

LAMPIRAN

Lampiran 1. 1 Kuesioner untuk Pemilik Usaha Konveksi

Nama Responden : M Khoirun Nadzinn

Umur : 30

Nama Usaha : Konveksi RIZHANI

Tahun Berdiri : 2004

Daftar Pertanyaan :

a. Bagian Aspek Pemasaran

1. Bagaimana jenis dan bentuk pemasaran produk konveksi yang dilakukan oleh Bapak/Ibu saat ini?

Jawaban : menggunakan media sosial instagram dan bekerja sama dengan agen haji, distributor serta lewat berdagang di pasar.

2. Menurut Bapak/ibu bagaimana kondisi pasar produk konveksi saat ini?

Jawaban : Sebagai salah satu konveksi pakaian dan busana Muslim yang cukup dikenal masyarakat. Pasar stabil karena tidak banyak persaingan.

3. Bagaimana gambaran pesaing produk konveksi yang dirasakan/alami selama ini?

Jawaban : pesaing sudah pasti ada, namun pengusaha berusaha tetap mengedepankan produk berkualitas meskipun dengan untung yang tidak banyak.

4. Siapakah segmen dan target pasar dari usaha konveksi milik Bapak/Ibu?

Jawaban : Para anak muda dan dewasa yang dominan berdomisili di Kabupaten Pati dan Sekitarnya.

5. Bagaimana posisi usaha konveksi Bapak/Ibu dipasar yang sudah ditargetkan?

Jawaban : cukup baik karena tidak terlalu sulit dalam persaingan. Namun banyak kendala saat terjadi pandemi.

6. Apakah keunggulan kompetitif yang dimiliki usaha konveksi Bapak/Ibu?

Jawaban : Kualitas bahan, pemasaran, jahitan rapi, model selalu terbaru dan pelayanan konsumen yang baik.

b. Bagian Aspek Operasi

1. Bagaimana penetapan lokasi yang Bapak/Ibu gunakan pada usaha konveksi ini?

Jawaban : Lokasi ditetapkan sesuai dengan keberadaan tempat tinggal yang cukup strategis.

2. Apa saja teknologi mesin, teknologi informasi dan alat-alat yang digunakan dalam proses operasi?

Jawaban : sama seperti konveksi pada umumnya seperti mesin jahit, mesin obras, laptop untuk desain dan lainnya.

3. Bagaimana *layout* yang Bapak/Ibu terapkan pada usaha konveksi tersebut dalam proses operasi.

Jawaban ; memanfaatkan setiap ruangan yang ada pada rumah, *layout* disesuaikan dengan urutan produksi dan teratur.

4. Berapa harga pokok produksi (HPP) pada setiap produk yang dihasilkan oleh usaha konveksi Bapak/Ibu?

Jawaban : tergantung model, bahan, dan lebar kain yang digunakan. Produk terlaris kisaran harga 30.000 – 35.000.

c. Bagian Aspek SDM

1. Berapa banyak karyawan yang Bapak/Ibu miliki?

Jawaban : 10 orang

2. Bagaimana proses rekrutmen yang dilakukan?

Jawaban : mencari langsung, bertanya secara mulut ke mulut

3. Bagaimana struktur organisasi usaha konveksi Bapak/Ibu dan bagaimana *job description* setiap jabatan yang ada?

Jawaban : sederhana, pemilik adalah pimpinan(direktur), bagian admin, setrika, desain & pola serta penjahit.

4. Bagaimana sistem pemberian gaji karyawan yang dilakukan selama ini?

Jawaban : seperti borongan, bagian obras, tukang potong dan penjahit digaji perproduk sesuai banyaknya pesanan masuk setiap minggu. Memberi bonus dan liburan.

5. Berapa kisaran gaji karyawan yang diberikan pada setiap jabatan?

Jawaban : sekitar Rp2.000/produk standar.

d. Bagian Aspek Hukum/Yuridis

1. Apa saja aspek hukum yang perlu diperhatikan atau izin yang mengurus ketika Bapak/Ibu mendirikan usaha konveksi ini baik produk usaha maupun pendirian bangunan usaha?

Jawaban : NPWP, SIU

e. Bagian Aspek Keuangan

1. Dari mana sumber dana Bapak/Ibu ketika mendirikan usaha konveksi ini?

Jawaban : Pinjaman Bank

2. Apa saja biaya operasional dalam memproduksi produk konveksi Bapak/Ibu?

Jawaban : biaya bahan baku, transportasi, listrik, gaji karyawan dan lain-lain.

3. Berapa modal awal yang dihabiskan dalam membangun sebuah usaha konveksi Bapak/Ibu?

Jawaban : Modal mesin dan bahan sekitar Rp130.000.000

4. Bagaimana keuangan perusahaan bapak/ibu? Analisis kelayakan keuangan apa yang digunakan?

Jawaban : usaha untung, setelah 3 tahun modal usaha kembali.

Lampiran 1. 2 Dokumentasi Saat Melakukan Wawancara dengan Pesaing





5.56% PLAGIARISM
APPROXIMATELY

Report #13013291

23 BABI PENDAHULUAN 1.1. 23 25 Latar Belakang Masalah

Industri fashion merupakan salah satu industri yang berkembang pesat di Indonesia dalam beberapa dekade terakhir.

Bahkan pada masa yang akan datang industri dan perkembangannya akan terus meningkat pesat. Saat ini fashion tidak hanya menjadi kebutuhan primer namun juga menjadi kebutuhan artistik. Hal ini didorong oleh pengaruh global yang dapat dilihat dan dinikmati oleh siapapun. Pada awalnya trend fashion di Indonesia cenderung lebih mengikuti gaya kebarat-baratan yang terlebih dahulu muncul kemudian diikuti oleh masyarakat Indonesia. Perkembangan dunia teknologi, internet, entertainment, dan bisnis merupakan kekuatan utama yang mendorong percepatan perkembangan dunia fashion di Indonesia maupun di dunia. Salah satu industri fashion yang cukup berkembang dan diminati masyarakat Indonesia saat ini adalah busana Muslim. Busana Muslim merupakan semua