

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Salah satu sektor perekonomian yang masih dapat bertahan pada saat krisis ekonomi adalah sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Hal ini menunjukkan bahwa sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memiliki keunggulan komparatif dan perlu diperhatikan agar dapat terus dikembangkan. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian nasional, khususnya dalam menyediakan kesempatan kerja dan merupakan sumber yang cukup besar bagi penerimaan Negara. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah memiliki kemampuan untuk menyelamatkan roda perekonomian nasional, terlihat dari kontribusinya pada Produk Domestik Bruto (PDB) serta menciptakan lapangan pekerjaan.¹

Pemberdayaan UMKM di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia.²

Pertumbuhan industri skala kecil dan menengah berkembang mewarnai perekonomian di daerah. Mulai dari industri makanan, kerajinan, mebel, hingga konveksi atau tekstil, dimana keberadaannya menjadi salah satu solusi dalam mengatasi angka pengangguran sekaligus menggerakkan roda perekonomian daerah. Kawasan perkotaan di Indonesia, seperti juga perkotaan di dunia ketiga, banyak dijumpai berkembangnya industri

¹ Wawancara dengan Bapak Tino pegawai BPS Jepara pada Tanggal 20 Oktober 2015.

² Sudaryanto, *The Need for ICT-Education for Manager or Agribusinessman to Increasing Farm Income : Study of Factor Influences on Computer Adoption in East Java Farm Agribusiness*, International Journal of Education and Development, JEDICT, 2011, hlm. 56.

kecil sebagai akibat tidak mampunya pemerintah mengatasi masalah pengangguran dan kemiskinan.

Perkembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Jepara hingga tahun 2014 tercatat sangat baik. Usaha tersebut mampu memberikan kontribusi bagi perekonomian, khususnya dalam menyediakan kesempatan kerja.³

Hal ini terbukti terdapat sentra – sentra industri , konveksi, pertokoan, dan tidak ketinggalan Jepara sebagai kota ukir yaitu *meubel furniture* kayu. baik usaha yang sifatnya individu maupun kelompok. Beberapa kegiatan mereka belum mendapat perhatian serius dari pemerintah. Pada umumnya pemerintah daerah sebagai pengelola kota masih banyak memikirkan sektor formal yang lebih mudah dikontrol. Padahal sektor industri kecil dan menengah memiliki kontribusi yang nyata untuk mengatasi masalah pengangguran dan masalah perekonomian.

Usaha konveksi merupakan bagian dari UMKM yang memiliki peran penting di Kota Jepara. Dipilihnya UMKM di sentra industri konveksi karena di tempat itu merupakan salah satu UMKM yang cukup berhasil dalam meningkatkan taraf hidup masyarakat, sehingga kegiatan tersebut menjadi sumber kehidupan keluarga. Dalam sentra industri Konveksi juga terdiri dari beragam jenis, baik yang tergolong mikro, kecil dan menengah.⁴

Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh kelompok usaha “konveksi” dalam pengembangan usahanya. Salah satu masalah pokok yang menjadi kendala dalam pemasaran adalah banyaknya saingan di dalam pasar itu sendiri baik dari produk sejenis maupun dari produk lain. Hal tersebut merupakan tanggungjawab besar yang harus dimenangkan jika ingin tetap berjaya di dalam persaingan bisnis. Persaingan yang semakin tajam dan perubahan-perubahan yang terus terjadi harus dapat dijadikan pelajaran oleh manajemen pemasaran agar dapat secara proaktif mengantisipasi perubahan

³ Wawancara Dengan Bapak Tino Pegawai BPS Jepara Pada Tanggal 20 Oktober 2015.

⁴ Wawancara Dengan Bapak Tino Pegawai BPS Jepara Pada Tanggal 20 Oktober 2015.

yang terjadi baik untuk masa sekarang maupun masa yang akan datang.⁵

Sedangkan untuk dapat mendistribusikan kualitas dibidang jasa merupakan hal yang tidak mudah. Hal tersebut dapat disebabkan oleh faktor eksternal dan internal. Faktor eksternal dapat berupa ekonomi, *competitor*, *demographic*, *socio cultural*, *political legal*, lingkungan alam, lingkungan teknologi. Sedangkan faktor internal dapat berupa top menejemen, *supplier*, *marketing intermediaries*, *customer*.⁶

Kendala yang dihadapi selanjutnya yaitu sulit untuk mendapatkan modal, tidak terjadinya penjualan, penjualan masih tidak menentu dan tidak dapat menyeimbangkan dengan potensi produksi. Sedangkan biaya produksi baik bahan baku tetap harus terbayar. Biaya awal yang tinggi, biaya untuk operasional dan perputaran awal.

Termasuk bahwa merasa tidak mempunyai strategi bisnis yang baik sehingga untuk mengajukan kredit ke BPR atau Bank tidak berani, walaupun peluang sudah ada. Suku Bunga tinggi, pelaku UKM yang sedang mengajukan keredit, membayangkan bunganya saja sudah resah dan khawatir, belum lagi harus membayangkan bunga kredit peralatan produksi yang masih kredit. Ini yang harus disikapi pemerintah bersama dengan masyarakat.

Permasalahan lain yang dihadapi UMKM, yaitu adanya liberalisasi perdagangan, seperti pemberlakuan *ASEAN China Free Trade Area* (ACFTA) yang secara efektif telah berlaku tahun 2010. Disisi lain, Pemerintah telah menyepakati perjanjian kerja sama ACFTA ataupun perjanjian lainnya, namun tanpa mempertimbangkan terlebih dahulu kesiapan UMKM agar mampu bersaing. Sebagai contoh kesiapan kualitas produk, harga yang kurang bersaing, kesiapan pasar dan kurang jelasnya peta produk impor sehingga *positioning* persaingan lebih jelas. Kondisi ini akan lebih berat dihadapi UMKM Indonesia pada saat

⁵ Wawancara dengan Bapak Suryadi Petinggi Desa Bandungrejo juga pelaku usaha Konveksi pada Tanggal 12 Oktober 2015.

⁶ Ekawati Rahayu Ningsih, *Manajemen Pemasaran*, STAIN Kudus, Kudus, 2008, hlm. 47-53

diberlakukannya ASEAN Community yang direncanakan tahun 2015.

Apabila kondisi ini dibiarkan, UMKM yang disebut mampu bertahan hidup dan tahan banting pada akhirnya akan bangkrut juga. Oleh karena itu, dalam upaya memperkuat UMKM sebagai fundamental ekonomi nasional, perlu kiranya diciptakan iklim investasi domestik yang kondusif dalam upaya penguatan pasar dalam negeri agar UMKM dapat menjadi penyangga (*buffer*) perekonomian nasional.

Masalah lain yang dihadapi dan sekaligus menjadi kelemahan UMKM adalah kurangnya akses informasi, khususnya informasi pasar. Hal tersebut menjadi kendala dalam hal memasarkan produk-produknya, karena dengan terbatasnya akses informasi pasar yang mengakibatkan rendahnya orientasi pasar dan lemahnya daya saing di tingkat global. Miskinnya informasi mengenai pasar tersebut, menjadikan UMKM tidak dapat mengarahkan pengembangan usahanya secara jelas dan fokus, sehingga perkembangannya mengalami stagnasi.⁷

Hal inilah yang menjadi pertimbangan peneliti untuk melakukan penelitian ini. Permasalahan yang paling mendasar dihadapi oleh pelaku UMKM ini meliputi, sumber daya manusia yang kurang memiliki ilmu pengetahuan, dan keterampilan dalam pengembangan usahanya, memiliki permasalahan dalam permodalan, kurangnya sarana dan prasarana, serta kurangnya akses pemasaran produk.

Sebagai hasil observasi yang dilakukan oleh penulis akan memberikan deskripsi usaha mikro kecil menengah (UMKM) Konveksi D&Y *Collection* yang ada di desa Teluk Wetan kecamatan Welahan Kabupaten Jepara sebagai usaha konveksi yang memproduksi kemeja dengan modal pertama sebesar Rp. 50.000.000,00 daerah pemasarannya di Surabaya dengan sistem borongan, sedangkan cara rekrutmen karyawan harus sudah mahir menjahit dengan kata lain profesional dengan

⁷Effendi Ishak, *Peranan Informasi Bagi Kemajuan UKM*, Kedaulatan Rakyat, Yogyakarta, 2005, hlm. 34

penghasilan kotor perbulan sebesar Rp. 15.000.000,00.⁸

Sementara itu, usaha mikro kecil menengah (UMKM) Elkhana *Collection* yang ada di Desa Bandungrejo kecamatan kalinyamatan kabupaten Jepara sebagai usaha konveksi yang memproduksi celana pendek dengan modal pertama sebesar Rp. 3.000.000,00 daerah pemasarannya meliputi Solo, Bali, Kalimantan, dan Sumatera dengan sistem penggajian karyawan borongan dan harian, sedangkan rekrutmen karyawan tidak harus mahir menjahir dengan penghasilan kotor perbulan sebesar 50.000.000,00.⁹

Beberapa permasalahan diatas inilah yang memerlukan perhatian yang lebih dari pemilik usaha supaya dapat mengetahui faktor apa saja yang menyebabkan tidak berkembang dan berkembangnya usaha tersebut karena sama – sama dengan usaha konveksi tetapi perkembanganya berbeda. Dari beberapa paparan tersebut maka peneliti ingin melakukan penelitian lebih mendalam dengan mengangkat judul **“STUDY PERBANDINGAN USAHA KONVEKSI Elkhana *COLLECTION* dan D&Y *COLLECTION* MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT UNTUK PENGEMBANGAN USAHA (Studi Kasus UMKM Konveksi di Desa Bandungrejo Kecamatan Kalinyamatan & Desa Teluk Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara)”**. Dengan harapan dapat memberikan gambaran dan pandangan bagi usaha konveksi dalam mengembangkan usahanya yang terkendala.

B. Penegasan Istilah

Agar dapat memberikan gambaran yang jelas tentang pengertian yang terkandung dalam judul maka penulis akan memberikan batasan dan penjelasan terhadap istilah – istilah dalam judul skripsi tersebut:

⁸ Wawancara dengan Yusron selaku pemilik UMKM Usaha Konveksi D&Y Telukwetan Welahan Jepara, tanggal 5 November 2015

⁹ Wawancara dengan Yusron selaku pemilik UMKM Usaha Konveksi D&Y Telukwetan Welahan Jepara, tanggal 5 November 2015

1. Komparasi

Komparasi artinya perbandingan. Berkenaan atau berdasarkan perbandingan, pandangan pendapat (sesudah menyelidiki, mempelajari dan sebagainya).¹⁰

2. Usaha Konveksi

Usaha konveksi adalah segala jenis kegiatan yang berhubungan dengan tekstil, jahit, desain, dan cetak berdasarkan permintaan order klien dalam skala besar.¹¹

3. Usaha Mikro

Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro. Kriteria Usaha Mikro adalah sebagai berikut:

- a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,00 (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,00 (tiga ratus juta rupiah).¹²

4. Usaha Kecil

Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil.¹³

5. Usaha Menengah

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan

¹⁰ Poerwodarminto, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta, 1995, Hlm. 516.

¹¹ <http://pakarkonveksi.info/2012/06/arti-kata-konveksi.html/> (01 februari 2016 pukul 13.00 WIB)

¹² Republik Indonesia, *UU.No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro Kecil Menengah*, Permata Press, Jakarta, hlm. 108

¹³ *Ibid*, hlm. 108

merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang.¹⁴

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, dapat dirumuskan masalah yang akan diteliti yaitu :

1. Apa saja faktor – faktor penyebab tidak berkembang dan berkembang pada usaha konveksi Elkhana *collection* dan konveksi D&Y *collection*?
2. Bagaimana analisis usaha konveksi Elkhana *collection* dan konveksi D&Y *collection* menggunakan analisis SWOT ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan diatas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui faktor – faktor UMKM berkembang dan tidak berkembangnya usaha, agar dapat diketahui kemudian dapat di analisis.
2. Untuk menganalisis strategi dan kemampuan UMKM dalam meningkatkan daya saing industri dan sebagai bahan referensi pengambilan kebijakan untuk mencari kelemahan dan kekuatan usaha mikro konveksi di Desa Bandungrejo Kecamatan Kalinyamatan dan Desa Teluk Wetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara.

E. Manfaat Penelitian

Dari setiap penelitian yang dilakukan dipastikan dapat memberi manfaat baik bagi objek, atau peneliti khususnya dan juga bagi seluruh komponen yang terlibat di dalamnya. Manfaat atau nilai guna yang bisa diambil dari penelitian ini adalah:

¹⁴ Ibid, hlm. 109

1. Segi teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat dalam pemahaman teori – teori ekonomi khususnya dalam memahami teori analisis SWOT yang bertujuan untuk mengetahui tindakan apa yang perlu dilakukan agar dapat memaksimalkan kekuatan dan merebut peluang yang ada sehingga berhasil.

2. Segi praktis

Diharapkan mampu memberikan masukan kepada pemilik usaha konveksi *Elkhana Collection* dan konveksi *D&Y Collection* untuk menganalisis usahanya dengan menggunakan analisis SWOT supaya dapat mengetahui kelemahan, peluang, kekuatan dan acaman yang terjadi agar dapat mengembangkan usaha.

F. Sistematika Penulisan Skripsi

Untuk memudahkan dalam pemahaman dalam tulisan skripsi ini secara sistematis, maka penulis akan memaparkan kerangka pembahasan yaitu :

1. Bagian muka

Dalam bagian ini terdiri dari Halaman Judul, Nota Persetujuan, Nota Pengesahan, Motto, Persembahan, Kata Pengantar, Abstrak, Daftar Isi, Daftar Tabel dan Daftar Gambar.

2. Bagian isi

Bagian isi ini terdiri dari beberapa bab yaitu :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini meliputi latar belakang masalah, masalah penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Berupa landasan teori yang meliputi peran UMKM, kendala usaha UMKM dan analisis SWOT serta penelitian terdahulu.

BAB III : METODE PENELITIAN

Dalam bab ini akan mengulas tentang jenis dan metode penelitian, pendekatan penelitian, alasan menggunakan pendekatan kualitatif, data penelitian, sumber data, uji keabsahan dan tehnik analisi data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Merupakan hasil dan analisis yang meliputi diskripsi objek penelitian, dan analisis hasil pembahasan.

BAB V : PENUTUP

Merupakan bab terakhir yang berisi kesimpulan dan saran atas dasar penelitin.

3. Bagian pelengkap

Dalam bagian ini terdiri dari daftar pustaka, lampiran – lampiran, dan daftar riwayat hidup.

