
KEBERHASILAN USAHA KONVEKSI SEABAGAI IMPLIKASI DARI KEMAMPUAN MANAJERIAL DAN PERILAKU KEWIRAUSAHAAN

Oleh

Muhammad Iqbal Mubarak¹, Dede Nurohman²

¹²Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

E mail: [1iqbalmubarak12@gmail.com](mailto:iqbalmubarak12@gmail.com)

Article History:

Received: 04-05-2022

Revised: 22-05-2022

Accepted: 05-06-2022

Keywords:

Konveksi, Manajerial,
Kewirausahaan

Abstract: Guna menambah keberhasilan usaha yang dijalani, maka kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan harus ditingkatkan oleh Konveksi Troops Clothes sehingga mampu meningkatkan persaingan antar kompetitor. Dari uraian diatas, penulis memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan judul "Keberhasilan Usaha Konveksi sebagai Implikasi dari Kemampuan Manajerial dan Perilaku Kewirausahaan." Dengan latar belakang tersebut, permasalahan dalam penelitian ini adalah: Seberapa besar pengaruh kemampuan manajerial dan perilaku wirausaha terhadap keberhasilan bisnis konveksi Troops Clothes? Tujuan penelitian ini adalah guna mengetahui pengaruh keterampilan manajemen dan perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha konveksi Troops Clothes. Jenis penelitian yang dipakai ialah jenis fenomenologis dan pendekatan kualitatif. Data yang digunakan untuk melengkapi data tersebut ialah : Informan, adalah individu yang memberi informasi tentang semua aspek penelitian. Dokumentasi yaitu fakta yang disalin dari dokumen perusahaan dan dikutip langsung darinya sebagai investigasi. Data yang digunakan adalah daftar profil perusahaan, riwayat pendirian, struktur organisasi, tujuan, dan kegiatan. Dalam penelitian ini, metode pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan teknik analisis data kualitatif berdasarkan pemikiran Miles dan Huberman, yaitu kegiatan yang meliputi reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/validasi.

PENDAHULUAN

Keberadaan suatu perusahaan menjadi bagian penting didalam pembangunan ekonomi karena mampu meningkatkan taraf kehidupan masyarakat menuju perekonomian lebih baik lagi. Pengusaha memainkan peran penting dalam pertumbuhan dan perkembangan manufaktur, barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat. Tanpa peran

seorang wirausahawan, tidak mungkin mengambil banyak pekerjaan dan menghasilkan keuntungan besar dan cepat. Hal ini menunjukkan bahwa peran pengusaha dan pebisnis begitu krusial dalam menginisiasi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi suatu negara.

Sebagai negara berkembang, Indonesia butuh bantuan wirausahawan, baik usaha kecil menengah (UKM), koperasi dan perusahaan besar, agar mampu bersaing di pasar global maupun regional. Hal tersebut bertujuan meningkatkan perkembangan ekonomi di Indonesia dan dapat mengurangi pengangguran. Mengingat masih sangat sedikitnya proporsi dan populasi wirausaha di Indonesia saat ini, maka kemunculan wirausaha khususnya wirausahawan muda sangat dibutuhkan. Pengusaha yang sangat membutuhkan di Indonesia tidak hanya harus memiliki kemampuan memproduksi produk, tetapi juga kemampuan menghasilkan produk kelas dunia. Hal ini harus menjadi perhatian pemerintah dalam mendorong pelaku usaha memenuhi standar kualitas produk tertentu contohnya SNI (Standar Nasional Indonesia). Tren global perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat, yang menciptakan semakin banyak wirausahawan muda dengan kreativitas apresiasi, dan inovasi tinggi, membangkitkan semangat wirausahawan baru dalam bersaing.

Usaha termasuk kegiatan ekonomi yang didalamnya terdapat transaksi jual- beli barang, tukar menukar barang antara pemroduksi hingga pemasaran barang untuk memperoleh keuntungan. Selain memperoleh keuntungan perusahaan dapat meningkatkan usahanya apabila perusahaan dapat mempertahankan konsumen

Usaha konveksi merupakan satu diantara jenis usaha manufaktur di Indonesia yang tergolong terkenal. Keterkenalan konveksi terutama diakibatkan adanya 2 hal. Pertama, pasar bisnis konveksi tetap eksis karena produk konveksi pakaian yang menjadi satu diantara kebutuhan pokok manusia. Dengan pangsa pasar atau market yang jelas, menjadikan sebagian orang menekuni bisnis konveksi. Kedua, bisnis konveksi sangat terkenal karena adanya persaingan di bidang ekonomi untuk dapat memulai bisnis tidak terlalu besar. Cukup mempunyai bebrapa mesin jahit dan ketrampilan sudah dapat mewujudkan bisnis konveksi.

Terdapat banyak konveksi di Kabupaten Tulungagung, namun tidak semuanya sama. Hal ini disebabkan oleh proses pengelolaan perusahaan yang beragam. Mengelola perusahaan meliputi beberapa hal, seperti manajemen sumber daya manusia, manajemen produksi, manajemen pemasaran, dan manajemen keuangan. Salah satu proses manajemen yang paling penting adalah SDM (sumber daya manusia). SDM adalah tenaga kerja perusahaan, dan perencana tindakan dan perannya aktif serta dominan dalam semua aktivitas organisasi untuk menentukan pencapaian tujuan perusahaan. Jika tidak ada yang menjalankan semua proses untuk melakukan bisnis, maka bisnis tidak akan berjalan. Sehingga, SDM dan peran pekerja sangat penting dan dibutuhkan bagi perusahaan.

Dalam sebuah *garment manufacture proccess*, kain (bahan setengah jadi) diproses menjadi pakaian jadi dengan berbagai proses. Kain tersebut diolah menjadi sebuah finishing yang terdiri dari tiga bagian utama yaitu proses pemotongan sesuai pola baju, proses penjahitan, dan proses merapikan seperti kancing dan bordir. Hal ini merupakan prosedur yang digunakan dalam industri konveksi. Ada juga proses pembangkitan konveksi Bandung yang dikenal juga dengan CMT (Cut, Make, Trim). Sebelum memasuki tahap pemotongan atau cutting bahan, perlu membuat model pola atau kemeja dalam pembuatan pakaian. Kemudian pola diuji terlebih dahulu untuk memastikan bahwa pola tersebut sesuai dan cocok dengan

pakaian yang akan diproduksi.

Terdapat beberapa perbedaan dalam proses manufaktur antara industri garmen dan industri konveksi. Dalam garmen atau pakaian jadi, proses produksi dilakukan sesuai dengan jenis prosesnya. Dalam proses menjahit (membuat) kerah, sebuah pabrik (semua pekerja) akan membuat kerah. Kemudian ketika proses memasuki fase arm-to-body joint, semua pekerja melakukan proses, dan seterusnya. Namun, dalam pabrik konveksi, seluruh proses pembuatannya dilakukan oleh masing-masing penjahit. Orang-orang dan operator mulai menjahit kerah, lengan, dll., menjahit kemeja sampai menjadi pakaian lengkap, dan kemudian menjahit kain selanjutnya hingga menjadi pakaian lengkap lain.

Penjelasan di atas menjelaskan proses produksi di bidang konveksi. Konveksi adalah cara bagi produsen garmen dalam memenuhi pesanan yang mereka terima jika tidak dapat dipesan atau tidak lagi ekonomis pengerjaannya. Perbedaan antara pakaian jadi (garmen) dan pakaian konveksi terletak pada proses pembuatannya. Pada proses pabrik garmen, produksi dilakukan oleh berdasarkan jenis prosesnya. Baik garmen maupun konveksi melakukan proses CMT. Namun bedanya, dalam proses menjahit bagian lengan, sekelompok pekerja pabrik garmen melakukan hal yang sama, hanya membuat bagian lengan saja.

Dalam membangun bisnis konveksi membutuhkan keahlian, tekad, koneksi, dan yang terpenting adalah modal. Meski peluang di sektor konveksi cukup besar, namun mengandalkan kualitas saja tidak akan cukup. Percuma memiliki produk baik tapi tidak diketahui publik. Keterampilan manajerial yang utama menentukan keberhasilan bisnis yang dijalankan. Oleh karena itu, wirausahawan perlu meningkat dalam meningkatkan usahanya. Faktor lain yang berpengaruh terhadap keberhasilan suatu usaha ialah sikap pengusaha yang selalu berdedikasi untuk bekerja hingga berhasil. Ketika pemimpin bisnis menunjukkan perilaku kewirausahaan yang tinggi, mereka juga mencapai kesuksesan bisnis yang tinggi. Kewirausahaan dan manajemen adalah faktor internal terpenting yang mempengaruhi kesuksesan bisnis. Bisnis dikatakan berhasil apabila mendapatkan laba. Ketika laba menurun atau menjadi tidak stabil, menjadi sulit bagi sebuah perusahaan untuk mempertahankan dan menjaga ketahanan bisnisnya.

Dari penjelasan di atas, ilmu manajemen diperlukan untuk menjalankan bisnis dengan benar. Setiap organisasi membutuhkan pengendalian karena tanpa pengendalian semua usaha menjadi sia-sia dan semakin sulit untuk mencapai tujuan.¹ Dijelaskan bahwa produksi menjadi satu diantara fungsi utama dalam kegiatan bisnis dan manajemen, selain fungsi pemasaran, keuangan, dan SDM.²

Dampak kemajuan suatu negara membuat semakin tinggi populasi, dan semakin banyak pengangguran, sehingga semakin penting kewirausahaan di dunia. Kapasitas pemerintah terbatas dan pembangunan lebih efektif apabila mendapat dukungan pebisnis yang mampu menciptakan lapangan pekerjaan. Bisnis konveksi di wilayah Bandung merupakan peluang bisnis yang bagus karena fashion semakin berkembang setiap tahunnya. Keadaan tersebut dapat menciptakan suasana positif bagi para pebisnis yang ingin menjalankan bisnis konveksi dan mendorong lebih banyak persaingan antar pebisnis di industri dan berusaha mengalahkan pesaing mereka. Persaingan dari perusahaan yang aktif tidak dapat disangkal menjadi hal yang wajar, sehingga diperlukan manajemen dan strategi

¹ Handoko, T. Hani. 2003. *Manajemen Edisi 2*. BPFE. Yogyakarta. hal.6

² Nangoi, R. 1994. *Pengembangan produksi dan SDM*. Jakarta : PT Raja Grafindo persada. h al.94

bisnis yang baik untuk mencapai kesuksesan komersial. Dengan bertambahnya jumlah penduduk Indonesia, maka permintaan akan jasa konveksi juga meningkat.³

Kemampuan manajerial merupakan sebuah perangkat keterampilan teknis bagi manajer untuk melakukan tugasnya, yang dapat secara efektif memanfaatkan seluruh sumber daya yang telah tersedia guna mencapai tujuan. Pengusaha harus memiliki tiga keterampilan ketika melakukan kinerja manajerial mereka. Paul Hersey menyatakan bahwa dalam rangka melaksanakan tanggung jawab manajemen, setidaknya diperlukan tiga jenis keterampilan, yaitu teknologi, tenaga kerja, dan konsep. Ketiga keterampilan manajemen ini beragam berdasarkan tingkatan jabatan manajer dalam bisnisnya.⁴

Supaya seorang wirausahawan dapat berhasil dalam menjalani bisnis, selain kerja keras, ia juga diharuskan dapat membangun hubungan dengan rekan bisnis atau pemangku kepentingan untuk kepentingan bisnis. Pengusaha harus memiliki. Agar berhasil dalam bisnis, pengusaha harus terlebih dahulu memahami seluk beluk bisnisnya. Kemampuan manajerial merupakan sepasangan keterampilan teknis dalam menjalankan fungsi manajemen dalam rangka menggunakan semua sumber daya yang disediakan guna pencapaian tujuan secara efisien dan efektif.⁵

Guna menambah keberhasilan usaha yang dijalani, maka kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan harus ditingkatkan oleh Konveksi Troops Clothes sehingga mampu meningkatkan persaingan antar kompetitor. Dari uraian diatas, penulis memiliki ketertarikan untuk melakukan penelitian dengan judul “Keberhasilan Usaha Konveksi sebagai Implikasi dari Kemampuan Manajerial dan Perilaku Kewirausahaan.”

Dengan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana implikasi dari kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha konveksi Troops Clothes? Tujuan penelitian yang dibuat penulis berguna dalam mendeskripsikan implikasi dari kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan terhadap keberhasilan usaha konveksi Troops Clothes

Sri Wening dan Sicilia Savitri (1994: 128) memaparkan, konveksi merupakan bisnis pakaian yang besar. Singkatnya, konveksi merupakan perusahaan garmen skala besar yang memproduksi produk secara massal berdasarkan ukuran standar S, M, L dan XL. Pemilik bisnis perlu memiliki keterampilan untuk mengelola sumber daya yang ada di dalam perusahaan untuk melakukan bisnis. Secara khusus, kemampuan untuk menggabungkan sumber daya manusia dan alam dicapai melalui pelaksanaan fungsi manajemen. Pendapat yang dikemukakan Winardi yaitu:

*“Kemampuan manajerial adalah kesanggupan mengambil tindakan- tindakan perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, pengawasan yang dilakukan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan”*⁶

Sikap dan perilaku adalah penyatuan kualitas manusia yang dibentuk oleh kebiasaan dalam hari-harinya. Faktor yang berpengaruh terhadap perilaku wirausaha yaitu faktor

³ Buchari Alma, (2011), *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Cetakan Kesembelian, Alfabeth, Bandung, hal .33

⁴ Wahjosumidjo. 2003. *Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya*. Jakarta: PT Radja Grafindo Persada. hal 99

⁵ Akdon. 2009. *Strategic Management: For Educational Management*. Bandung: Alfabeta hal 4

⁶ Winardi,J. 2000. *Motivasi dan Pemativasian dalam Manajemen*. Penerbit PT.Raja Grafindo Persada, Yogyakarta hal 4

internal dan eksternal. Faktor internal meliputi hak milik, kompetensi/kemampuan, dan realitas. Faktor eksternal yaitu lingkungan sosio ekonomi. Oleh karena itu, Sikap dan perilaku dapat diubah oleh diri sendiri atau oleh tekanan atau pengaruh dari lingkungan. Dari adanya pengaruh-pengaruh yang datang dari dalam diri sendiri maupun dari luar lingkungan sosial, yang darinya timbul sikap dan perilaku tertentu individu. Sikap seorang wirausahawan bertekad bulat ingin berwirausaha. Wirausahawan berkeinginan sukses dan mandiri, sehingga menimbulkan sikap positif dalam diri sendiri maupun lainnya. Tetapi kegagalan tetap mungkin terjadi pada seorang wirausahawan, tetapi hal tersebut tidak menjadi masalah karena seorang wirausahawan harus dapat belajar dari kegagalannya. Bisnis yang berkelanjutan bukan berarti mengembangkan bisnis secara besar-besaran, namun yang lebih penting ialah bagaimana bisnis yang dijalani mampu bertahan dan memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pengusaha sukses memiliki 6 karakteristik: kepercayaan diri, arah pekerjaan dan hasil, keberanian mengambil risiko, kepemimpinan, kreativitas, dan arah masa depan. (Meredith, 1996).

Banyak penelitian tentang konveksi telah dilakukan oleh para peneliti Indonesia. Penelitian berjudul "Pengelolaan Konveksi di Kecamatan Wedi, Kabupaten Klaten" oleh Erny Lindhawati (2008). Dari survei tersebut disimpulkan bahwa di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten pengelolaan keuangan bisnis konveksi tergolong kategori tinggi dengan rata-rata sebesar 8,37 miliar.

Penelitian yang dilakukan Fathurrochman Mursalim (2013) yang meneliti "Strategi Pengembangan Usaha Konveksi Berbasis Komunitas", mengemukakan bahwa hasil analisis menunjukkan bahwa strategi pengembangan komunitas konveksi mandiri dengan bantuan masyarakat dalam meningkatkan kemampuan bisnis agar berkembang menggunakan simpan pinjam terbukti sangat efektif dalam menambah perekonomian masyarakat.

Penelitian selanjutnya dikemukakan oleh Irsya Di Farhan (2017), mengenai "Pemberdayaan Ekonomi Keluarga melalui Konveksi Jeans di Wilayah Kampung Baru Kebon Jeruk Jakarta Barat." Hasil penelitian tersebut menguraikan bahwa proses pemberdayaan ibu rumah tangga yang bekerja di konveksi jeans yang dilakukan oleh konveksi berhasil meningkatkan efisiensi ekonomi ibu rumah tangga.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini jenis penelitian yang dipakai ialah deskriptif kualitatif. Menurut Sugishirono (2008:206), jenis penelitian deskriptif merupakan penelitian yang menggambarkan atau mendeskripsikan data yang didapatkan di lapangan dan menganalisis data tersebut. Peneliti tertarik pada jenis deskriptif kuantitatif karena ingin menjelaskan dan mencirikan keberhasilan bisnis konveksi sebagai hasil dari keterampilan manajerial dan perilaku kewirausahaan.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Bungin (2007:103) menjelaskan, jenis data kualitatif dinyatakan dalam bentuk kalimat dan penjelasan singkat. Metode pengumpulan data dalam penelitian yang digunakan oleh Peneliti untuk melaksanakan penelitian ini diadaptasi melalui jenis penelitian kualitatif: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Menurut Suryabata (2014: 99), sumber data yang digunakan adalah data primer, dan data tersebut dikumpulkan langsung dari peneliti pada sumber aslinya. Sumber informasi pertama untuk survei ini berasal dari wawancara dengan

informan. Penelitian ini mengikuti konsep Miles dan Huberman (Sugiyono 2015: 246) dan diakhiri dengan terus menerus melakukan kegiatan analisis data kualitatif sampai data jenuh. Kegiatan analisis data untuk model Miles dan Huberman meliputi reduksi data, display data, dan penarikan/validasi inferensi.

HASIL PENELITIAN & PEMBAHASAN

Troops Clothes ialah satu diantara badan usaha yang berfokus dalam bidang usaha konveksi yang memberikan produk busana (pakaian) yang bertempat di Jl.KH. Abdul Fattah Dusun Patik Roban RT/001 RW/011 Desa Batangsaren Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung. Pemilik perusahaan ini, yaitu bapak Iqbal yang menjabat sebagai Direktur/ Manager Troops Clothes.

Usaha ini berdiri tidak hanya karena sifat ambisi saja, namun juga karena berlandaskan pada tujuan supaya usaha tersebut bisa terus bertahan lama dan berkelanjutan. Sehingga dapat dikatakan bahwa usaha konveksi Troops Clothes ini bukan merupakan usaha musiman saja, karena fokus dari berdirinya usaha ini adalah profitabilitas dan keberlangsungan usaha. Pemilik usaha yaitu bapak Iqbal Mubarok dalam usahanya memiliki banyak link atau *networking* yang baik, karena bapak Iqbal Mubarok dulunya adalah mahasiswa IAIN Tulungagung.

Terlepas dari beberapa hal yang sudah disebutkan oleh penulis di atas, pada pertama pendirian troops clothes ini, beliau pemilik usaha juga sudah memikirkan kondisi pasarnya yang notabene juga adalah masyarakat sekitar, permintaan yang sesuai dengan trend pada saat ini. Berdasarkan observasi penelitian, ketentuan usaha ini dalam merencanakan tenaga kerja yaitu dengan merekrut sejumlah tenaga kerja sebanyak posisi karyawan yang dibutuhkan dengan berdasarkan keahlian, loyalitas dan kepribadian yang dimiliki. Keahlian yang dimaksud yaitu sesuai dengan kualifikasi skill yang dibutuhkan, di antaranya yaitu keterampilan menjahit, mengemas, memasarkan dan sebagainya. Sedangkan loyalitas dan kepribadian yang dimaksud adalah kejujuran, dan sikap tanggung jawab terhadap penyelesaian tugas yang diberikan. Namun ada juga beberapa karyawan yang diterima meskipun tanpa kualifikasi khusus sebagai penjahit melainkan berdasarkan kemauan dan tekad. Karyawan yang seperti ini mendapatkan perhatian khusus dari pemilik usaha. Perhatian khusus yang dimaksud adalah pelatihan, bimbingan dan pengawasan oleh pemilik usaha yaitu bapak Iqbal Mubarok. Pelatihan tersebut terus dilakukan hingga karyawan yang bersangkutan mampu menyelesaikan perkerjaan yang diberikannya dengan baik.

Sistem penggajian karyawan juga merupakan aspek yang penting yang harus dilakukan oleh pemilik usaha. Sistem penggajian ini dibagi kedalam dua cara, yaitu borongan dan bulanan. Pada sistem kerja borongan, maka gaji dibayarkan jika pekerjaan telah selesai. Pekerjaan borongan ini biasanya diberikan kepada penjahit rumahan yang menjadi mitra kerja Troops Clothes. Pekerjaan borongan ini juga biasanya hanya dilakukan saat konveksi menerima pesanan diluar kemampuan produksi, misalnya pembuatan seragam sekolah atau lainnya yang tergolong kedalam pesanan jumlah besar dengan jumlah waktu yang sangat terbatas. Sedangkan sistem penggajian bulanan dikhususkan kepada karyawan tetap dari Troops Clothes dengan fokus produksi pada pesanan-pesanan baju kerja, PDH dan sejenisnya yang dipesan dalam jumlah kecil.

Berikut adalah daftar nama dan posisi dari karyawan bapak Iqbal Mubarok yang menjadi pemilik usaha dari Troops Clothes.

- Satriadin: Pemotong
- Bu Alif: Penjahit
- Bu Rini: Penjahit
- Bu Fitri: Penjahit
- Bu Dwi: Penjahit
- Bu Siti: Penjahit
- Yudha: Penjahit
- Wandha: Bordir
- Pendik: Bordir

Selain berfokus pada jumlah penggajian dan jumlah karyawan, Troops Clothes juga menyediakan berbagai macam fasilitas pendukung untuk mengoptimalkan kinerja karyawannya dengan kualifikasi pengalaman kerja. Fasilitas itu di antaranya adalah memberikan bonus bagi karyawan yang rajin dan gaji yang berbeda untuk karyawan yang sudah lama bekerja dengan Troops Clothes, serta memberikan fasilitas lain seperti motor, tempat tinggal dan bantuan bagi karyawan atau keluarga karyawan yang sedang sakit atau sedang memerlukan kebutuhan mendadak yang sifatnya sangat mendesak.

Sebagai owner sekaligus manajer, bapak Iqbal Mubarok memiliki persepsi bahwa dengan menerapkan sikap jujur, bijaksana dan bertanggung jawab dapat menarik simpati dari karyawan. Melalui sikap-sikap tersebut diharapkan dapat memberikan contoh kepada karyawan agar juga mampu bersikap jujur dan bertanggung jawab sesuai dengan bagian tugasnya masing-masing. Pengorganisasian karyawan juga diwujudkan dalam pembagian tugas berdasarkan kualifikasi, bidang dan pengalaman masing-masing, yaitu penjahit, pemasaran, admin pemasaran dan sebagainya.

Rencana jangka menengah pada usaha Konveksi Troops Clothes adalah perusahaan harus mampu meng-cover permintaan dari beberapa daerah dari luar kota Tulungagung. Sedangkan untuk rencana jangka panjang Konveksi Troops Clothes adalah perusahaan mengeluarkan Brandnya hingga keluar Negeri, seperti Malaysia, Singapore, dan lain-lain. Pangsa pasar yang dituju oleh Konveksi Troops Clothes adalah semua kalangan masyarakat, sehingga penjualan produk lebih mudah dilakukan yaitu membuat katalog, dan memanfaatkan media sosial sebagai tempat promosi.

Dalam melakukan pengelolaan usaha, ada beberapa hal yang menjadi perhatian oleh Konveksi Troops Clothes, yaitu posisi kebutuhan jabatan, perawatan alat, alasan produksi, strategi produksi, penentuan standar kualitas produk, pengawasan dan evaluasi.

- a. Posisi kebutuhan jabatan di usaha Konveksi Troops Clothes ini adalah pimpinan/manager sekaligus pemilik usaha, bagian membuat pola, bagian pemotongan, bagian administrasi, bagian jahit, dan pemasaran meliputi reseller dan pemegang akun sosmed untuk melakukan promosi (pemasaran).
- b. Perawatan alat dilakukan beberapa kali dalam setahun, atau tidak ada standar waktu tertentu yang telah ditetapkan.
- c. Alasan produksi yang dilakukan oleh Konveksi Troops Clothes dilakukan ketika ada pesanan.
- d. Penentuan standar produksi yang dilakukan ialah berdasarkan pesanan dari konsumen.

e. Pada pengawasan dan evaluasi, hal-hal yang dilakukan ialah dengan meningkatkan kemampuan karyawan dalam wujud pendampingan serta mendatangkan bahan baku yang berkualitas baik dan meningkatkan sarana dan prasarana agar karyawan merasa nyaman dalam berkerja. Selain itu evaluasi produksi yang dilakukan ialah menampung semua keluhan pelanggan/konsumen dan menjadikan keluhan-keluhan tersebut sebagai catatan evaluasi dan perbaikan.

Demi tujuan utamanya untuk menjalankan bisnis Troops Clothesnya, Bapak Iqbal Mubarak sudah menjelaskan beberapa langkah-langkah yang tepat, diantaranya adalah dengan menambah persepsi pelanggan mengenai kualitas produknya. Terlepas dari itu seiring dengan perkembangan zaman dan ramainya media sosial yang pada saat ini sedang diminati oleh banyak masyarakat, sehingga tidak dapat dipungkiri lagi bahwa Bapak Iqbal Mubarak lebih memilih untuk melangsungkan pemasaran melalui media sosial. Salah satu media sosial yang digunakan oleh Troops Clothes adalah Instagram @troopsclotheskonveksi dan juga media WhatsApp yang juga tidak luput dari perhatian. Kemudian pemasaran melalui Reseller @vanzclothing2021 juga dilakukan dengan sistem penjualan pihak ke tiga, atau bisa dikatakan bahwa para reseller merupakan mitra kerja dari onveksi Troops Clothes ini.

Troops Clothes merupakan sebuah usaha perseorangan yang bergerak di bidang pembuatan *Sandang* atau bergerak dalam bidang konveksi. Troops Clothes ini dijalankan oleh ownernya bernama bapak Iqbal Mubarak yang beralamatkan di Jalan KH. Abdul Fattah Dusun Patik RT 1 RW 11 Desa Batangsaren Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung. Troops Clothes ini berdiri karena adanya keahlian orang tua dari Bapak Iqbal dalam usaha di bidang pakaian. Usaha ini merupakan sebuah unit usaha yang bergerak di tengah-tengah masyarakat dan saling berkembang pada ramainya bisnis konveksi di masyarakat. Usaha ini berdiri pada tahun 2012 yang pada awalnya hanya bergerak pada jenis pakaian kaos saja. Pada awal tahun tersebut, usaha konveksi ini hanya bergerak dalam bidang kaos dan lambat laun karena kegigihan dari bapak Iqbal akhirnya bisa mendapatkan berbagai macam pesanan dari beberapa instansi di Tulungagung dan sekitarnya.

Kemampuan usaha konveksi ini kini meningkat drastis dari yang dahulunya hanya mampu memproduksi kaos dengan kuantitas puluhan, hingga saat ini mampu memproduksi pakaian dengan kuantitas ribuan potong pakaian dalam satu bulan dan belum pernah berhenti produksi karena selalu ada pesanan dari konsumen. Visi misi usaha ini yaitu mengeluarkan hasil yang berkualitas baik dan tujuannya untuk dipasarkan hingga ke luar Negeri.

Alat produksi yang saat ini dimiliki oleh pihak Troops Clothes adalah berupa tanah disertai dengan bangunannya, peralatan kerja serta beberapa mesin produksi dengan rincian seperti berikut:

- 8 unit mesin jahit
- 3 unit mesin obras
- 2 unit mesin open Sum
- 1 Overdek
- Kain dasar (bahan baku)
- 1 unit laptop
- 1 unit Mobil Sedan
- 1 Unit Motor Vario 150cc

- Tanah bangunan beserta isinya

Seiring dengan berjalannya waktu, usaha Konveksi Troops Clothes ini telah mengalami beberapa progress yang sangat signifikan, mengingat pakaian adalah salah satu dari tiga kebutuhan pokok masyarakat, yaitu sandang, pangan, dan papan. Di samping itu, perubahan trend dari model pakaian juga dapat mempengaruhi tingkat permintaan konsumen sehingga dapat meningkatkan perkembangan dari adanya usaha ini.

Meskipun demikian, berdasarkan penuturan bapak Iqbal Mubarok (pemilik usaha) bahwa belum mampu meng-cover semua permintaan dari beberapa daerah pemasaran seperti dari luar pulau Jawa. Hal ini terjadi karena usaha konveksi beliau belum mampu memproduksi permintaan dalam jumlah besar, sehingga fokus wilayah masih memprioritaskan dari kota Tulungagung dan sekitarnya. Akan tetapi, beliau masih tetap mengcover beberapa permintaan dari luar Jawa sebagai salah satu trik pemasaran yang diaplikasikan. Tetapi, jika ditelusuri dari progress awal pendirian usaha hingga sekarang, usaha ini tergolong cukup berkembang dengan pesat.

Selama pendirian usaha, Troops Clothes telah melakukan *Memorandum of Understanding* (MOU) dengan beberapa lembaga pendidikan dan yayasan namun juga ada konsumen tetap yang belum melakukan. Di samping itu juga ada konsumen setia yang melakukan pembelian dalam jumlah kecil atau perorangan khususnya untuk pembelian busana muslimah. Meskipun demikian ada beberapa konsumen yang awalnya merupakan konsumen tetap namun kemudian dilakukan pemutusan kerja oleh pihak konveksi karena disamping permintaan yang belum mampu untuk dicover, juga karena konsumen tersebut meminta bonus pakaian yang jika dihitung justru dapat menyebabkan kerugian bagi pihak konveksi.

Keberhasilan usaha yang telah terwujud dari sisi pegawai adalah tingginya sikap tanggung jawab dari para karyawan atas kepercayaan yang diberikan oleh bapak Iqbal Mubarok dan juga konsumen. Sikap tanggung jawab itu berupa pencapaian hasil produksi dan dedikasi waktu yang diberikan dalam menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan waktu yang dipastikan. Kedua sikap tersebut telah dibingkai dengan semangat disiplin kerja. Meskipun demikian, tidak dipungkiri bahwa masih terdapat kelemahan produksi terutama dari segi pengawasan. Namun hal itu telah menjadi catatan prioritas bersama untuk lebih menjalankan *Monitoring* dengan baik dan cermat agar tercapai produk yang berkualitas tinggi.

Dari segi persaingan pasar, Konveksi Troops Clothes mampu menjalin kerja sama dengan baik kepada para pengusaha konveksi dari segi pesaing. Kerja sama yang dilakukan yaitu dengan cara berbagi produksi. Hal ini dilakukan karena terbatasnya kemampuan dari Konveksi Troops Clothes sendiri dalam memproduksi pakaian serta karena tingginya tingkat kesadaran pemilik usaha bahwa menjalin relasi yang baik dengan para pesaing akan memberikan keuntungan khususnya dari segi jaringan kerja (*networking*). Selanjutnya, dari sisi peningkatan laba sejak awal pendirian usaha hingga saat ini yaitu mencapai 300% lebih atau 3 kali lipat lebih. Peningkatan laba ini dapat dilihat secara nyata (*real*) dari perbandingan *asset* yang dimiliki sekarang dan dahulu. Meskipun peningkatan laba tersebut tidak terdokumentasikan secara tertulis berupa laporan keuangan, namun kondisi fisik rumah produksi usaha tersebut cukup menjadi bukti perkembangan usaha.

Pada penelitian ini terdapat 4 hal penting yang harus diperhatikan oleh seorang pengusaha supaya bisa menjadi seorang pengusaha dengan kemampuan manajerial dengan

baik. Di antaranya adalah memiliki keinginan untuk mencapai sebuah tujuan yang kuat, memiliki keyakinan serta gambaran mengenai tingkat kesuksesan yang akan dicapai dalam sebuah usaha, memiliki rasa percaya diri dalam tiap-tiap keputusan dan tindakan yang dilakukan, Mempunyai sifat terbuka dan jujur kepada lingkungan sekitar.

Orientasi dari kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan berkolaborasi dengan baik secara disengaja atau tidak disengaja dengan menggunakan gagasan kreatif dan inovasi yang diwujudkan dan diimplementasikan oleh owner Troops Clothes dengan tujuan supaya bisa mencapai sebuah usaha yang memiliki keuntungan. Dampak positif dan realita dari hasil penelitian ini bisa kita tarik benang merahnya bahwa keyakinan yang tinggi dari owner troops Clothes untuk bisa mengerjakan pesanan konveksi meskipun dengan design yang rumit.

Jika seorang pengusaha mempunyai kemampuan manajerial yang tepat seperti kemampuan untuk bisa berkomunikasi, kemampuan untuk mengirimkan barang pesanan dengan tepat waktu bahkan cepat, kemampuan untuk bisa memutuskan dan memecahkan masalah dengan sendiri, kemampuan untuk memberikan motivasi dan pengarahan kepada karyawan, dan sebagainya, maka orang tersebut akan bisa memperoleh kepercayaan yang tinggi dari konsumen dan para karyawan. Lahirnya sebuah kesinambungan antara internal dan eksternal akan memberikan dampak yang baik pada jalannya proses kinerja yang baik dari sebuah usaha.

Perubahan dan perkembangan dari sebuah usaha dengan menggunakan dari semua fungsi, kegiatan dan juga tindakan dari pengelola dan pemilik usaha dalam hal ini memiliki hubungan dan kemampuan pada pengalokasian sumberdaya, keinginan dan perhatian untuk bisa mendapatkan keuntungan yang lebih tinggi. Ada 2 faktor yang bisa untuk dijadikan oleh pengusaha sebagai motivasi dalam berusaha, yaitu Push dan Pull. Faktor dari pull seperti untuk memungkinkan dapat keuntungan yang lebih banyak, keinginan untuk mendapatka tanggung jawab yang lebih banyak serta kendai atas proses dari pengambilan dari keputusan dan keinginan untuk menambah kemampuan individu.

Faktor push lebih tinggi untuk menekan pada motivasi dari seorang pegawai untuk menekan seseorang dalam menciptakan usaha baru dan meninggalkan pekerjaan lama dari seorang pegawai. Seorang pengusaha yang memiliki motivasi push akan lebih banyak memiliki niat untuk menutup atau bahkan menjual usahanya. Hal ini disebabkan oleh banyak faktor, seperti usaha yang sudah buruk sampai dengan keinginan untuk istirahat dari berbagai perilaku atau kegiatan berusaha. Maka dari itu, tingkat motivasi dari pengusaha akan menjadi penentu dan sebuah dorongan dari kesuksesan serta keberhasilan dari sebuah usaha. atau biasa disebut kinerja dari usaha ditentukan oleh orientasi dari wirausaha.

Perilaku kewirausahaan dan kemampuan manajerial sangat memilki pengaruh yang besar terhadap kesuksesan usaha dari troops clothes konveksi. Menurut penulis, hasil dari peelitian ini belum pernah diteliti atau belum pernah dikaji dalam penelitian terdahulu yang sehingga hasil dari penelitian ini bisa dijadikan sebuah literatur atau referens untuk peneliti yang selanjutnya. Sehubungan adanya perilaku kewirausahaan dan keampuan manajerial yang memilik pengaruh positif terhadap kesuksesan dari usaha troops clothes, menunjukkan bahwa seseorang yang ingin sukses dalam mendirikan sebuah usaha harus memiliki kemampuan manajemen yang baik.

Kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan yang baik akan bisa maksimal ketika seorang owner memiliki orientasi yang kuat untuk meraih cita-cita yang nyata, memiliki keyakinan bahwa keberhasilan bisa diambil dari sebuah usaha yang kuat dan rasa percaya diri yang besar pada setiap tindakan dan keputusan serta mempunyai sifat yang jujur. Penguasaan dari perilaku kewirausahaan dan kemampuan manajerial akan bisa maksimal ketika owner dari sebuah usaha memiliki keinginan untuk bisa meraih tujuan yang kuat, memiliki orientasi pada keberhasilan bisa diraih dengan usaha yang kuat, rasa percaya diri yang kuat dalam tiap keputusan dan tindakan juga memiliki kejujuran pada lingkungan kerja.

KESIMPULAN

Dengan adanya perilaku kewirausahaan yang dikuasai akan mempermudah peningkatan dalam skill manajerial dari sebuah usaha konveksi Troops Clothes. Keseriusan dalam berwirausaha bisa disaksikan dengan keinginan untuk meraih tujuan, yakin bahwa keberhasilan akan muncul karena usaha dari dalam diri sendiri, percaya diri, dan kejujuran. Sedangkan kemampuan manajerial terimplementasikan dalam kemampuan untuk komunikatif, tepat waktu, pengambilan keputusan, mengenali, menentukan dan memecahkan sebuah permasalahan, memberikan motivasi kepada karyawan, memberikan pekerjaan kepada karyawan, dan sebagainya.

Kemampuan manajerial dan perilaku kewirausahaan yang betul akan menjadi sebuah penentu keberhasilan dari konveksi troops clothes. Dapat disimpulkan bahwa meningkatnya penjualan, meningkatnya asset, dan meningkatnya profit disebabkan karena tingginya kemampuan manajerial yang baik dalam hal komunikasi, manajemen waktu sehingga dapat tepat waktu ketika mengirimkan pesanan, mengambil keputusan yang benar, mengenali dan menyelesaikan berbagai problematika, memberikan motivasi pada karyawan, membentuk sebuah tim untuk melancarkan kinerja, dan sebagainya.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan di atas, maka peneliti akan memberikan saran untuk beberapa pihak, di antaranya adalah:

Bagi para pengusaha konveksi pada umumnya, Ketika menjalankan usaha yang khususnya pada usaha konveksi, para pemilik usaha tersebut harus lebih teliti dan lebih jeli dalam melakukan pencatatan mengenai administrasi atau keuangan dalam sebuah usahanya. Pemilik usaha juga harus aktif untuk bisa memperoleh sumber daya berupa uang dan juga sumber daya manusia. Karena ini juga merupakan faktor penentu dalam kesuksesan dari usahanya. Bagi peneliti selanjutnya, hasil dari penelitian ini bisa digunakan sebagai penambah literature dan juga referensi untuk memperlancar tugas akhir dari peneliti selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Akdon. 2009. Strategic Management: For Educational Management. Bandung: Alfabeta
- [2] Buchari Alma, (2011), Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa, Cetakan Kesembelian, Alfabeth, Bandung.
- [3] Bungin, Burhan. 2007. Penelitian Kualitatif: Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik dan Ilmu Sosial lainnya. Jakarta: Putra Grafika
- [4] Cresswell. 2008. Research Design. Yogyakarta: Pustaka Belajar diterjemahkan oleh

Achmad Fawaid

- [5] Handoko, T. Hani. 2003. Manajemen Edisi 2. BPFE. Yogyakarta.
- [6] Hunger J, David dan Wheelen L, Thomas. 2001. "Manajemen Strategis". Yogyakarta. ANDI
- [7] Mudjiarto, dan Aliaras Wahid. 2006. Membangun Karakter dan Kepribadian Kewirausahaan. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- [8] Nangoi, R. 1994. Pengembangan produksi dan SDM. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- [9] Siagian, Sondang. 2007. Fungsi-fungsi manajerial edisi revisi. Jakarta. Bumi Aksara
- [10] Sugiyono. 2008. Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D. Bandung: Alfabeta
- [11] Suryabrata, Sumadi. 2014. Metodologi Penelitian Cetakan Ke 25. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada
- [12] Wahjosumidjo, Soemaryo, 1987, Manusia, Kebutuhan dan Pemenuhannya, Semarang : CV. Andhika Sejahtera.
- [13] Wahjosumidjo. 2003. Kepemimpinan Kepala Sekolah Tinjauan Teoritik dan Permasalahannya. Jakarta: PT Radja Grafindo Persada.
- [14] Winardi. 2000, Kepemimpinan dalam manajemen Jakarta, Rineka Cipta.