

BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara terkait Strategi Pengembangan Industri Konveksi Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan (Studi Kasus Konveksi Maria Desa Serut Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung), diperoleh hasil pembahasan dengan mencocokkan data temuan dengan teori-teori yang sudah dikemukakan penulis dengan sebagai berikut:

A. Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Marina Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan.

Strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Marina sebelum melakukan kegiatan pemasaran adalah dengan mempersiapkan modal yang akan digunakan. Untuk mengembangkan usaha dibutuhkan modal yang tidak sedikit. Konveksi Marina mendapatkan modal untuk mengembangkan usahanya berasal dari hasil penjualan produknya. Jika hasil dari penjualan produknya tidak mencukupi, Konveksi Marina mencari modal dengan meminjam dari lembaga keuangan.

Modal berdasarkan jenisnya terdapat modal internal dan modal eksternal. Sumber modal internal berasal dari dana dari hasil usaha sendiri, biasanya dari hasil penjualan produk. Sedangkan modal eksternal adalah modal yang berasal dari luar biasanya dari kreditur, mitra ataupun modal dari pinjaman bank.¹⁴⁷

¹⁴⁷ Wulan Ayodya, *UMKM 4.0*. (Jakarta: PT. Elex Media Komputindo. 2020), hal. 213

Sebenarnya dalam kegiatan pengembangan usaha tidak ada batasan mengenai seberapa banyak atau minimal modal yang harus digunakan. Dengan mempunyai niatan dari pelaku untuk melakukan pengembangan usaha. Niatan dari pelaku merupakan unsur terpenting dalam kegiatan usaha atau pengembangan usaha. Namun, dalam menghitung perkiraan modal agar anggaran yang dikeluarkan sebaik mungkin.¹⁴⁸

Teknologi merupakan alat yang digunakan untuk menunjang pekerjaan agar lebih mudah. Walaupun mempunyai sumber daya yang bagus dengan keterampilan yang mumpuni, tanpa didukung dengan teknologi yang bagus, pengembangan usaha yang dilakukan oleh sebuah perusahaan tidak akan berjalan dengan lancar.¹⁴⁹

Konveksi Marina memperbanyak dan memperbagus teknologi agar pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan dapat maksimal. Dengan teknologi yang dimiliki oleh Konveksi Marina, karyawan diharapkan mampu membuat produk pakaian dalam yang banyak. Teknologi yang dimiliki Konveksi Marina menunjang agar produksi yang dilakukan konveksi Marina dapat maksimal, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri Nur Asalya. 2019. Dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Laundry Sepatu D’Estilo Makassar Dalam Peningkatan Pendapatan (Tinjauan Ekonomi Islam) yaitu

¹⁴⁸ Baiq Fitri Arianti, dkk, “*Peran Modal dan Pendapatan Home Industry Dalam Literasi Keuangan*”, Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 03 No. 02. 2020, hal. 234

¹⁴⁹ Widyyaningsih, dan Ariyanti, “Aspek Hukum dan Kewirausahaan”. (Malang: POLINEMA Press. 2019), hal. 93

menyiapkan sebuah alat penunjang agar lebih memaksimalkan produk yang ditawarkan.¹⁵⁰

Kepemimpinan sangat dibutuhkan oleh perusahaan dalam mengembangkan usaha. Tanpa kepemimpinan di sebuah perusahaan, pengembangan usaha yang dilakukan oleh perusahaan tidak berjalan. Kepemimpinan sangat dibutuhkan dalam perusahaan untuk memimpin karyawan kedepannya. Kepemimpinan mempunyai peran untuk membangun solidaritas antar karyawan, mengatasi konflik antar karyawan, dan mengambil setiap keputusan yang akan membawa pengembangan usaha yang dapat menguntungkan bagi perusahaan dan mengurangi resiko yang akan diterima.

Kepemimpinan mempunyai peran yang sangat penting dalam sebuah perusahaan. Pemimpin mempunyai peran untuk melakukan dinamika kelompok pada karyawannya agar karyawan mempunyai rasa solidaritas yang tinggi. Kepemimpinan juga mempunyai peran untuk mengatasi konflik, agar konflik yang terjadi tidak memecah belah yang mengakibatkan kegiatan produksi tidak berjalan. Kepemimpinan mempunyai peran untuk mengambil keputusan, kepemimpinan yang cakap dapat mengambil keputusan dengan baik mengenai resiko yang akan terjadi dan bagaimana jalannya usaha yang akan dikembangkan.¹⁵¹

Kepemimpinan yang terjadi di Konveksi Marina adalah pemimpin konveksi Marina menekankan pentingnya Kerjasama antar karyawan agar rasa

¹⁵⁰ Putri Nur Asalya, skripsi: “*Analisis Strategi Pengembangan Usaha Laundry Sepatu D’Estilo Makassar Dalam Peningkatan Pendapatan (Tinjauan Ekonomi Islam)*” (Makassar: UIN Alauddin Makassar. 2019), hlm. 70

¹⁵¹ Edy Sutrisno, *Manajemen Sumber Daya Manusia*. (Jakarta: Kencana. 2009), hlm 9

solidaritas antar karyawan di Konveksi Marina tinggi, mengatasi konflik dengan mengambil jalan tengah agar tidak menimbulkan konflik yang lain, dan mengambil keputusan yang dapat membawa keuntungan dan resiko yang kecil. Kepemimpinan Konveksi Marina cakap dalam melakukan kegiatan produksi. Dengan cakupannya kepemimpinan menjadi salah satu pendorong berhasilnya strategi pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Marina.

Produk adalah suatu barang yang dioalah dari bahan mentah menjadi bahan jadi. Produk tidak hanya berupa barang atau benda melainkan ada jasa juga. Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar yang dapat memenuhi kebutuhan konsumen, permintaan, dan keinginan konsumen. Kepuasan konsumen tidak hanya bergantung pada produk yang berjenis barang ataupun jasa saja, melainkan satu kesatuan yang di akumulasi kebutuhan fisik, seperti psikis, simbolis, dan lain-lain.¹⁵²

Dalam mengembangkan usahana untuk meningkatkan pendapatan, Konveksi Marina membuat sebuah produk dengan mengedepankan kualitas produk dan memperbaiki dari segi jahitan. Produk yang dibuat oleh Konveksi Marina awet dan tidak mudah rusak dalam pemakaiannya. Hal ini dikarenakan kualitas produk milik Konveksi Marina berkualitas bagus mulai dari bahan baku, hingga barang jadi.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Wayan Wijaya. 2017. Dengan judul “Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan” yaitu dalam melakukan strategi

¹⁵²Dian Masita Dewi, dan Anis Wahdi, *Bisnis dan Perencanaan Bisnis Baru*. (Yogyakarta: Deepublish. 2020), hal. 83

produk, yang pertama kali dilakukan oleh perusahaan adalah dengan membuat produk yang berkualitas dan meningkatkan kualitas produknya.¹⁵³ Pada strategi produk yang dibuat oleh Konveksi Marina adalah dengan mengedapenkan kualitas mulai bahan baku hingga jahitan pada produknya.

Strategi harga merupakan cara yang dilakukan oleh perusahaan untuk menetapkan harga pada produknya di pasar. Harga merupakan salah satu unsur dari bauran pemasaran yang dapat menghasilkan profitabilitas sedangkan elemen yang lain menghasilkan biaya. Harga dalam bauran pemasaran menyesuaikan produk, saluran, dan komunikasi.¹⁵⁴

Persusahaan dalam menetapkan harga ada bermacam-macam cara yang digunakan. Konveksi Marina dalam menetapkan harga adalah dengan menghitung semua biaya yang telah dihabiskan, seperti biaya produksi dan biaya distribusi. Selain itu, penetapan harga yang dibuat oleh Konveksi Marina adalah dengan melihat harga yang ada di pasar. Dengan menggunakan metode tersebut, Konveksi Marina mengetahui berapa harga yang akan diterapkan pada produknya. Konveksi Marina juga menetapkan harga produknya dengan harga terjangkau agar banyak konsumen yang tertarik memakai produk Konveksi Marina.

Hal ini seperti hasil penelitian yang dilakukan oleh Fitriany. 2019. Dengan judul “Strategi Pengembangan Bisnis UKM Guna Meningkatkan Pendapatan Karyawan Pada Usaha Toko Roti Fury Maros di Maros Sulawesi

¹⁵³ Wayan Wijaya, dkk, “*Strategi Pengembangan Usaha CV. Steba Advertising Semarang Dalam Meningkatkan Pendapatan*”, Journal of Management. Vol. 3 No. 3. 2017, hlm. 56

¹⁵⁴Ummu Habibah, dan Sumiati. *Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Keputusan Pembelian Produk Kosmetik Wardah diKota Bangkalan Madura*. Jurnal Ekonomi & Bisnis, Vol. 1 No. 1, 2016, hlm. 36

Selatan”. Hasil dari penelitian ini adalah strategi penetapan harga yang dilakukan adalah dengan menerapkan harga yang terjangkau agar produknya dapat diterima oleh semua kalangan konsumen.

Promosi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan harus menarik agar proses penjualan produk di pasar dapat menarik minat konsumen. Dengan melakukan promosi yang menarik, produk perusahaan tersebut dapat diterima oleh konsumen. Promosi adalah sebagai rangkaian teknik atau strategi yang digunakan untuk mencapai sasaran penjualan produk dengan penggunaan biaya yang sangat efisien dan efektif, dengan memberikan nilai tambah terhadap barang atau jasa kepada perantara atau pemakai langsung.¹⁵⁵

Konveksi Marina dalam mempromosikan produknya adalah masih menggunakan relasi yang dimiliki dan mengandalkan sistem mulut ke mulut dari para konsumennya. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Risda Pratiwi. 2018. Berjudul Strategi Pengembangan Usaha Rengginang Pulut Dengan Metode Analisis SWOT (Studi Kasus Usaha Rengginang Pulut CV Uul Jaya Kabupaten Langkat). Strategi promosi yang dilakukan adalah dengan mengandalkan pelanggan dengan sistem dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*) dan mengandalkan mitranya.

Promosi yang hanya mengandalkan relasi dan mulut ke mulut dari pelanggan, masih lemah perannya dalam meningkatkan penjualan produk di pasar. Mengingat zaman sekarang perusahaan banyak yang mempromosikan produknya dengan menggunakan media sosial.

¹⁵⁵ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif Dan Analisis Kasus Intregrated Marketing Communication*. (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2009), hal. 177

Distribusi perusahaan yang dilakukan oleh Konveksi Marina adalah dengan memilih lokasi yang tepat untuk mendistribusikan barang. Konveksi Marina dalam mendistribusikan barang adalah mengirimkan produk ke pasar atau lokasi yang masyarakatnya mempunyai daya konsumsi yang tinggi dengan melalui agen. Selain dengan pasar atau lokasi yang daya konsumtif masyarakatnya tinggi, Konveksi Marina mendistribusikan produknya dengan melihat akses jalan yang akan digunakan.

Saluran distribusi adalah perantara-perantara, para pembeli dan penjual yang dilalui oleh perpindahan barang baik fisik maupun perpindahan milik dari produsen hingga ke tangan konsumen. Saluran distribusi dapat dikatakan sebagai perantara dari produsen hingga konsumen akhir, termasuk di dalamnya terlibat pemindahan kepemilikan barang.¹⁵⁶

Hal ini didukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Umi Sa'adah. 2017. Yang berjudul "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani", yaitu dalam melakukan pendistribusian produk adalah dengan mendatangi pasar-pasar untuk menjual produknya sendiri atau dengan mendistribusikan barang melalui agen.¹⁵⁷

B. Faktor Penghambat dan Pendukung Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Marina Dalam Meningkatkan Pendapatan Perusahaan.

¹⁵⁶Tengku Firli Musfar, *Buku Ajar Manajemen Pemasaran Bauran Pemasaran Sebagai Materi Pokok Dalam Manajemen Pemasaran*. (Bandung: Media Sains Indonesia. 2020), hal. 93

¹⁵⁷ Umi Sa'adah: Skripsi, "Analisis Strategi Pemasaran Dalam Upaya Meningkatkan Pendapatan Petani Dalam Perspektif Ekonomi Islam". (Lampung: UIN Raden Intan. 2017), hlm. 122

Dalam usaha mengembangkan usahanya agar pendapatan yang didapatkan naik, pengembangan usaha Konveksi Marina dipengaruhi berbagai faktor-faktor penghambat dan pendukung antara lain:

1. Faktor penghambat strategi pengembangan Konveksi Marina dalam meningkatkan pendapatannya terdapat beberapa faktor diantaranya yaitu:

a) Transportasi

Transportasi merupakan faktor penunjang dalam kegiatan usaha di perusahaan. Walaupun bukan termasuk faktor utama dalam kegiatan pengembangan usaha, namun transportasi mempunyai peran pebtig dalam memudahkan pendistribusian produk perusahaan. Dengan perusahaan mempunyai transportasi yang memadai dan banyak. Pendistribusian yang dilakukan oleh perusahaan dapat berjalan dengan lancar. Namun berbeda dengan perusahaan yang kekurangan transportasi, pendistribusian perusahaan tersebut akan memakan biaya yang lebih banyak dikarenakan menggunakan jasa transportasi lain.

Konveksi Marina dalam kegiatan usahanya kekurangan transportasi yang digunakan. Hal ini menjadi salah satu penghambat pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Marina. Dengan kurangnya transportasi yang dimiliki oleh Konveksi Marina, pendistribusian barang yang seharusnya dapat diditisbrusikan dengan banyak dan menghemat biaya pengiriman. Dengan menggunakan transportasi yang milik sendiri, pengiriman produk menjadi menghabiskan biaya yang lebih banyak.

b) Promosi

Promosi merupakan salah strategi yang dilakukan oleh sebuah perusahaan untuk memenangkan persaingan pasar. Banyak perusahaan yang berlomba-lomba untuk memenangkan pasar dengan membuat promosi yang menarik agar minat konsumen terhadap produk perusahaan tersebut besar. Namun, banyak perusahaan kecil menengah kurang memahami strategi promosi yang dapat menarik konsumen untuk menggunakan produknya. Dengan kurang mengetahui bermacam-macam strategi promosi, banyak perusahaan hanya mengandalkan promosi mulut ke mulut (*mouth to mouth*) dan mengandalkan relasi yang dimiliki berupa mitra, agen dan sebagainya.

Kurangnya mengetahui bermacam-macam promosi yang dilakukan juga menjadi penghambat pengembangan usaha untuk meningkatkan pendapatan dari Konveksi Marina. Promosi yang dilakukan oleh Konveksi Marina ini adalah masih menggunakan relasi yang dimiliki dan dari mulut ke mulut (*mouth to mouth*) oleh pelanggan dan tidak memanfaatkan teknologi berupa media sosial yang sekarang berkembang pesat. Dengan promosi yang dilakukan oleh Konveksi Marina tersebut dapat menghambat pengembangan usahanya.

Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan oleh Risda Pratiwi, yaitu strategi yang masih mengandalkan pelanggan dan tidak mengandalkan teknologi yang ada dapat menghambat pengembangan

usaha dan promosi yang dilakukan terkesan kuno dan menggunakan cara lama dalam mempromosikan produknya.¹⁵⁸

c) Kurangnya Jumlah Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia sangat berperan penting dalam kegiatan produksi maupun pemasaran. Tanpa sumber daya manusia, sebuah perusahaan yang mempunyai modal yang banyak dan teknologi bagus tidak akan berjalan. Kurangnya jumlah sumber daya manusia menjadi penghambat perusahaan baik besar maupun kecil, hal ini dikarenakan jika perusahaan kurang sumber daya manusia kegiatan operasional produksi dapat terganggu dan tidak dapat maksimal.

Faktor kekurangan sumber daya manusia ini juga dialami oleh Konveksi Marina. Konveksi Marina kekurangan sumber daya manusia dikarenakan masih minimnya upah yang didapatkan karyawan. Hal ini dikarenakan Konveksi Marina menetapkan sistem upah *Borong* kepada karyawannya yang membuat sangat sulit mendapatkan karyawan baru untuk mengembangkan jumlah produksi dan usahanya. Kurangnya sumber daya manusia dapat menghambat pengembangan usaha untuk memperoleh pendapatan yang maksimal.

2. Faktor pendukung strategi pengembangan Konveksi Marina dalam meningkatkan pendapatannya terdapat beberapa faktor diantaranya yaitu:

a) Teknologi

¹⁵⁸ Risda Pratiwi Eki: Skripsi..., hal. 133

Sebuah perusahaan dapat dengan mudah melakukan pengembangan usahanya dengan dibantu teknologi yang dimiliki oleh perusahaan tersebut. Secara tidak langsung teknologi dapat mendukung pengembangan usaha yang dilakukan oleh perusahaan. Walaupun mempunyai karyawan yang bagus keterampilannya, tanpa didukung oleh teknologi yang canggih dan bagus kegiatan produksi tidak akan berjalan dengan maksimal.

Konveksi Marina dalam mengembangkan usahanya untuk mendapatkan keuntungan secara maksimal didukung dengan teknologi yang dimilikinya. Dengan teknologi yang dimiliki tersebut, kegiatan produksi yang dilakukan oleh Konveksi Marina dapat maksimal sehingga mendukung pengembangan usahanya dalam meningkatkan pendapatan.

b) Modal

Modal dalam kegiatan usaha sangat penting dimiliki oleh pelaku usaha. Tanpa modal, kegiatan usaha atau pengembangan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha tidak akan berjalan. Oleh sebab itu, diperlukan modal yang cukup untuk mendukung pengembangan usaha. Dengan modal yang cukup dalam mengembangkan usahanya, pelaku usaha tidak perlu khawatir akan kekurangan modal.

Konveksi Marina dalam mengembangkan usahanya didukung dengan modal yang dimilikinya. Modal Konveksi Marina ini didapatkan melalui hasil penjualan produknya seperti peralatan menjahit yang lengkap. Dengan memanfaatkan penjualan produknya, Konveksi Marina

memanfaatkan modal hasil dari penjualan untuk mengembangkan usahanya. Oleh sebab itu, modal yang dimiliki oleh Konveksi Marina sangat mendukung pengembangan usahanya.

c) *Skill* Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia sangat berperan penting untuk mendukung peningkatan pendapatan bagi suatu perusahaan. Namun, banyaknya sumber daya manusia yang dimiliki oleh perusahaan, tanpa adanya *skill* atau keterampilan dari sumber daya manusianya kegiatan produksi yang dilakukan perusahaan tidak akan berjalan lancar dan dapat menghambat pengembangan usaha.

Keterampilan sumber daya manusia yang dimiliki oleh Konveksi Marina menjadi faktor pendukung dalam melakukan pengembangan usaha. Keterampilan sumber daya manusia yang dimiliki oleh konveksi Marina mulai dari karyawannya adalah mampu membuat produk yang telah ditetapkan oleh pimpinan Konveksi Marina dengan baik, sedangkan pemimpin Konveksi Marina mempunyai kecakapan untuk memimpin arah usaha yang akan dilakukannya.

d) Bahan Baku

Bahan baku adalah faktor terpenting dalam kegiatan produksi di suatu industri atau perusahaan. Tanpa bahan baku kegiatan produksi perusahaan akan terhambat yang mengakibatkan pengembangan usaha juga tidak akan lancar. Oleh sebab itu bahan baku perlu disediakan oleh setiap perusahaan agar kegiatan produksinya berjalan lancar. Banyak

perusahaan khususnya industri kecil dan menengah dalam mengembangkan usahanya gagal dikarenakan persediaan bahan baku kura dan ketika membeli bahan baku kekurangan modal akibat harga naik.

Bahan baku yang dimiliki oleh Konveksi Marina menjadi faktor pendukung dalam kegiatan pengembangan usahanya. Konveksi Marina selalu mempunyai persediaan bahan baku untuk menunjang kegiatan produksinya agar berjalan dengan lancar, sehingga pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Marina tidak mengalami kendala pada faktor produksinya.