

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Objek Penelitian

##### 1. Gambaran umum UMKM Konveksi Elkhana *Collection*

###### a. Sejarah dan gambaran umum UMKM Konveksi Elkhana *Collection*

Jepara tidak hanya populer sebagai daerah penghasil meubel. Kabupaten ini juga terkenal sebagai daerah penghasil konveksi. Tepatnya di Kecamatan Kalinyamatan, di Desa Bandungrejo yang terkenal dengan hasil produksi celana kolornya (celana santai), Desa Podosawalan yang terkenal dengan hasil produksi kerudungnya, Desa sendang yang terkenal dengan hasil produksi pakaiannya.

Saat memasuki sentra penghasil berbagai jenis konveksi, suasananya tampak sepi. Tapi jangan salah, ternyata memang di desa ini tidak ada warga yang menjadi penjual eceran hasil konveksi. Sehingga, tidak terlihat satu pun showroom atau ruang pameran yang menampilkan hasil konveksi untuk dijual. Makanya, tak terlihat aktivitas jual beli, Namun, jika masuk ke rumah - rumah yang ada di Desa Bandungrejo, Podosawaalan, dan Sendang, baru akan terlihat kegiatan seperti menjahit celana, pakaian dan kerudung.

Bapak khasan khanafi, salah satu pelaku konveksi di sentra ini, yang beralamat Desa Bandungrejo Rt 04 Rw 04 Kec. Kalinyamatan Kab. Jepara yang memulai usahanya pada tahun 2003 dengan keluarga sebagai karyawannya sendiri, dan beliau juga sudah mempunyai satu mesin jahit sejak pertama. Beliau memulai usahanya dengan modal satu ton gabah (Padi) atau kalau dijual senilai dengan Rp. 3.000.000. Usaha beliau mulai berkembang pada tahun 2006, Beliau menyisihkan sebagian uang hasil penjualan untuk membeli peralatan tambahan seperti mesin bordir, hingga sekarang beliau memiliki enam mesin bordir. Pada awalnya beliau memasarkan celana kolornya dengan

menitipkannya di toko dan pasar, kemudian setelah itu di jual ke luar daerah seperti pasar Solo, pasar kliwon, Bali, Kalimantan, dan Sumatra. dengan bantuan sales tetapi awalnya dengan menjual sendiri. Beliau memasarkan celana kolornya dengan merk Elkhana *Collection*. Awalnya beliau menekuni usaha ini karena faktor keluarga dan lingkungannya. Namun sekarang beliau dapat memproduksi 1000 celana kolor per hari. Dengan keuntungan Rp. 500 - 1000 per celana. Omset perbulan Usaha konveksi Elkhana *Collection* menghasilkan omset perbulan sebesar Rp. 26.000.000 sehingga omset pertahunnya sebesar Rp. 312.000.000, dalam hal ini sudah memenuhi kriteria usaha kecil.

Sekarang beliau memiliki 30 karyawan yang bekerja di tempat produksi, 20 karyawan yang bekerja di rumah masing-masing. Beliau memberikan gaji karyawannya dengan cara borongan dan harian. Kalau Borongan gajian karyawan dapat mencapai Rp. 80.000, Sedangkan gaji karyawan yang harian rata-rata mencapai Rp. 40.000 - 50.000, dan masih mendapatkan makan siang yang mengerjakan di tempat produksi dan disediakan mesh bagi karyawan yang ingin menginap.<sup>1</sup>

**b. Visi dan misi UMKM konveksi Elkhana *Collection***

**Visi**

Menjadi home industri terdepan yang menghasilkan produk yang unggul dalam kualitas bagi konsumen.

**Misi**

Mensejahterakan masyarakat sekitar dengan cara menyerap tenaga kerja masyarakat sekitar.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup>Wawancara dengan Bapak Khasan selaku pemilik usaha konveksi Elkhana Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 5 November 2015

<sup>2</sup> Wawancara dengan Bapak Khasan selaku pemilik usaha konveksi Elkhana Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 13 Juli 2016.

**c. Nilai – nilai UMKM konveksi Elkhana *Collection***

Dalam menjalankan usahanya usaha konveksi Elkhana *Collection* menggunakan nilai – nilai yang luhur . berikut adalah nilai – nilai usaha konveksi Elkhana *Collection*, yaitu:

- a. Harga yang bersaing
- b. Kepuasan pelanggan
- c. Pengiriman yang tepat waktu<sup>3</sup>

**d. Kapasitas perusahaan**

Usaha konveksi Elkhana *Collection* dapat memproduksi 1000 pcs per hari. Hal ini dapat dilakukan karena ditunjang oleh:

- a. Mesin jahit sebanyak 20 unit
- b. Mesin border komputer sebanyak 6 unit
- c. Mesin obras sebanyak 10 unit<sup>4</sup>

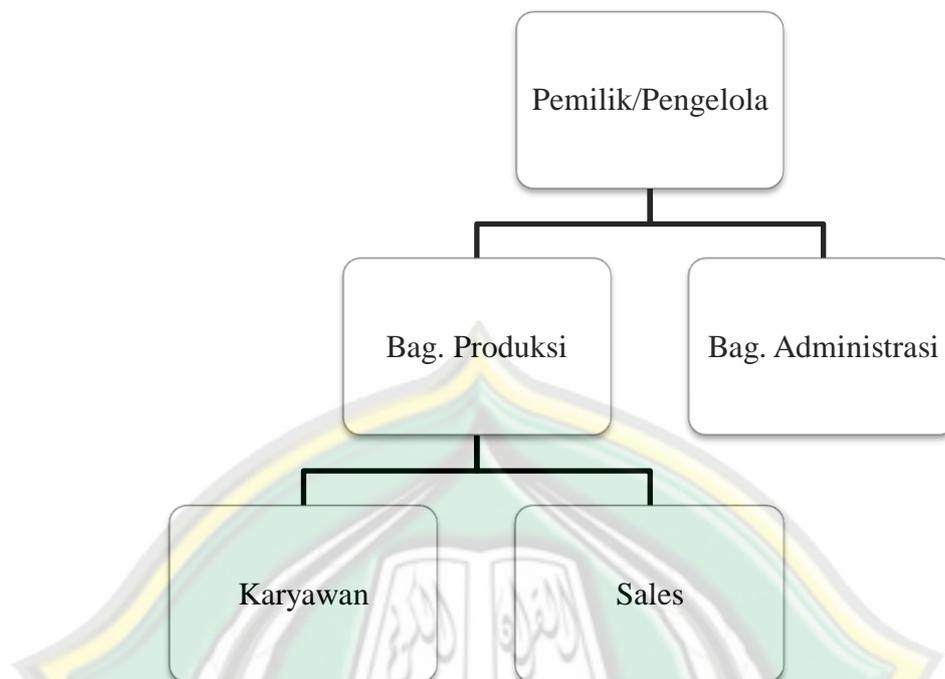
**e. Struktur organisasi**

Struktur organisasi pada usaha konveksi Elkhana *Collection* ini sangatlah sederhana, dikarenakan usaha konveksi ini merupakan usaha perseorangan yang berskala kecil yang dimiliki oleh sebuah keluarga. Struktur organisasi dapat digambarkan sebagai berikut:

---

<sup>3</sup> Wawancara dengan Bapak Khasan selaku pemilik usaha konveksi *collection* Elkhana Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 13 Juli 2016.

<sup>4</sup> Wawancara dengan Bapak Khasan selaku pemilik usaha konveksi Elkhana *collection* Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 13 Juli 2016.



**Gambar 4.1**  
**Struktur organisasi konveksi Elkhana**

Karena termasuk usaha milik perseorangan yang masih berskala kecil maka pembagian tugas pun tidak terstruktur dengan jelas, namun adapun tugas – tugas untuk masing – masing bagian dapat di jelaskan sebagai berikut:

**1) Pemilik/pengelola**

Pemilik/pengelola adalah Bapak Khasan Hanafi. Tugas yang dilakukan antara lain:

- a) Membeli dan memasok persediaan bahan baku
- b) Membuat laporan keuangan
- c) Mengecek kegiatan produksi
- d) Mengatur tenaga kerja

**2) Bagian produksi**

Yang dimaksud bagian produksi adalah bapak Ahmad. Tugas – tugas yang dilakukan antara lain:

- a) Mengawasi proses produksi

- b) Mendesain pola
- c) Bagian administrasi terkait dengan produksi

### 3) **Bagian administrasi**

Pada bagian administrasi yang menghandel adalah Bapak Khasan Khanafi sendiri pemilik konveksi Elkhana. Bagian administrasi ini tugasnya antara lain:

- a) Membayar tagihan – tagihan
- b) Mengatur administrasi sehari – hari

### 4) **Karyawan**

Tenaga karyawan dikelompokkan kedalam pengerjaan tugas – tugas tertentu. Jumlah karyawan di tempat produksi ada 30 orang karyawan dan 20 orang karyawan bekerja dirumah masing – masing. Adapun pengelompokan kerjaanya sebagai berikut:

- a) Bagian menjahit 9 orang
- b) Bagian border 6 orang
- c) Bagian obras 6 orang
- d) Bagian menggunting pola 4 orang
- e) Bagian finishing 5 orang

### 5) **Sales**

Dalam masalah pemasaran dibutuhkan adanya sales, adapun sales pada usaha konveksi Elkhana ini ada 5 orang sales dan juga pemilik usaha masih ikut andil dalam hal penjualan supaya dapat menjual produk sesuai target.<sup>5</sup>

## 2. **Gambaran umum UMKM Konveksi D&Y Collection**

### a. **Sejarah dan gambaran umum UMKM Konveksi D&Y Collection**

Desa TelukWetan Kecamatan Welahan Kabupaten Jepara memang tidak terkenal dengan konveksinya karena desa ini terkanal

---

<sup>5</sup> Wawancara dengan Bapak Khasan selaku pemilik usaha konveksi Elkhana *collection* Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 13 Juli 2016.

dengan sentra anyaman rotannya, namun tidak sedikit warga yang menjalankan usaha konveksi.

Bapak Yusron merupakan salah satu pelaku usaha konveksi yang beralamat di Desa Teluk wetan Rt 19 Rw 03 Kecamatan Welahan. Beliau memulai usahanya pada tahun 2005 dengan tiga karyawan, dan modal awal senilai Rp. 30.000.000 yang diperoleh dari pinjaman bank guna untuk membeli peralatan mesin jahit, mesin obras, dan mesin kancing. Awalnya beliau mendapatkan ide usaha ini dengan bertanya kepada temannya yang sudah berpengalaman. Beliau memberikan merk hasil konveksinya dengan nama *D&Y Collection*. Diambil dari D Singkatan Daim dan Y singkatan dari Yusron. Beliau memproduksi kemeja lengan pendek dan lengan panjang. Visi misi beliau sama halnya dengan bapak Khasan Khanafi pemilik *Elkhana Collection* yaitu mensejahterakan masyarakat sekitar dengan cara menyerap tenaga kerja penduduk sekitar. Memang benar kebanyakan tenaga kerjanya berasal dari tetangganya sendiri.<sup>6</sup>

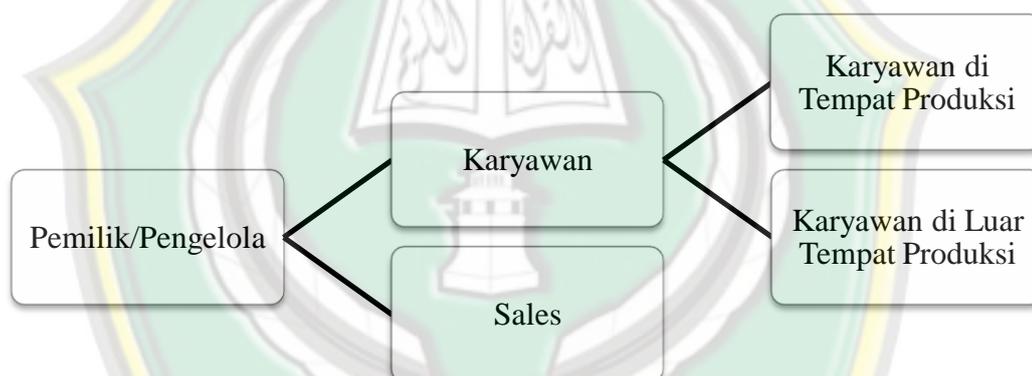
Awalnya beliau memasarkan hasil produksinya dengan menjual sendiri ke pasar – pasar tradisional seperti pasar Bangsri dan pasar Kelet, tetapi para pembeli ada yang membeli dengan sistem hutang, uang di bayar di akhir jika barang sudah laku. Dengan sistem tersebut pendapatan jadi berkurang dan tidak ada pemasukan untuk membayar karyawan. Karena sistem itu dinilai sedikit kurang menguntungkan maka beliau tidak meneruskan sistem tersebut. Sekarang beliau sudah mempunyai pelanggan tetap yang datang ke rumahnya untuk mengambil hasil produksinya. Setelah produknya terkenal di pasaran mulai saat itu bapak yusron mulai berfikir untuk memasarkan ke beberapa daerah seperti ke Surabaya, pasar klewer dan kliwon, sebelumnya juga pernah di pasarkan sampai ke luar jawa tetapi terkendala oleh modal. Sekarang beliau mempunyai 7 karyawan yang

---

<sup>6</sup> Wawancara dengan Yusron selaku pemili Usaha Konveksi D&Y Telukwetan Welahan Jepara, tanggal 5 November 2015

bekerja di rumah produksi miliknya dan 5 karyawan yang bekerja di rumah masing-masing. Beliau dapat memproduksi sebanyak 70 kemeja per hari, dengan keuntungan sebesar Rp. 4.000 per kemeja. Sedangkan keuntungan perbulan yang didapat beliau bisa mencapai Rp. 7.280.000 bersih sehingga omset pertahunnya sebesar Rp. 87.360.000, dalam hal ini sudah memenuhi kriteria usaha mikro. Beliau menggaji karyawannya dengan sistem 2 minggu sekali, gaji tersebut bisa mencapai Rp. 700.000 per karyawan, dan masih mendapatkan jajan/*snack*. Usaha konveksi *D&Y Collection* tidak terikat waktu jam kerja karena sistem kerja borongan.<sup>7\</sup>

#### b. Struktur Organisasi



**Gambar 4.2**  
**Struktur organisasi Usaha konveksi *D&Y Collection***

Pengelola/pemilik yaitu Bapak Yusron yang menghendel dalam segala hal seperti mengawasi proses produksi, membayar tagihan – tagihan, pengadaan bahan baku, dan semua bagian administrasi yang mengurus pemilik sendiri. Konveksi *D&Y Collection* mempunyai 7 karyawan yang bekerja di rumah produksi miliknya dan 5 karyawan yang bekerja di rumah masing-masing. Kemudian hasil produksi di pasarkan oleh sales dan juga Bapak Yusron sendiri, mempunyai 2

<sup>7</sup> Wawancara dengan Yusron selaku pemili Usaha Konveksi D&Y Telukwetan Welahan Jepara, tanggal 5 November 2015.

orang sales yang akan memasarkan produk dari usaha konveksi D&Y *Collection*.<sup>8</sup>

## B. Data Penelitian

UMKM merupakan suatu bentuk usaha kecil masyarakat yang pendiriannya berdasarkan inisiatif seseorang. Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat. UMKM telah diatur secara hukum melalui Undang - Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. UMKM merupakan kelompok pelaku ekonomi terbesar dalam perekonomian Indonesia dan terbukti menjadi katup pengaman perekonomian nasional dalam masa krisis, serta menjadi dinamisator pertumbuhan ekonomi pasca krisis ekonomi. Selain menjadi sektor usaha yang paling besar kontribusinya terhadap pembangunan nasional, UMKM juga menciptakan peluang kerja yang cukup besar bagi tenaga kerja dalam negeri, sehingga sangat membantu upaya mengurangi pengangguran. Kondisi usaha konveksi Elkhana *Collection* dan usaha konveksi D&Y *Collection* yang telah di amati oleh peneliti adalah sebagai berikut :

### 1. Faktor – faktor penyebab tidak berkembang dan berkembang pada usaha konveksi Elkhana *collection* dan D&Y *collection*.

Di dalam persaingan industri yang semakin maju ini UMKM dituntut untuk selalu melakukan perkembangan positif didalam tubuh UMKM, sehingga UMKM selalu berupaya memperbaiki diri dengan perencanaan strategi yang baik. Untuk itulah UMKM Elkhana *Collection* dan UMKM D&Y *Collection* sebagai UMKM yang memproduksi produk - produk pakaian jadi perlu mengidentifikasi setiap kekuatan dan kelemahannya dan selalu memantau setiap peluang yang mendatangkan keuntungan dan

---

<sup>8</sup> Wawancara dengan bapak Yusron pemilik usaha konveksi D&Y *Collection* Telukwetan Jepara Tanggal 5 Juli 2016.

ancaman yang mendatangkan kerugian. Adapun faktor – faktor penyebab berkembang dan tidak berkembang pada kedua UMKM tersebut.

**a. Faktor penyebab tidak berkembang dan berkembang usaha konveksi Elkhana Collection.**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha konveksi Elkhana Collection Bapak Khasan, untuk faktor penyebab berkembang dan tidak berkembang pada usaha konveksi Elkhana Collection adalah sebagai berikut :

- 1) Faktor penyebab Tidak berkembangnya usaha konveksi Elkhana Collection, yaitu:
  - a) Sulit mencari karyawan dikarenakan adanya pabrik – pabrik garmen di Jepara.
  - b) Tidak mudah menemukan tenaga – tenaga ahli di bidang produksi, dikarenakan kurangnya pelatihan operator mesin jahit.
  - c) Adanya pasar bebas menyebabkan konsumen lebih memilih produk dari luar negeri.
  - d) Adanya karyawan yang keluar masuk mengakibatkan berkurangnya efektifnya usaha.
  - e) Uang macet menyebabkan tidak efektifnya produksi.
  - f) Bahan konveksi, meskipun Indonesia terkenal dengan SDA-nya yang melimpah, tetapi tidak semua bahan pembuatan produk konveksi bisa di dapatkan di tanah air.
- 2) Faktor penyebab berkembangnya usaha konveksi Elkhana Collection, yaitu:
  - a) Produk dengan harga terjangkau sehingga kalangan menengah kebawah dapat membelinya.
  - b) Produk sudah terkenal dipasaran.
  - c) Adanya sistem kekeluargaan antar penjual.
  - d) Alat produksi semakin modern jadi dapat mempercepat produksi.
  - e) Pembelian produk tidak harus face to face bisa di lakukan melalui telephon dengan kesepakatan dan barang bisa dikirim lewat pos ataupun jasa pengiriman lainnya dan uang bisa ditransfer, ini yang pemasaran luar jawa.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup> Wawancara dengan Khasan Hanafi selaku pemilik usaha konveksi ELKHANA Collection Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 14 Juli 2016.

**b. Faktor penyebab tidak berkembang dan berkembang usaha konveksi D&Y Collection.**

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha konveksi Bapak Yusron bahwa faktor penyebab berkembang dan tidak berkembang pada usaha konveksi D&Y Collection adalah sebagai berikut :

- 1) Faktor penyebab Tidak berkembangnya usaha konveksi D&Y Collection, yaitu:
  - a) Modal terbatas, sulit mencari modal untuk mengembangkan usaha.
  - b) Lokasi produksi kurang luas.
  - c) Kurangnya relasi di daerah lain.
  - d) Sulit mencari karyawan, yang bekerja harus Karyawan yang sudah mahir menjahit.
  - e) Faktor pribadi karena sudah merasa cukup dengan hasil yang dicapai saat ini.
  - f) Kualitas produk tekstil dan pakaian jadi di Indonesia masih belum mampu menembus pasar global.
- 2) Faktor penyebab berkembangnya usaha konveksi D&Y Collection adalah sebagai berikut:
  - a) Pemanfaatan kain sortiran.
  - b) Produk berbeda dari pesaing
  - c) Harga produk bisa lebih murah dibandingkan yang lain karena kain di beli langsung dari pabrik.
  - d) Harga produk berani bersaing dipasaran.<sup>10</sup>

**2. Analisis usaha konveksi Elkhana Collection dan konveksi D&Y Collection menggunakan analisis SWOT.**

SWOT adalah singkatan dari *Strength*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threats*. Seperti namanya, Analisis SWOT merupakan suatu teknik perencanaan strategi yang bermanfaat untuk mengevaluasi Kekuatan (*Strength*) dan Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*) dan Ancaman (*Threats*) dalam suatu proyek, baik proyek yang sedang berlangsung maupun dalam perencanaan proyek baru.<sup>11</sup> Analisis SWOT

---

<sup>10</sup> Wawancara dengan Yusron selaku pemilik UMKM Usaha Konveksi D&Y Telukwetan Welahan Jepara, tanggal 1 Juli 2016.

<sup>11</sup> Usman Effendi, *ASAS MANAJEMEN*, Rajawali press:Jakarta, 2014, hlm, 94

pada Usaha Konveksi Elkhana *Collection* Dan D&Y *Collection* seperti yang dijelaskan dari pemilik usaha.

Wawancara dengan bapak Khasan Hanafi sebagai pemilik usaha konveksi Elkhana *Collection* Bandungrejo Kalinyamatan Jepara, menerangkan bahwa untuk melakukan pemasaran dan produksi dll memerlukan adanya strategi yang tepat dan baik agar nantinya produk yang ada di usaha konveksi Elkhana *Collection* Desa Bandungrejo Kalinyamatan Jepara diterima oleh konsumen (masyarakat) serta apakah produk itu perlu dikembangkan atau dipertahankan untuk mengetahui maka perlu adanya analisis agar dapat mengetahui kendala ataupun ancaman yang sedang terjadi. Adapun analisis dengan menggunakan analisis SWOT adalah sebagai berikut:

**a. Analisis SWOT usaha konveksi Elkhana *Collection***

- 1) *Strength* (Kekuatan), atau disingkat dengan S, Beberapa kekuatan yang dimiliki usaha konveksi Elkhana *Collection* di Desa Bandungrejo Kalinyamatan Jepara adalah:
  - a) Produk utama yang dibanggakan yaitu celana santai.
  - b) Usaha menggunakan modal sendiri, sehingga mengurangi ketergantungan pada pihak lain.
  - c) Dilengkapi peralatan industri garmen yang sudah menghasilkan kapasitas produksi 1.000 celana perhari.
  - d) Memiliki kurang lebih 45 karyawan yang terampil dan kreatif.
  - e) Sudah mengerjakan usaha ini dalam kurun 13 tahun sudah mencapai Milyaran Rupiah dapat dijadikan sebagai model usaha yang bertahan dan menginspirasi pelaku bisnis pemula.
  - f) Memiliki kemampuan untuk mengolah sisa bahan kaos menjadi produk kreatif dan inovatif.
  - g) Kualitas produksi lebih baik dari hasil produksi usaha sejenis.
- 2) *Weakness* (Kelemahan) atau disingkat dengan W, Adapun kelemahan usaha konveksi Elkhana *Collection* di Desa Bandungrejo Kalinyamatan Jepara yang ditemui antara lain adalah:
  - a) Kesulitan mencari tenaga kerja, yang sekarang kebanyakan bekerja di pabrik garmen.

- b) Masih sulit menemukan SDM yang memiliki kemampuan menjahit. Kurangnya keahlian karyawan dalam hal menjahit, sebelum bekerja harus mengajari menjahit terlebih dahulu.
  - c) Mutu produk tekstil dan pakaian jadi di Indonesia masih belum mampu menembus pasar global.
  - d) Harga kain berubah – ubah dengan adanya perubahan kurs dollar.
  - e) Setoran yang macet dikarenakan dihutang terlebih dahulu.
- 3) *Oportunity* (Peluang) Adapun peluang usaha yang dimiliki UMKM konveksi Elkhana *Collection* di Desa Bandungrejo Kalinyamatan Jepara, yaitu :
- a) Potensi produk industri kecil menengah ditengah mayoritas masyarakat Indonesia yang kecil dan menengah.
  - b) Kemungkinan dapat dijadikan menjadi produk unggulan daerah.
  - c) Desain yang ada dapat diterima masyarakat yang lebih luas
  - d) Perkembangan industri kreatif di daerah masih sedikit.
- 4) *Threats* (Ancaman) yang dihadapi usaha konveksi Elkhana *Collection* di Desa Bandungrejo Kalinyamatan Jepara adalah sebagai berikut :
- a) Lebih dari 70% usaha sejenis berada di Pulau Jawa.
  - b) Rendahnya apresiasi terhadap karya daerah.
  - c) Adanya pasar bebas mengakibatkan pelemahan penjualan.
  - d) Berdirinya pabrik – pabrik garmen di area Jepara sehingga kesulitan mencari tenaga kerja.
  - e) Bahan konveksi, meskipun Indonesia terkeal dengan SDA-nya yang melimpah, tetapi tidak semua bahan pembuatan produk konveksi bisa di dapatkan di tanah air.<sup>12</sup>

Wawancara dengan bapak Yusron selaku pemilik UMKM usaha konveksi D&Y *Collection* Teluk wetan Welahan Jepara, beliau mengatakan bahwa untuk melakukan pemasaran pada produk yang ada diperlukan adanya strategi yang tepat dan baik agar nantinya produk yang ada di UMKM konveksi D&Y *Collection* Teluk wetan Welahan Jepara diterima dengan baik oleh konsumen (masyarakat) serta apakah produk itu perlu dikembangkan atau dipertahankan maka perlu adanya analisis pada

---

<sup>12</sup> Wawancara dengan Khasan Hanafi selaku pemilik usaha konveksi ELKHANA *Collection* Bandungrejo Kalinyamatan Jepara. Tanggal 14 Juli 2016.

usaha tersebut. Adapun bentuk analisis dengan menggunakan analisis SWOT adalah sebagai berikut:

**b. Analisis SWOT usaha konveksi D&Y Collection**

1) *Strength* (kekuatan) Ada beberapa kelebihan usaha konveksi D&Y Collection di Desa Teluk Wetan Welahan Jepara adalah sebagai berikut:

- a) Produk berbeda dari pesaing sekitar industri.
- b) Limbah potongan kain dapat di manfaatkan untuk membuat isian boneka, kain kesset, dan isian bantal guling.
- c) Harga produk sangat menjangkau di berbagai kalangan.

2) *Weakness* (kelemahan) beberapa kelemahan usaha konveksi D&Y collection yang ditemui antara lain adalah:

- a) Kurangnya lahan untuk memproduksi, Tempat produksi sempit.
- b) Faktor intern pemilik yang kurang semangat untuk membesarkan usaha.
- c) Kesulitan mencari karyawan yang sudah mahir menjahit.
- d) Berdirinya pabrik – pabrik garmen di area Jepara sehingga membuat pelemahan produksi.
- e) Kendala adanya sedikit modal sehingga usaha sulit berkembang kalau mau pinjam ke bank perlu adanya jaminan.

3) *Opportunity* (peluang) adapun Peluang usaha konveksi D&Y Collection antara lain adalah :

- a) Memanfaatkan kain sortiran hasil penjualan kain yang kurang laku lalu diproduksi.
- b) Produk sangat laku dipasaran karena dengan harga bermasyarakat.
- c) Iklim usaha berkembang pesat, setelah ditetapkan sentra industry konveksi di Kalinyamatan sebagai salah satu ikon kota Jepara. Hal ini membuka peluang bagi berdirinya usaha – usaha bagi usaha konveksi.
- d) Permintaan konsumen agar tersedia stok produk jadi.
- e) Permintaan konsumen terhadap variasi produk hem.

4) *Threats* (ancaman) adapun *threats* (ancaman) yang dihadapi usaha konveksi D&Y Collection sebagai berikut:

- a) Adanya setoran macet.
- b) Banyaknya usaha konveksi sehingga terjadi persaingan harga.

- c) Hadirnya pesaing di UMKM usaha konveksi D&Y *Collection* dengan sumber daya yang lebih bagus.<sup>13</sup>

### C. Analisis Data Penelitian

#### 1. Analisis Faktor – Faktor Penyebab Tidak Berkembang Dan Berkembang Pada Usaha Konveksi Elkhana Collection Dan D&Y *Collection*

##### a. UMKM Konveksi Elkhana *Collection*

##### 1) Faktor penyebab tidak berkembangnya umkm konveksi Elkhana *collection*

Faktor penyebab Tidak berkembangnya usaha konveksi Elkhana *Collection* yaitu terjadinya keluar masuk karyawan dan sulit mencari karyawan, karena karyawan itu sangat berperan penting dalam sebuah bisnis karena karyawan diangkat untuk menyalurkan operasi perusahaan.<sup>14</sup> Sehingga terjadinya keluar masuknya karyawan menyebabkan tidak efektifnya kinerja dan akan berdampak kekurangan karyawan untuk memproduksi, sedangkan untuk mencari karyawan sangat sulit dikarenakan kebanyakan orang lebih memilih kerja di pabrik – pabrik garmen yang sekarang banyak berdiri di Jepara.

Masalah Bahan Baku, Keterbatasan bahan baku serta kesulitan dalam memeperolehnya dapat menjadi salah satu kendala yang serius bagi banyak UMKM di Indonesia. Hal ini dapat disebabkan harga yang relatif mahal. Banyak pengusaha yang terpaksa berhenti dari usaha dan berpindah profesi ke kegiatan ekonomi lainnya akibat masalah keterbatasan bahan baku.<sup>15</sup> Bahan konveksi bahan untuk memproduksi, meskipun Indonesia terkenal dengan SDA-nya yang melimpah, tetapi tidak

---

<sup>13</sup> Wawancara dengan Yusron selaku pemilik UMKM Usaha Konveksi D&Y *Collection* Teluk wetan Welahan Jepara, tanggal 1 Juli 2016.

<sup>14</sup> Jeff Madura, *loc. Cit*, hlm, 4

<sup>15</sup> Musa Hubeis, *Prospek Usaha Kecil dalam Wadah Inkubator Bisnis*, Ghalia Indonesia, Bogor, 2009. hlm. 6.

semua bahan pembuatan produk konveksi bisa di dapatkan di tanah air.

## **2) Faktor penyebab berkembang UMKM konveksi Elkhana Collection**

Penyebab Berkembangnya usaha konveksi Elkhana Collection mesin semakin lengkap dan modern sehingga dapat mempercepat faktor produksi dan hasil semakin rapi dan bagus. Maka dengan adanya mesin yang modern ini sangat membantu untuk pengembangan usaha bisa dilihat dari faktor produksi yang semakin meningkat karena bisa dipercepat.

Aspek tenaga kerja, UMKM Konveksi Elkhana memiliki peran yang sangat baik di dalam penyerapan tenaga kerja. UMKM sangat padat karya sehingga berpotensi pertumbuhan kesempatan kerja sangat besar terutama bagi masyarakat sekitar yang kurang mampu.

### **b. UMKM konveksi D&Y Collection**

#### **1) Faktor penyebab tidak berkembangnya UMKM D&Y Collection**

Penyebab tidak berkembangnya usaha konveksi D&Y adalah modal atau bisa disebut Keterbatasan Finansial. Terdapat dua masalah utama dalam kegiatan UMKM di Indonesia, yakni dalam aspek finansial (mobilisasi modal awal dan akses ke modal kerja) dan finansial jangka panjang untuk investasi yang sangat diperlukan demi pertumbuhan output jangka panjang. Walaupun pada umumnya modal awal bersumber dari modal (tabungan) sendiri atau sumber - sumber informal, namun sumber-sumber permodalan ini sering tidak memadai dalam bentuk kegiatan produksi maupun investasi. Walaupun begitu banyak skim-skim kredit dari perbankan dan bantuan Badan Usaha Milik Negara (BUMN), sumber pendanaan dari sektor informal masih tetap dominan dalam pembiayaan kegiatan

UMKM.<sup>16</sup> Sehingga tanpa adanya modal yang cukup usaha akan tetap stagnan dan perlu waktu lama untuk bisa mengembangkan usaha, dalam sebuah usaha modal sangat berperan penting untuk mengembangkan sebuah usaha, kurangnya modal menyebabkan usaha konveksi *D&Y Collection* tidak bisa berkembang karena sulitnya mencari pinjaman modal untuk mengurus syarat birokrasi dan administrasi.

Kemitraan mengacu pada pengertian berkerja sama antara pengusaha dengan tingkatan yang berbeda yaitu antara pengusaha kecil dan pengusaha besar. Istilah kemitraan sendiri mengandung arti walaupun tingkatannya berbeda, hubungan yang terjadi adalah hubungan yang setara (sebagai mitra kerja).<sup>17</sup> Tidak adanya mitra usaha yang dapat membantu dalam pemasaran produk ke luar kota atau luar negeri. Dengan adanya mitra usaha dapat membantu UMKM konveksi *D&Y* untuk memperluas pangsa pasar, karena jaringan yang lebih luas, sehingga kegiatan usaha dapat semakin berkembang.

## **2) Faktor penyebab berkembangnya UMKM konveksi *D&Y Collection***

Penyebab berkembangnya usaha konveksi *D&Y* adalah harga berani bersaing karena kain di beli langsung dari pabrik. Harga adalah nilai suatu barang atau jasa yang diukur dengan sejumlah uang di mana berdasarkan nilai tersebut seseorang/perusahaan bersedia melepaskan barang/jasa yang dimiliki kepada pihak lain.<sup>18</sup> Sehingga mempengaruhi konsumen yang dari kalangan menengah ke bawah dapat membelinya. maka dari itu harga dapat ditekan secara minimum sehingga dapat bersaing lebih terjangkau dari segi harga tetapi kualitas tetap sama disegmen pasar.

---

<sup>16</sup> Musa Hubeis, *ibid*, hlm. 4.

<sup>17</sup> Musa Hubeis, *ibid*, hlm. 6.

<sup>18</sup> Alex s. nitisemito, *MARKETING*, Ghalia Indonesia:Jakarta, 1981, hlm, 55

Faktor berkembangnya usaha konveksi D&Y *Collection* adalah produknya berbeda dari pesaing, karena di sentra industri konveksi di daerah sekitar kebanyakan adalah memproduksi celana santai, sehingga pilihan yang tepat untuk membuat produk yang berbeda dari pesaing.

**2. Analisis usaha konveksi Elkhana *Collection* dan konveksi D&Y *Collection* menggunakan analisis SWOT**

Hasil dari analisa lingkungan internal berupa empat fungsi bisnis serta lingkungan eksternal maka diperoleh *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunity* (peluang) dan *threats* (ancaman) dari usaha Konveksi Elkhana *Collection* dan Konveksi D&Y *Collection* adalah sebagai berikut :

**Tabel 4.1**  
**Analisis SWOT Usaha Konveksi Elkhana *Collection* dan Konveksi D&Y *Collection***

No	SWOT	Konveksi Elkhana <i>Collection</i>	Konveksi D&Y <i>Collection</i>
1	<i>Strength</i> (kekuatan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk utama yang dibanggakan yaitu celana santai.</li> <li>- Usaha menggunakan modal sendiri, sehingga mengurangi ketergantungan pada pihak lain.</li> <li>- Dilengkapi peralatan indutri garmen yang sudah menghasilkan kapasitas produksi 1.000 celana perhari.</li> <li>- Memiliki kurang lebih 45 karyawan yang terampil dan kreatif.</li> <li>- Sudah mengerjakan usaha ini dalam kurun 13 tahun sudah mencapai Milyaran Rupiah dapat dijadikan sebagai model usaha yang bertahan dan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk berbeda dari pesaing sekitar industri.</li> <li>- Limbah potongan kain dapat di manfaatkan untuk membuat isian boneka, kain kesset, dan isian bantal guling.</li> <li>- Harga produk sangat menjangkau di berbagai kalangan.</li> </ul>

		<p>menginspirasi pelaku bisnis pemula.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki kemampuan untuk mengolah sisa bahan kaos menjadi produk kreatif dan inovatif.</li> <li>- Kualitas produksi lebih baik dari hasil produksi usaha sejenis.</li> </ul>	
2	<i>Weakness</i> (kelemahan)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kesulitan mencari tenaga kerja, yang sekarang kebanyakan bekerja di pabrik garmen.</li> <li>- Masih sulit menemukan SDM yang memiliki kemampuan menjahit. Kurangnya keahlian karyawan dalam hal menjahit, sebelum bekerja harus mengajari menjahit terlebih dahulu.</li> <li>- Mutu produk tekstil dan pakaian jadi di Indonesia masih belum mampu menembus pasar global.</li> <li>- Harga kain berubah – ubah dengan adanya perubahan kurs dollar.</li> <li>- Setoran yang macet dikarenakan dihutang terlebih dahulu.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurangnya lahan untuk memproduksi, Tempat produksi sempit.</li> <li>- Faktor intern pemilik yang kurang semangat untuk membesarkan usaha.</li> <li>- Kesulitan mencari karyawan yang sudah mahir menjahit.</li> <li>- Berdirinya pabrik – pabrik garmen di area Jepara sehingga membuat pelemahan produksi.</li> <li>- Kendala adanya sedikit modal sehingga usaha sulit berkembang kalau mau pinjam ke bank perlu adanya jaminan.</li> </ul>
3	<i>Opportunity</i> (peluang)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Potensi produk industri kecil menengah ditengah mayoritas masyarakat Indonesia yang kecil dan menengah.</li> <li>- Kemungkinan dapat dijadikan menjadi produk unggulan daerah.</li> <li>- Desain yang ada dapat diterima masyarakat yang lebih luas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memanfaatkan kain sortiran hasil penjualan kain yang kurang laku lalu diproduksi.</li> <li>- Produk sangat laku dipasaran karena dengan harga bermasyarakat.</li> <li>- Iklim usaha berkembang pesat, setelah ditetapkan sentra industry konveksi</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Perkembangan industri kreatif di daerah masih sedikit.</li> </ul>	<p>di Kalinyamatan sebagai salah satu ikon kota Jepara. Hal ini membuka peluang bagi berdirinya usaha – usaha bagi usaha konveksi.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Permintaan konsumen agar tersedia stok produk jadi.</li> <li>- Permintaan konsumen terhadap variasi produk hem.</li> </ul>
4	<i>Threats</i> (ancaman)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebih dari 70% usaha sejenis berada di Pulau Jawa.</li> <li>- Rendahnya apresiasi terhadap karya daerah.</li> <li>- Adanya pasar bebas mengakibatkan pelemahan penjualan.</li> <li>- Berdirinya pabrik – pabrik garmen di area Jepara sehingga kesulitan mencari tenaga kerja.</li> <li>- Bahan konveksi, meskipun Indonesia terkecil dengan SDA-nya yang melimpah, tetapi tidak semua bahan pembuatan produk konveksi bisa di dapatkan di tanah air.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya setoran macet.</li> <li>- Banyaknya usaha konveksi sehingga terjadi persaingan harga.</li> <li>- Hadirnya pesaing di UMKM usaha konveksi D&amp;Y <i>Collection</i> dengan sumber daya yang lebih bagus.</li> </ul>

Setelah mengetahui *strength* (kekuatan), *weakness* (kelemahan), *opportunitiy* (peluang) dan *threats* (ancaman) yang dimiliki oleh usaha Konveksi Elkhana *Collection* di Bandungrejo Kalinyamatan Jepara dan Konveksi D&Y *Collection* di Welahan Jepara, maka hasil analisa tersebut akan dimatrikskan menggunakan matrik SWOT. Matrik ini merupakan alat penyesuaian yang penting untuk membantu para manajer mengembangkan empat tipe strategi dalam perusahaan, yaitu strategi SO, WO, ST dan WT.

Berdasarkan tabel diatas maka didapatkan beberapa strategi alternatif bagi usaha Konveksi Elkhana *Collection* di Bandungrejo Kalinyamatan Jepara dan Konveksi D&Y *Collection* di Welahan Jepara, strategi – strategi tersebut adalah :

**Tabel 4.2**  
**Matrik Analisis SWOT usaha konveksi Elkhana *Collection***

<p style="text-align: center;">Internal</p> <p style="text-align: center;">Eksternal</p>	<p style="text-align: center;"><i>Strength (S)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk utama yang dibanggakan yaitu celana santai.</li> <li>- Usaha menggunakan modal sendiri, sehingga mengurangi ketergantungan pada pihak lain.</li> <li>- Dilengkapi peralatan indutri garmen yang sudah menghasilkan kapasitas produksi 1.000 celana perhari.</li> <li>- Memiliki kurang lebih 45 karyawan yang terampil dan kreatif.</li> <li>- Sudah mengerjakan usaha ini dalam kurun 13 tahun sudah mencapai Milyaran Rupiah dapat dijadikan sebagai model usaha yang bertahan dan menginspirasi pelaku bisnis pemula.</li> <li>- Memiliki kemampuan untuk mengolah sisa bahan kaos menjadi produk kreatif dan inovatif.</li> <li>- Kualitas produksi lebih baik dari hasil produksi usaha sejenis.</li> </ul>	<p style="text-align: center;"><i>Weakness (W)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kesulitan mencari tenaga kerja, yang sekarang kebanyakan bekerja di pabrik garmen.</li> <li>- Masih sulit menemukan SDM yang memiliki kemampuan menjahit. Kurangnya keahlian karyawan dalam hal menjahit, sebelum bekerja harus mengajari menjahit terlebih dahulu.</li> <li>- Mutu produk tekstil dan pakaian jadi di Indonesia masih belum mampu menembus pasar global.</li> <li>- Harga kain berubah – ubah dengan adanya perubahan kurs dollar.</li> <li>- Setoran yang macet dikarenakan dihutang terlebih dahulu.</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><i>Opportunity (O)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Potensi produk industri kecil menengah ditengah</li> </ul>	<p style="text-align: center;">Strategi SO</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menciptakan produk dengan standard kualitas</li> </ul>

<p>mayoritas masyarakat Indonesia yang kecil dan menengah.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Kemungkinan dapat dijadikan menjadi produk unggulan daerah.</li> <li>- Desain yang ada dapat diterima masyarakat yang lebih luas</li> <li>- Perkembangan industri kreatif di daerah masih sedikit.</li> </ul>	<p>bagi orang menengah ke atas, sehingga diharapkan akan mampu menembus pasar Nasional yang lebih berkualitas.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Usaha konveksi harus mengembangkan bisnis dengan konsep fokus dan lebih maksimal dalam melayani konsumen.</li> <li>- Menghindari untuk mengejar keuntungan jangka pendek.</li> <li>- Selalu menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk memanfaatkan peluang – peluang yang ada.</li> </ul>	<p>efisiensi dan Efektifitas anggaran.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perusahaan harus menjalin kerjasama dengan mitra bisnis luar negeri dalam usaha menembus pasar luar negeri.</li> <li>- Memberlakukan sistem kontrak kerja bagi karyawan supaya tidak seandainya keluar masuk.</li> </ul>
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebih dari 70% usaha sejenis berada di Pulau Jawa.</li> <li>- Rendahnya apresiasi terhadap karya daerah.</li> <li>- Adanya pasar bebas mengakibatkan pelemahan penjualan.</li> <li>- Berdirinya pabrik – pabrik garmen di area Jepara sehingga kesulitan mencari tenaga kerja.</li> <li>- Bahan konveksi, meskipun Indonesia terkeal dengan SDA-nya yang melimpah, tetapi tidak semua bahan pembuatan produk konveksi bisa di dapatkan di tanah air.</li> </ul>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak perlu melakukan keputusan yang bersifat gegabah karena faktor keinginan mengejar profit yang tinggi.</li> </ul>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Harus melakukan peningkatan SDM karyawan secara lebih maksimal</li> <li>- Lakukan evaluasi kerja setiap secara berkala, dan tempatkan time skedul kerja, supaya terciptanya target pekerjaan.</li> </ul>

**Tabel 4.3**  
**Matrik Analisis SWOT usaha konveksi D&Y Collection**

Eksternal	Internal	Strength (S)	Weakness (W)
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Produk berbeda dari pesaing sekitar industri.</li> <li>- Limbah potongan kain dapat di manfaatkan untuk membuat isian boneka, kain kesset, dan isian bantal guling.</li> <li>- Harga produk sangat menjangkau di berbagai kalangan.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Kurangnya lahan untuk memproduksi, Tempat produksi sempit.</li> <li>- Faktor intern pemilik yang kurang semangat untuk membesarkan usaha.</li> <li>- Kesulitan mencari karyawan yang sudah mahir menjahit.</li> <li>- Berdirinya pabrik –pabrik garmen di area Jepara sehingga membuat pelemahan produksi.</li> <li>- Kendala adanya sedikit modal sehingga usaha sulit berkembang kalau mau pinjam ke bank perlu adanya jaminan.</li> </ul>	
	Opportunity (O)	Strategi SO	Strategi WO
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memanfaatkan kain sortiran hasil penjualan kain yang kurang laku lalu diproduksi.</li> <li>- Produk sangat laku dipasaran karena dengan harga bermasyarakat.</li> <li>- Iklim usaha berkembang pesat, setelah ditetapkan sentra industri konveksi di Kalinyamatan sebagai salah satu ikon kota Jepara. Hal ini membuka peluang bagi berdirinya usaha – usaha bagi usaha konveksi.</li> <li>- Permintaan konsumen agar tersedia stok produk jadi.</li> <li>- Permintaan konsumen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meningkatkan kualitas produk yang lebih bervariasi dan tidak monoton.</li> <li>- Penetrasi pasar.</li> <li>- Mengembangkan usaha dengan konsep focus dan lebih maksimal dalam melayani konsumen.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Penambahan jalinan kerjasama dengan mitra bisnis untuk meningkatkan volume penjualan.</li> <li>- Memperbaiki dan menambah fasilitas untuk meningkatkan posisi perusahaan di mata konsumen.</li> <li>- Menambah jumlah saluran distribusi.</li> </ul>

terhadap variasi produk hem.		
<p><i>Threats (T)</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Adanya setoran macet.</li> <li>- Banyaknya usaha konveksi sehingga terjadi persaingan harga.</li> <li>- Hadirnya pesaing di UMKM usaha konveksi D&amp;Y <i>Collection</i> dengan sumber daya yang lebih bagus.</li> </ul>	<p><b>Strategi ST</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjadikan produk unggulan sebagai kekuatan.</li> <li>- Memberikan harga jual yang relative terjangkau dari klangan konsumen mengah ke bawah.</li> </ul>	<p><b>Strategi WT</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perlu adanya perluasan tempat produksi.</li> <li>- Memperketat sistem pembayaran supaya tidak ada sistem setoran macet</li> <li>- Semangat untuk mengembangkan usaha berani mengambil resiko.</li> <li>- Perlu adanya pemisahan antara uang bisnis dan uang pribadi.</li> </ul>

Bisa dilihat dari kedua tabel analisis matrik SWOT dari usaha konveksi Elkhana *Collection* dan usaha konveksi D&Y *Collection* tersebut dapat ketahui penyebab usaha konveksi D&Y *Collection* tidak berkembang dan untuk mengembangkan usahanya bisa dilakukan strategi – strategi yang sudah di ketahui untuk pengembangan selanjutnya.