

**PENGELOLAAN BISNIS KONFEKSI KEMEJA  
DI DESA TUMBAL KECAMATAN COMAL PEMALANG  
TAHUN 2020**



**Disusun Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar Strata 1  
pada Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu  
Pendidikan**

**Oleh:  
ADHI SETYO TRI H  
A210160169**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN AKUNTANSI  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA  
2021**

**HALAMAN PERSETUJUAN**

**PENGELOLAAN BISNIS KONFEKSI KEMEJA  
DI DESA TUMBAL KECAMATAN COMAL PEMALANG  
TAHUN 2020**

**PUBLIKASI ILMIAH**

**Oleh:**

**ADHI SETYO TRI H**

**A210160169**

Telah disetujui dan dipertahankan di hadapan Dewan Penguji.

Surakarta, 24 April 2021



**Drs. Djumali, M.Pd**

**NIDN. 0613065401**

**HALAMAN PENGESAHAN**

**PENGELOLAAN BISNIS KONFEKSI KEMEJA DI DESA TUMBAL  
KECAMATAN COMAL PEMALANG TAHUN 2020**

Yang dipersiapkan dan di susun oleh:

**Adhi Setyo Tri Heryanto**

**A210160169**

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji

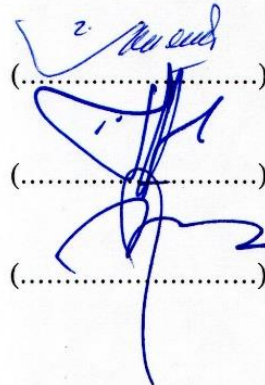
pada hari Senin, 3 Mei 2021

dan dinyatakan telah memenuhi syarat

Dewan Penguji

1. Drs. Djumali, M.Pd  
(Ketua Dewan Penguji)
2. Dhany Efita Sari, S.Pd, M.Pd  
(Anggota I Dewan Penguji)
3. Drs. Joko Suwandi, S.E, M.Pd  
(Anggota II Dewan Penguji)

(.....)  
(.....)  
(.....)



Surakarta, 3 Mei 2021

Universitas Muhammadiyah Surakarta

Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan

Dekan,



**Prof. Dr. Harun Joko Prayitno, M.Hum.**

**NIDN. 0028046501**

## PERNYATAAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa dalam publikasi ilmiah ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan orang lain, kecuali secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila kelak terbukti ada ketidakbenaran dalam pernyataan saya di atas, maka akan saya pertanggungjawabkan sepenuhnya.

Surakarta, 24 April 2021

Yang membuat pernyataan



**Adhi Setyo Tri Hervanto**

**NIM. A210160169**

**PENGELOLAAN BISNIS KONFEKSI KEMEJA  
DI DESA TUMBAL KECAMATAN COMAL PEMALANG  
TAHUN 2020**

**Abstrak**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana sistem pengelolaan bisnis pada konfeksi kemeja di Desa Tumbal Kecamatan Comal Pemalang. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Subyek penelitian ini adalah pemilik bisnis konfeksi kemeja dan karyawan. Obyek atau lokasi penelitian berada di konfeksi yang berada di Desa Tumbal Kecamatan Comal Pemalang. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara dan dokumentasi. Peneliti menggunakan triangulasi sumber untuk menjamin keabsahan data. Teknik analisis data menggunakan reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan/verifikasi. Hasil penelitian adalah 1. Dalam pengelolaan bisnis konfeksi kemeja langkah awal adalah *planning* (perencanaan) mulai dari lokasi dan bangunan, modal, alat dan bahan, kemudian ada pembelanjaan untuk mendapatkan bahan baku, mekanisme produksi pada konfeksi kemeja menggunakan ban berjalan (*laponde band*), Pengawasan dan pengarahan selalu diberikan untuk mempertahankan mekanisme produksi, rata-rata konfeksi mampu memproduksi sebanyak 250-300 lusin kemeja dalam satu minggunya. Untuk mempertahankan target produksi setiap pemilik konfeksi melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawannya, pemasaran biasanya dilakukan satu minggu, pengembangan produk kemeja dengan mengedepankan model-model yang kekinian. 2. Dalam pengelolaan sumber daya manusianya adalah sistem open rekrutmen yang disebar lewat media online *Facebook* atau *WhatsApp*, pelatihan kerja diberikan untuk menambah ilmu serta keterampilan, upaya organisasi mempertahankan sumber daya manusia adalah dengan memberikan kompensasi berupa gaji dan kesejahteraan terhadap setiap karyawannya. Maka dari itu perlu dilakukan penelitian lanjutan yang berkaitan dengan pengelolaan keuangan.

**Kata Kunci:** Pengelolaan Bisnis, Konfeksi Kemeja.

**Abstract**

The purpose of this study was to find out how the business management system for the shirt confection in Tumbal Village, Comal District, Pemalang. This type of research is descriptive qualitative. The subject of this research is the owner of a shirt confection business and employees. The object or research location is in a confection in Tumbal Village, Comal District, Pemalang. Data collection techniques used are observation, interviews and documentation. Researchers used source triangulation to ensure the validity of the data. The data analysis technique uses data reduction, data presentation, and conclusion drawing/verification. The results of the study are 1. In the management of the shirt confection business, the first step is planning (planning) starting from the location and building, capital,

tools and materials, then there is spending to get raw materials, the production mechanism for the shirt confection uses a conveyor belt (laponde band), Supervision and direction are always given to maintain the production mechanism, the average confection is able to produce as many as 250-300 dozen shirts in one week. To maintain the production target, each confection owner evaluates the performance of his employees, marketing is usually carried out one week, the development of shirt products by prioritizing contemporary models. 2. In the management of human resources, it is an open recruitment system which is distributed through online media Facebook or WhatsApp, job training is provided to increase knowledge and skills, the organization's efforts to maintain human resources are to provide compensation in the form of salaries and welfare to each employee. Therefore, it is necessary to conduct further research related to financial management.

**Keywords:** Business Management, shirt confection

## 1. PENDAHULUAN

Bisnis adalah kegiatan yang dilakukan oleh individu atau suatu kelompok yang di dalamnya melibatkan proses produksi, pembelian, penjualan ataupun pertukaran akan barang dan jasa. Kebanyakan orang pastinya mempunyai keiinginan untuk mendirikan suatu bisnis sendiri untuk bisa membantu memenuhi kebutuhan yang menunjang kehidupannya. Menurut Sukirno (2013: 5) “kebutuhan manusia adalah keinginan setiap manusia untuk memperoleh barang dan jasa”. Dengan berbagai macam kemauan kebutuhan manusia akan barang dan jasa yang begitu besar, menjadikan setiap kalangan perintis bisnis dituntut untuk mengeluarkan ide-ide yang kreatif dalam menciptakan produk baru agar bisa meningkatkan daya saing di pasaran.

Untuk mewujudkannya suatu bisnis yang sukses seorang pembisnis harus memikirkan perencanaan bisnis yang benar-benar matang, Harsono (2015: 21) “mengatakan ketika kita menyusun strategi dari yang tidak mungkin dan untuk mewujudkannya menjadi sesuatu strategi yang mungkin”. Artinya seseorang harus bisa meyusun strategi bisnis yang matang untuk mengembangkan bisnisnya, karena dengan strategi yang berbeda dengan yang lainnya pastinya akan menghasilkan (*goals*) yang diinginkan.

Namun tidak semua bisnis dapat dicapai atau dirintis oleh seluruh kalangan masyarakat, banyaknya masyarakat menengah bawah tentunya akan

kesusahan dalam merintis sebuah bisnis, karena hal itu pemerintah membuat suatu rancangan undang-undang dengan tujuan membantu usaha masyarakat menengah bawah dalam memulai sebuah bisnis, dengan harapan dapat meningkatkan usaha dan taraf hidup yang lebih baik. Salah satu usaha yang dilakukan pemerintah adalah dicetuskannya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Menurut Undang-Undang No 20 Tahun 2008 tentang UMKM:

“Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi secara luas kepada masyarakat, dan dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat, mendorong pertumbuhan ekonomi, dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional”.

Kebanyakan UMKM itu dikelola perorangan dan juga tergolong dalam jenis industri kecil, Menurut Anoraga (1997: 44) “industri kecil merupakan bentuk perekonomian rakyat yang berskala kecil dengan modal yang tidak begitu besar”. Menurut Lindhawati (2008: 15) “industri kecil dan industri rumah tangga merupakan bentuk perekonomian rakyat Indonesia, apabila dikelola dan dikembangkan dengan baik, maka dapat membantu mengembangkan perekonomian di Indonesia”. Salah satu bentuk UMKM yang dapat ditemui di masyarakat adalah konfeksi.

Menurut Perdhanawati (2017: 12) “konfeksi adalah usaha pembuatan pakaian jadi dalam jumlah yang besar dengan model pakaian yang sama dan dibuat dengan ukuran yang standar”. Konfeksi tergolong bisnis usaha busana. Kebutuhan primer manusia akan pakaian tentu tidak akan ada habisnya, dengan kemajuan jaman yang semakin modern dan juga canggih menimbulkan banyaknya permintaan model-model pakaian yang berbagai macam.

Dalam memulai sebuah bisnis konfeksi kemeja aspek yang harus diperhatikan adalah sistem pengelolaannya, para pemilik harus benar-benar menerapkan sistem pengelolaan yang baik untuk memajukan bisnis konfeksi kemeja. Pengelolaan itu sendiri bisa dari segi perencanaan awal, pengorganisasian, proses produksi dan pemasaran. Selain itu salah satu bagian yang terpenting lainnya selain pengelolaan adalah manajemen sumber daya

manusia karena SDM lah yang menjalankan semua mekanisme dalam usaha konfeksi. Kualitas SDM dalam suatu perusahaan merupakan kunci dari keberhasilan perusahaan tersebut. dengan manajemen SDM yang baik semua proses operasional pada suatu perusahaan pastinya akan berjalan dengan lancar.

Desa Tumbal Kecamatan Comal Pematang merupakan tempat tinggal penulis sekaligus disanalah penulis menemukan suatu Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang bergerak di bidang usaha konfeksi kemeja. Konfeksi merupakan industri kecil rumah tangga yang merupakan tempat pemembuatatan pakain jadi. Di daerah tersebut banyak dijumpai usaha konfeksi yang banyak membuat pakaian khususnya pakain kemeja pria. Usaha konfeksi di Desa Tumbal merupakan bisnis yang dimiliki satu keluarga, dimana pemilik merangkap sebagai manajer perusahaan yang bekerja sendiri dan memiliki gaya *manajemen* (pengelolaan) sendiri. Dengan demikian peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada bisnis konfeksi yang ada di Desa Tumbal, untuk bisa mengetahui bagaimana pengelolaan bisnis dan SDM yang ada pada bisnis konfeksi kemeja.

Berdasarkan uraian diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul Pengelolaan bisnis konfeksi kemeja di Desa Tumbal Kecamatan Comal Pematang tahun 2020, tujuan peneliti melakukan penelitian ini adalah untuk mendiskripsikan pengelolaan bisnis dan pengelolaan SDM konfeksi kemeja yang ada di Desa Tumbal.

## **2. METODE**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Desain penelitian ini merupakan deskriptif kualitatif. Obyek penelitian ini adalah konfeksi kemeja yang ada di Desa Tumbal Kecamatan Comal Pematang. Narasumber dalam penelitian ini adalah pemilik konfeksi kemeja meliputi Bapak KS, Bapak DS, dan Saudara MF dan karyawannya meliputi TS, LH, dan GF. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa observasi, wawancara dan dokumentasi. Keabsahan data penelitian ini menggunakan triangulasi sumber. Dengan menggunakan analisis data menurut Menurut Miles dan Huberman dalam Sugiyono (2018: 247) yaitu:



“*data reduction* (reduksi data), *data display* (penyajian data), dan *conclusion drawing/verification* (penarikan kesimpulan/verifikasi)”.

### **3. HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **3.1 Penglolaan Bisnis Konfeksi Kemeja**

Menurut Handoko (2009: 8) “pengelolaan adalah proses perencanaan, pengarahan, pengorganisasian dan pengawasan usaha-usaha para anggota organisasi serta penggunaan sumber daya organisasi lainnya agar mencapai tujuan organisasi yang sudah ditetapkan”. Pengelolaan yang baik tentunya akan menghasilkan kepuasan bagi pemilik perusahaan serta bermanfaat bagi kesiapan dalam sebuah bisnis. Pengelolaan pada sebuah bisnis konfeksi kemeja meliputi banyak aspek didalamnya.

##### **3.1.1 Perencanaan memulai bisnis konfeksi**

Perencanaan (planning) adalah memikirkan apa yang akan dikerjakan dengan sumber yang dimiliki, Perencanaan dilakukan untuk menentukan tujuan perusahaan secara keseluruhan dan cara terbaik untuk memenuhi tujuan itu. Perencanaan harus mempertimbangkan kebutuhan fleksibilitas, agar mampu menyesuaikan diri dengan situasi dan kondisi baru secepat mungkin. Untuk memulai bisnis konfeksi kemeja terdapat tiga perencanaan. Perencanaan yang pertama ada perencanaan lokasi dan bangunan. *Pemilik konfeksi memilih lokasi yang strategis untuk membanagun tempat usahanya.* Perencanaan yang kedua ada modal awal, *modal awal yang dikeluarkan setiap pemilik bisnis konfeksi rata-rata diatas Rp 70.000.000.* Perencanaan yang ketiga ada alat dan bahan, *alat utama yang harus dimiliki untuk memulai usaha bisnis konfeksi kemeja adalah mesin jahit, mesin finishing dll.*

Perencanaan pada bisnis konfeksi kemeja yaitu ada perencanaan lokasi dan bangunan, modal, serta alat dan bahan. Ketiga perencanaan tersebut sangat berguna untuk menunjang kelancaran pada bisnis konfeksi kemeja yang baru dimulai. Hasil penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Perdhanawati (2017) yang menunjukkan kelancaran dan kemajuan usaha menurut

pemilik usaha konfeksi, modiste, bordir adalah faktor lokasi, mesin, tenaga kerja dan uang/modal.

### 3.1.2 Pengorganisasian pada bisnis konfeksi

Pengorganisasian merupakan usaha untuk menyusun suatu komponen-komponen pokok dalam suatu organisasi yang diatur sedemikian rupa, sehingga dapat dipakai sebagai sarana untuk mencapai tujuan. Pengorganisasian dilakukan untuk mempermudah sistem operasional pada setiap karyawan dan mempermudah pengawasan kerja agar sesuai dengan standart kerja yang telah ditentukan. Pelaksanaan proses pengorganisasian yang sukses, dapat tercermin pada struktur organisasinya sehingga suatu organisasi dapat mencapai tujuannya. Tetapi untuk sebagian besar konfeksi yang ada di Desa Tumbal tidak memiliki struktur organisasi. *Ketiga konfeksi tidak memiliki Struktur tidak ada, tetapi saya menunjuk orang untuk membantu saya dalam mengawasi operasional produksi disini.*

Sebagian besar konfeksi yang ada di Desa Tumbal belum memiliki struktur organisasi untuk mengelola bisnis konfeksinya, karena memang konfeksi tersebut dikelola perorangan, pemilik usaha hanya menunjuk seseorang atau salah satu dari keluarga sendiri untuk membantu menjalankan operasional pada bisnis konfeksinya. Hasil penelitian ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Parks (2017), hasil penelitiannya adalah analitik bisnis memang memainkan peran yang sangat penting dalam sebuah pengambilan keputusan.

### 3.1.3 Pengarahan dan Pengawasan

Pengarahan adalah suatu tindakan untuk mengusahakan agar semua anggota kelompok berusaha untuk mencapai sasaran sesuai perencanaan manajerial dan usaha. Sedangkan Pengawasan adalah pemantauan aktivitas untuk menjamin bahwa standar dapat terlaksana sebagaimana yang direncanakan. Suatu usaha yang dikelola sendiri pastinya akan membutuhkan usaha yang lebih untuk mengatur jalannya operasional pada bisnis konfeksi kemeja, pelaku usaha harus benar-benar memberikan pengarahan dan pengawasan yang terus menerus kepada setiap karyawannya untuk menyesuaikan dengan model yang dikerjakan. *Ketiga pemilik konfeksi melakukan Pengarahan setiap hari, hal ini dilakukan untuk*

*mengarahkan setiap karyawan untuk mengerjakan kemeja dengan model yang sudah ditentukan.*

Pemilik bisnis konfeksi kemeja melakukan pengarahan dan pengawasan yang hampir setiap hari dilakukan. Tujuan dilakukannya pengarahan dan pengawasan untuk mengurangi tingkat kesalahan pada saat proses produksi supaya bisa menghasilkan produk barang yang berkualitas dengan model yang sudah ditetapkan oleh pemilik konfeksi. Pernyataan relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Septiarso (2015) yang menunjukkan proses pengarahan pada wahana Widuri Water Park dilakukan oleh seorang general manager dan rutin dilakukan setiap satu bulan sekali

#### 3.1.4 Evaluasi Kinerja

Penerapan penilaian kerja atau evaluasi kinerja juga bisa digunakan untuk meningkatkan kualitas kinerja karyawan pada sebuah perusahaan. Dengan terjaganya kualitas kinerja karyawan tentunya akan sangat berpengaruh untuk mengurangi kesalahan-kesalahan kerja yang kerap terjadi sebelumnya. Evaluasi juga dapat membantu pemilik bisnis konfeksi untuk mengetahui kendala apa saja yang kerap terjadi pada setiap karyawannya. *Setiap konfeksi melakukan evaluasi kinerja untuk meningkatkan kinerja para karyawan dan mempertahankan kualitas.*

Setiap pemilik bisnis konfeksi kemeja melakukan evaluasi kinerja dalam kurun waktu satu minggu sekali dan satu bulan sekali. Evaluasi kegiatan operasional sangat diperlukan dalam bisnis konfeksi, karena hal tersebut dilakukan untuk menunjang kemajuan bisnis konfeksi itu sendiri dan meminimalisir kesalahan yang kerap terjadi agar kualitas hasil produksi tetap terjaga. Pernyataan ini relevan dengan penelitian Wilandari (2020), penilaian kerja pada karyawan berpengaruh signifikan terhadap kinerja karyawannya.

#### 3.1.5 Pembelanjaan

Pembelanjaan merupakan proses tentang merencanakan, mengorganisir, melaksanakan, mengontrol dana yang dimilikinya dalam mencapai tujuan yang telah ditentukan. Dan tujuan dari pembelanjaan itu sendiri adalah memutarakan dana yang dimiliki sebaik mungkin dan benar untuk kelangsungan proses

produksi perusahaan kedepannya. *Rata-rata pemilik konfeksi untuk pembelanjaan dilakukan 1 bulan sekali, pengeluaran belanja bahan pokok sekitar Rp 80.000.000. Untuk belanja benang, kancing dan lain-lain menyesuaikan dengan bahan baku yang akan diproduksi, pengeluarannya satu minggu Rp 3.000.000.*

Pemilik bisnis konfeksi akan mengatur efektifitas pembelanjaan bahan baku pokok untuk menunjang proses produksi di konfeksinya. Rata-rata pembelanjaan untuk bahan baku kemeja dilakukan setiap satu bulan sekali. Untuk pembelanjaan bahan baku pendukung seperti benang dan kancing rata-rata dari pemilik bisnis konfeksi kemeja dilakukan harian atau mingguan menyesuaikan dengan bahan baku pokok yang akan diproduksi. penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Daud (2017) sistem pengendalian persediaan bahan baku tepung terigu untuk produksi roti di Wilton Kualasimpang sudah efektif dari segi biaya persediaan.

#### 3.1.6 Mekanisme Produksi

Proses produksi merupakan perubahan bahan-bahan dari sumber-sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen, hasil itu dapat berupa barang ataupun jasa. setiap konfeksi pastinya sudah menciptakan standar produksi untuk menjaga kualitas kemeja yang dihasilkan. *Mekanisme produksi kemeja dimulai dari bagian potong bahan, bahan di potong berdasarkan size dan model yang sudah ditentukan, kemudian masuk ke tahap penomoran (numbering) atau sistem seri untuk mengelompokkan potongan sesuai ukuran dan model. Setelah itu ke tahap jahit, mulai dari jahit badan, leher, saku, dan lengan. Selesai dari proses jahit masuk ke tahap quality control. lolos dari quality control langsung ke tahap finishing, finishing pertama dimulai dari mesin obras, kemudian lanjut ke tahap penyambungan bagian badan belakang dan depan (make up), selesai dari make up masuk ke tahap lobang dan pasang kancing, semisal memproduksi jahitan tinds masuk ke tahap tinds. Setelah semua proses selesai masuk ke tahap quality control kedua untuk memastikan tidak ada cacat pada kemeja, apabila tidak ada cacat langsung masuk ke proses akhir yaitu pengemasan. Semua proses produksi sudah sesuai dengan standar yang ditentukan.*

Mekanisme proses produksi kemeja pada setiap konfeksi memiliki mekanisme produksi yang sama, mulai dari langkah awal potong bahan hingga tahap pengemasan. Setiap konfeksi juga melakukan *Quality control* pada proses produksi kemeja, hal tersebut dilakukan agar kualitas barang produksi tetap terjaga dan juga mengurangi kesalahan pada hasil produksi kemeja. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Amanda (2018), menggunakan sistem produksi secara menyeluruh (*Whole Garment Manufacturing System*) dengan sistem progresif pada kelompok *Job bundl*.

### 3.1.7 Target Produksi

Target produksi diperlukan untuk menunjang permintaan konsumen dipasaran. Setiap konfeksi rata-rata memiliki target tersendiri untuk kemeja yang akan diproduksi, dengan adanya target produksi diharapkan dapat mencukupi permintaan dari para konsumen dipasaran, hal ini dikatakan oleh ketiga pemilik konfeksi *Dalam satu minggu mampu memproduksi 300 lusin, dalam satu bulan 1200 lusin.*

Setiap pelaku bisnis pastinya memiliki target, hal itu juga berlaku pada konfeksi kemeja Rata-rata dalam satu minggu setiap konfeksi mampu memproduksi 250 sampai 300 lusin produk kemeja. Target tersebut harus bisa tercapai guna meningkatkan pemasaran pada hasil produk kemeja.

### 3.1.8 Pengembangan Produk Kemeja

Untuk lebih meningkatkan progres pemasaran pemilik bisnis konfeksi kemeja juga dituntut untuk berinovasi dalam mengembangkan produk kemeja yang mereka buat, hal ini dilakukan untuk menyeimbangkan permintaan dari para konsumen di pasaran. Hal tersebut sesuai dengan pernyataan ketiga pemilik bisnis konfeksi yang mengatakan bahwa *Pengembangan produk ditekankan pada bahan baku dan model, untuk bahan baku disesuaikan dengan permintaan, model menyesuaikan dengan pasaran. Contohnya sekarang model kemeja parnel lengan panjang.*

Pengembangan untuk produk kemeja setiap konfeksi mengedepankan model-model yang kekinian dan bahan yang berkualitas. Supaya hasil produk kemeja dapat dengan mudah diterima dipasaran dan target pemasaran bisa

tercapai. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Jasmani (2018) yaitu pengembangan produk secara simultan memiliki hubungan positive dan signifikan terhadap peningkatan hasil penjualan.

### 3.1.9 Pemasaran Hasil Produksi Kemeja

Pemasaran merupakan kegiatan usaha yang bertujuan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa untuk memuaskan kebutuhan kepada konsumen maupun pasar. Strategi pemasaran juga harus dipilih secara tepat supaya produk barang atau jasa dapat bersaing dan menembus pasaran. *Pemasaran produk dilakukan satu minggu sekali sekitar 280-300 lusin. Untuk produk dikirim ke daerah yang sdah ditentukan Banten, Bandung dan Jakarta. kaum remaja dan anak-anak merupakan target utama.*

Rata-rata setiap konfeksi melakukan pemasaran hasil produksi kemeja setiap satu minggu sekali ke kota-kota yang sudah tentukan. Setiap pemilik konfeksi sudah mempunyai target pasar tersendiri untuk memasarkan produk kemejanya. Sasaran utama dalam pemasaran produk kemeja mereka adalah kaum remaja dan anak-anak. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Wibowo, Arifin dan Sunarti (2015) yang menunjukkan dalam memasarkan produknya, batik Diajeng Solo menggunakan strategi pemasaran segmentasi, targeting ke kalangan usia muda antara 16 – 30 tahun dan perusahaan.

## 3.2 Penglolaan Sumber Daya Manusia

### 3.2.1 Rekrutmen Karyawan

Sumber Daya Manusia adalah salah satu faktor yang sangat penting bahkan terikat dan tidak dapat dilepaskan dari sebuah organisasi, institusi maupun perusahaan. Untuk mendapatkan sumber daya manusia atau karyawan yang sesuai dengan keinginan maka harus diadakannya perekrutan sumber daya manusia untuk mendukung semua proses pada suatu perusahaan. *Untuk rekrutmen yang pertama lewat mulut ke mulut yang kedua media online facebook dan story WA.*

Open rekrutmen karyawan yang dilakukakan pemilik bisnis konfeksi kemeja dilakukan dengan menyebar luaskan lewat media online seperti *Facebook* dan *WA* dan juga lewat lisan atau dari mulut kemulut. Open rekrutmen dilakukan dengan tujuan mendapatkan karyawan yang berkualitas dan sesuai dengan kriteria

yang sudah ada. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Halim (2016) yang menjelaskan Sistem rekrutmen yang digunakan oleh Cahaya Tiga Tunggal yaitu melalui media internet dan melalui rekomendasi dari karyawan yang bekerja didalam perusahaan.

### 3.2.2 Penempatan dan Pemberian Tugas

Penempatan kerja adalah menempatkan posisi seseorang dalam posisi pekerjaan yang tepat, seberapa baik seorang karyawan dalam bekerja maka akan mempengaruhi jumlah kualitas pekerjaannya. Sedangkan pemberian tugas adalah memberikan wewenang atau tanggung jawab kepada seseorang untuk menyelesaikannya. Penempatan dan pemberian tugas untuk setiap karyawan tugas juga sangat diperlukan pada setiap perusahaan konfeksi, agar jalannya operasional pada produksi bisa berjalan dengan semaksimal mungkin. *Khusus operator produksi ditempati karyawan yang sudah ada basik menjahit, bagi karyawan yang belum ada basik di tempatkan di bagian finishing, quality control dan pengemasan. Untuk penugasan semua fokus pada bagian masing-masing. Untuk bagian quality control bisa melakukan doble tugas dibagian packing.*

Penempatan setiap karyawan konfeksi kemeja untuk bagian produksi menjahit para pemilik konfeksi cenderung lebih memilih karyawan yang sudah ada pengalaman lebih. Untuk pemberian tugas masing-masing bagian akan difokuskan pada tugas yang sudah diberikan kecuali ada bagian yang memang membutuhkan batuan untuk dapat menyelesaikan tugasnya. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Goni, Adolfina, Sumarow (2015) dengan hasil penelitian pelatihan, penempatan kerja dan kompensasi berpengaruh signifikan dan positif terhadap kinerja karyawan

### 3.2.3 Pelatihan Kerja

Pemeliharaan tenaga kerja dilakukan untuk mempertahankan kualitas tenaga kerja yang dimiliki dan untuk meningkatkan kemampuan disetiap tenaga kerja. Pemberian pelatihan kerja terhadap karyawan juga merupakan bentuk dukungan pada pemeliharaan tenaga kerja. Pelatihan kerja diberikan agar tenaga kerja bisa mengembangkan kemampuannya lagi, serta menambah wawasan yang luas untuk pengalaman kedepannya. *ketiga pemilik bisnis konfeksi memberikan pelatihan*

*kerja bagi karyawan baru dibagian finishing. Diberikan pengetahuan dasar pada bagian finishing, untuk menambah pengetahuan supaya dikemudian waktu bisa ditempatkan di bagian jahit.*

Memberikan pelatihan kerja kepada karyawan baru yang belum mempunyai pengalaman atau skill di bidang konfeksi merupakan langkah untuk meningkatkan kualitas SDM. Langkah tersebut diberikan untuk mendukung menambah keterampilan SDM yang dimiliki pada setiap konfeksi. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Gustina, dkk (2018) yang menunjukkan pemilik usaha harus mengerti bahwa kemampuan SDM yang lebih baik akan menjadikan perjalanan bisnis menjadi lebih baik.

#### 3.2.4 Pemberian Upah atau Gaji

Sistem pemberian upah atau gaji pada konfeksi kemeja rata-rata menggunakan sistem upah jangka waktu yaitu sistem pemberian upah menurut jangka waktu tertentu, misalnya harian, mingguan atau bulanan. Upah atau gaji yang diberikan biasanya dalam bentuk upah nominal yang dimaksud dengan upah nominal adalah sejumlah uang yang dibayarkan kepada para buruh yang berhak secara tunai sebagai imbalan atas jasanya. *Gaji untuk karyawan konfeksi bagian produksi Rp 1.718.000, finishing Rp 1.600.000, quality control dan packing Rp 1.500.000.*

Ketiga konfeksi tersebut ada dua acara dalam pemberian upah atau gaji kepada karyawan yaitu dengan sistem gaji bulanan dan sistem gaji mingguan. Untuk nominal gaji yang didapat untuk masing-masing bagian dari ketiga konfeksi itu rata-rata hampir sama. Penelitian ini relevan dengan penelitian yang dilakukan oleh Huda (2012) bahwa pemberian upah kepada karyawan di usaha konfeksi Wijaya Tulungagung adalah menggunakan sistem jangka waktu, yaitu dengan sistem upah harian, mingguan dan bulanan.

#### 3.2.5 Kesejahteraan Karyawan

Kompensasi atau kesejahteraan merupakan hubungan timbal balik antara perusahaan dengan karyawan. Kesejahteraan bagi setiap karyawan sangat penting bagi perusahaan, karena mencerminkan upaya organisasi untuk mempertahankan sumber daya manusia yang sudah ada. Kompensasi atau kesejahteraan dapat diberikan dalam bentuk finansial ataupun non finansial. *Para pemilik konfeksi*



*memberikan Kesejahteraan berupa kenyamanan kerja, keselamatan kerja dan bonus bagi yang menyelesaikan di atas target.*

Kesejahteraan bagi setiap karyawan merupakan hal mutlak yang harus diberikan oleh setiap perusahaan, karena mencerminkan upaya organisasi untuk mempertahankan sumber daya manusianya. Kesejahteraan diberikan dengan maksud untuk memberikan balas jasa kepada karyawan dan untuk memotivasi mereka agar mencapai tingkat prestasi kerja yang diinginkan.

#### **4. PENUTUP**

##### **4.1 Kesimpulan**

- a. Dalam memulai sebuah bisnis konfeksi kemeja langkah awal yang dilakukan oleh pemilik bisnis konfeksi adalah melakukan *planning* (perencanaan) mulai dari lokasi dan bangunan, modal, alat dan bahan. kemudian langkah selanjutnya adalah pembelanjaan untuk mendapatkan bahan baku kemeja dan bahan baku lainnya untuk menunjang operasional produksi. Kelancaran proses operasional produksi tidak terlepas dari mekanisme produksi yang terstruktur yang dilakukan oleh pemilik konfeksi kemeja. Rata-rata mekanisme produksi pada konfeksi kemeja menggunakan ban berjalan (*laponde band*). Pengawasan dan pengarahan selalu dilakukan untuk mempertahankan mekanisme produksi yang sudah diterapkan. Karena konfeksi kemeja adalah sebuah bisnis yang dimiliki perorangan dan kebanyakan tidak mempunyai struktur didalamnya, pemilik biasanya menunjuk anggota keluarganya untuk membantu mengawasi jalannya operasional produksi. Rata-rata konfeksi mampu memproduksi sebanyak 250-300 lusin kemeja dalam satu minggunya. Untuk mempertahankan target produksi setiap pemilik konfeksi melakukan evaluasi terhadap kinerja karyawannya. Dan pemasaran biasanya dilakukan satu minggu sekali dan didistribusikan ke kota-kota besar yang sudah menjadi tujuan utamanya. Sasaran utama dalam pemasaran produk kemeja adalah para remaja dan anak-anak. Strategi yang dilakukan untuk meningkatkan pemasaran produk kemeja, setiap pemilik konfeksi kemeja melakukan

pengembangan pada setiap produk kemejanya dengan mengedepankan model-model yang kekinian.

- b. Kesuksesan dalam sebuah bisnis konfeksi kemeja juga didukung dengan SDM yang berkualitas, dengan sistem open rekrutmen yang disebar lewat media online *Facebook* atau *WA* untuk mendapatkan karyawan yang sesuai dengan kriteria. Penempatan dan pemberian tugas pada bagian masing-masing juga dilakukan untuk memperlancar proses operasional. Untuk karyawan yang masih minim pengetahuan tentang dunia konfeksi juga diberikan pelatihan kerja untuk menambah ilmu serta keterampilan. Upaya organisasi mempertahankan SDM adalah dengan memberikan kompensasi berupa gaji dan kesejahteraan terhadap setiap karyawannya, gaji diberikan mulai dari satu minggu sekali ataupun satu bulan sekali sesuai kebijakan dari pemilik usaha.

#### **4.2 Rekomendasi**

- a. Kepada setiap pemilik bisnis konfeksi agar bisa membuat struktur organisasi pada konfeksinya. Supaya sistem operasional bisa dilakukan semaksimal mungkin agar dapat memajukan bisnis konfeksi.
- b. Bagi peneliti selanjutnya hendaknya melakukan penelitian yang lebih luas tentang kondisi karyawan yang ada di bisnis konfeksi kemeja.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- Amanda, D. R. (2018). *Sistem Produksi Pada Usaha ElHanief Konveksi di Banda Aceh*. Skripsi.
- Anoraga, P. (1997). *Manajemen Bisnis*. Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Daud, M. N. (2017). *Analisa Pengendalian Persediaan Bahan Baku Produksi Roti Wilton Kualasimpang*. *Jurnal Samudra Ekonomi Dan Bisnis*. Vol 8, 184-198.
- Goni, L.W., Adolfina, Sumarauw, J. (2015). *Pengaruh Pelatihan, Penempatan Kerja, Dan Kompensasi Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Bank Sulutgo Kantor Pusat Manado*. *Jurnal Emba*. Vol.3 No.4, 44-54.
- Halim, W. S. (2016). *Analisis Rekrutmen Dan Seleksi Karyawan Pada Perusahaan Bihun Cahaya Tiga Tunggal*. Vol 1, 179-185.

- Handoko, T. H. (2009). *Manajemen Edisi Kedua*. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Harsono. (2015). *Sukses Sebelum Berbisnis Belajar Menyusun Anggaran Bisnis*. Sukoharjo: Duta Permata Ilmu.
- Huda, M. C. (2012). *Analisis Pemberian Upah Terhadap Kinerja Karyawan Di Usaha Konveksi Wijaya Tulungagung Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Skripsi.
- Jasmani. (2018). *Pengaruh Promosi Dan Pengembangan Produk Terhadap Peningkatan Hasil Penjualan (Studi PT. Baja Perkasa Jakarta)*. Jurnal Ilmiah Semarang. Vol 1, 142-157.
- Jogloabang. (2019) *Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang UMKM*. (2020, November 8). Retrieved from Jogloabang.com: <https://www.jogloabang.com/pustaka/uu-20-2008-usaha-mikro-kecil-menengah>.
- Lindhawati, E. (2008). *Pengelolaan Usaha Konveksi di Kecamatan Wedi Kabupaten Klaten*. Jurnal Pendidikan Akuntansi. Vol 1.
- Parks, R. F. (2017). *Understanding Business Analytics Success and Impact*. Journal Information System Education. Vol 15 No. 6, 43-55.
- Perdhanawati, V. (2017). *Manajemen Usaha Konveksi, Modiste dan Bordir di Kecamatan Mayangan Kota Probolinggo*. Jurnal Penelitian Busana dan Desain. Vol 1 No.
- Septiarso, J. F. (2015). *Survei Manajemen Wahana Olahraga Rekreasi Widuri Water Park Kabupaten Pemalang Tahun 2014*. Skripsi.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sukirno, S. (2013). *Mikro Ekonomi Teori Pengantar*. Jakarta: PT Raja Gafindo. Jakarta: PT Raja Gafindo Perkasa.
- Wilandari, D. F., Sunarsih, D., Mas'adi, M. (2020). *Pengaruh Penilaian Kerja Terhadap Kinerja Karyawan Pada Pt. Jaya Mandiri Rekabuana Di Cilandak*. Jurnal Ekonomi Efektif. Vol 3, 262-269.