

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Letak Geografis UD. Eva Indah

Desa Botoran Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung sejak tahun 80-an lalu dikenal sebagai Desa konveksi. Awalnya, hampir sebagian besar penduduk Desa itu dulunya berwirausaha di bidang konveksi rumahan, namun pada perkembangannya berubah menjadi konveksi yang memproduksi pakaian jadi, terutama sejak awal tahun 90-an. Hampir 80% penduduk di Botoran memang pengusaha rumahan konveksi salah satunya UD. Eva Indah. UD. Eva Indah berlokasi di Jalan Botoran Timur gang 4 No. 49 Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung. UD. Eva Indah bertempat di daerah yang memang menjadi sentral konveksi di Tulungagung. sendiri khususnya di daerah Desa Botoran dan Desa Mangunsari banyak usaha-usaha konveksi yang memang sudah banyak di kenal di luar kota dan kota-kota besar lainnya.

2. Sejarah berdirinya UD. Eva Indah

Menurut sejarahnya, pemilik usaha dagang ini memulai usahanya berawal dari menjadi pemasar/pedagang busana muslim hasil produksi kakaknya. Lantas berhasil memasarkan busana muslim melalui pedagang-pedagang pakaian besar. Beliau mengambil keuntungan dari hasil penjualan baju yang telah terjual. Kemudian beliau mencoba membeli

mesin jahit sendiri dan langsung memiliki 5 karyawan. Dengan bermodalkan mesin jahit beliau mencoba memproduksi busana muslim dan akhirnya jalan sampai sekarang. Sejarah label “UD. Eva Indah” ini diambil dari anak pertama yang bernama Eva Muflihun dan “Indah” hanyalah tambahan. Jumlah produksi UD. Eva Indah 200 potong baju perhari.

UD. Eva Indah juga mempunyai akun website www.evaindah.com dan facebook “Konveksi Eva Indah”, ini bertujuan sebagai salah satu cara pemasaran yang menurutnya efisien untuk menambah pemasukan usaha ini. Wilayah pemasaran produk ke seluruh indonesia kecuali papua. UD. Eva Indah dalam produksinya juga tidak lupa mementingkan kemampuan daya beli konsumen dan kualitas produk mereka. Kelebihan dari UD. Eva Indah sebagai berikut :

- a. Harga lebih murah
- b. Kualitas jahitannya yang lebih bagus
- c. Jangka waktu hutang yang disediakan UD. Eva Indah kepada pedagang besar lebih lama.

UD. Eva Indah lebih banyak memproduksi busana-busana muslim dari berbagai kalangan anak, dewasa laki-laki dan perempuan. Beberapa jenis produk yang UD. Eva Indah produksi dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.1 Jenis busana muslim yang di produksi

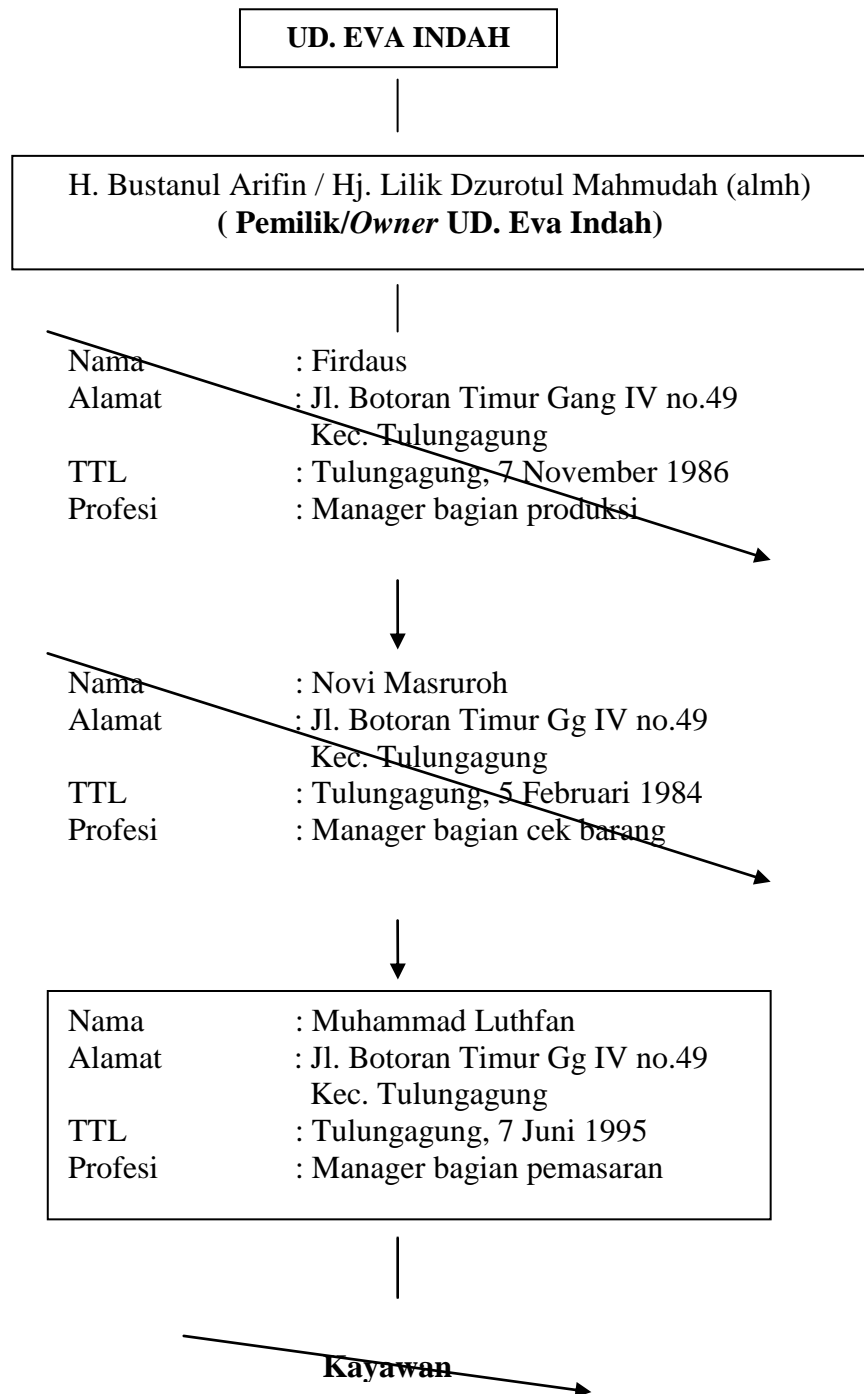
No.	Anak	Dewasa
1	Gamis	Mukena
2	Mukena	Gamis
3	Busana muslim anak series	Jubah
4		Baju koko
5		Baju takwa

Sumber : Dokumentasi UD. Eva Indah Tahun 2017

3. Struktur Organisasi

Keberadaan struktur organisasi dalam sebuah usaha merupakan hal yang sangat penting dan berperan dalam rangka kelancaran proses sebuah usaha, adapun organisasi UD. Eva Indah sebagai berikut :

Bagan 4.1 Struktur Organisasi di UD. Eva Indah



Sumber : Dokumentasi UD. Eva Indah Tahun 2017

Adapun Uraian Tugasnya adalah sebagai berikut:

1. Pemilik atau owner

- a. Menyediakan dana untuk merealisasikan produk
- b. Mengatur gaji para karyawan
- c. Mengatur keuangan (pengeluaran dan pemasukan)

2. Manajer bagian produksi

- a. Menyusun rencana produksi, pengaturan mesin, tenaga kerja agar dapat mencapai tingkat efisiensi yang optimal.
- b. Mengawasi jalannya proses produksi dan hasil produksi.
- c. Mengikuti jalannya proses produksi dan menjaga mutu produk yang dihasilkan.
- d. Membuat anggaran produksi.
- e. Bertanggung jawab atas kelancaran produksi.

3. Manajer bagian pemasaran

- a. Merencanakan dan mengatur serta mengawasi sistem penjualan dan promosi.
- b. Membina hubungan baik dengan para pelanggan dengan meningkatkan mutu pelayanan serta berusaha mendapatkan pelanggan baru.
- c. Bertanggung jawab dan mengkoordinasikan kegiatan yang dapat meningkatkan penjualan.
- d. Menjaga agar setiap prosedur penjualan yang telah ditetapkan berjalan dengan baik.

- e. Selalu bekerjasama dengan bagian produksi dalam menentukan waktu produksi dan spesifikasi produk.

4. Manajer bagian ceki barang

- a. Selalu bertanggung jawab kepada manajer pemasaran.
- b. Menentukan jasa ekspedisi untuk pengiriman sesuai dengan kebutuhan.
- c. Menyelesaikan permasalahan bila ada permasalahan yang menyangkut pengiriman barang.
- d. Mengontrol barang masuk dan barang keluar serta sisa barang.
- e. Memberi laporan atas barang yang belum ada rencana kirim, sehingga diharapkan barang yang tersisa di gudang tidak terjadi penumpukan barang, dengan demikian perputaran barang tersebut cepat.

Semua manajer selain melaksanakan tugas tersebut, semua manajer juga melakukan tugas marketing terhadap barang yang dijual di pasaran, melihat kondisi pasaran, mendistribusikan barang dan melakukan desain produk. Pada intinya mereka saling membantu. Sedangkan yang mengurus bagian keuangan dan pengawasan terhadap kinerja karyawan adalah pemimpin atau *Owner*.

Karyawan yang bekerja di UD. Eva Indah berjumlah 60 orang dan dibagi menjadi beberapa bagian yang memang mempunyai keahlian masing-masing. Untuk lebih ditailnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.2 Keadaan karyawan UD. Eva Indah

No.	Bagian-bagian karyawan	Jumlah
1	Bagian produksi	40 Orang
2	Bagian pengemasan	15 Orang
3	Bagian pemasaran	5 Orang
Jumlah Karyawan		60 Orang

Sumber : Dokumentasi UD. Eva Indah Tahun 2017

Adapun Tugas-tugas karyawan di UD. Eva Indah Tulungagung:

1. Bagian produksi
 - a. Memotong kain
 - b. Menjahit pakaian
 - c. Mengobras pakaian dengan memberi motif yang bagus pada pakaian.
2. Bagian pengemasan
 - a. Menyetrika pakaian
 - b. Melipat pakaian yang sudah di setrika
 - c. Membungkus pakaian ke dalam plastik
 - d. Memberi label Eva Indah
 - e. Membungkus pakaian pakaian
3. Bagian pemasaran
 - a. Memasarkan produk lewat media sosial
 - b. Melayani pembeli yang datang langung ke konveksi

- c. Membungkus barang yang akan di kirim lewat ekspedisi
- d. Mengatur semua proses pemasaran produk, akan tetapi tidak terjun di pasaran secara langsung.

4. Proses Penciptaan Produk

- a. Dari lembaran kain dipotong sesuai ukuran yang dibutuhkan.
- b. Pengobrasan, pada proses ini penjahit memberikan obrasan atau pemberian motif-motif yang sesuai, kalau bajunya baju yang motif bunga tidak perlu di ber motif-motif buatan lagi.
- c. Setelah proses pengobrasan selesai, dilanjut dengan proses menjahit pakaian yang dikerjakan dengan mesin jahit yang menggunakan dinamo.
- d. Apabila semua jahitan selesai, selanjutnya semua baju di rapikan dan di setrika.
- e. Terakhir, baju yang selesai di setrika, selanjutnya di bungkus dengan menggunakan wadah plastik dan di beri label Busana Muslim Eva Indah.

5. Cara Penentuan Harga Jual

Cara penentuan harga untuk setiap baju yang akan di pasarkan adalah pada setiap pemotongan kain yang di gunakan untuk 1 potong baju, akan di perkirakan harga kainnya. Ditambah dengan biaya untuk menjahit keseluruhan, biaya untuk bordil atau memberi aksen yang bagus untuk setiap busana muslim, di tambah dengan setrika uap. Dan

pengambilan keuntungan untuk usaha ini adalah 20% sampai dengan 25%. Jadi, penentuan harga jual untuk setiap 1 potong pakaian jadi akan di jumlahkan. Untuk penjualan grosir dan ecer akan di bedakan harganya. Dan harga di atas termasuk harga grosir. Untuk harga ecer akan di tambah 10.000 per 1 potong baju yang terjual.

B. Temuan Penelitian

Dalam hal ini penulis memaparkan temuan-temuan dalam penulisan skripsi ini bertujuan untuk mempermudah peneliti dalam menjelaskan permasalahan yang telah diteliti. Dalam hal ini penulis memaparkan suatu temuan yang hanya berkaitan dengan fokus penelitian agar tidak melebar membahas pada pembahasan lain. Fokus penelitian yang ada dalam penulisan skripsi ini hanya membahas 2 poin yaitu:

1. Upaya Pengembangan Produk Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung dalam Meningkatkan Volume Penjualan Busana Muslim

Setiap usaha atau bisnis menghendaki adanya inovasi dan pengembangan produk, yang pada akhirnya nanti dapat meningkatkan volume penjualan yang dapat membawa usaha tersebut untuk bertahan dan lebih berkembang lagi. Usaha Dagang Eva Indah juga melakukan pengembangan produk guna meningkatkan keuntungannya. Dengan inovasi yang dilakukan oleh pemilik dan manajer Usaha Dagang ini akan semakin memberikan keuntungan yang lebih dan manajer mencetuskan inovasi untuk mengembangkan produk dari pemikirannya sendiri dan melihat trend fashion busana muslim yang sedang banyak diminati.

Upaya pengembangan produk terdiri dari gagasan produk, penyaringan, pengujian konsep, analisis bisnis, pengembangan prototipe, pengujian produk atau uji pemasaran dan komersialisasi. Dalam pengembangan produk sangat perlu adanya upaya pengembangan untuk melancarkan proses pengembangan produk baru. Hal tersebut telah diungkapkan oleh Bapak Firdaus selaku Manajer bagian produksi di usaha dagang (UD) Eva Indah Tulungagung bahwa pengembangan sebuah produk dimulai dengan pencarian gagasan bagi produk-produk busana muslim yang baru:

“Pengagasan produk dilakukan untuk produk-produk baru yang akan di keluarkan. Gagasan produk ini dilakukan oleh para manajer yang berada di usaha dagang ini, dengan mencari ide bersama yang diperlukan untuk memunculkan suatu produk baru, yang dilakukan dengan berdiskusi bersama antara manajer bagian pemasaran, manajer yang mengatur bagian produksi barang, serta manajer bagian ceki barang. Pencarian ide ini dilakukan guna mendapatkan sebuah inovasi produk yang benar-benar bagus dan banyak peminatnya. Tentunya dengan mempertimbangan kualitas kain yang akan dibuat untuk 1 biji produk yang akan dikeluarkan. Dan tentunya juga dengan memperhatikan harga yang dapat dijangkau oleh konsumen menengah kebawah. Kami membuat reng-rengan gambar buat desain-desain lalu memikirkan bahannya yang nantinya akan di pakai untuk menciptakan produk tersebut. Selain itu kami juga memperkirakan seluruh biaya yang digunakan”.¹

Hal yang sama juga di ungkapkan oleh Muhammad Luthfan selaku Manajer bagian pemasaran barang produksi UD Eva Indah Tulungagung:

“Memang benar seperti yang sudah di ungkapkan tadi, kami selalu memikirkan bareng-bareng, dan nantinya untuk desain kita buat reng-rengan gambar. Nantinya kita juga cari referensi baju yang sekiranya sama dengan apa yang kami ingin cetuskan. Supaya nanti banyak. Akan tetapi, kami masih sangat kekurangan sebuah

¹ Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 31 Mei 2017.

ide untuk melihat produk apa yang sekiranya laku banyak saat ini dipasaran”.²

Pencarian referensi busana muslim diluar dari sebuah inovasi produk yang dilakukan Usaha Dagang (UD) Eva Indah akan menambah ide gagasan dari usaha dagang ini. Pencarian referensi akan menginspirasi para manajer untuk menggagas ide sebagus-bagusnya untuk busana muslim yang sedang nge trend.

Melalui pencarian reverensi tentunya masih mempunyai kekurangan ide. Karena untuk mencari sebuah ide yang bagus dirasa masih belum cukup bila hanya membuat desain sendiri. Melalui banyaknya gagasan sebuah produk, akan memerlukan sebuah penyaringan. penyaringan digunakan untuk menghilangkan gagasan yang dirasa tidak perlu. Mana yang lebih cocok dari gagasan yang telah dibuat tadi. Seperti yang telah diungkapkan Bapak firdaus:

“Upaya ini dirancang untuk menghilangkan sebuah gagasan produk yang dirasa tidak perlu. Pencetusan suatu ide untuk menciptakan produk baru dari diskusi yang dilakukan oleh para manajer, nantinya akan di saring dan dipilih yang sesuai dengan trand fashion yang sedang marak. Penyaringan ini sangat perlu dilakukan, nantinya kita juga harus melihat dari situs internet sebagai referensi dan nantinya akan digunakan untuk menyaring ide yang dirasa kurang begitu perlu. Semua pemikiran dari kita para manajer nantinya akan dipilih mana yang sekiranya tepat untuk memunculkan produk dari usaha kami. Apabila nantinya penyaringan ini dilakukan dengan baik, maka akan memunculkan sebuah produk baru yang sangat bagus juga”.³

² Hasil wawancara dengan Muhammad Luthfan selaku manajer bagian pemasaran di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 7 Juni 2017

³ Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 31 Mei 2017.

Seperti yang telah di ungkapkan ibu Novi Masruroh terkait tahapan penyaringan:

Dari gagasan-gagasan ide yang sudah kami buat tadi, kami pilih salah satu yang sekiranya paling bagus, dan nantinya dapat dituangkan di produk busana muslim. Kami harus benar-benar menyaring gagasan ide yang sudah kami buat. Diharapkan nantinya dapat memberikan dampak yang sangat positif bagi usaha ini.⁴

Pada umumnya upaya penyaringan ini dilakukan oleh setiap individu, tetapi tetap bersamaan. Penyaringan ini adalah suatu penentu bagi kemunculan suatu produk. Dengan adanya penyaringan dilanjutkan dengan melakukan pengujian konsep. serta dilanjutkan dengan mengembangkan konsep produk tersebut. Pada dasarnya konsumen tidak membeli gagasan dari suatu produk melainkan konsep dari produk tersebut. Dari berbagai konsep produk yang ada kemudian dilakukan pengujian yang pada akhirnya di pilih konsep produk yang paling tepat. Seperti yang telah diungkapkan Ibu Novi Masruroh:

“Pengujian konsep dari produk busana muslim yang akan di keluarkan nantinya, kami akan melakukan riset pasar ke pasaran. Melihat bagaimana respon konsumen. Dengan mendatangi para pedagang-pedagang. Dan nantinya kami bisa lihat seberapa antusias konsumen dengan kualitas, harga produk, dan model yang kami keluarkan. Konsep yang bagus berasal dari gagasan produk yang menarik juga. Kita memberi gambaran kepada para pedagang, akan tetapi belum terbentuk pada wujud yang nyata. Konsumen atau pedagang akan lebih menikmati konsep yang bagus dibanding gagasan sebuah produk. Dari sinilah kami mendapatkan konsep produk yang sangat tepat”.⁵

⁴ Hasil wawancara dengan ibu Novi Masruroh selaku manajer bagian ceki barang Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 2 juni 2017.

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Novi Masruroh selaku manajer bagian ceki barang di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 2 Juni 2017

Untuk melakukan pengujian konsep dipastikan usaha dagang ini harus mempunyai konsep yang bagus. Baik atau buruknya sebuah konsep berasal dari gagasan produk yang menarik. Apabila sebuah gagasan produk kurang begitu menarik. Maka konsep yang terciptapun juga tidak begitu diminati konsumen. Jadi, pencarian ide gagasan mempengaruhi tahapan selanjutnya dari proses pengembangan produk. pada pengujian konsep ini, belum terdapat wujud yang nyata dari sebuah produk. masih perlu adanya analisis bisnis.

Melalui pengumpulan opini para pedagang dilanjut dengan cara mengevaluasi usulan dengan cara membuat suatu perkiraan tentang tingkat penjualan, biaya produksi, dan keuntungan yang diharapkan sesuai dengan sasaran perubahan. Analisis usaha biasanya selalu berubah-ubah dalam melakukan perbaikan, jika didapatkan informasi yang baru, sehingga perkiraan yang dibuat semakin mendekati kebenaran.

Tujuan analisis bisnis ini adalah untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai dampak finansial yang bisa didapatkan dari memperkenalkan sebuah produk baru. Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Firdaus:

“Untuk menganalisis sebuah produk baru tentunya kita awali dengan pengujian konsep, pengujian konsep sebelumnya didapat dari para konsumen. Nantinya yang melakukan pemasaran produk yang kami buat harus bisa memperlihatkan seandainya nanti kami membuat atau memproduksi busana muslim dengan model seperti ini bagaimana. Tentunya juga akan membandingkan produk busana muslim yang kami buat dengan produk yang lainnya. Dan nanti kami akan mendapati produk dengan membandingkan biaya produksi yang digunakan dan produk tersebut apa bisa seperti yang kami harapkan sesuai tujuan yang kami miliki. Dari sini nantinya kita bisa melihat, dan menganalisis produk dari usaha kami”.⁶

⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Novi Masruroh selaku manajer bagian ceki barang di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 2 Juni 2017

Hasil produk yang bagus, yang sudah melalui analisis bisnis akan digunakan untuk membandingkan antara produk usaha dagang (UD) Eva Indah dengan produk pesaing. Analisis bisnis ini akan menunjukkan perbandingan biaya produksi dengan perencanaan di awal. Setelah melalui analisis bisnis ini akan diperlukan pengembangan prototipe.

Pengembangan prototipe merupakan pemberian sampel untuk menguji kelayakan suatu produk di pasaran, sebagai bahan pertimbangan untuk dijadikan model tetap atau hasil. prototipe produk, yaitu diketahui oleh konsumen sebagai suatu perwujudan pokok dari konsep produk yang telah dinyatakan sebelumnya, dapat dipergunakan dengan aman pada kondisi normal, harus diproduksi dengan biaya yang telah dianggarkan sebelumnya. Jadi pelaksanaan pengembangan produk baru harus konsisten dengan konsep awal yang telah diuji pada tahap sebelumnya. Prototipe atau prototyping adalah pengembangan yang cepat terhadap pengujian sebuah model seperti yang telah di ungkapkan oleh ibu Novi Masruroh:

“Dalam pengembangan prototipe ini kami membuat sampel yang nantinya akan kami tes di pasaran, memberikan contoh kepada produsen untuk melihat sampel yang kita bawa, tentunya tetap mengutamakan kualitas dari suatu barang yang di bawa. Soalnya kami akan bersaing dengan pesaing lain. Pembuatan sampel busana muslim yang bagus, yang sudah sesuai dengan konsep awal akan menghasilkan model tetap, yang paten atau bisa juga itu adalah hasilnya. Dengan prototipe ini diharapkan nantinya peningkatan penjualannya lebih banyak”.⁷

Hasil dari pengembangan prototipe ini biasanya masih perlu untuk dilakukan pembenahan. Pembenahan dilakukan untuk memberikan hasil

⁷ Hasil waawancara dengan Ibu Novi Masruroh selaku manajer bagian ceki barang di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 2 Juni 2017

yang maksimal. Untuk mendapatkan hasil yang maksimal diperlukan juga pengujian produk atau uji pemasaran yang bertujuan untuk menguji produk baru dilingkungan konsumen yang nyata dan mempelajarinya seberapa besar konsumen dan distributor terhadap produk baru. Seperti yang telah diungkapkan Muhammad Luthfan:

“Pengujian produk di pasaran biasanya kita lakukan bertiga, bersamaan dengan manajer produk, manajer pemasaran, manajer ceke barang. Kami mendatangi pasar-pasar grosir, toko-toko pakaian untuk mencoba menawarkan produk hasil inovasi kami. Menawarkan produk baru dipasaran tidaklah mudah. Biasanya membawa sampel produk yang kita buat contoh untuk menguji seberapa antusias konsumen terhadap busana muslim kami di pasaran. Dengan memberikan sampel produk awal haruslah produk dengan kualitas yang bagus, harus memperhatikan kerapian jahitan juga. Biasanya kami memberikan sampel produk kepada para pedagang secara gratis atau pun dengan harga yang sedikit lebih murah”.⁸

Untuk menawarkan produk dipasaran tidaklah mudah, karena tidak semua konsumen langsung antusias terhadap busana muslim yang dihasilkan. Pemberian sampel busana muslim kepada para pedagang secara gratis ini akan memberikan semangat para pedagang untuk bersedia menjualkan busana muslim yang usaha dagang ini produksi. Manajer harus pintar dalam mencari celah kemauan para pedagang. Pedagang yang sukses menjualkan produk yang sudah di berikan dengan gratis tadi suatu saat akan membeli busana muslim di usaha dagang ini dengan jumlah yang lebih banyak. Selain itu, untuk meluncurkan produk di pasaran, di perlukan komersialisasi.

⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Novi Masruroh selaku manajer bagian ceke barang di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 6 Juni 2017

Komersialisasi merupakan tahapan penentu dan pelaksanaan strategi peluncuran produk baru ke pasar. Terdapat 3 komponen strategi peluncuran produk baru, yaitu penentuan timing introduksi produk baru, pemilihan strategi merek, dan koordinasi program-program pemasaran yang dapat mendukung introduksi produk baru. Hal ini telah diungkapkan oleh Muhammad Luthfan:

“Komersialisasi pada produk kami, biasanya kami melihat dulu waktu yang pas untuk mengeluarkan produk dari produksi Usaha Dagang Eva Indah. Produk yang dikeluarkan nantinya harus tepat waktu, waktu yang pas untuk mengeluarkan produk baru adalah saat banyak trend dari usaha lain, atau kita bisa lihat dari para model-model di internet maupun di iklan-iklan. Saat itulah biasanya produk kami keluarkan. Apabila produk yang kami keluarkan itu tidak tepat waktu, nantinya akan sangat sulit untuk proses menjualnya. Karena sudah banyak sekali pesaingnya. Jadi harus benar-benar ontime”.⁹

Produk yang di keluarkan tepat waktu akan memberikan dampak penjualan produk yang maksimal. Manajer harus bisa menentukan waktu yang sangat tepat. Apabila peluncuran produk terlambat, akan mengakibatkan produk yang tidak laku. Karena sudah terlalu banyak pesaing yang memproduksi model produk yang hampir mirip.

Upaya pengembangan produk membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Mahalnya biaya proses pengembangan produk juga menjadi kendala bagi usaha dagang ini. Untuk menguji konsep, menguji pasar dan melakukan pengembangan prototipe dibutuhkan biaya yang sangat banyak. Padahal usaha dagang ini sudah mempunyai anggaran biaya tersendiri

⁹ Hasil wawancara dengan Muhammad Luthfan selaku manajer bagian pemasaran di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 7 Juni 2017.

untuk setiap kali melakukan inovasi pengembangan produk. Akan tetapi, usaha dagang ini sering mengalami kekurangan biaya yang melebihi anggaran awal.

2. Faktor-faktor penghambat dan pendukung Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung dalam melakukan pengembangan produk

Inovasi produk menjadi kunci suatu usaha dagang ini untuk lebih kompetitif dan lebih berkembang dengan cepat sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Keberhasilan sistem usaha di masa depan akan banyak tergantung kepada kemampuan usaha untuk menyajikan produk-produk yang menarik, kompetitif dan memberikan kualitas sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Inovasi produk harus menjadi strategi prioritas bagi suatu usaha tersebut, sebab inovasi memiliki peran penting di tengah pasar yang kompetitif, karena itu suatu usaha harus dapat terus melakukan inovasi-inovasi baru.

Setiap usaha tentunya melakukan pengembangan produk secara berkelanjutan agar usaha tersebut dapat bertahan. Dalam melakukan pengembangan produk setiap usaha mempunyai faktor pendorong dan penghambat tersendiri. Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung adalah usaha dagang yang bergerak di bidang fashion (busana muslim), yang selalu melakukan pengembangan produk setiap waktu. Terdapat faktor pendorong dan penghambat dalam pengembangan produk. Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Firdaus:

“Dalam suatu usaha pastinya memiliki faktor pendorong yang dapat memberikan semangat bagi kami untuk mengembangkan sebuah produk. Hal ini tidak lepas dari tujuan awal usaha dagang ini. Setiap orang yang melakukan usaha, pastinya memiliki tujuan-tujuan yang ingin di tempuh, dan di tempat kami juga menerapkan yang seperti itu. Pertama, keinginan untuk menaikkan omset usaha, Setiap usaha pastinya ingin selalu menaikkan omset usahanya. Dalam mengembangkan sebuah produk, apabila produk itu berkembang dengan baik, maka penjualannya akan meningkat dan omset usahanya juga meningkat. Kami juga harus kerja keras supaya memenuhi target seperti yang kita inginkan. Apabila tidak memiliki target ataupun tujuan tertentu, maka nantinya juga tidak ada pendorong untuk lebih giat lagi melakukan pengembangan produk”.¹⁰

Untuk menaikkan omset suatu usaha itu sudah menjadi tujuan setiap orang yang melakukan bisnis ataupun usaha. Adapaun faktor pendorong selanjutnya yang dilakukan usaha dagang ini untuk meningkatkan volume penjualan. Seperti yang sudah di ungkapkan Bapak Firdaus:

“Adanya perkembangan trend fashion sekarang. Suatu usaha yang bergelut di bidang fashion harus selalu mengikhti trend fashion yang ada. Apabila kami tidak mengikuti perkebangan fashion yang ada, atau melirik fashion-fashion yang lagi marak dipasaran, nantinya apabila kami memproduksi produk yang tidak diminati pasar. Maka kami akan rugi juga, penjualannyapun juga akan semakin sulit, jadi kami harus mengeluarkan produk busana muslim tepat pada waktunya. Apabila terlamabat sedikit waktunya kita penjualannya juga tidak bisa maksimal. Kalau untuk produk mukena kami tidak harus mengikuti trend-trend yang sudah ada. Karena, sampai kapanpun mukena itu akan tetap laku dan tidak harus mengikuti perkebambangan trend yang sudah ada. Mungkin yang beda terdapat pada bahannya. Kalau motif nya cenderung kebanyakan sama. Kalau untuk produksi mukena ada yang mukena anak-anak sendiri, mukena anak dengan orang tua yang sudah 1 set atau biasa di sebut mukena *couple*, ada juga untuk dewasa sendiri. Untuk mukena anak dan busana muslim anak, itu nanti kami menyesuaikan dengan motif anak-anak juga. Biar kelihatan lebih

¹⁰ Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 8 juni 2017.

bagus dan sesuai dengan motif serta karakter yang di sukai anak. Kalau untuk mukena dewasa, kami membuat 2 jenis yaitu, terusan dan putus. Istilah ini hanya untuk memudahkan membedakannya”.¹¹

Dalam memproduksi busana muslim harus bermacam-macam untuk menarik minat pembeli. Untuk busana muslim dari tahun ke tahun selalu banyak diminati orang muslim. Jadi setiap tahunnya pasti laku, tetapi seseorang yang melakukan usaha harus pintar-pintar menentukan target, strategi dan inovasi yang dilakukan nantiya untuk mengembangkan produk yang dijualnya. Melalui kemajuan teknologi, nantinya dapat memperluas jangkauan pasar dan dengan mudahnya orang yang akan melakukan inovasi dan pengenalan produk baru, seperti yang telah diungkapkan bapak Firdaus:

“Dengan adanya kemajuan teknologi yang sekarang menjadi keuntungan tersendiri untuk mengembangkan dan memperluas penjualan produk kami. Terkadang apabila kami sedang sepi di grosiran, kami mengalihkan penjualan pada sistem ecer lewat media sosial. Dan keuntungannya pun juga lebih banyak. Karena, kami menjual barang dengan harga di tambah 10.000 per satu penjualan baju. Dari sini sangat bermanfaat banget bagi usaha dagang kami. Apabila sistemnya yang lebih laku ke eceran, kita jualnya juga ecer, harga cenderung hampir sama dengan toko. Selain melalui cara pemasarannya itu, melalui kemajuan teknologi, kami akan lebih cepat juga dalam memproduksi barang, dulunya kami memproduksi barang dengan cara yang sederhana, seperti kayak menjahit, dulu menggunakan mesin jahit yang manual. Dan sekarang lebih untuk menggunakan mesin jahit yang menggunakan dinamo listrik. Kalau untuk proses yang lainnya, seperti pengemasan barang, kami masih menggunakan cara yang manual”.¹²

¹¹ Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 10 juni 2017.

¹² Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 11 juni 2017.

Teknologi sekarang ini lebih canggih, lebih memberikan dampak yang bagus untuk meningkatkan pendapatan masyarakat, caranya juga lebih efisien dan praktis. Hasilnya pun juga lebih banyak. Selain faktor pendorong di usaha dagang ini, usaha dagang ini juga memiliki hambatan-hambatan dalam melakukan pengembangan produk, hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Firdaus:

“Dalam melakukan pengembangan produk, usaha ini tidak selalu mulus, tidak selalu menjalankan faktor yang mendorong kami untuk selalu berkembang mengikut zamannya. Akan tetapi juga memiliki hambatan-hambatan yang menjadikan usaha ini cepat meningkatkan volume penjualannya. Dengan kurangnya ide atau gagasan untuk menciptakan produk, kami terkadang juga minta pendapat para karyawan. Akan tetapi kami lebih banyak memikirkan ide untuk mencetuskan produk sendiri. Karena kalau untuk membicarakan sebuah ide kepada karyawan, kami takutnya nanti terjadi hal-hal negatif yang tidak kami inginkan. Punya resiko sendiri nantinya. Makannya kami tetap memikirkan hal tersebut bertiga”.¹³

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Firdaus mengenai biaya pengembangan produk:

“Mahalnya biaya untuk proses pengembangan produk yang dibutuhkan juga menjadi penghambat dari usaha ini. Karena untuk melakukan eksperimen untuk menciptakan produk baru sebagai percobaan itu membutuhkan modal yang lumayan banyak, biaya yang dibutuhkan untuk membuat produk yang belum pasti banyak atau sedikit peminatnya ini sebenarnya setiap usaha itu harus menyediakan biaya tersendiri yang disediakan untuk melakukan proses pengembangan produk pada nantinya. Biaya tersebut seharusnya didapat dari keuntungan penjualan bersih yang didapat dari usaha ini, yang di khususkan sebagai biaya untuk menguji sebuah produk, agar tidak terkesan mahal. Akan tetapi, sangat sulit sekali kami untuk menerapkannya. Karena dulu kita sudah pernah mencoba, akan tetapi karena mungkin inovasi kurang, produksi yang dihasilkannya kurang menarik juga. Jadi biaya yang

¹³ Hasil wawancara dengan bapak Firdaus selaku manajer bagian produksi di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 11 juni 2017.

dipergunakan tadi semakin memakan banyak biaya yang harus di keluarkan. Karena seharusnya kami itu untung, tetapi pada saat itu kami malah terjadi penurunan keuntungannya”¹⁴.

Upaya pengembangan produk yang dilakukan tidak terlepas dari faktor yang mendorong usaha dagang ini dalam melakukan pengembangan produk sebagai penunjang kesuksesannya. Keberhasilan dari usaha dagang ini juga memiliki hambatan yang harus diperhatikan oleh para manajer. Manajer harus bisa lebih meminimalisir hambatan yang kemungkinan bisa terjadi.

C. Analisis Data

Berdasarkan fokus penelitian dan tujuan penelitian skripsi ini, ada 2 poin utama yang di analisis. kedua poin tersebut antara lain :

1. Analisis tentang upaya pengembangan produk Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung dalam meningkatkan volume penjualan busana muslim.

Upaya yang dilakukan diantaranya: Gagasan produk, Penyaringan, Pengujian konsep, Analisis bisnis, Pengembangan prototipe, Pengujian produk atau uji pemasaran dan Komersialisasi. Penggagasan produk dilakukan untuk mencetuskan ide dari sebuah produk yang akan di buat. Penggagasan produk bertujuan untuk mendapatkan produk yang baru dan bagus. Dengan menggunakan kreativitas yang dimiliki oleh manajer, maka akan diperoleh gagasan yang baik untuk menciptakan produk baru dengan kualitas yang bagus juga. Gagasan produk di dapat dari referensi-referensi

¹⁴ Hasil wawancara dengan Muhammad Luthfan selaku manajer bagian pemasaran di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, pada tanggal 11 juni 2017

dengan melirik trend dari luar yang dijadikan inspirasi. dan juga harus memperkirakan biaya-biaya yang yang digunakan nantinya.

Setelah selesai menggagas sebuah ide, selanjutnya diperlukan adanya penyaringan. Penyaringan ini dirancang untuk menghilangkan seluruh gagasan produk yang tidak berhubungan dengan kemampuan atau tujuan usaha. Dari gagasan ide yang sudah di dapat nantinya akan disaring, akan dipilih mana yang lebih pantas ataupun cocok sesuai dengan trend fashion yang ada. Manajer akan memilih gagasan-gagasan ide yang sudah dibuat tadi akan dipilih salah satu yang sangat bagus dan nantinya dapat ditungkan kedalam produk busana muslim. Diharapkan nantinya dapat memberikan dampak positif yang bagus bagi Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung.

Selanjutnya melalui tahap pengujian konsep, pengujian konsep dilakukan apabila gagasan produk sudah melalui proses penyaringan. pengujian konsep dilakukan manajer dengan melakukan riset pasar ke pasaran. Manajer akan mendapatkan respon para konsumen dengan melihat kualitas, harga produk dan model-model yang Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung keluarkan. Konsep yang bagus di dapat dari gagasan-gagasan produk yang sangat menarik. Dengan memberi gambaran ke pada para pedagang dan belum dituangkan kedalam wujud yang nyata. Konsumen biasanya akan lebih menyukai konsep yang sangat bagus dibandingkan gagasan produk yang masih belum pasti.

Dengan melakukan pengujian konsep yang bagus selanjutnya manajer akan melakukan analisis bisnis. Analisis bisnis ini bertujuan untuk memperoleh gambaran yang komprehensif mengenai dampak finansial yang bisa didapatkan dari memperkenalkan produk baru. Dengan membandingkan biaya produksi yang digunakan apa sudah sesuai dengan yang di inginkan Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung.

Melalui pengujian produk, akan di lanjut dengan pengembangan prototipe. Pengembangan prototipe ini merupakan pengembangan yang sangat cepat terhadap pengujian sebuah model. Manajer Usaha Dangan (UD) Eva Indah Tulungagung nantinya akan membuat sampel yang akan di bawa ke pasaran. Dengan mengutamakan kualitas dari suatu barang yang dibawa. Pengembangan prototipe akan di buat dan dijadikan model sebagai bahan pertimbangan yang dijadikan model tetap atau hasil akhir. Melalui pengembangan prototipe ini nantinya dapat meningkatkan penjualannya.

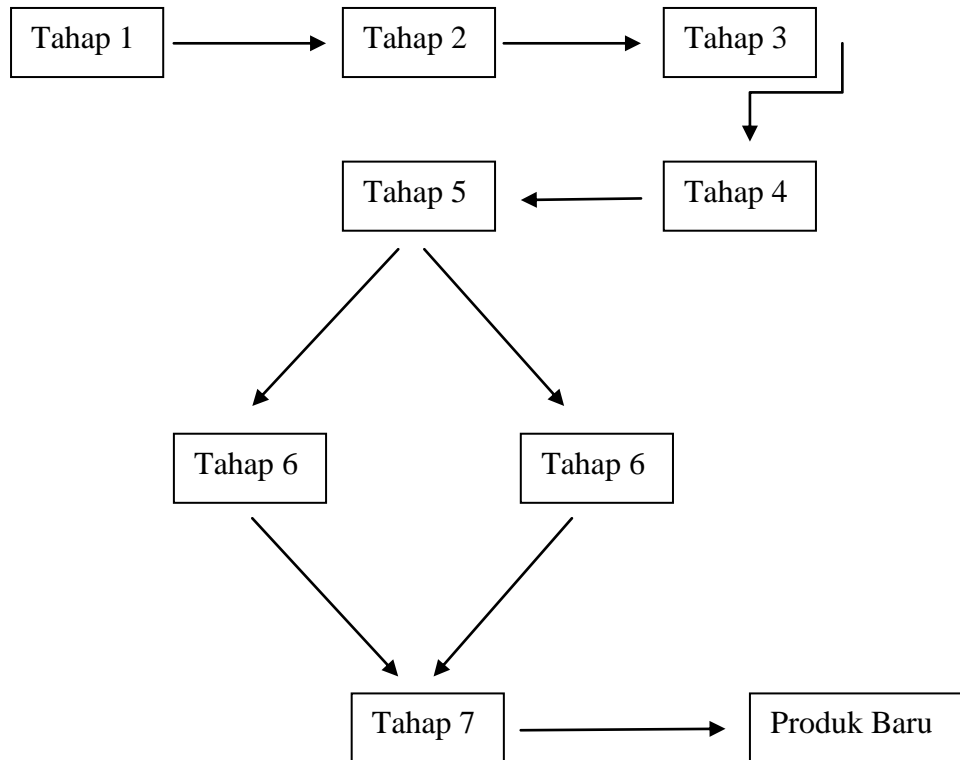
Pada pengembangan prototipe diperlukan adanya pengujian produk. Pengujian produk dilakukan untuk menguji produk baru dilingkungan konsumen yang nyata dan manajer akan melihat seberapa banyak antusias konsumen terhadap produk yang sudah nyata tersebut. Manajer akan mendatangi para pedagang grosir dan toko-toko pakaian dengan mencoba menawarkan produk yang berasal dari inovasi. Manajer akan membawa produk yang nyata dengan kualitas yang bagus dan untuk sampel nya harus diperhatikan juga kualitas jahitannya. Dengan memberikan sampel

kepada para pedagang secara gratis ataupun dengan harga yang lebih murah nantinya akan memberi masukan kepada para manajer untuk lebih mengembangkan produknya lagi. Produk yang sudah laku dan cocok di konsumen atau pedagang, nantinya pedagang akan terus mengambil produk yang sudah di buat usaha ini. Mereka akan selalu mempertimbangkan kualitas dan harga yang UD Eva Indah Tulungagung jual.

Tahap terakhir adalah tahap komersialisasi, tahap ini selalu berhubungan dengan perencanaan dan pelaksanaan strategi peluncuran produk baru ke pasaran. Tentunya manajer harus menentukan waktu yang tepat untuk mengeluarkan produk baru. Produk yang keluar tepat pada waktunya akan memberikan keuntungan yang banyak bagi setiap usaha. Apabila waktu untuk peluncuran produk terlambat, maka setiap usaha mengalami kerugian.

Dari tahap – tahap yang dilakukan dalam pengembangan produk di atas maka penulis bisa menggambarkan alur kegiatan perusahaan dalam melakukan pengembangan produk sampai tahap terakhir. Setelah dari tahap terakhir maka perusahaan mempunyai produk baru yang bisa diandalkan dan bisa memberikan keuntungan kepada setiap usaha.

Gambar alur kegiatannya adalah sebagai berikut :



Tahap 1	: Pemunculan ide / gagasan produk
Tahap 2	: Penyaringan
Tahap 3	: Pengujian konsep
Tahap 4	: Analisis bisnis
Tahap 5	: Pengembangan atau pembuatan Prototipe
Tahap 6	: Pengujian produk
Tahap 6	: Uji pemasaran
Tahap 7	: Komersialisasi

Sumber : Analisis Teori Ricky W. Griffin

2. Faktor penghambat dan pendukung Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung dalam mengembangkan produk.

Keberlangsungan sebuah usaha yang bergantung pada upaya yang dilakukan untuk mengembangkan usaha terhadap barang yang di produksi tidak selalu berjalan dengan lancar. Berbagai cara dilakukan untuk menarik minat konsumen dan pedagang grosir dalam menjualkan produk usaha dagang ini. Hal tersebut harus diperhatikan dengan seksama dan teliti, dengan merencanakan apa saja hal yang mungkin akan terjadi dan penyelesaian masalah serta rencana kedua jika terjadi kegagalan terhadap rencana awal. Karena semua itu akan sangat mempengaruhi kelancaran pengembangan produk yang berujung pada keuntungan yang diperoleh.

Faktor yang mendukung dan menghambat untuk meningkatkan volume penjualan di Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung, yaitu faktor yang mendukung antara lain kurangnya ide atau gagasan, kurangnya sebuah gagasan terhadap produk yang akan di ciptakan. Ide tidak hanya berasal dari pemikiran semua manajer, akan tetapi untuk menggagas sebuah ide dibutuhkan referensi untuk menunjang sebuah ide yang bagus. Kurangnya ide ini menjadikan kendala bagi Usaha Dagang (UD) Eva Indah Tulungagung. selain kurangnya gagasan. Usaha ini juga memiliki kendala lain yaitu mahalanya biaya proses pengembangan produk.

Untuk melakukan upaya pengembangan produk biaya proses untuk pengembangannya membutuhkan biaya yang sangat banyak. manajer harus melakukan pengujian produk di pasaran, dengan barang yang nyata. Selain itu

biaya yang digunakan untuk mempromosikan produk agar di terima di pasaran juga membutuhkan biaya yang banyak.

Selain itu juga dalam melakukan pengembangan produk, usaha dagang ini juga memiliki faktor pendukung diantaranya keinginan untuk menaikkan omset usaha, setiap usaha pastinya menginginkan suatu keuntungan yang lebih. Keuntungan yang maksimal di dapatkan dari sebuah proses usaha yang baik. Tidak hanya itu, usaha ini juga selalu mengikuti perkembangan trend fashion yang sedang berkembang sekarang.

Dalam mengikuti perkembangan trend fashion sekarang ini sebuah usaha akan lebih maju dan tidak tertinggal. Usaha yang bagus adalah usaha yang selalu mengikuti perkembangan yang ada. Apabila suatu usaha tidak mengikuti perkembangan trend yang ada, dapat dipastikan akan mengalami kerugian yang besar.

Adanya teknologi juga menjadi pendukung usaha dagang ini dalam melakukan pengembangan produk. Teknologi yang digunakan dapat meningkatkan produksi yang dihasilkan usaha ini. Jadi lebih cepat proses pengerjaannya. Selain itu, teknologi memberi dampak yang bagus bagi usaha ini. Dengan adanya teknologi usaha dagang ini dapat menjangkau konsumen yang lebih luas dengan akses jaringan internet.