

Menjalankan Usaha Clothing Baju, Sepatu dan Aksesoris “Pulau Lusi”

Dwi Irawan^{1,2,*} dan Jamaaluddin¹

¹Fakultas Sains dan Teknologi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Raya Gelam 250, Sidoarjo.

²Program Studi Teknik Elektro, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jl. Raya Gelam, Candi, Sidoarjo, Jawa Timur, Indonesia.

*Dwi.irawan939@gmail.com

Abstract. Pola dan gaya hidup perkotaan merangsang kegiatan ekonomi guna mengantisipasi pemenuhan kebutuhan dan perubahan yang cepat dari gaya hidup masyarakat perkotaan. Salah satunya adalah pemenuhan kebutuhan fashion dan aksesoris gaya tampilan masyarakat kota. Secara ekonomis dan financial, perputaran uang pada usaha ini sangat cepat, karena usaha ini sangat berkait erat dengan gaya hidup anak muda yang selalu mengikuti trend/mode. Meskipun belum tentu memperoleh pendapatan yang tetap atau tidak memiliki penghasilan tetap, tetapi daya beli kawula muda yang terus ada dan cukup lumayan membuat usaha distro memberi peluang yang cukup besar. Kepastian daya beli kawula muda yang tetap inilah yang menjadi peluang besar yang bisa kita manfaatkan. Dengan adanya karya ilmiah ini, semoga bermanfaat bagi pembaca yang berminat untuk bisnis clothing sebagai peluang usaha yang menguntungkan [1].

1. Pendahuluan

Kewirausahaan adalah padanan kata dari entrepreneurship dalam bahasa Inggris. Kata entrepreneur berasal dari bahasa Perancis *entreprendre* yang berarti petualang, pengambil resiko, kontraktor, pengusaha (Orang yang mengusahakan pekerjaan tertentu), dan pencipta yang menjual hasil ciptaannya. [2].

Wirasahawan adalah seseorang yang mengembangkan produk baru atau ide baru dan membangun bisnis dengan konsep baru. Dalam hal ini, menuntut sejumlah kreativitas dan sebuah kemampuan untuk melihat pola-pola dan trend-trend yang berlaku untuk menjadi seorang wirasahawan. Namun, masih banyak yang kurang kreatif dan tidak berani mengambil resiko untuk membuka dan mengelola usaha. Kreatif dan keberanian mengambil resiko merupakan kepribadian wirasaha. Beberapa kepribadian wirasaha lainnya seperti percaya diri, berorientasi pada hasil, kepemimpinan, kerja keras, dan masih banyak lagi, akan mendukung terbentuknya sumberdaya manusia yang mampu mengelola usaha [3].

Pengusaha tidak hanya memikirkan kesuksesan dirinya, tapi pengusaha juga harus memiliki kepedulian untuk mengajak orang lain untuk menjadi maju. Menjadikan orang-orang yang lain menjadi sukses akan berdampak pada bertambahnya jumlah pengusaha yang ada di Indonesia ini, sehingga akan mempercepat proses berjalannya pembangunan di Indonesia ini. Fungsi sosial pengusaha ini juga harus turut serta di bawa. Bahkan ada ilmuwan yang membahas tentang hubungan antara kesuksesan dengan bagaimana pribadi sosial pengusaha. Ada pernyataan yang dikeluarkan sebagai berikut : ***Successful people are always looking for opportunities to help others. Unsuccessful people are asking, What's in it for me ??*** (Orang yang sukses adalah orang yang selalu mencari kesempatan untuk membantu orang lain, Sedangkan orang tidak sukses dia selalu bertanya tanya kalau saya membantu orang lain apa yang akan saya dapatkan?) [2].

Industri Clothing yang berkembang pesat dan pangsa pasar yang besar baik off-line maupun online membuat peluang bisnis kaos distro menjadi incaran banyak orang. Dengan berkembangnya industri kaos distro juga membuat banyak pesaing sehingga harga dan kualitas menjadi faktor utama calon pembeli mencari kaos distro yang mereka inginkan.[1]

Dalam memulai bisnis Clothing perlu kegigihan dan jeli memanfaatkan peluang. Kendala terbesar di sektor produksi. Pebisnis Clothing harus membangun jaringan dan brand awareness ke customer. Usaha Clothing harus dikelola secara profesionalisme, kalau tidak kebangkrutan akan segera datang. Salah satu keunikan Clothing adalah mereka bisa mendesain dan menentukan produk mereka sendiri seperti baju, sepatu, aksesoris dll. Selain itu untuk menjaga keunikannya, desain kaos mereka tidak diproduksi secara massal, melainkan hanya dalam hitungan ratusan atau bahkan maksimum 100 potong per model. Dan seiring dengan berkembangnya jaman, mode berpakaian pun harus mengikuti perkembangan jaman itu sendiri, orang-orang khususnya anak muda berusaha untuk tidak ketinggalan jaman dalam hal berpakaian dengan mengikuti mode yang sedang menjadi tren istilahnya. Dalam berpakaian

senari-hari sekolah mereka tidak ingin ketinggalan jaman dengan tren yang saat ini sedang "in" supaya tidak terlihat kuno. Bahkan mereka seringkali mencoba ingin menjadi tren setter, dengan berpakaian berbeda dengan yang lain atau unik dan kreatif. Hal ini membuat para anak-anak muda berlomba-lomba untuk tidak ketinggalan jaman dalam hal berpakaian.[4]

2. Hal yang harus diperhatikan dalam memulai bisnis clothing

Dalam memulai bisnis distro kita harus mencari tempat yang strategis, karena sebagian konsumennya adalah anak muda maka sebaiknya distro dibangun atau didirikan di tempat yang biasa anak muda sering berkumpul. Dengan cara ini tentu distro yang didirikan akan menarik perhatian bagi para anak muda tersebut dan kemudian mengunjungi distro tersebut.

Selain dengan cara tersebut, orang banyak menggunakan internet untuk mempromosikan distronya. Blog dan situs pertemanan sering digunakan untuk memperkenalkan distro yang dia dirikan kepada orang-orang. Selain itu mempromosikan melalui mulut ke mulut juga cukup efektif. Apalagi distro merupakan tempat anak-anak muda berkumpul, pasti mereka akan memberi tahu kepada temannya untuk mengunjungi distro tersebut.

Dalam memasarkan barang, harganya harus disesuaikan dengan kantong dari konsumennya. Tetapi meskipun biasanya barang-barang yang di jual di distro harganya lumayan mahal, tetapi tetap saja tidak mengurangi minat para anak muda untuk membeli pakaian, celana, atau aksesoris yang mereka gunakan di distro. Memang gengsi di antara kalangan anak muda mempengaruhi hal tersebut, tetapi model dan kualitas barang-barang yang ada di distro sangat sesuai dengan selera para anak muda, sehingga mereka tetap membeli barang-barang yang ada di distro meskipun harganya mahal. Akan tetapi pemilik distro harus memperhatikan kualitas dari barang yang dijualnya, agar harga yang para konsumen bayar sesuai dengan kualitas barang yang mereka beli.

Dalam meningkatkan mutu barang atau produk, harus menggunakan bahan yang berkualitas bagus dan Dan model pakaian yang dijual di distro harus mengikuti perkembangan tren masa kini. Karena anak-anak muda biasanya tidak mau ketinggalan dalam hal berpakaian, mereka selalu berusaha mengikuti tren masa kini. Seperti model gambar pada baju misalnya, biasanya distro menjual baju-baju dengan gambar-gambar artistik yang sangat bagus dan digemari anak-anak muda. Contoh lain baju-baju pada distro memiliki warna-warna yang menarik dan beraneka ragam. Dengan menyediakan seperti contoh-contoh di atas tentu para konsumen akan puas dengan barang-barang yang ada di distro anda.[4]

3. Kendala Dalam Menjalankan Bisnis Clothing

- a. **Arahan yang Tidak Jelas Awal membuka Bisnis** pasti memiliki masalah dalam internal. Anda bingung apa yang harus dimulai awalnya dan terlalu banyak yang Anda pikirkan. Buatlah perencanaan tahap per tahap dari hal sederhana. Ini akan menjadi solusi Anda agar tidak kebingungan apa yang harus Anda kerjakan sekarang bahkan untuk kedepannya.
- b. **Supplier** Anda perlu mencari pemasok yang sesuai dengan harga dan dapat Anda percaya dikarenakan Supplier memiliki peranan penting dari awal mula Usaha Anda sampai seterusnya.
- c. **Segmentasi Pasar** Anda harus mengetahui pasar yang sesuai dengan Bisnis Anda. Misalkan usaha pakaian Anda memiliki kualitas bahan yang baik. Kualitas bagus dan baik identik dengan harga yang cukup mahal. Berarti Anda harus memasarkan Produk Anda ke pasar yang menengah ke atas agar produk Anda dapat laku terjual.
- d. **Memiliki Perbedaan atau Ciri Khas Usaha Bisnis Pakaian** sudah banyak digeluti. Namun peluang untuk membuka usaha bisnis pakaian masih sangat berpotensi. Usaha ini memiliki banyak kompetitor namun jangan khawatir. Buatlah suatu ciri khas agar Usaha Pakaian Anda memiliki perbedaan dengan pakaian yang dijual kompetitor. Ini akan menjadi salah satu cara untuk meningkatkan daya jual usaha Anda.
- e. **Pembukuan yang Simple** Dengan adanya pembukuan, Anda bisa mengatur Bisnis Anda dengan lebih lengkap. Anda bisa melihat pengeluaran dan pemasukan Anda. Pembukuan bisa dilakukan secara manual maupun dengan menggunakan software akuntansi yang ada. Pastikan Pembukuan Anda benar dan sesuai. [5]

3. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran bisnis clothing dengan terlebih dahulu menetapkan pasar sasaran (target pasar) dan kemudian menyusun bauran pemasaran. Strategi ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Alma (2010:195) yaitu, “memilih dan menganalisa pasar sasaran yang merupakan suatu kelompok orang yang ingin dicapai oleh perusahaan dan menciptakan suatu bauran pemasaran yang cocok dan yang dapat memuaskan pasar sasaran tersebut”. [6]

Clothing selalu mengikuti perkembangan jaman dalam penggunaan media promosi untuk mengenalkan lebih luas kepada khalayak. Media promosi yang pertama digunakan bisnis clothing adalah flyer dan katalog yang disebar ke sekolah-sekolah dan dititipkan di distro atau clothing yang lain. Selanjutnya menggunakan koneksi pertemanan band- band untuk menarik lebih banyak lagi target pasar. Semakin banyak penonton yang datang semakin besar pula khalayak untuk lebih mengetahui apa itu Sinkkink Pride. [6].

Media sosial juga tidak luput dari media promosi yang digunakan dalam memperkenalkan produk-produk yang dijual. Semakin berkembangnya jaman, media promosi

yang digunakan menggunakan media sosial seperti Facebook, Twitter, Instagram dan juga Youtube. Dengan menggunakan media sosial dirasa sangat membantu sekali dalam memperkenalkan. menggunakan media sosial sebagai tempat memajang atau memamerkan produk-produk apa saja yang dijual. Produk dari diunggah lengkap dengan keterangan harga, ukuran dan deskripsi tentang produk tersebut. Strategi tersebut menjadikan media sosial sebagai tempat atau toko online dari bisnis clothing [6].

Agar selalu mampu bersaing dengan clothing line yang lain, clothing line menggunakan aspek harga untuk menghadapi dan meningkatkan volume penjualan. memberikan harga khusus atau potongan harga pada waktu atau momen tertentu.. Strategi memberikan potongan harga tersebut dilakukan untuk menaikkan volume penjualan yang pada harga normal volume penjualannya relatif sedikit. Supaya konsumen atau target pasar mengetahui potongan harga yang diberikan, kita harus membuat promosi di media sosial. Promo tersebut bisa dikatakan sebagai strategi pemasaran yang mencakup aspek harga. [6]

Aspek harga dan tempat termasuk dalam aspek promosi karena menjadikan kedua aspek tersebut (harga dan tempat) sebagai salah satu kegiatan promosi. Aspek harga, dalam meningkatkan volume penjualan terkadang merubah harga dari harga normal (diskon/potongan harga) untuk menarik target pasar. Perubahan atau potongan harga yang diberikan dipromosikan kepada khalayak melalui media sosial. Dan pada aspek tempat, menjadikan media sosial seperti instagram dan facebook sebagai toko online. Media sosial tersebut selain berguna sebagai media promosi juga berguna menjadi tempat berjualan secara online. Setiap produk yang dipajang di media sosial lengkap dengan keterangan harga, ukuran dan deskripsi dari masing- masing produk. Melalui media sosial sebagai tempat atau toko online menjadikan produk-produk yang dijual dapat dilihat dari mana saja dan kapan saja. [6]

5. Daftar Pustaka

- [1] B. Clothing and B. Job, "Stmik amikom yogyakarta 2012," 2012.
- [2] K. Pengantar, "jadi satu-BUKU_KEWIRUSAHAAN_JAMAALUDDIN."
- [3] E. Aprilianty, "Pengaruh kepribadian wirausaha, pengetahuan kewirausahaan, dan lingkungan terhadap minat berwirausaha siswa SMK," *J. Pendidik. Vokasi*, vol. 2, no. 3, pp. 311–324, 2013, doi: 10.21831/jpv.v2i3.1039.
- [4] K. Pengantar, "DAN MENJALANKAN BISNIS DISTRO Disusun oleh : Febrian Ragil Santosa," 2010.
- [5] "Masalah Utama Menjalankan Usaha Clothing," vol. 1, p. 5, 2018, [Online]. Available: <https://www.jurnal.id/id/blog/masalah-utama-dalam-bisnis-fashion/>.
- [6] H. Kuncoro, D. Samuel, and S. Santosa, "Strategi pemasaran clothing line Sinkkink Pride," vol. 07, 2018.

