

**Analisis Pendapatan Usaha Bidang Jasa Konveksi Pada Jahitan Bunda di Kabupaten Tangerang**

Mohammad Abizard Aldiovan<sup>a</sup>, Setyo Wahyu Sulistyono<sup>b</sup>

<sup>a</sup> Ekonomi Pembangunan, Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Malang Alamat Jl. Raya Tlogomas No. 246 Malang, Negara Indonesia

\* Corresponding author: [aaldiovan36@gmail.com](mailto:aaldiovan36@gmail.com)

**Abstract**

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui analisis pendapatan usaha dan analisis SWOT pada bidang sektor jasa konveksi Jahitan Bunda Kabupaten Tangerang yang pada dasarnya berbeda dengan perhitungan pendapatan usaha sektor lainnya, karena pendapatan dari bidang sektor jasa konveksi tidak dapat dihitung menggunakan biaya tetap karena biaya tenaga kerja dihitung dari seberapa banyak yang dikerjakan serta hal ini disebabkan oleh ketergantungan dari kapasitas produksi dan konsumen yang menyebabkan ketidakpastian pendapatan. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif deskriptif dengan menganalisis pendapatan dan analisis SWOT (Strength, Weakness, Opportunity, Threat) usaha bidang jasa konveksi pada Jahitan Bunda di Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten. Analisis dalam penelitian ini dilakukan dengan menganalisis pendapatan, R/C rasio, menganalisis SWOT dan matriks SWOT. Hasil penelitian menunjukkan pendapatan yang diperoleh oleh jasa konveksi Jahitan Bunda dapat terbilang sangat banyak karena penerimaan dan biaya yang dikeluarkan memiliki selisih yang cukup tinggi yaitu sebesar Rp436,936,792. dari analisis R/C rasionya sebesar 1,16 yang lebih besar dari 1. Nilai efisiensi usaha 1,16 berarti bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh Jahitan Bunda akan didapatkan penerimaan 1,16 kali, dari hasil perhitungan IFAS dan EFAS bahwa kesempatan Jahitan Bunda lebih besar daripada ancaman, Sehingga strategi yang sesuai adalah strategi S-O.

**Keywords:**

Pendapatan; Jasa Konveksi;

**Artikel Info**

**Article history:**

Received 26/01/2023

Revised 09/02/2023

Accepted 08/02/2023

Available online 14/07/2023

Copyright (c) 2023

Mohammad Abizard Aldiovan

This is an open access article and licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike4.0 International License



**PENDAHULUAN**

Provinsi Banten memiliki sumber daya yang melimpah di berbagai sektor, sehingga potensi dari beberapa sektor unggulan tersebut dapat dimanfaatkan untuk mendorong pembangunan ekonomi daerah. Kegiatan perekonomian di Provinsi Banten didukung oleh 9 sektor potensial yang terdiri dari sektor



pertanian, industri, pertambangan, hotel dan restoran, jasa informasi dan komunikasi, real estate, dan jasa lainnya. Salah satu cara memperkirakan pertumbuhan ekonomi suatu daerah adalah dengan menghitung produk domestik bruto (PDB) dengan harga berlaku dan harga tetap. Laju pertumbuhan sektor jasa dunia usaha di Provinsi Banten pada tahun 2010 sebesar 1,34 persen. Sepuluh tahun kemudian, pada tahun 2020, pertumbuhan sektor usaha di Provinsi Banten akan mengalami penurunan sebesar 1,10 persen. Berdasarkan nilai PDRB dan tingkat pertumbuhan spesifik industri dalam kurun waktu tertentu, dapat dikatakan bahwa sektor jasa perusahaan berada pada kategori unggulan dan memungkinkan (Badan Pusat Statistik Provinsi Banten, 2021).

Pada dasarnya, keberadaan UMKM tidak terlepas dari usaha pemilik usaha untuk meningkatkan taraf hidup dan memenuhi kebutuhan ekonomi. Pola pikir pelaku usaha adalah selama bisnis masih hidup dan Anda memercayai insting trading Anda, akan selalu ada profit. Namun, banyak faktor yang menentukan sukses atau tidaknya suatu perusahaan, antara lain peluang pasar, persaingan, dan tren bisnis. Oleh karena itu, perkembangan UMKM pada Kabupaten Tangerang mengalami perkembangan yang cukup signifikan pada tahun 2020 UMKM di Kabupaten Tangerang tercatat sebanyak 58.113 dan data tersebut masih belum terverifikasi seluruhnya (Dayat, 2020).

Analisis pendapatan dalam suatu UMKM termasuk ke dalam kegiatan terencana dalam kegiatan SKB atau studi kelayakan bisnis terutama dalam UMKM di bidang jasa jahit karena dengan adanya analisis pendapatan bisa membantu perencanaan perusahaan untuk ke depannya dan dapat memudahkan dalam hal pengawasan dan memudahkan proses pengendalian keuangan, selain itu juga analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) sangat penting bagi perusahaan untuk menghindari kerugian yang akan terjadi ke depannya.

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengetahui analisis pendapatan usaha pada bidang sektor jasa konveksi yang pada dasarnya berbeda dengan perhitungan pendapatan usaha sektor lainnya, karena pendapatan dari bidang sektor jasa konveksi tidak dapat dihitung menggunakan biaya tetap karena biaya tenaga kerja dihitung dari seberapa banyak yang dikerjakan serta hal ini disebabkan oleh ketergantungan dari kapasitas produksi dan konsumen yang menyebabkan ketidakpastian pendapatan pada usaha sektor jasa konveksi.

Penelitian yang pertama dalam penelitiannya dengan judul penelitian “Analisis Pendapatan Usaha Penjualan Tanaman Hias di Kota Surakarta” menunjukkan bahwa maka dapat disimpulkan sebagai berikut: Penjualan tanaman hias di kota Surakarta menghasilkan total biaya rata-rata sebesar Rp 135.887.287,19 per tahun. Rata - rata biaya tersebut terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Usaha penjualan tanaman hias di Kota Surakarta termasuk efisien secara ekonomi karena nilai R/C rasionya sebesar 1,17 yang dimana lebih besar dari 1. Nilai efisiensi usaha 1,17 yang dimana berarti bahwa setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh pedagang tanaman hias akan didapatkan penerimaan 1,17 kali dari biaya yang dikeluarkan tersebut. Keterbaruan dari penelitian ini adalah selain dengan bidang usaha yang berbeda, penelitian ini membahas tentang SWOT dan matriks SWOT. Sedangkan dari penelitian sebelumnya hanya menggunakan analisis R/C rasio (Igga et al., 2019).

Penelitian yang kedua berjudul “Analisis Pendapatan Usaha Pembibitan Sengon di Desa Kedunglurah Kecamatan Pogalan Kabupaten Trenggalek”

penelitian ini menghasilkan rasio R/C sebesar 4,76 yang dimana berarti usaha pembibitan sengon menghasilkan keuntungan 4,76 kali dari biaya yang dikeluarkan (Hermylina et al., 2020).

Penelitian yang ketiga dengan judul “Analisis Pendapatan Pengusaha Rumah Batik di Kota Jambi” penelitian ini menghasilkan nilai skor matriks EFAS yang probabilitasnya adalah  $O(8,00) > T(7,00)$  sehingga strategi yang diambil dalam usaha ini adalah strategi SO atau proaktif/progresif (Fitri et al., 2022).

Berdasarkan uraian diatas maka menjadi dasar pertimbangan untuk mengetahui Bagaimana analisis pendapatan usaha bidang jasa konveksi pada Jahitan Bunda Tangerang dan Bagaimana analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*) pada bisnis bidang jasa konveksi di Jahitan Bunda Tangerang dengan demikian penulis memilih judul penelitian yaitu “Analisis Pendapatan Usaha Bidang Jasa Konveksi Pada Jahitan Bunda di Kabupten Tangerang, Provinsi Banten”. Dengan tujuan untuk mendapatkan hasil analisis pendapatan dan SWOT.

### METODE PENERAPAN

Penelitian dilakukan di Jahitan Bunda, Kabupaten Tangerang, Provinsi Banten, metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif deskriptif yang digunakan untuk menggambarkan, menjelaskan, atau meringkas berbagai kondisi, situasi, fenomena, atau variable penelitian. Menurut (Arikunto, 2006) metode penelitian ini bertujuan untuk membuat gambaran atau gambaran yang objektif tentang keadaan menggunakan angka - angka, mulai dari pengumpulan data, tampilan dan hasil (Irawati, 2012).

Jenis data yang digunakan pada usaha jasa konveksi Jahitan Bunda adalah data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh catatan hasil wawancara dan hasil obervasi lapangan. Sedangkan data sekunder merupakan berbagai informasi yang telah ada sebelumnya. Teknik pengambilan sample pada penelitian ini menggunakan teknik sampling purposive. (Sugiyono., 2011) pengambilan sampel dengan menggunakan beberapa pertimbangan tertentu sesuai dengan kriteria yang diinginkan untuk dapat menentukan jumlah sampel yang akan diteliti (Laoly Pratiwi Sirait, 2021). Untuk mengukur keberhasilan dari analisis pendapatan dan analisis SWOT menggunakan R/C rasio untuk menilai kelayakan usaha dari Jahitan Bunda apabila  $R/C > 1$  maka usaha tersebut dinyatakan layak serta Diketahui rasio R/C digunakan untuk mengetahui berapa hasil yang diperoleh dari usaha yang menguntungkan selama periode waktu tertentu dan matriks SWOT digunakan untuk mencari strategi yang sebaiknya diterapkan oleh Jahitan Bunda Tangerang (Saadudin et al., 2016).

Adapun tahapan penelitian yang diuraikan oleh peneliti dalam proses pelaksanaan kegiatan yang telah dilaksanakan.

**Tabel 1. Jadwal Kegiatan Penelitian**

| Kegiatan                                | Bulan 1 |   |   |   | Bulan 2 |   |   |   |
|---|---------|---|---|---|---------|---|---|---|
|   | 1       | 2 | 3 | 4 | 1       | 2 | 3 | 4 |
| Mengidentifikasi dan merumuskan masalah | ■       | ■ |   |   |         |   |   |   |
| Mengumpulkan literatur                  |         |   | ■ | ■ |         |   |   |   |
| Menentukan informan yang tepat          |         |   |   | ■ | ■       |   |   |   |
| Wawancara dan observasi                 |         |   |   |   | ■       | ■ | ■ | ■ |



Menganalisis Data  
Menyusun Laporan

## HASIL DAN PENCAPAIAN SASARAN

Jahitan Bunda berdiri pada tahun 2014 yang berlokasi di Jl. Perum Dasana Indah Ruko Blok SA/24, Bojong Nangka, Kecamatan Kelapa Dua, Kabupaten Tangerang, Banten. Jahitan Bunda dengan cepat menjadi ikon tersendiri dalam industri fashion sebagai penyedia jasa jahitan berkualitas. Konsep Perhatian, Kesabaran, Ketelitian dan Keindahan (PK3) yang diusung Jahitan Bunda tercermin dalam setiap hasil karyanya. Permintaan akan jasa menjahit juga meningkat, tidak hanya untuk pakaian pribadi tetapi juga untuk barang-barang yang diproduksi secara massal untuk butik, department store, dan toko fashion online (cmt/makloon). Jahitan Bunda sangat mengandalkan Sumber Daya Manusia (SDM) sehingga membentuk tim yang terdiri dari customer service, pattern maker, cutting, penjahit, finishing dan QC (Quality Checking) untuk menangani kebutuhan jasa konveksi tersebut. Jahitan Bunda dengan passion tinggi di bidangnya akan memastikan Anda mendapatkan service excellence. Hal yang perlu diperhatikan dalam penelitian ini adalah analisis pendapatan menggunakan R/C rasio untuk menilai kelayakan dari usaha dan analisis SWOT menggunakan matriks SWOT untuk menemukan strategi yang cocok sesuai dengan analisis. Dengan adanya penelitian ini dapat memperlihatkan hal tersebut.

### Analisis Pendapatan

Untuk mengetahui seberapa sukses perusahaan tersebut. Mengetahui besarnya pendapatan yang didapatkan oleh usaha Jahitan Bunda perlu dilakukan analisis pendapatan dengan menggunakan metode yang digunakan untuk menganalisis laporan keuangan, menurut (Kasmir, 2013) terdapat jenis-jenis teknik analisis laporan keuangan sebagai berikut: Analisis sumber dan penggunaan dana, yaitu analisis yang dilakukan untuk mengetahui sumber dan penggunaan dana suatu perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Dihitung berdasarkan besarnya pendapatan bersih atau keuntungan dengan Total revenue dikurangi *Total cost of good sold* dan dikurangi dengan *total operating expense* dalam periode tertentu. Berikut merupakan data dari *total revenue*, *total cost of good sold*, dan *total operating expense* periode Januari 2021-September 2022:

Tabel 2. Total Revenue Jahitan Bunda

| Revenue      | 2021                    | 2022                    |
|--------------|-------------------------|-------------------------|
| Custom       | Rp 57,775,000           | Rp 128,895,000          |
| Premium      | Rp 1,009,030,000        | Rp 980,252,500          |
| Standar      | Rp 501,922,500          | Rp 495,838,000          |
| <b>Total</b> | <b>Rp 1,568,727,500</b> | <b>Rp 1,604,985,500</b> |

Berdasarkan tabel 2 tersebut dapat diketahui pendapatan Jahitan Bunda terdiri dari custom, premium dan standar. Pendapatan Jahitan Bunda pada tahun 2021 custom sebesar Rp 57,775,000, premium sebesar Rp 1,009,030,000, dan standar sebesar Rp 501,922,500. Sedangkan pada tahun 2022 custom sebesar Rp 128,895,000, premium sebesar Rp 980,252,500 dan standar sebesar Rp 495,838,000. Dengan total pendapatan pada tahun 2021 Rp 1,568,727,500 dan Rp 1,604,985,500 pada tahun 2022.



**Tabel 3. Cost Of Good Sold Jahitan Bunda**

| COGS                       | 2021                  | 2022                    |
|----------------------------|-----------------------|-------------------------|
| Upah Penjahit              | Rp 517,203,800        | Rp 543,217,300          |
| Upah Pattern Maker         | Rp 97,897,000         | Rp 77,614,900           |
| Upah Cutting               | Rp 65,873,150         | Rp 59,026,100           |
| Upah Finishing             | Rp 102,389,250        | Rp 100,117,900          |
| Project Admin 1            | Rp 26,540,000         | Rp 18,615,000           |
| Project Admin 2            | Rp 6,000,000          | Rp 6,000,000            |
| Material                   | Rp 114,377,400        | Rp 141,832,920          |
| Cost Seasonal Project      | Rp 0                  | Rp 0                    |
| Production Lost            | Rp 3,710,500          | Rp 1,032,000            |
| Project/ Marketing Manager | Rp 60,000,000         | Rp 80,249,275           |
| <b>Total</b>               | <b>Rp 993,991,100</b> | <b>Rp 1,027,705,395</b> |

Berdasarkan tabel 3 tersebut dapat diketahui *cost of good sold* atau biaya yang dikeluarkan Jahitan Bunda terdiri dari upah penjahit, *pattern maker*, *cutting*, *finishing*, 2 *project admin*, *material*, *cost seasonal project*, *production lost*, dan upah *project/ marketing manager*. Total biaya yang dikeluarkan untuk kelancaran kegiatan jasa konveksi dalam produksi pada tahun 2021 sebesar Rp993,991,100 dan Rp1,027,705,395. Biaya *production lost* seharusnya dapat dikurangi lagi karena cukup memakan biaya yaitu sebesar Rp3,710,500 pada tahun 2021 dan Rp1,032,000 pada tahun 2022. Namun jika dilihat perbandingan jumlah nominal *production lost* pada periode januari 2021-September 2022 mengalami penurunan yang cukup banyak sehingga semakin sedikit biaya *production lost*, kegiatan produksi akan semakin efektif.

**Tabel 4. Operating Expense Jahitan Bunda**

| Operating Expense    | 2021                  | 2022                  |
|----------------------|-----------------------|-----------------------|
| Gaji CEO             | Rp 120,000,000        | Rp 90,000,000         |
| Gaji HR & GA Manager | Rp 60,000,000         | Rp 46,000,000         |
| Gaji Admin Finance   | Rp 18,000,000         | Rp 12,000,000         |
| THR/Insentif         | Rp 5,000,000          | Rp 23,031,578         |
| Sewa Ruko            | Rp 90,213,444         | Rp 67,660,083         |
| Maintenance          | Rp 7,560,000          | Rp 13,339,600         |
| Listrik Ruko         | Rp 19,672,500         | Rp 18,392,100         |
| Akomodasi            | Rp 21,152,900         | Rp 16,669,200         |
| ATK                  | Rp 1,167,000          | Rp 1,689,600          |
| Transport            | Rp 8,093,000          | Rp 8,623,500          |
| Penyusutan Asset     | Rp 18,068,861         | Rp 15,839,278         |
| Telepon/Internet     | Rp 2,622,000          | Rp 1,966,500          |
| Marketing            | Rp 2,769,170          | Rp 524,000            |
| Tools                | Rp 262,900            | Rp 1,128,000          |
| Angsuran Pinjaman    | Rp 0                  | Rp 0                  |
| Lain-Lain            | Rp 9,494,500          | Rp 11,390,000         |
| IPKL                 | Rp 0                  | Rp 2,750,000          |
| <b>Total</b>         | <b>Rp 384,076,275</b> | <b>Rp 331,003,438</b> |

Berdasarkan tabel 4 tersebut dapat diketahui operating expense atau biaya operasional selama setahun pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp384,076,275, namun biaya operasional pada tahun 2022 sampai dengan bulan September yaitu sebesar Rp331,003,438. Biaya operasional pada tahun 2022 berpotensi menjadi lebih besar karena Jahitan Bunda mengeluarkan biaya operasional pada THR/insentif, ATK, transportasi, tools, IPKL (Iuran pengelolaan lingkungan), dan lain-lain lebih banyak daripada tahun 2021. Sehingga dapat disimpulkan biaya operasional akan menjadi lebih besar dikarenakan untuk tahun 2022 hanya mencapai bulan September dan belum menyentuh bulan Desember.

**Tabel 5. R/C Rasio Jahitan Bunda**

| Uraian           | Total (Rp)       |
|------------------|------------------|
| Penerimaan       | Rp 3,173,713,000 |
| Total Biaya      | Rp 2,736,776,208 |
| <b>R/C Rasio</b> | <b>1.16</b>      |

Berdasarkan tabel 5 dapat diketahui bahwa nilai R/C rasio usaha jasa konveksi Jahitan Bunda di Tangerang adalah sebesar 1,16 yang berarti bahwa usaha jasa konveksi Jahitan Bunda yang dijalankan sudah efisien karena bobot nilai R/C rasionya lebih besar dari satu. Nilai R/C sebesar 1,16 yang dimana dari satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh usaha jasa konveksi Jahitan Bunda akan mendapatkan penerimaan 1,16 kali dari biaya yang telah dikeluarkan tersebut.

### Analisis SWOT

Strategi keberlangsungan Jahitan Bunda dalam mempertahankan usaha dapat diilustrasikan berdasarkan, baik dari aspek kekuatan (*Strengths*), kelemahan (*Weaknesses*), kesempatan (*Opportunities*), dan ancaman (*Threats*) yang dihadapi oleh usaha Jahitan Bunda.

Untuk menjelaskan implementasi analisis SWOT pada usaha jasa konveksi Jahitan Bunda peneliti akan membuat tabel Matriks Internal Factor Evaluation (IFE matrix) dan Matriks External Factor Evaluation (EFE Matrix) dalam bentuk tabel (Ningsih & Hamamah, 2014). Namun sebelum peneliti membuat format tabel untuk menyusun suatu formula SWOT yang representatif terlebih dahulu dengan menempatkan tahapan sebagai berikut:

#### Matriks *Internal Startegy Factor Analysis Summary* (IFES)

(Ahmad, 2020) untuk mengetahui secara pasti posisi perusahaan, terlebih dahulu harus menghitung bobot faktor dan skor skor serta jumlah total pengganda bobot dan skor untuk setiap faktor S-W. Cara pemberian rating adalah dengan memberikan rating kekuatan dan opsi menerima rating 3 (kuat) atau 4 (sangat kuat). Kelemahan dan ancaman diberi peringkat 1 (sangat lemah) atau 2 (lemah). Berilah setiap faktor tersebut bobot yang berkisaran dari 0,00 (tidak penting) sampai 1,0 (semua penting). Jumlah seluruh bobot harus sama dengan 1,0 (Andika, 2020).

**Tabel 6. Matriks Faktor Strategi Internal**

| Faktor-Faktor Internal Utama | Bobot | Rating | Skor |
|------------------------------|-------|--------|------|
| <b>Kekuatan</b>              |       |        |      |
| Value proposition            | 0.11  | 4      | 0.44 |

*Dilanjutkan pada halaman 53*



*Lanjutan dari halaman 52*

| Faktor-Faktor Internal Utama          | Bobot | Rating | Skor |
|---------------------------------------|-------|--------|------|
| Lokasi yang strategis                 | 0.10  | 3      | 0.30 |
| Service excellence                    | 0.11  | 4      | 0.44 |
| SDM dengan skill bagus                | 0.11  | 4      | 0.44 |
| menerima jahitan dalam jumlah kecil   | 0.11  | 3      | 0.33 |
| <b>Total Kekuatan</b>                 | 0.54  |        | 1.95 |
| <b>Kelemahan</b>                      |       |        |      |
| SDM berkualitas jarang                | 0.14  | 3      | 0.42 |
| Cost produksi Tinggi                  | 0.10  | 2      | 0.20 |
| Durasi pengerjaan                     | 0.10  | 3      | 0.30 |
| Tempat produksi masih sewa            | 0.06  | 2      | 0.12 |
| Belum memiliki spesialis sosial media | 0.06  | 2      | 0.12 |
| <b>Total Kelemahan</b>                | 0.46  |        | 1.16 |
| <b>Total</b>                          | 1.00  |        | 3.11 |

Berdasarkan tabel 6 dapat dilihat total nilai skor berbobot sebesar 3,11. Sebelumnya menurut (Freddy, 2001) jika skor yang didapatkan 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi internal lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata-rata. Skor 3,00 sampai 4,00 menunjukkan posisi internal kuat. Dari total skor 3,11 tersebut maka, dapat disimpulkan bahwa jasa konveksi Jahitan Bunda saat ini berada pada posisi yang kuat karena kondisi internal pada perusahaan berada diatas nilai rata-rata. Hasil di atas menunjukkan bahwa faktor internal jasa konveksi Jahitan Bunda relatif kuat dalam menggunakan berbagai macam kekuatannya. Faktor kekuatan dominan masing-masing perusahaan memiliki nilai skor sebesar 0,44. Faktor kekuatan tersebut antara lain value proposition, service excellence yang mengutamakan kualitas pelayanan demi mencapai loyalitas konsumen, serta kualitas SDM untuk mengutamakan kualitas produk yang dihasilkan demi kenyamanan konsumen, lokasi yang strategis, menerima jumlah jahitan dalam jumlah yang kecil.

Kelemahan utama yang dimiliki jasa konveksi Jahitan Bunda dengan nilai skor sebesar 0,42 antara lain seperti SDM berkualitas yang jarang karena untuk mendapatkan SDM berkualitas dibidang jasa konveksi sangatlah susah sehingga Jahitan Bunda belum memiliki banyak SDM yang berkualitas. Kelemahan utama ini karena Jahitan Bunda sebagai jasa konveksi memiliki cost produksi yang besar dan durasi pengerjaan yang cepat maka diperlukan SDM yang berkualitas sehingga dapat mencapai target dari perusahaan. Selanjutnya kelemahan lainnya dengan skor yang lebih rendah yaitu sebesar, 0,12 dengan faktor kelemahannya, tempat produksi masih sewa dan Jahitan Bunda belum sepenuhnya menggunakan media sosial sebagai bagian promosi.

#### **Matriks Ekternal Startegy Factor Analysis Summary (EFES)**

Seperti dalam matriks IFES, untuk menentukan secara pasti posisi perusahaan, maka pertama kali harus melakukan perhitungan bobot dan rating poin faktor serta jumlah total perkalian bobot dan peringkat pada setiap faktor O-T.



**Tabel 7. Matriks Faktor Strategi Eksternal**

| Faktor-Faktor Eksternal Utama                   | Bobot       | Rating | Skor        |
|---|-------------|--------|-------------|
| <b>Kesempatan</b>                               |             |        |             |
| Munculnya brand fashion baru                    | 0.12        | 4      | 0.48        |
| Penyedia jasa jahit premium                     | 0.11        | 3      | 0.33        |
| Menyediakan pelayanan jasa selain jasa konveksi | 0.10        | 3      | 0.30        |
| Sumber material yang mudah didapat              | 0.09        | 2      | 0.18        |
| Bidang fashion yang terus berkembang            | 0.10        | 3      | 0.30        |
| <b>Total Kesempatan</b>                         | <b>0.52</b> |        | <b>1.59</b> |
| <b>Ancaman</b>                                  |             |        |             |
| Kekurangan SDM yang handal                      | 0.11        | 4      | 0.44        |
| Kondisi pandemi global                          | 0.09        | 3      | 0.27        |
| Kondisi pandemi global                          | 0.09        | 3      | 0.27        |
| Produk fashion import murah                     | 0.09        | 2      | 0.18        |
| Munculnya jasa konveksi baru                    | 0.08        | 2      | 0.16        |
| Karyawan yang tidak bertanggung jawab           | 0.11        | 4      | 0.44        |
| <b>Total Ancaman</b>                            | <b>0.48</b> |        | <b>1.49</b> |
| <b>Total</b>                                    | <b>1.00</b> |        | <b>3.08</b> |

Berdasarkan tabel 7 menurut (Freddy, 2001) jika skor yang dicapai antara 1,00 sampai 1,99 maka menunjukkan posisi yang lemah. Skor 2,00 sampai 2,99 menunjukkan rata-rata. Skor 3,00 hingga 4,00 menunjukkan posisi internal yang kuat. Nilai total skor berbobot adalah sebesar 3,08 sehingga dapat dikatakan bahwa strategi pengembangan usaha jasa konveksi Jahitan Bunda sudah mampu mengelola peluang dengan baik. Meskipun begitu, Jahitan Bunda masih harus mengantisipasi berbagai macam ancaman dari lingkungan luar perusahaan. Berdasarkan nilai skor diatas sebesar 0,48 maka, peluang utama yang bisa digunakan jasa konveksi Jahitan Bunda yaitu mencari brand fashion baru yang membutuhkan tempat untuk produksi produk yang ingin mereka buat dan mempromosikan jasa konveksi Jahitan Bunda kepada mereka sehingga brand fashion baru dapat mengenal Jahitan Bunda.

Ancaman terbesar yang harus diantisipasi oleh jasa konveksi Jahitan Bunda dengan nilai skor 0,44 yaitu kekurangan SDM yang handal dan karyawan yang tidak bertanggung jawab, karena sebagai perusahaan jasa SDM adalah hal terpenting bagi Jahitan Bunda ketika karyawannya bermasalah maka akan berpengaruh sangat besar bagi kegiatan produksi dari perusahaan sehingga dapat berpengaruh juga terhadap kepuasan klien dan target yang telah ditetapkan oleh usaha jasa konveksi Jahitan Bunda.

### Analisis Strategi SWOT

Setelah mengetahui kekuatan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunity*), dan ancaman (*threat*) yang ada pada usaha jasa konveksi Jahitan Bunda Tangerang, maka langkah selanjutnya adalah membuat matriks SWOT. Matriks SWOT merupakan alat penting yang membantu perusahaan dalam mengembangkan empat tipe strategi yaitu SO (*strengths-opportunities*), WO (*weakness-opportunities*), ST (*strengths-threats*), dan WT (*weakness-threats*). (Huddin, 2021).

1. Strategi SO (*strengths-opportunities*)

Strategi SO merupakan strategi yang didorong oleh jalan pikiran organisasi yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. (Fred R, 2004). Strategi yang disusun berdasarkan analisis ini adalah:

- a. Menjaring customer
- b. Tempat yang berkualitas
- c. Mempertahankan *service excellence*

2. Strategi WO (*weakness-opportunities*)

Strategi tersebut didasarkan pada pemanfaatan peluang yang ada sekaligus meminimalkan kelemahan pada bisnis jasa konveksi. Dalam hal ini perlu dirancang suatu strategi turn around yaitu strategi merubah haluan. (Fred R, 2004). Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah:

- a. Melatih tenaga kerja
- b. Promosi melalui sosial media

3. Strategi ST (*strengths-threats*)

Strategi ST merupakan strategi yang ditetapkan berdasarkan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman yang dirasakan dalam organisasi. Strategi ini dikenal dengan strategi perbedaan. (Fred R, 2004). Identifikasi strategi dari hasil analisis ini adalah:

- a. Konsisten dan meningkatkan *service excellence*
- b. Menyediakan pilihan kualitas jahitan dan jumlah yang diinginkan

4. Strategi WT (*weakness-threats*)

Strategi WT merupakan strategi yang diterapkan dalam bentuk tindakan defensif yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan yang ada dan menghindari ancaman. (Fred R, 2004). Identifikasi strategi pada analisis ini adalah:

- a. Melakukan seleksi karyawan yang ketat
- b. Meningkatkan brand awareness

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut. Usaha jasa konveksi Jahitan Bunda di Tangerang tergolong efisien dari segi ekonomi karena dilihat dari analisis R/C rasionya sebesar 1,16 yang lebih besar dari 1. Nilai efisiensi usaha 1,16 berarti bahwa untuk setiap satu rupiah biaya yang dikeluarkan oleh Jahitan Bunda akan didapatkan penerimaan 1,16 kali dari biaya yang dikeluarkan tersebut. Hasil perhitungan IFAS didapatkan hasil kondisi internal jasa konveksi Jahitan Bunda. Kondisi internal memperoleh skor dengan nilai total skor tabel IFAS sebesar 3,11 yang menunjukkan bahwa kekuatan Jahitan Bunda lebih besar daripada kelemahan. Pada hasil perhitungan EFAS, Jahitan Bunda. Kondisi internal memperoleh skor dengan nilai total skor tabel EFAS sebesar 3,08 yang menunjukkan bahwa kesempatan Jahitan Bunda lebih besar daripada ancaman. Berarti Jahitan Bunda berada diposisi yang sangat menguntungkan karena memiliki kekuatan dan kesempatan yang dapat dimanfaatkan dengan maksimal. Perusahaan harus mempertahankan kebijakan pertumbuhan yang agresif. Oleh karena itu, strategi yang tepat adalah strategi S-O, yaitu. penggunaan strategi dan penggunaan peluang yang ada dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki. berarti Jahitan Bunda berada dalam posisi yang sangat menguntungkan karena dia



memiliki kekuatan dan peluang yang dapat dimanfaatkan sepenuhnya dan perusahaan harus mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

## SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka saran dari peneliti sebagai berikut, Munculnya biaya production lost atau barang produksi yang hilang pada kegiatan jasa konveksi dapat dikurangi sehingga hal ini dapat membantu usaha jasa konveksi Jahitan Bunda semakin optimal ke depannya mulai dari segi kualitas dan pendapatan dan Usaha jasa konveksi Jahitan Bunda perlu meningkatkan kualitas dari tenaga kerja, sehingga tenaga kerja dari Jahitan Bunda dapat memenuhi standar yang telah ditetapkan oleh perusahaan dan dengan meningkatnya kualitas tenaga kerja, biaya seperti *production lost* akan terus berkurang dan dapat meningkatkan kualitas dari Jahitan Bunda.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad. (2020). *Manajemen Strategis*. CV. Nas Media Pustaka.
- Andika, M. (2020). *Penerapan Analisis Swot Sebagai Strategi Pengembangan PT Al Mucthar Tour dan Travel Dalam Perspektif Ekonomi Islam*. Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Banda Aceh.
- Arikunto, S. (2006). *Prosedur Penelitian (Suatu Pendekatan Praktek)*. Rineka Cipta.
- Badan Pusat Statistik Provinsi Banten. (2021). *Provinsi Banten Dalam Angka. Badan Pusat Statistik Provinsi Banten*, 3(2), 58–66.
- Dayat. (2020, November). 58.113 Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah Daftar Bantuan Bantuan Presiden. *Detakbanten.Com*.
- Fitri, N., Tan, S., & Etik, U. (2022). Analisis Pendapatan Pengusaha Industri Rumah Tangga Batik di Kota Jambi. *Jurnal Paradigma Ekonomika*, 17(2), 303–314.
- Fred R, D. (2004). *Manajemen Strategis: Konsep* (7th ed.). PT. Prenhallindo.
- Freddy, R. (2001). *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. PT.Gramedia Pustaka Utama.
- Hermylina, C., Prasekti, Y. H., & Roidah, I. S. (2020). Analisis Pendapatan Usaha Pembibitan Sengon di Desa Kedunglurah. *AGRINIKA*, 4(2), 119–129.
- Huddin, M. (2021). Manajemen Strategi Analisis Swot Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada BMT NU Pusat Gapura Sumenep. *Al-Idarah:Jurnal Manajemen Dan Bisnis Islam*, 2(1), 94–111.
- Igga, Z., Harisudin, M., & Sundari, M. T. (2019). Analisis Pendapatan Usaha Penjualan Tanaman Hias di Kota Surakarta. *AGRISTA*, 7(1), 22–31.
- Irawati, N. (2012). *Hubungan Antara Keterampilan Membaca Nyaring Dengan Pemahaman Bacaan Pada Siswa Kelas Ii Sd Negeri Se-Gugus Candirejo Kecamatan Semanu Kabupaten Gunungkidul*. Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar Universitas Negeri Yogyakarta.
- Kasmir. (2013). *Analisis Laporan Keuangan* (Pertama). PT. RajaGrafindo Persada.
- Laoly Pratiwi Sirait, A. (2021). Pengaruh Desain Produk, Daya Tarik Iklan, dan Citra Merek Terhadap Keputusan Pembelian Sepeda Motor Honda PCX (Studi Pada Honda PCX Club Jakarta). In *Repository STEI. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STEI) Jakarta*. Program Studi Manajemen STIE Jakarta.
- Ningsih, K., & Hamamah. (2014). Matriks Internal Factor Evaluation (IFE) dan External Factor Evaluation (EFE) Buah Naga Organik (*Hylocereus*



- Undatus ). *Jurnal Yudharta*, 5(1), 12–21.
- Saadudin, D., Rusman, Y., & Perdani, C. (2016). Analisis Biaya, Pendapatan dan R/C Usahatani Jahe ( Zingiber Officinale ). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Agroinfo Galuh*, 3(1), 1–7. <https://doi.org/10.25157/jimag.v3i2.216>
- Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Alfabeta.

