



# Plagiarism Checker X Originality Report

**Similarity Found: 25%**

Date: Tuesday, December 10, 2019

Statistics: 815 words Plagiarized / 3268 Total words

Remarks: Medium Plagiarism Detected - Your Document needs Selective Improvement.

---

PERMASALAHAN USAHA KECIL BIDANG KONVEKSI PAKAIAN BAYI DI DESA GUNUNGREJO KECAMATAN SINGOSARI KABUPATEN MALANG (Mitra usaha kegiatan Iptek bagi Masyarakat, Dirjen Dikti Tahun 2013) Nurida Finahari<sup>1</sup>), Gatut Rubiono<sup>2</sup>), Indah Dwi Endyani<sup>1</sup>), Survival<sup>1</sup>) 1) Universitas Widyagama Malang, Jl. Taman Borobudur Indah 3 Malang Email: nfinahari@widyagama.ac.id 2) Teknik Mesin Universitas PGRI Banyuwangi, Jl.

Ikan Tongkol 22 Banyuwangi ABSTRAK Sektor usaha kecil bidang konveksi di Desa Gunungrejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang memiliki produk utama berupa pakaian bayi dan perlengkapannya seperti topi, sepatu dan lain-lain. Produk pakaian bayi dipilih dengan alasan pangsa pasarnya lebih berpotensi secara bisnis. Selain itu, produk ini juga ditunjang oleh hiasan boneka kecil sebagai asesoris agar produk yang dihasilkan lebih menarik bagi konsumen.

Usaha kecil konveksi ini memiliki permasalahan klasik seperti sektor usaha lainnya yaitu permasalahan modal dan manajemen usaha. Pemasaran bukan menjadi kendala karena pengalaman bertahun-tahun dan jangkauan pasar lokal telah dikelola dengan baik. Permasalahan modal menyangkut pengadaan peralatan dan bahan baku yang menyebabkan terbatasnya variasi produk dan kapasitas produksi.

Permasalahan manajemen khususnya berbentuk pengelolaan keuangan yang menyatu dengan keuangan keluarga. Kegiatan IbM (Iptek bagi Masyarakat) Dirjen Dikti merupakan salah satu kegiatan yang berperan membantu usaha kecil konveksi ini berupa peralatan mesin-mesin jahit khusus konveksi. Bantuan peralatan produksi khusus ini dapat digunakan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas produksi maupun inovasi produk.

Selain itu, pola kegiatan berbasis pendampingan usaha juga dilakukan agar dapat membantu mengatasi permasalahan manajemen. Kata kunci: usaha kecil, bidang konveksi, mesin jahit konveksi, permasalahan manajemen ABSTRACT The small business on garment sector at **Desa Gunungrejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang** has main product as baby wear and all of the accesoris, like as hat, shoes and so on.

These products are choosen on the based of the business potencies of target market. It also considered that these kind of products can be embedded with small puppets as accentuation to attract consument attention. This small garment business has classical problems like other small business, that are the capital and management problems.

The marketing is no longer being problem according to the owner yearsly experiences and the knowledge of local market that has been managed in a good way. The capital problem is related to the availability of equipments and raw materials that prohibit the variety and capacity of the products. The management problems are associated with the handling of financial aspect that is not separate from family funding.

The main activity of IbM project (Ipteks bagi Masyarakat) of Directorate General of Higher Education is the activity that has purpose to give aid for this small garment business in the form of providing garment sewing machines. This tools are meant to raise the capacities and quality of the products as well as the product innovation, according to its special abilities.

Else, the project is providing consultancy for managerial aspects to solve the management problems too. Keywords: small business, garment, garment sewing machines, management problems



PENDAHULUAN Usaha di bidang konveksi menurut kamus besar Bahasa Indonesia didefinisikan sebagai perusahaan pakaian jadi (Dawiyah, S, 2011).

Konveksi pakaian adalah suatu industri yang bergerak di bidang jasa pembuatan pakaian seperti kaos, kemeja, jaket dan lain-lain. Kata konveksi berasal dari kegiatan produksi pakaian di sebuah garment yang tidak bisa menampung produksi sehingga produksi dilimpahkan ke industri pakaian skala kecil yang sekarang disebut konveksi.

Konveksi melayani pemesanan pembuatan pakaian dengan keterampilan yang dimiliki usaha tersebut dapat menghasilkan produk pakaian skala kecil atau besar (Bandung-Konveksi.com, 2013). Konveksi merupakan usaha mikro, kecil dan menengah atau juga sering disebut industri rumahan. Pada usaha ini, tidak hanya baju yang dibuat oleh pelaku usaha konveksi tapi bermacam-macam. Contohnya konveksi tas, topi, jaket, dan masih banyak yang lain.

Pada umumnya, pengusaha konveksi mendapatkan pesanan dalam jumlah yang besar pada momen-momen tertentu saja, seperti menjelang lebaran dan tahun baru, saat pilkada (membuat seragam partai), dan pergantian tahun ajaran baru (membuat seragam sekolah). Di Indonesia, tidak sedikit pelaku usaha di bidang konveksi. Pengusaha konveksi tersebar hampir di seluruh wilayah Indonesia tapi memang yang terkenal konveksi di Bandung, Bogor, Jakarta dan kota-kota lainnya.

Pada dasarnya, kebanyakan pengusaha konveksi merupakan pengusaha yang mandiri dari segi modal, manajemen, sampai dengan pemasarannya. Semua itu seringkali dilakukan sendiri tanpa bantuan dari pihak pemerintah. Untuk membuka sebuah usaha konveksi skala kecil, biaya atau modal awal yang dibutuhkan tidak besar. Modal awal sebesar kurang lebih Rp 300.000-Rp 600.000 sudah cukup untuk mengawali usaha.

Dengan modal mesin jahit bekas dan beberapa peralatan jahit lainnya seperti gunting, jarum, benang, alat ukur kain, kain dan yang lainnya, usaha konveksi sudah bisa dijalankan (Anonim, 2012). PEMBAHASAN Peluang Usaha Konveksi Sektor Industri Tekstil dan Produk Tekstil (TPT) termasuk pakaian jadi, disebut industri TPT, menghasilkan produk yang merupakan komoditi ekspor Indonesia sejak beberapa tahun yang lalu. Dalam tahun 1993 nilai ekspor telah mencapai 5.791 miliar dolar lebih dan meningkat terus sehingga pada tahun 1998 mencapai sekitar 8 miliar dolar (Bank Indonesia, 2007).

Pembebasan kuota Tekstil dan Produk Tekstil diberlakukan mulai 1 Januari 2005 (Jerusalem, MA, 2005). Salah satu sistem pemasaran dalam komoditi Tekstil dan Produk Tekstil (TPT), diantaranya produk pakaian jadi adalah menggunakan kuota yaitu

penetapan jumlah produk yang harus dipenuhi oleh pemegang produsen kepada pembeli.

Sehingga dalam hal komoditi pakaian jadi ini, pasarnya bersifat captive market yaitu pasar yang sudah pasti pembelinya asalkan kualifikasi produk telah dipenuhi (Bank Indonesia, 2007). Hal ini merupakan tantangan bagi industri kecil garmen Indonesia. Selama ini Indonesia terlena oleh adanya kuota tersebut sehingga ketika produk asing mulai masuk dan membanjiri pasar domestik, usaha industri kecil garment menjadi terancam.

Padahal maksud diberlakukannya kuota adalah untuk mempersiapkan negara berkembang untuk mampu berkompetisi di pasar dunia, sehingga seharusnya ketika pembebasan kuota diberlakukan, justru menjadi peluang yang sangat besar (Jerusalem, MA, 2005). Secara pasar, pakaian jadi mempunyai pasar yang pasti (captive market) karena produk yang dihasilkan dipasarkan sesuai dengan nilai kuota yang ditetapkan.

Umumnya pengusaha sudah mempunyai hubungan tetap dengan importir di negara-negara tujuan ekspor. Berdasarkan kondisi tersebut, maka usaha konveksi pakaian jadi berpeluang untuk dikembangkan (Bank Indonesia, 2007). Peluang usaha konveksi relatif cukup besar. Salah satunya dapat dilihat pada saat-saat menjelang pelaksanaan ibadah puasa Ramadhan dimana sejumlah penjahit pakaian mulai kebanjiran order.

Pesanan itu datang mulai dari kalangan pribadi sampai beberapa usaha konveksi yang memberi order karena banyaknya pesanan. Banyaknya pesanan membuat omzet sejumlah penjahit melonjak 150 persen (Jalinan Usaha Kecil Menengah, 2012). Peluang usaha konveksi juga harus diiringi dengan kreativitas dan inovasi dalam berwirausaha.

Dengan kreativitas dan inovasi maka usaha dapat berkembang pesat dari tahun ke tahun (Krisdiyanti, 2010). Inovasi produk maupun desain dan melakukan inovasi pemasaran serta peran pemerintah dalam membuka akses pasar dapat menjadi kunci keberhasilan usaha batik kecil di Tulungagung (Julianto, DE, 2010). Salah satu faktor keberhasilan usaha di bidang produk tekstil dan garmen adalah kondisi peralatan.

Semakin baik kondisi dan kecanggihannya, akan semakin tinggi kapasitas dan kualitas produk hasilnya. Di samping itu juga faktor keterampilan pengrajin mutlak diperlukan. Oleh karena itu kombinasi keduanya merupakan syarat yang saling menunjang. Mengingat usaha ini dapat melibatkan banyak tenaga kerja atau pengrajin, maka strategi pengembangan melalui kemitraan antara industri kecil/pengrajin dengan usaha menengah ataupun usaha besar merupakan alternatif yang cukup efisien (Bank

Indonesia, 2007).

Ancaman Usaha Konveksi Salah satu ancaman terbesar dari usaha konveksi ini adalah maraknya pakaian import dengan harga yang murah dan kualitas baik dari negara Cina, Hongkong, Thailand, dan Korea. Produk pakaian import asal negara-negara tersebut banyak ditemukan di berbagai pusat perbelanjaan (Anonim, 2012). Ancaman terbesar dengan dibukanya kerjasama Indonesia dengan Cina dalam ACFTA (Asean-China Free Trade Agreement) secara langsung memukul usaha konveksi.

Pesaing terbesar selama ini adalah Cina dalam pasokan kain, produk pakaian jadi, bahkan batik Cina juga menyerbu Indonesia (Julianto, DE, 2010). Ditinjau dari segi persaingan usaha, pasar dunia produk tekstil dan pakaian jadi mencapai US \$ 250 miliar pada tahun 1996. Ditinjau dari persaingan antar negara, kompetisi dalam perdagangan produk tekstil dan pakaian jadi Indonesia menghadapi negara-negara pesaing diantaranya adalah China, India, Bangladesh, Vietnam, Malaysia dan Thailand.

Dibandingkan dengan Cina merupakan negara eksportir barang tekstil dan garmen terbesar, Indonesia masih jauh tertinggal. Pada tahun 1996, Cina mampu mengeksport produk takstil dengan nilai US \$ 12,8 miliar dan produk garmen dengan nilai US \$ 22,2 yaitu ekspor TPT dari Cina mencapai US \$ 35 miliar atau 14% dari total pasar dunia.

Dari total pasar pakaian jadi dunia US S 120 miliar, Cina menempati posisi pertama negara eksportir yang menguasai 18% pangsa pasar. Sementara Indonesia baru berada pada posisi ke-7 untuk pakaian jadi dengan pangsa pasar 3% (Bank Indonesia, 2007). Permasalahan Usaha Konveksi Keberhasilan sebuah perusahaan termasuk dalam hal ini perusahaan konveksi (pakaian jadi) untuk sukses dalam pemasaran produknya akan bermuara pada kemampuannya menetapkan strategi bauran produk dari industrinya dengan memperhatikan semua faktor dan kekuatan yang memegang peranan penentu di dalam industri pilihannya.

Dengan semakin banyaknya produsen pakaian jadi (konveksi/garmen) yang menawarkan berbagai macam atau jenis produknya, maka konsumen memiliki pilihan yang semakin banyak. Dengan demikian kuatan tawar-menawar konsumen semakin besar (Krisdiyanti, 2010). Permasalahan usaha secara umum yang menyebabkan terjadinya kegagalan adalah kurangnya (a) pemahaman usaha dan tempat usaha, (b) pengalaman dan strategi pemasaran, (c) pemahaman dalam pengadaan dan pemeliharaan bahan baku dan sarana, (d) kehandalan pengelolaan administrasi dan keuangan, (e) kehandalan pengelolaan modal dan kendali kredit, (f) kehandalan SDM yang berwawasan wirausaha, dan (g) pemahaman perubahan teknologi (Pranashakti, I, 2008).

Usaha kecil di Jawa Timur masih menemui beberapa kendala, diantaranya adalah (1) masih terbatasnya koordinasi pemerintah terhadap pemberdayaan usaha kecil, (2) belum optimalnya teknologi tepat guna, (3) belum adanya pembatasan produk impor, (4) belum adanya master plan penataan dan pembinaan usaha kecil, (5) belum akuratnya data base usaha kecil (terutama non formal), dan (6) kepercayaan lembaga keuangan (perbankan) yang masih rendah (Julianto, DE, 2010).

Permasalahan internal industri kecil bidang konveksi adalah (a) pelaku usaha industri kecil garmen sebagian besar adalah pengusaha musiman, sehingga mereka kembali ke usaha lain jika usahanya dinilai tidak lagi menguntungkan, (b) desain yang ketinggalan, mutu rendah, bahan baku dan nilai tambah yang rendah sehingga keuntungan yang didapat industri kecil garmen tidak maksimal, (c) ongkos produksi tinggi.

Bahkan di pasar dalam negeri sekalipun industri kecil garmen sulit bersaing dengan barang impor yang diyakini masuk secara ilegal, (d) harga jual pakaian dari konveksi terus turun, sementara harga bahan baku dari pabrik tekstil tetap mahal, dan (e) pelaku usaha kurang memperhatikan riset dan pengembangan untuk meningkatkan daya saing (Jerusalem, MA, 2005).

Sedangkan permasalahan eksternalnya adalah pembinaan yang dilakukan pemerintah terhadap industri kecil garmen kurang optimal akibat terbatasnya dana pembinaan. Hal ini diperparah dengan masih adanya dampak lanjutan krisis ekonomi berkepanjangan yang terjadi. Beratnya persaingan dengan komoditas negara pesaing juga ikut memperparah kondisi.

Tingginya suku bunga kredit di Indonesia yang mencapai 18%-20% per tahun menjadi salah satu faktor mengapa produk industri kecil garmen tidak mampu bersaing dengan Cina dan Taiwan, karena di negara tersebut suku bunga kredit hanya 5%-6% persen per tahun. Kenaikan harga BBM, tarif listrik dan telepon, terminal handling charge (THC), pajak, pungutan daerah (retribusi) juga ikut membebani.

Dibanding beberapa negara Asia lain yang menjadi pesaing Indonesia di pasar TPT dunia, ongkos produksi untuk komponen BBM dan listrik lebih tinggi sehingga kehilangan daya saingnya. Pengusaha dan jajaran birokrasi Departemen Perindustrian dan Perdagangan selama ini telah terlenakan oleh jatah kuota ekspor TPT dan tidak pernah mempersiapkan diri untuk menghadapi kompetisi pasar bebas.

Akibatnya, pengusaha dan pemerintah sekarang ini tidak mempunyai kebijakan industri TPT yang jelas untuk menghadapi kompetisi yang semakin ketat, khususnya pasca

diberlakukannya kuota ekspor TPT di negara-negara maju mulai Januari 2005. Kebijakan pemerintah untuk mendorong industri industri kecil garmen kurang kompetitif dibandingkan dengan kebijakan negara-negara lain, khususnya di bidang fiskal, moneter, dan investasi. Kunci untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah inovasi.

Usaha kecil perlu melakukan inovasi agar dapat mendesain organisasinya lebih fleksibel yang memungkinkan beradaptasi terhadap perubahan orientasi pasar. Usaha kecil dapat dengan mudah beradaptasi dengan merespon perubahan keinginan pelanggan, jalur distribusi dan kemampuan berinovasi (Julianto, DE, 2010). Profil Usaha Konveksi di Desa Gunungrejo Desa Gunung Rejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang terletak di kaki gunung Arjuno.

Dari pusat keramaian untuk tingkat wilayah Kecamatan masih berjarak kurang lebih 3 Km. Kehidupan warga rata-rata adalah petani dan untuk tingkat pendidikan sangat memperhatikan sekali namun semangat untuk bekerja tinggi. Hal tersebut didorong motivasi untuk memberikan pendidikan kepada putra-putri mereka agar tidak berhenti di tingkat SD dan atau SMP.

Akibat ketidak mampuan dalam mengikuti persaingan di kota besar, tahun 2006, Bapak M. Saiful bersama istri dan anaknya pulang kampung halaman di Desa Gunung Rejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. Dahulu bekerja sebagai tukang jahit manual di kota Bandung. Bahkan pernah memiliki perusahaan konveksi dengan puluhan karyawan di Jakarta.

Bertani dan berdagang di desa tidak dapat di lakukan. Muncullah ide untuk membuat boneka dan topi bayi serta terima jahit pakaian. Dengan berbekal dari uang tabungan dan pinjam ke bank sebesar Rp 15.000.000,- mereka menjalankan ide tersebut. Bahan baku pengrajin boneka ini di dapat dari pembelian di kota Malang namun bila pesanan melebihi target produksi (artinya mendapat pesanan yang besar), belanja bahan ke Surabaya. Pemasaran dilakukan dengan memasarkan ke pasar lokal. Usaha konveksi Bapak M. Saiful memfokuskan pada produk pakaian bayi dan perlengkapannya.

Produk-produknya meliputi topi bayi, kaos kaki bayi dan lain-lain. Bapak M. Saiful mengurus produksi dibantu istrinya yang berperan mengelola manajemen keuangan dan pemasaran. Selain itu, usaha ini juga dibantu oleh anaknya. Beberapa tetangga yang memiliki keterampilan menjahit juga kadang dilibatkan pada saat pesanan produk sedang meningkat.

Untuk pemasaran, produk dijual ke took-toko yang terletak di pasar-pasar lokal di kota Malang dan sekitarnya. Selain usaha konveksi milik Bapak M. Saiful, terdapat 2 usaha

kecil lain terkait dengan kegiatan IbM (IpTek bagi Masyarakat) Dirjen Dikti yaitu usaha konveksi skala rumah tangga milik Ibu Shinta dan Ibu Farida P. Ratih. Kedua usaha ini diawali dengan hobi dan keahlian di bidang kerajinan.

Ibu Shinta menggabungkan keahlian menjahit dan merajut sebagai andalan produknya. Sedangkan Ibu Farida P. Ratih memiliki keahlian menjahit yang didapat dari tempat kursus maupun belajar secara otodidak. Ibu Shinta melakukan sendiri aktivitas usahanya. Produknya bervariasi mulai konsumsi anak-anak sampai dewasa. Corak warna produk yang menarik membuat hasil karyanya cukup diminati konsumen.

Keahlian merajutnya dapat menghasilkan topi kecil minimal 1 lusin per hari. Konsumennya berawal hubungan dengan teman-temannya dan selanjutnya berkembang ke pemasaran dengan penjualan ke took-toko. Ibu Farida melakukan produksi usaha konveksi berdasarkan pesanan konsumen-nya.

Selain produk pakaian bayi, usahanya juga banyak mendapatkan order dalam bentuk lain seperti souvenir acara pernikahan, selamat dan lain-lain. Hal ini sangat berpengaruh pada padatnya pesanan pada masa-masa tertentu. / / \_ \_ Gambar 1. Contoh produk Bapak M. Saiful / / \_ \_ Gambar 2. Contoh produk Ibu Shinta / Gambar 3. Label produk Ibu Shinta Permasalahan Usaha Konveksi di Desa Gunungrejo Bapak M.

Saiful pernah mengalami masa sukses sebagai pengusaha konveksi saat berada di Jakarta. Usahanya mengalami kemunduran sehingga semua aset usaha harus dijual. Salah satu penyebab kegagalan usaha ini adalah modal relatif besar yang terlanjur diinvestasikan terkena dampak membanjirnya produk-produk impor asal Cina. Hal ini menyebabkan usahanya kalah bersaing dalam pemasarannya. Usaha konveksi di desa Gunungrejo tidak memiliki permasalahan di pemasaran produk.

Kapasitas produksi saat ini masih belum dapat memenuhi permintaan pasar lokal di pasar tradisional kota Malang dan Surabaya. Usaha-usaha ini masih memiliki potensi yang relatif besar dalam mengembangkan usahanya. Kebutuhan modal secara umum juga tidak menjadi kendala yang berarti. Hal ini dilakukan dengan menjalin kerja sama dengan lembaga keuangan lokal seperti koperasi atau lembaga keuangan lain.

Kerja sama dalam bentuk pinjaman lunak dilakukan untuk kebutuhan modal yang diperlukan saat kebutuhan pesanan produk yang lebih banyak dari rutinitas produksi. Pengalaman kerja dan keahlian para pengusaha juga cukup baik. Bapak M. Saiful pernah bekerja di pabrik konveksi di bagian desain sehingga memiliki kemampuan desain yang menyesuaikan dengan perkembangan minat konsumen.

Keahlian yang telah diasah dengan pengalaman selama bertahun-tahun juga menjadi nilai tambah dalam menjalankan usaha tersebut. Secara umum usaha konveksi di desa Gunungrejo memiliki permasalahan yang berkaitan dengan peralatan produksi menyangkut mesin-mesin. Peralatan kerja yang ada masih bersifat manual dalam pengoperasiannya. Hal ini menyebabkan produk yang dihasilkan belum dapat dioptimalkan inovasinya.

Selain itu, keterbatasan peralatan menyebabkan beberapa proses produksi harus dilakukan oleh pihak lain sehingga hal ini berpengaruh terhadap biaya produksi. Kelompok usaha ini juga belum mengelola manajemen keuangannya dengan baik. Masih belum ada pencatatan keuangan (pembukuan) yang sistematis. Pengelolaan masih bercampur dengan keuangan keluarga.

Hal ini menyebabkan terjadinya gangguan terhadap keuangan yang seharusnya digunakan sebagai modal kerja, terutama berkaitan dengan belanja bahan baku. Legalitas usaha dan merk dagang juga belum diperhatikan. Hal ini disebabkan karena minimnya pengetahuan akan segi hukum dan prosedur pengurusannya. Solusi Pengembangan Usaha Kegiatan IbM (Iptek bagi Masyarakat) Dirjen Dikti banyak membantu usaha konveksi di desa Gunungrejo.

Bantuan berupa peralatan kerja meliputi mesin jahit (tenaga listrik), mesin over deck dan mesin obras sangat bermanfaat bagi usaha tersebut. Dengan bantuan peralatan ini maka inovasi produksi dapat dilakukan misalnya pengembangan produk berbahan dasar kain kaos. Kualitas produk menjadi lebih baik karena peralatan berupa mesin memiliki tingkat presisi hasil dan kekuatan yang lebih baik.

Kuantitas produksi juga meningkat misalnya usaha Bapak M. Saiful awalnya bisa memproduksi rata-rata 100 lusin setiap bulan. Dengan peralatan bantuan kapasitas produksi dapat meningkat 2 kali lipat. Dengan bantuan peralatan ini, usaha Bapak M. Saiful dapat memproduksi perlengkapan bayi lainnya seperti kaos dalam bayi, selimut dan lain-lain.

Produk-produk ini merupakan permintaan dari beberapa rekanan atau penjual di toko-toko. Desain maupun pola untuk pembuatan produk telah dimiliki tetapi hal ini belum bisa terwujud karena kendala peralatan kerja. Kegiatan IbM (Iptek bagi Masyarakat) juga memberikan dampak bagi pengelolaan manajemen.

Manajemen keuangan selama ini masih dilakukan secara sederhana dan bercampur dengan keuangan rumah tangga. Dengan kegiatan ini maka para pengusaha mendapatkan pengetahuan manajemen yang lebih baik dalam bentuk pembukuan

sederhana. Hal ini didukung dengan motivasi para pengusaha untuk mengelola keuangan usahanya agar menjadi lebih tertata.

Sehubungan dengan permasalahan legalitas usaha dan merk dagang, para pengusaha membutuhkan pendampingan dalam mengatasi permasalahan ini. Hal ini disebabkan minimnya pengetahuan para pengusaha. Diharapkan dengan pendampingan berupa informasi dan jaringan kerja maka permasalahan ini dapat diatasi. Selain itu, hal ini diharapkan dapat membuat para pengusaha tidak lagi merasa was-was terkait dengan permasalahan legalitas ini.

Para pengusaha telah memiliki merk dagang sendiri. Merk dagang ini didapat dari hasil pemikiran sendiri berdasarkan pengamatan dan pengalaman pribadi. Pembuatan merk dan pengemasan produk telah dilakukan dengan baik. Tetapi merk dagang ini belum memiliki legalitas sehingga dapat berpotensi menjadi kendala pada saat usaha ini berkembang menjadi usaha yang lebih besar.

Para pengusaha juga memerlukan pendampingan atau jaringan usaha terkait dengan informasi trend produk dan trend pasar. Hal ini didorong oleh pengalaman buruk dimana usaha di bidang konveksi pernah mengalami kemunduran dengan hadirnya produk-produk impor yang lebih murah. Informasi trend ini diharapkan dapat menjadi bahan untuk mengantisipasi pengaruh terhadap usaha dan sebagai bahan untuk selalu melakukan inovasi terhadap produk yang dihasilkan.

PENUTUP Usaha konveksi di desa Gunung Rejo Kecamatan Singosari Kabupaten Malang memiliki beberapa permasalahan antara lain peralatan produksi, manajemen keuangan, legalitas usaha dan merk dagang. Kegiatan IbM (Iptek bagi Masyarakat) Dirjen Dikti telah banyak membantu. Bantuan peralatan kerja yang lebih baik dan proses pendampingan usaha sangat berpengaruh bagi perkembangan usaha di masa depan. DAFTAR PUSTAKA Anonim. 2012.

Bisnis Konveksi vs Pakaian Import Bandung-Konveksi.com. 2013. Pengertian Konveksi Pakaian Bank Indonesia. 2007. Usaha Konveksi Pakaian Jadi. Pola Pembiayaan Usaha Kecil Syariah (PPUK-Syariah) Dawiyah. S. 2011. Evaluasi Dampak Usaha Konveksi Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Teluk Amanah Pada Peningkatan Aset Anggotanya Di Kampung Melayu Kabupaten Tangerang.

Program Studi Kesejahteraan Sosial. Fakultas Dakwah dan Komunikasi. UIN Syarif Hidayatullah. Jakarta Jalinan Usaha Kecil Menengah. 2012. Bisnis Jahit Pakaian. Peluang Sebagai Souvenir Wisata Jerusalem. MA. 2005. Customer Oriented Sebagai Strategi Industri Kecil Garment Pada Era Pasar Bebas. Prosiding Seminar Etnik. UM Malang

Julianto. DE. 2010. Model Peningkatan Daya Saing Usaha Kecil Batik di Tulungagung Berbasis Inovasi. Prodi Administrasi Niaga.

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Universitas Jember Krisdiyanti. 2010. Kreativitas dan Inovasi Wirausaha Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan di Tajinan Malang. Studi Kasus CV Setia Tailor-Konveksi Tajinan Malang. Skripsi. Jurusan Ilmu Pendidikan Sosial. Prodi Ekonomi. Universitas Islam Negeri Malang Maulana Malik Ibrahim Pranashakti. I. 2008.

Kewirausahaan dan Strategi Bisnis: 7 Penyebab Kegagalan Usaha/Bisnis Secara Rata-rata

#### INTERNET SOURCES:

-----

<1% -  
[https://mafiadoc.com/lampiran-2-monev-mono-program-ppm-tahun-2015\\_59c345be1723ddd8d9666fdf.html](https://mafiadoc.com/lampiran-2-monev-mono-program-ppm-tahun-2015_59c345be1723ddd8d9666fdf.html)

<1% - <http://repository.ub.ac.id/view/year/2007.html>

<1% - [https://www.researchgate.net/profile/Nurida\\_Finahari](https://www.researchgate.net/profile/Nurida_Finahari)

<1% -  
<https://www.malang123.com/daftar-alamat-nomer-telepon-website-konveksi-malang-lengkap.html>

<1% - <https://mmufidn.blogspot.com/2014/07/>

1% -  
<http://repository.unika.ac.id/2073/1/09.30.0047%20Daniel%20Febrianto%20Budiana%20COVER.pdf>

3% - <https://pabrikbaju.net/category/uncategorized/>

<1% -  
<https://sepuluhauberalles.blogspot.com/2014/05/pemberontakan-prripermesta-dan.htm>

1% - <https://hinyong.com/cara-memulai-usaha-menjahit-dengan-modal-ringan/>

<1% -  
<https://docplayer.info/43645316-Laporan-kemajuan-penelitian-dosen-pemula.html>

<1% -  
<https://teguhsutondo.blogspot.com/2011/05/kliping-inflasi-indonesia-tahun-1998.html>

6% -  
<http://staffnew.uny.ac.id/upload/132299863/penelitian/4.+Customer+Oriented+sebagai+Strategi+Industri+Kecil+Garment.pdf>

<1% -  
<http://riskadwioct08.student.ipb.ac.id/2010/06/20/rendahnya-kualitas-dan-kuantitas-ka-pas-sebagai-bahan-baku-tekstil-indonesia/>

<1% - <https://pertanianfery.wordpress.com/2012/04/17/makalah-pemasaran/>  
<1% -  
[http://siteresources.worldbank.org/INTINDONESIA/Resources/226271-1176706430507/3681211-1194602678235/4375533-1198637122429/AEU\\_April2008\\_bh.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTINDONESIA/Resources/226271-1176706430507/3681211-1194602678235/4375533-1198637122429/AEU_April2008_bh.pdf)  
2% -  
<http://staff.uny.ac.id/sites/default/files/penelitian/Mohammad%20Adam%20Jerusalem,%20M.T./4.%20Customer%20Oriented%20sebagai%20Strategi%20Industri%20Kecil%20Garment.pdf>  
<1% - <https://putrijunie90.blogspot.com/2010/>  
<1% - <https://programukm.blogspot.com/2011/03/>  
<1% -  
<https://programukm.blogspot.com/2011/03/usaha-jahit-baju-muslim-banjir-pesanan.html>  
<1% -  
<https://bisnisukm2012.blogspot.com/2011/03/usaha-jahit-baju-muslim-banjir-pesanan.html>  
<1% -  
<https://simba-corp.blogspot.com/2019/07/makalah-kewirausahaan-peluang-usaha.html>  
<1% -  
<https://repository.ipb.ac.id/bitstream/handle/123456789/56221/BAB%20IV%20Hasil%20dan%20Pembahasan.pdf?sequence=4&isAllowed=y>  
<1% - <https://damarkanggoro.blogspot.com/2011/11/>  
<1% -  
<https://contohdanfungsi.blogspot.com/2013/03/pengertian-dan-tujuan-kebijaksanaan.html>  
1% - <https://contohaku1.blogspot.com/2014/06/skripsi-ips-kreativitas-dan-inovasi.html>  
1% - <https://id.scribd.com/doc/96371880/06130030-Krisdiyanti-ps>  
<1% -  
<https://olxia.blogspot.com/2015/06/faktor-penyebab-kegagalan-usaha-di-indonesia.html>  
<1% -  
<https://arifjunisman4.blogspot.com/2016/10/tugas-kewirausahaan-orientasi-pemasaran.html>  
<1% - <https://triipujihandinii3majors2.blogspot.com/2010/>  
<1% - <https://issuu.com/ayep3/docs/040415>  
1% - <https://ekanurdianaa.wordpress.com/2013/11/>  
<1% - [https://id.wikipedia.org/wiki/Kutasari,\\_Baturaden,\\_Banyumas](https://id.wikipedia.org/wiki/Kutasari,_Baturaden,_Banyumas)  
<1% - [https://issuu.com/malangekspres/docs/malang\\_ekspres\\_-\\_ed\\_selasa\\_\\_29\\_nove](https://issuu.com/malangekspres/docs/malang_ekspres_-_ed_selasa__29_nove)  
<1% -  
<https://febriebi.blogspot.com/2012/05/perkembangan-sumber-dana-giro-20-tahun.htm>

I

<1% -

<https://jamursekolahdolan.blogspot.com/2008/11/bagaimana-prospek-usaha-budidaya-jamur.html>

<1% - <https://whynasblog.blogspot.com/2010/07/bahan-satlan-tentang-karir.html>

<1% - <https://billychrinada16.blogspot.com/feeds/posts/default>

<1% - <https://jojokbnstan.blogspot.com/2011/05/manajemen-kas-daerah.html>

<1% - [https://andrytama.blogspot.com/2010/08/hukum\\_01.html](https://andrytama.blogspot.com/2010/08/hukum_01.html)

<1% -

<https://flymedia88.blogspot.com/2016/03/makalah-proses-produksi-mesin-dan.html>

<1% -

[http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/PENGABDIAN\\_IPTEKS/article/download/178/115](http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/PENGABDIAN_IPTEKS/article/download/178/115)

<1% - [https://issuu.com/majalahreviewweekly/docs/review\\_weekly\\_21-05\\_lr](https://issuu.com/majalahreviewweekly/docs/review_weekly_21-05_lr)

<1% - [https://issuu.com/irfanha/docs/memorandum\\_edisi\\_28\\_desember\\_2017](https://issuu.com/irfanha/docs/memorandum_edisi_28_desember_2017)

<1% - [http://a-research.upi.edu/operator/upload/s\\_kim\\_0607139\\_bibliography.pdf](http://a-research.upi.edu/operator/upload/s_kim_0607139_bibliography.pdf)

1% -

<http://repository.uinjkt.ac.id/dspace/bitstream/123456789/1660/1/SITI%20DAWIYAH-FD K.PDF>

<1% - [https://kuliahtantan.blogspot.com/2015\\_10\\_14\\_archive.html](https://kuliahtantan.blogspot.com/2015_10_14_archive.html)

<1% - [https://www.academia.edu/6472267/Prop\\_diaz\\_fixmagang](https://www.academia.edu/6472267/Prop_diaz_fixmagang)

<1% - <http://kedokteran.uin-malang.ac.id/index.php/sample-page/>

1% -

<https://bisnisforkabas.blogspot.com/2010/01/7-penyebab-kegagalan-usaha-bisnis.html>