

## PEMBERDAYAAN EKONOMI MASYARAKAT DI BIDANG USAHA KONVEKSI DESA MANDALA KECAMATAN CIMANGGU KABUPATEN CILACAP

**Elok Amrina Rosyada, Yulian Masghul Khariri**

Hukum Tata Negara, Ekonomi Syariah, Fakultas Syariah, Fakultas Ekonomi Bisnis Islam,  
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, Indonesia

*E-mail:* elokamrina85@gmail.com

### **Abstract**

*Convection is a small and medium micro business or people also often call it a home industry. In general, convection entrepreneurs get large orders and quantities only at certain moments, such as before Eid, and the start of a new school year. Actually, building a garment business doesn't have to build a garment factory, but you can open this on a home scale so it's very suitable as a side business. This specification makes it easy for business people to run a convection business so that it remains smooth and growing. Convection (apparel), which is devoted to apparel for adult women. The more trendy ones keep up with the times and are designed with interesting motifs. The producers usually together provide a variety of products at affordable prices.*

**Keywords:** convection, community groups, traders, businesses.

### **Abstrak**

Konveksi merupakan usaha mikro kecil dan menengah atau orang-orang juga sering menyebutnya industri rumahan. Pada umumnya, pengusaha konveksi mendapatkan pesanan dan jumlah yang besar pada momen-momen tertentu saja, seperti menjelang lebaran, dan pergantian tahun ajaran baru. Sebenarnya, membangun bisnis konveksi tidak harus membangun pabrik garmen, tapi Anda bisa membuka ini dalam skala rumahan sehingga sangat cocok dijadikan sebagai usaha sampingan. Spesifikasi ini memudahkan pebisnis untuk menjalankan sebuah bisnis konveksi agar tetap lancar dan semakin berkembang. Konveksi (pakaian jadi), dimana dikhususkan untuk pakaian jadi untuk wanita dewasa. Yang lebih trend mengikuti perkembangan zaman dan dirancang dengan motif yang menarik. Para produsen biasanya bersama menyediakan produk yang beragam dengan harga yang terjangkau.

**Kata Kunci:** konveksi, kelompok masyarakat, pedagang, bisnis.

## **PENDAHULUAN**

Konveksi merupakan jenis usaha dalam pembuatan pakaian atau sandang secara banyak. Pekerja yang berperan dalam pembuatan pakaian meliputi beberapa penjahit. Penjahit memerlukan keterampilan serta ketelitian dalam menggunting, membuat

pola dan menjahit. Aktivitas tersebut biasanya dilakukan dengan posisi duduk, kepala menunduk dan badan yang membungkuk dalam waktu yang cukup lama. Menurut UU pasal 77 ayat 1, No. 13/2003 dalam ketenagakerjaan jam kerja normalnya 7 sampai 8 jam perhari. Namun untuk mencapai target pesanan seorang penjahit bisa bekerja lebih dari 8 jam. Bahan baku utama yang dibutuhkan untuk proses produksi menjadi syarat utama dimulainya usaha konveksi. Anda harus tahu terlebih dahulu di mana tempat-tempat untuk mendapatkan bahan baku. Jika permintaan masih sedikit, Anda tidak perlu terlalu khawatir dengan persediaan bahan baku yang minim. Memasarkan produk yang Anda produksi adalah salah satu kunci dalam mencapai kesuksesan kelancaran usaha konveksi. Memasarkan hasil produksi membutuhkan berbagai strategi dan biaya promosi yang harus dipersiapkan.

Hal pertama yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan observasi pasar. Ketahui terlebih dahulu tren apa yang sedang berkembang di pasaran. Setelah itu, persiapkan bagaimana cara untuk memberitahukan kepada pasar dan calon konsumen mengenai produk yang akan Anda pasarkan. Anda bisa melakukan promosi melalui media-media lokal atau melalui website dan jejaring sosial. Jangan sungkan untuk menambah biaya promosi demi meningkatkan penjualan produk. Lakukan juga konsultasi kepada pihak-pihak terkait. Pada usaha konveksi, dan juga jenis-jenis usaha lain, yang perlu dilakukan pertama kali adalah membuat business plan. Business plan dibuat untuk merencanakan langkah ke depan mengenai usaha yang akan dijalankan. Misalnya bagaimana modal didapat, perlengkapan apa yang akan digunakan, di mana membeli bahan baku, merekrut karyawan, membuat design, pemasaran, penjualan, untung dan rugi, mengidentifikasi pesaing lainnya, sampai dengan solusi ketika adanya masalah. Ketika akan memulai bisnis konveksi, memiliki modal awal adalah hal yang sangat krusial. Anda bisa mendapatkan modal awal yang diperlukan melalui kredit bank atau modal sendiri berupa tabungan pribadi.

Usaha konveksi adalah usaha yang membutuhkan perlengkapan seperti mesin jahit, gunting, meteran, mesin obras, resleting, dan lain-lain. Saat mendirikan, Anda tentu harus membeli perlengkapan-perengkapan dasar ini, kemudian melakukan rekrutmen karyawan. Inspirasi desain pakaian bisa didapatkan dari tren pasar atau membuat design sendiri sehingga usaha Anda memiliki ciri khas. Design yang mengikuti tren pasar memungkinkan masyarakat untuk menyukai dan dengan mudah membelinya. Namun, harga jual juga harus bersaing dengan produsen pakaian lainnya. Apabila perusahaan Anda memutuskan untuk membuat design sendiri, maka akan terciptanya pasar baru. Hal ini akan sangat bagus untuk perusahaan, karena Anda akan memiliki ciri khas dan menciptakan target pasar sendiri. Kelemahannya adalah, target pasar tersebut belum jelas sehingga sulit diukur. Untuk bahan sendiri, perusahaan harus menentukan bahan mana yang memiliki kualitas yang bagus serta sesuai dengan modal yang ada. Kemudian, bahan juga harus sesuai dengan desain yang ingin dibuat sehingga produk yang dihasilkan dapat lebih tepat sasaran. Bahan yang sudah siap bisa dibuat sesuai dengan design perusahaan serta sesuai dengan jumlah yang sudah ditentukan.

Ketika proses menjahit berlangsung, karyawan yang sedang mengerjakan harus diawasi sehingga tidak terjadi kesalahan. Semua pakaian yang sudah selesai dibuat harus diberi label. Label biasanya berupa nama perusahaan atau merek yang digunakan, dan

juga ukuran dari pakaian tersebut. Setelah diberi label, baju juga harus dikemas agar lebih menarik dan terkesan bersih. Barang yang sudah siap untuk dijual harus memiliki harga saing dengan barang sejenis namun juga harus mendapatkan untung sehingga bisa menutup biaya produksi. Pada proses pemasaran ini perusahaan tentu sudah menetapkan konsumen mana yang akan dijangkau untuk menggaet konsumen tetap. Cara penjualan sendiri bisa dilakukan secara offline yaitu dijual di toko-toko, ataupun secara online yaitu dengan menjualnya melalui website atau platform e-commerce.

### **Metode penelitian**

Penelitian dilakukan pada bulan April pada saat kegiatan KKN berdasarkan kondisi lapangan dan kebutuhan pengumpulan data pada saat itu. Pada penelitian ini metode kualitatif yang digunakan. Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perekonomian masyarakat dapat dikuatkan melalui usaha konveksi. Penelitian ini dilakukan di Desa Mandala Kecamatan Cimanggu Kabupaten Cilacap. Selanjutnya Teknik dalam mengumpulkan data dilakukan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi.

### **Hasil dan Pembahasan**

#### **1. Sejarah dan Perkembangan Konveksi**

Industri konveksi di Indonesia merupakan salah satu jenis industri strategis yang mengalami perkembangan sangat pesat. Industri konveksi yang ada saat ini tidak hanya sebatas pada proses menjahit pakaian saja, namun sudah merambah ke aspek lainnya. Contohnya banyak pelaku industri konveksi yang menawarkan jasa desain kaos, jasa sablon, jasa bordir, dan berbagai jasa lain yang membuat pakaian tersebut benar-benar siap pakai.

Konveksi di dalam masyarakat merupakan sesuatu yang kehendaknya dilakukan oleh sendiri. Para penjahit melakukan pekerjaan tersebut untuk kelangsungan hidupnya yaitu sebagai penghasilan utama maupun pekerjaan sampingan. Pada mulanya pekerjaan dilakukan karena dorongan oleh manusia untuk mempertahankan hidupnya. Selanjutnya sejarah adanya konveksi di desa mandala ini berawal dari mayoritas profesi masyarakat mandala yaitu penjahit. Kemudian masyarakat mandala untuk menjalankan profesinya banyak yang merantau ke kota kota besar. Jadi tradisi merantau sendiri sudah sejak lama menjadi tradisi turun temurun di desa mandala hingga saat ini.

Terutama merantau sebagai penjahit, nah setelah mereka disana pun rata rata pemilik konveksi di sana adalah orang mandala atau orang cilacap. Banyak warga mandala yang tidak melanjutkan Pendidikannya ke jenjang kuliah karena mereka lebih memilih untuk merantau ke kota besar dan menjadi penjahit. Jadi di desa mandala sangat minim sekali pemuda pemudi nya karena rata rata mereka memilih untuk pergi merantau.

Lalu disamping mereka merantau ke kota besar untuk menjadi penjahit di konveksi, dan seiring berjalannya waktu sebagian dari perantau itu sukses dan pelan pelan membuka konveksi juga di kota tersebut lalu merambah ke desa nya sendiri yaitu desa mandala dan membuka lapangan pekerjaan untuk warga mandala. Tetapi berawal dari satu dua orang yang membuka konveksi di desa mandala ternyata satu dua konveksi itu menyerap tenaga

kerja yang lumayan banyak artinya disamping itu metode yang dilakukan konveksi besar itu bisa menurunkan jumlah perantauan dari desa mandala.

Jadi adanya konveksi di desa mandala ini bisa menyerap tenaga kerja lebih banyak dan mengurangi angka perantauan. Orang-orang yang biasanya berpikiran untuk menjahit dan merantau akhirnya memilih untuk di desanya sendiri karena konveksinya yang sudah ke desa mandala. Dan akhirnya orang-orang yang memang hanya dirumah pun ikut mendapat pekerjaan karena konveksi tersebut.

Untuk pekerjaan yang dilakukan pun bisa dibawa pulang kerumah untuk memudahkan para pekerja mengejar deadline pekerjaan yang memang sering menjadi target untuk para pekerjanya. Karena rata-rata pekerja di desa mandala adalah para ibu-ibu yang mana setiap rumah di mandala rata-rata mempunyai mesin jahit. Nah dari sini kita bisa mengambil kesimpulan bahwa pekerjaan konveksi ini sangat fleksibel karena bisa dikerjakan dirumah oleh ibu-ibu yang mana ini menjadi salah satu faktor berkembangnya konveksi di desa mandala karena banyak orang-orang yang menganggap bahwa usaha ini mudah dikembangkan dan mudah untuk mendapatkan karyawan.

## **2. Hasil pembuatan bantal dan scrunchie dari limbah konveksi**

Di desa Mandala sendiri banyak sekali konveksi yang menghasilkan limbah. Yang mana banyak sekali para pekerja yang membuang atau membakar limbah tersebut. Karena menurut mereka limbah tersebut hanya sampah yang tidak bisa digunakan lagi. Oleh sebab itu kami para mahasiswa mencari cara agar limbah tersebut dapat bermanfaat dan tidak dibakar dengan sia-sia atau dibuang begitu saja menyebabkan terjadinya sampah yang menumpuk.

Dari semua ide yang kami tampung dari kami bersepuluh kami menemukan pengolahan limbah yang mudah dan tidak membutuhkan biaya banyak jika dilakukan oleh para pekerja untuk mengatasi limbah konveksi tersebut yaitu menjadikan limbah tersebut sebagai bantal dan scrunchie atau ikat rambut. Berawal dari kami yang meminta limbah tersebut untuk dibawa ke posko kami untuk mencoba membuat bantal dan scrunchie. Lalu setelah hasil dari percobaan kami cukup baik kami pun mencoba menjual kepada anak-anak sekitar, dan ternyata banyak peminat dari scrunchie tersebut.

Karena kami merasa sepertinya ide kami ini membuahkan hasil kami pun mencoba membicarakan kepada pemilik konveksi agar limbah konveksi tidak dibuang atau dibakar tetapi digunakan untuk membuat scrunchie dan bantal. Dan pemilik konveksi pun mengiyakan dan memberitahukan kepada pekerja di konveksi untuk menggunakan limbah tersebut untuk diolah kembali.

Setelah pihak konveksi menyetujui ide dari kami dalam waktu satu hari kami para mahasiswa mencontohkan cara pembuatan scrunchie dan bantal kepada para pekerja. Para pekerja pun sangat antusias sekali saat kami mencontohkan membuat scrunchie, lalu singkat cerita tiga hari kami melakukan kegiatan tersebut menghasilkan 50 scrunchie dan 25 bantal sedang yang siap dipasarkan di warung-warung terdekat. Target pasaran kami adalah anak-anak muda yang suka menggunakan scrunchie dan para ibu-ibu yang mencari bantal dengan harga low budget.

Sampai saat ini pemasaran yang dilakukan oleh para pekerja konveksi sudah cukup baik, akan tetapi masih perlu adanya peningkatan lagi agar dapat memperoleh

orderan bantal dan scrunchie yang lebih banyak jumlahnya. Dalam pemasaran saat ini juga masih ada beberapa kendala karena belum adanya produksi scrunchie dari pekerja konveksi dengan jumlah yang lebih besar. Pada saat meningkatnya permintaan pasar, para pemilik warung harus bilang terlebih dahulu kepada pekerja konveksi agar lebih banyak memproduksi scrunchie dan bantal dalam waktu yang telah ditentukan. Kendala tersebut disebabkan karena para pekerja konveksi memproduksi scrunchie dan bantal dengan jumlah yang sangat terbatas, kemudian pada saat pemilik warung membelinya, mereka langsung memborong habis scrunchie atau bantal tersebut.

Pada era modern ini pemasarannya dinilai lebih cukup efisien dan efektif dengan menggunakan digital marketing. Digital marketing tersebut merupakan sistem penjualan yang dulunya dilakukan secara offline, sekarang bisa dialihkan menjadi online dengan melalui media sosial atau internet. Pemasaran yang dinilai cukup efisien dan efektif di era serba modern ini adalah dengan memanfaatkan digital marketing.

### **Kesimpulan**

Adanya konveksi di desa mandala sangat membantu ekonomi masyarakat disini, terutama untuk ibu ibu yang hanya di rumah, tidak kalah juga untuk para anak muda yang baru menyelesaikan Pendidikan sekolah menengah maupun sekolah atas juga banyak yang tertarik untuk bekerja di konveksi. Tetapi masih banyak juga para pemuda yang memilih untuk merantau ke kota besar karena mereka menganggap gaji di kota besar lebih tinggi, padahal jika dihitung gaji di kota dan desa tidak jauh perbedaannya. Inilah permasalahannya mengapa di desa mandala sangat minim sekali pemuda pemudi nya.

## DAFTAR PUSTAKA

### Sumber Buku

Durianto, Darmadi, dkk. Strategi Menaklukan Pasar konveksi Melalui Riset Ekuitas dan Perilaku Merek. Jakarta: Gramedia, 2004.

Kinnear, James R Taylor. Riset Pemasaran. Jakarta: Erlangga, 1994.

Loliyadi, Hamdami. Manajemen Pemasaran Jasa. Jakarta: Salemba Empat, 2006.

Mankiw, N Gregory. Teori Makro Ekonomi. Penerbit Erlangga. Jakarta: 2000.

Philip Kotler. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan dan Pengendalian. Terjemahan Jaka Wasan, Erlangga. Jakarta: 2000.

### Wawancara

Adi, Pengusaha Konveksi, *Wawancara*, diakses pada 05 April 2023

Fahrul Rojik, Mahasiswa, *Wawancara*, diakses pada 18 Maret 2023

Masjar, Pengusaha Konveksi, *Wawancara*, diakses pada 26 Maret 2023

Slamet, Kepala Desa Mandala, *wawancara*, diakses pada 23 Maret 2023