

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Gambaran Umum Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

##### 1. Sejarah Berdirinya Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang kerajinan bordir. Usaha ini merupakan usaha perseorangan yang dijalankan oleh Ibu Hj. Sri Amini sejak dari tahun 1982 sampai saat ini. Usaha ini sudah berjalan selama kurang lebih 36 tahun. Sebelum merintis usaha konveksi ini, dulunya Ibu Hj. Sri Amini merupakan seorang pengusaha kerupuk yang dirintis bersama dengan almarhum suaminya. Waktu itu usaha produksi kerupuk dari Ibu Hj. Sri Amini sudah terbilang cukup berhasil. Dengan memperkerjakan sepuluh tenaga kerja yang ke semuanya itu laki-laki, beliau memproduksi kerupuknya. Setiap harinya pada siang hari halaman rumah Ibu Hj. Sri Amini sudah dipenuhi oleh keranjang-keranjang yang berisikan kerupuk dari para konsumennya atau biasa disebut para bakul.<sup>71</sup>

Seiring berjalannya waktu, dengan keterampilan yang sudah dimiliki oleh Ibu Hj. Sri Amini ini, beliau berinisiatif untuk membuat kerajinan bordir. Hal tersebut di latarbelakangi dengan adanya para ibu di sekitar rumah beliau yang bekerja ke kota dari mulai pagi hari sampai sore hari yang rela meninggalkan keluarganya. Kebanyakan dari ibu-ibu tersebut bekerja di pabrik rokok dan konveksi bordir. Waktu itu, alat transportasi yang digunakan hanyalah andong atau gerobak. Hal tersebut tidak sesuai dengan hasil yang diperoleh dari bekerja sebagai tukang bordir. Dari situlah Ibu Hj. Sri Amini mulai membuka usaha konveksi bordir dengan satu karyawan. Meskipun awalnya usaha tersebut tidak didukung oleh almarhum suaminya. Dengan alasan usaha bordir

---

<sup>71</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

yang beliau jalankan belum mengetahui hasil dan segmen pasarnya, sementara usaha kerupuk yang dirintis oleh almarhum suaminya sudah berjalan dengan baik dan ramai.<sup>72</sup>

Menurut Ibu Hj. Sri Amini bordir merupakan suatu seni yang ada pada naluri diri wanita. Hal tersebut bilamana sudah bisa membuat bordir, akan timbul rasa kesenangan tersendiri dan itu semua tidak semata-mata hanya untuk mendapatkan uang saja. Sampai saat ini usaha Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* mampu membantu perekonomian masyarakat sekitar, dalam mengurangi pengangguran. Produk dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini dulunya dipasarkan di luar kota seperti Jakarta, Solo, Surabaya, Yogyakarta, pekalongan dengan cara setor kelilingan. Namun, sejak mulai tahun 2005 Ibu Hj. Sri Amini sudah tidak melakuka setor keliling pasar-pasar tersebut, namun sudah memasarkan produknya itu dengan mengikuti berbagai pameran, baik yang ada di dalam kota maupun di luar kota. Harga yang ditawarkan dari produk-produk Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* berkisar mulai dari puluhan ribu sampai belasan juta rupiah, tergantung dari bahan dan hasil bordirannya.<sup>73</sup>

## 2. Letak Geografis Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Lokasi dari usaha Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini berada di rumah Ibu Hj. Sri Amini, yaitu di Desa Karang Malang Rt 04, Rw II, Kecamatan Gebog, Kabupaten Kudus. Adapun letak Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu:<sup>74</sup>

---

<sup>72</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>73</sup> Hasil Wawancara Dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>74</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Besito.
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Gribig.
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Peganjaran.
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Padurenan.

Jika dilihat dari letak geografis tersebut, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini cukuplah strategis dan mudah untuk dijangkau, karena berdekatan dengan jalan raya.

### 3. Visi dan Misi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Adapun visi dan misi dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu:<sup>75</sup>

- a. Visi  
Menjadi industri yang maju, kompetitif serta memiliki kepedulian terhadap masyarakat sekitar.
- b. Misi
  - 1) Memberdayakan masyarakat sekitar.
  - 2) Memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen.
  - 3) Mengutamakan kualitas produk.
  - 4) Menjadi suatu industri yang selalu kreatif dan inovatif.

### 4. Struktur Organisasi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Pengorganisasian merupakan suatu proses untuk merancang struktur formal, mengelompokkan dan mengatur serta membagi tugas-tugas atau pekerjaan di antara para anggota organisasi, agar tujuan organisasi dapat dicapai dengan efisien.<sup>76</sup>

Oleh sebab itu, struktur organisasi sangatlah penting dalam suatu perusahaan, karena dengan adanya struktur organisasi akan dapat mengerti

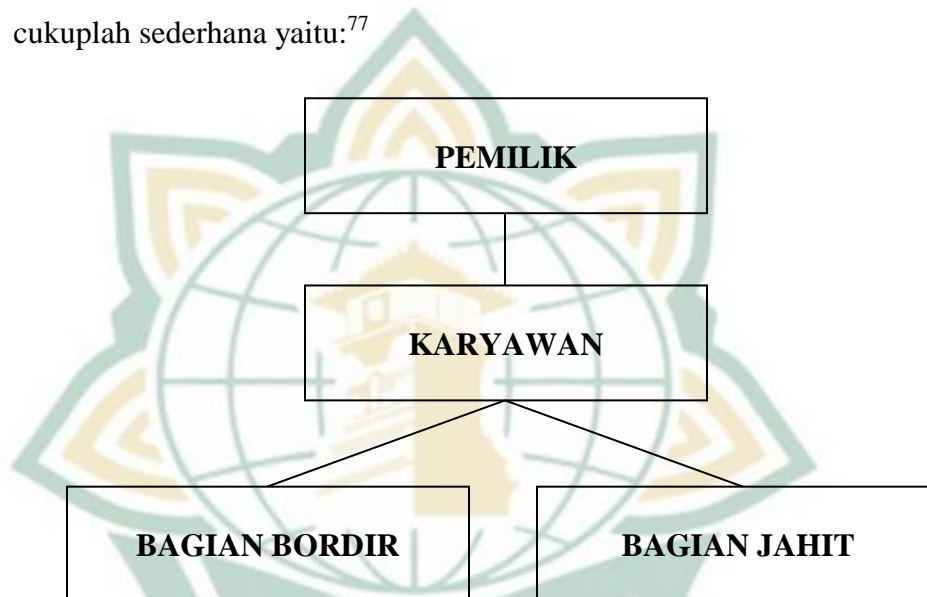
---

<sup>75</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>76</sup> T. Hani Handoko, *Manajemen*, BPFY-Yogyakarta, Yogyakarta, 2003, hlm. 168.

dan memahami apa yang menjadi tugas dan tanggung jawabnya masing-masing. Sehingga aktivitas dalam perusahaan dapat berjalan dengan baik dan lancar sesuai dengan kedudukan dan jabatannya masing-masing.

Struktur organisasi yang dimiliki oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* cukuplah sederhana yaitu:<sup>77</sup>



Gambar 4.1 Struktur Organisasi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Struktur organisasi di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* cukuplah sederhana, yaitu dengan dipimpin langsung oleh pemilik usaha yaitu Ibu Hj. Sri Amini. Dengan dibantu anaknya, beliau mengerjakan kegiatan produksinya mulai dari pengawasan sampai pemasaran. Pengawasan ditujukan agar setiap perencanaan yang telah ditentukan dapat berjalan dengan baik. Sistem kepengurusan dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini dikelola secara kekeluargaan, kemudian terdiri dari karyawan yang meliputi karyawan bagian bordir dan karyawan bagian jahit yang sekaligus bagian pemotongan.<sup>78</sup>

<sup>77</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>78</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

## 5. Sarana dan Prasarana Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Sarana dan prasarana dalam suatu perusahaan sangatlah penting dalam menunjang suatu usaha. Karena dengan adanya sarana dan prasarana dapat menunjang kegiatan usaha dalam meningkatkan mutu dan kualitas dari suatu perusahaan dalam memberikan hal yang terbaik bagi para pelanggannya. Berbagai fasilitas yang mendukung, nantinya akan dapat menjadikan produksi dapat berjalan dengan lancar.

Adapun sarana dan prasarana dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* terdiri dari:<sup>79</sup>

- a. Tempat produksi
- b. Tempat bahan baku
- c. Tempat *display*
- d. Etalase
- e. Mesin bordir
- f. Mesin jahit
- g. Mesin obras
- h. Ungkal benang
- i. Kain
- j. Benang
- k. Pensil
- l. Kertas karbon
- m. Pemandangan
- n. Jarum jahit dan jarum bordir
- o. Gunting
- p. Meja
- q. Kursi, dan lain sebagainya.

---

<sup>79</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

## 6. Sumber Daya Manusia Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Sumberdaya yang sangat menentukan organisasi yaitu sumberdaya manusia. Sumberdaya manusia merupakan kegiatan pengelolaan dan pengorganisasian dari fungsi sumberdaya manusia dalam rangka untuk mencapai tujuan organisasi secara efektif dan efisien.<sup>80</sup>

Karyawan yang dimiliki oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* saat ini berjumlah 35 orang, yang masing-masing sudah berpengalaman di bidangnya. Karyawan tersebut terdiri dari 2 orang penjahit, 1 orang operator bordir komputer, dan sisanya 32 orang di bagian bordir juki dan icik atau manual. Semua karyawan tersebut sebagian ada yang bekerja di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* dan ada pula yang dibawa pulang untuk dikerjakan di rumah.<sup>81</sup>

Pelaksanaan dari kegiatan *personal selling* dilakukan sendiri oleh Ibu Hj. Sri Amini selaku pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*. Namun terkadang sebagian dari konsumennya ikut juga membantu dalam pelaksanaan *personal selling* yaitu dengan mengenakan produk yang telah dibelinya dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* untuk acara-acara formal. Dari situlah teman atau saudara dari pemakai produk Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* menjadi tertarik.<sup>82</sup>

Sumber daya manusia menjadi salah satu hal yang penting dalam suatu usaha. Dalam hal ini *personal selling* menjadi peranan penting dalam penjualan, karena berhadapan langsung dengan pelanggan. Baik buruknya akan suatu produk dapat memberikan kesan tersendiri pada calon pelanggan. Dalam rangka menjaga serta meningkatkan kualitas dan menunjang pengembangan kemampuan sumber daya manusia yang sudah ada, pemilik

---

<sup>80</sup> Wahibur Rokhman, *Manajemen Sumberdaya Manusia*, Nora Media Enterprise, Kudus, 2011, hlm. 3.

<sup>81</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>82</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 11 Agustus 2018, pada pukul 13. 15 WIB.

dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini selalu memberikan pengarahan bagi karyawannya, baik itu yang baru maupun yang sudah lama.<sup>83</sup>

## 7. Kegiatan Produksi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Kegiatan produksi merupakan perubahan bahan-bahan dari sumber-sumber menjadi hasil yang diinginkan oleh konsumen. Hasil tersebut dapat berupa barang atau jasa.<sup>84</sup> Kegiatan produksi yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini berjalan setiap hari dengan libur kerja hari Ahad. Sedangkan sistem kerja yang diterapkan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* adalah sistem kerja borongan. Sistem kerja borongan sendiri yaitu sistem kerja dengan jumlah upah yang diterima sesuai dengan hasil kerja yang telah dilakukan oleh karyawan kepada perusahaan. Adapun pemberian upah dilakukan seminggu sekali, yaitu pada hari Sabtu.<sup>85</sup>

Tahap awal yang perlu disiapkan dalam memproduksi kerajinan bordir ini yaitu menyiapkan alat dan bahannya sebagai berikut:<sup>86</sup>

- 1) Mesin bordir dan mesin Jahit
- 2) Jarum dan gunting
- 3) Pembedangan
- 4) Pensil untuk membuat pola motif bordir
- 5) Plastik karbon
- 6) Kertas
- 7) Kain dan benang

---

<sup>83</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>84</sup> Basu Swastha, Ibnu Sukotjo W, *Pegantar Bisnis Modern*,..... hlm.280.

<sup>85</sup> Wawancara dengan Karyawan Konveksi Sri Rejeki Ibu Zulia, tanggal 10 Oktober 2018 pada pukul 10.00 WIB.

<sup>86</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

Adapun langkah selanjutnya setelah alat dan bahan disiapkan yaitu dengan menggambar pola atau desain motif bordir yang diinginkan di kertas yang sudah dilapisi dengan plastik karbon untuk mempermudah dalam menggambar pola motif bordir. Selanjutnya, kain direntangkan dengan menggunakan pembedangan agar mempermudah dalam membordir. Setelah kain dibentang, kain yang sudah ada motifnya tersebut dibordir dengan menggunakan mesin bordir sesuai pola dan warna yang diinginkan.<sup>87</sup>

Setelah kain selesai dibordir, langkah selanjutnya yaitu mensolder kain tersebut kemudian membersihkannya dengan menggunting benang-benang yang tidak rapi. Setelah dibersihkan, kain yang sudah dibordir dan disolder tersebut dicuci dan dijemur hingga kering. Langkah terakhir yaitu proses pengemasan/*packing* yang sebelumnya sudah disetrika terlebih dahulu, kemudian dipasarkan.<sup>88</sup>

## 8. Produk Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

Produk menurut Kotler dalam bukunya Bukhari Alma yang berjudul “*Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*” menyatakan bahwa produk merupakan segala sesuatu yang dapat ditawarkan di pasar, untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.<sup>89</sup> Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* merupakan usaha yang bergerak di bidang kerajinan bordir. Dalam usaha kerajinan bordir ini, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* memproduksi berbagai macam produk. Adapun produk-produk yang dihasilkan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini meliputi:<sup>90</sup>

---

<sup>87</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>88</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>89</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Alfabeta, Bandung, 2016, hlm. 139.

<sup>90</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 11 Agustus 2018, pada pukul 13. 15 WIB.

- a. Kebaya
- b. Mukena
- c. Jilbab
- d. Tempat tisu
- e. Taplak meja
- f. Bungkus air mineral.

Dari produk-produk tersebut, terdapat berbagai macam motif bordir seperti motif bunga mawar, bunga melati, motif daun, motif orang berjilbab, dan sebagainya. Selain itu, untuk model kebaya juga bermacam-macam seperti model kebaya Kutu Baru, model kebaya Kartini, model kebaya Jawa, dan sebagainya.<sup>91</sup> Selain menyediakan produk-produk tersebut Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* juga melayani pemesanan berbagai macam produk bordir lainnya, seperti seragam jam'iyahan, seragam kantor, gamis, baju koko dan lain sebagainya, baik dengan jumlah kecil maupun besar sesuai dengan permintaan pelanggan.<sup>92</sup>

## 9. Pemasaran dan Promosi Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*

### a. Pemasaran

Pemasaran pada hakikatnya merupakan suatu proses sosial yang di dalamnya terdapat individu dan kelompok yang mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan, dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain.<sup>93</sup> Kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini yaitu dengan mengikuti berbagai kegiatan pameran UMKM yang diselenggarakan di

---

<sup>91</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>92</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>93</sup> Rhenald Kasali, dkk, *Modul Kewirausahaan*, Hikmah, Jakarta, 2010, hlm. 143.

Kudus, seperti “Kudus Industri Koperasi (Inkop) UMKM Expo 2017” pada tanggal 27 September hingga 1 Oktober 2017 di alun-alun Kudus.

“Kudus Expo” yang diselenggarakan oleh Dinas Tenaga Kerja, Perindustrian, Koperasi dan UMKM Kudus pada tanggal 2 sampai 6 November 2018 di Balai Jagong Kudus. Sedangkan pameran yang di luar Kudus seperti, “Jateng Smesco Expo” yang diselenggarakan oleh Dinas Koperasi dan UMKM kota Semarang di Java Supermall Semarang pada tanggal 10 sampai 13 Agustus 2018 dan di berbagai pameran lainnya.<sup>94</sup>

b. Promosi

Promosi merupakan komunikasi yang memberikan penjelasan yang meyakinkan calon konsumen tentang barang dan jasa.<sup>95</sup> Kegiatan promosi yang dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini ini dengan menggunakan pendekatan *personal selling* yaitu dengan memberikan contoh atau *sampel* dari produk-produk yang telah diproduksinya kepada calon pelanggan. Selain itu, promosi juga dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini melalui telepon, *whatsapp* maupun media sosial seperti *instagram*.<sup>96</sup>

Dalam melakukan promosi tersebut, Ibu Hj. Sri Amini juga memberikan potongan harga sebesar 10% disetiap pembelian produknya. Seperti halnya yang diungkapkan oleh Ibu Supriati Ningsih yang mengatakan diberi diskon harga di setiap membeli produk-produk dari Konveksi Sri rejeki *Embroidery*.<sup>97</sup> Selain itu, hadiah seperti seperti *souvenir* juga diberikan oleh Ibu Hj. Sri Amini, jika dari karyawan atau konsumennya ikut terlibat dalam mempromosikan produk-produknya. Hal

---

<sup>94</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>95</sup> Bukhari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*,..... hlm. 179.

<sup>96</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>97</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Supriati Ningsih pada tanggal 28 September 2018 pada pukul 14.15 WIB.

tersebut dilakukan sebagai tanda ucapan terimakasih<sup>98</sup> Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Suti'ah selaku konsumen dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yang mengatakan, jika ada teman atau saudaranya yang menginginkan produk dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Suti'ah diberikan sebuah *souvenir* oleh Ibu Hj. Sri Amini.<sup>99</sup>

## B. Diskripsi Data

Data penelitian ini diperoleh selama observasi di lapangan dengan disertai pengamatan dan wawancara (*interview*) terhadap beberapa narasumber mengenai *prsonal selling* (penjualan pribadi) yang ada di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*.

### 1. Data tentang *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus

Peran Seorang tenaga penjual sangatlah penting dalam suatu perusahaan. Tenaga penjual harus bisa memahami mengenai suatu jasa atau produknya. Sehingga nantinya akan dapat menjelaskan secara spesifik kepada calon pelanggan mengenai kelebihan atau manfaat dari jasa atau produk yang dihasilkannya. Penjelasan tersebut ditujukan agar calon pelanggan atau konsumen akan tertarik untuk mendengarkan penjelasan seorang tenaga penjual sampai calon pelanggan atau konsumen tertarik untuk membeli terhadap produk atau jasa yang ditawarkan. *Personal selling* merupakan suatu hal yang penting dalam suatu perusahaan, khususnya pada Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* dalam mencapai tujuannya yaitu meningkatkan penjualan.

---

<sup>98</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>99</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Supriati Ningsih pada tanggal 4 Oktober 2018 Pada Pukul 15.30 WIB.

Dalam meningkatkan penjualan, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* menerapkan salah satu dari bauran promosi yaitu *personal selling*.<sup>100</sup>

Proses kegiatan *personal selling* sendiri merupakan terjadinya interaksi secara bertatap muka antara penjual dan pembeli. Dalam hal ini Ibu Hj. Sri Amini melakukan penjualan langsung dengan calon pelanggannya, baik itu di rumahnya, melalui pameran-pameran, ataupun melalui komunikasi seperti sms, telepon, *whatsapp* dan media sosial seperti instagram. Kegiatan *personal selling* ini bertujuan untuk membujuk, mempererat hubungan dengan pelanggan, serta menciptakan ketertarikan terhadap suatu produk kepada calon pelanggan. Seperti halnya dengan apa yang dikatakan oleh Ibu Hj. Sri Amini bahwa kegiatan *personal selling* yang dilakukannya yaitu dengan mendekati calon pelanggannya. Pendekatan yang dilakukan bertujuan untuk menjalin keakraban dengan calon pelanggannya.<sup>101</sup>

Setelah itu, Ibu Hj. Sri Amini melakukan presentasi dengan menjelaskan tentang berbagai produk yang dimilikinya beserta kualitas dan manfaatnya. Setelah melakukan presentasi mengenai kualitas dan manfaat dari produknya, Ibu Hj. Sri Amini menanyakan kepada calon pelanggannya, jika ada keberatan dari calon pelanggannya mengenai penjelasan yang dilakukannya, Ibu Hj. Sri Amini menanyakan keberatan tersebut, kemudian menjelaskan ulang dari presentasi yang dilakukannya. Langkah terakhir dari proses kegiatan *personal selling*nya yaitu menutup penjualannya dengan memastikan produk apa yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut. Tidak hanya itu, jika nantinya produk yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut tidak sesuai

---

<sup>100</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10.30 WIB.

<sup>101</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

keinginan, Ibu Hj. Sri Amini memberikan garansi 100% barang diganti, dengan membuatnya dengan yang baru.<sup>102</sup>

Dari hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu meliputi:

a) Pendekatan pendahuluan

Tenaga penjual harus mampu mengetahui cara memberikan pelayanan terbaik kepada calon pelanggannya, yang mencakup dari penampilan tenaga penjual, cara memulai pembicaraan yang baik dan sopan dengan pelanggan serta keramahan dari tenaga penjual. Hal ini diharapkan dapat mempererat hubungan baik dengan calon pelanggan tersebut. Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* melakukan pendekatan tidak hanya melalui pameran-pameran saja, namun melalui komunikasi seperti sms, telepon, *whatsapp* dan melalui media sosial seperti instagram, juga dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini.<sup>103</sup>

Seperti halnya yang dikatakan oleh Ibu Supriati Ningsih selaku konsumen dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yang mengatakan bahwa Ibu Hj. Sri Amini itu orangnya ramah dan baik. Selain itu, kualitas produk dan harganya juga terjangkau. Dengan keramahannya Ibu Hj. Sri Amini tersebut, menjadikan Ibu Supriati Ningsih ini senang dengan cara penjualan yang dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini. Ibu Supriati Ningsih ini sendiri sudah menjadi pelanggan setia Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* selama 5 tahun.<sup>104</sup>

---

<sup>102</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>103</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>104</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Supriati Ningsih Pada Tanggal 28 September 2018 Pada Pukul 14.15 WIB.

b) Presentasi dan peragaan

Berdasarkan yang peneliti amati selama melakukan observasi, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* dalam presentasinya menjelaskan mengenai kualitas dari produk-produk yang diproduksinya. Tidak hanya kualitasnya saja, namun mengenai kelebihan dan manfaat dari produk-produknya tersebut juga ikut dijelaskan, sehingga dapat memberikan kepuasan tersendiri bagi calon pelanggannya.<sup>105</sup> Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Suti'ah selaku pelanggan dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yang mengatakan bahwa Ibu Suti'ah senang dengan pelayanan dan penjelasan yang diberikan oleh Ibu Hj. Sri Amini. Selain itu, Ibu Suti'ah ini menyukai motif dan warna serta bahan yang digunakan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*, karena menurutnya nyaman jika dipakai.<sup>106</sup>

c) Mengatasi keberatan

Proses transaksi jual-beli sudah sewajarnya jika dalam perjalanannya terkadang mengalami keberatan berupa penolakan dari pelanggan. Namun, dari situlah keberanian serta kerja keras kita diuji. Semakin banyak kita bertemu dengan pelanggan berpotensi, maka semakin besar peluang kita untuk menciptakan daya beli dalam diri pelanggan tersebut.<sup>107</sup>

Seperti halnya Ibu Hj. Sri Amini pada saat melakukan presentasi mengenai produk-produk yang disediakan, terkadang dari calon pelanggan merasa keberatan mengenai harga dari produk yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut. Hal tersebut secara cepat dapat diatasi oleh Ibu Hj. Sri Amini dengan menyampaikan kesiapannya dalam

---

<sup>105</sup> Hasil Observasi Yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Pada Tanggal 4 Oktober 2018, Pada Pukul 15.30 WIB.

<sup>106</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Suti'ah Pada Tanggal 4 Oktober 2018 Pada Pukul 15. 30 WIB.

<sup>107</sup> Ferdhy Febryan, *The Power of Selling*, Elex Media Komputindo, 2010, hlm. 104.

menyediakan produk yang sesuai dengan harga yang diinginkan oleh calon konsumen tersebut dengan menjelaskan kriteria bahan sesuai dengan harga yang diinginkan oleh calon pelanggannya tersebut.<sup>108</sup>

d) Menutup penjualan

Proses penutupan penjualan yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini dengan memastikan produk apa saja yang diinginkan oleh konsumen seperti model, motif, bahan, serta pewarnaan. Pelayanan sesudah penjualan.<sup>109</sup>

Selain itu, pelayanan sesudah penjualan yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini dengan memberikan garansi 100%, barang baru untuk produk yang kurang sesuai dengan pemesanan. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Hj. Sri Amini yang mengatakan bahwa garansi 100% akan diberikan kepada pelanggannya, jika hasil dari produk yang telah dipesannya tidak sesuai dengan keinginan dari pelanggannya, misalnya dari segi pewarnaan pada bordir.<sup>110</sup>

Dalam hal ini peneliti dapat menyimpulkan bahwa kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* dalam meningkatkan penjualan ini, selalu mengedepankan sikap keramahan dan kesopanan kepada pelanggannya, agar mampu menjalin hubungan baik dengan para pelanggannya. Dengan hal tersebut calon pelanggan dapat menilai langsung bahwa sikap dari tenaga penjual dapat memberikan kepuasan tersendiri dari calon pelanggannya. Demikian

---

<sup>108</sup> Hasil Observasi Yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Pada Tanggal 4 Oktober 2018, Pada Pukul 15.30 WIB.

<sup>109</sup> Hasil Observasi Yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Pada Tanggal 4 Oktober 2018, Pada Pukul 15.30 WIB.

<sup>110</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

dengan apa yang dikatakan oleh Ibu Supriati Ningsih, yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh Ibu Hj. Sri Amini.<sup>111</sup>

Selain itu, dalam menjelaskan spesifikasi mengenai produk-produknya, Ibu Hj. Sri Amini tidak hanya menjelaskan mengenai kualitas dan kelebihan akan produk-produknya, namun manfaatnya juga ikut serta dijelaskan. Dalam mengatasi keberatan dari pelanggannya, Ibu Hj. Sri Amini bersedia menyediakan produk sesuai yang diinginkan oleh pelanggannya tersebut. Dalam menutup penjualan, Ibu Hj. Sri Amini menanyakan ulang mengenai spesifikasi produk yang diinginkan oleh pelanggannya. Selain pelayanan dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini dengan memberikan garansi 100% barang diganti untuk produk yang kurang sesuai dengan pemesanan.

## **2. Data tentang faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus**

### **a. Faktor Pendukung**

Berdasarkan hasil *interview* dan pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*, penjualan *personal selling* mempunyai faktor pendukung dan penghambat dalam meningkatkan penjualan tersebut. Dari hasil pengamatan, Berbagai inovasi dan keunikan berusaha ditonjolkan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*. Seperti halnya inovasi yang dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini ini tidak hanya cukup menyediakan bordir mukena dan kebaya saja, namun aksesoris lainnya seperti tempat tisu dan pembungkus air mineral juga disediakan. Selain itu juga yang menjadi keunikan dari kerajinan bordir Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu kerajinan bordir dengan kerancang gunting.

---

<sup>111</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Supriati Ningsih pada tanggal 28 September 2018 pada pukul 14.15 WIB.

Kerancang gunting yaitu kain yang sudah dibordir namun tidak disolder, akan tetapi kain itu dibordir lalu digunting kainnya yang kemudian dikaitkan dengan benang-benangnya. Faktor pendukung lainnya yaitu dari segi motif atau desain dan pewarnaan pada produk Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini sangat bagus dan halus.<sup>112</sup>

Hasil *interview* dengan Ibu Hj. Sri Amini yang menjadi faktor pendukung dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu meliputi keunikan produk, desain dan pewarnaan pada kain yang akan dibordir nantinya. Seperti halnya dengan apa yang diungkapkan oleh Ibu Hj. Sri Amini yang mengatakan bahwa kebanyakan produk yang diburu orang dari luar kota berupa kerajinan bordir dengan kerancang gunting. Kerancang gunting sendiri yaitu kain yang sudah dibordir namun tidak di solder, akan tetapi kain tersebut dibordir lalu digunting kainnya yang kemudian dikaitkan dengan benang-benangnya, selain itu desain dan pewarnaan pada bordir tersebut juga yang menjadi faktor pendukung, karena hal tersebut akan menentukan hasil dari bordir.<sup>113</sup>

b. Faktor Penghambat

Adapun yang menjadi faktor penghambat dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu tentang adanya pesaing dari luar serta rendahnya ketrampilan. Dengan banyaknya pesaing dari luar, menjadikan Ibu Hj. Sri Amini ini berfikir untuk lebih kreatif dan inovatif lagi dari produk-produknya yang sudah ada. Dari produk-produk yang sudah ada tersebut, rencananya akan dikembangkan lagi ke pakain jadi, seperti baju koko, gamis, dan blus atau atasan wanita. Selain itu, yang menjadi penghambat lainnya adalah keterbatasan akan keterampilan atau *skill*.

---

<sup>112</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 21 September 2018, pada pukul 10. 30 WIB.

<sup>113</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh Ibu Hj. Sri Amini yang mengatakan bahwa yang menjadi faktor penghambat saat ini yaitu adanya pakaian bordir yang sudah jadi dari Cina dengan harga yang lebih murah dan sulitnya mencari tenaga bordir atau jahit saat ini.<sup>114</sup>

c. Solusi

Solusi yang dapat diberikan dari adanya faktor penghambat tersebut yaitu:

- 1) Fokus tetap pada tujuan suatu usaha, kreatif dalam membuat desain, serta inovatif dari produk-produk yang sudah ada.
- 2) Untuk mengatasi rendahnya *skill* yang dimiliki oleh karyawan solusi yang ditawarkan adalah dengan cara memberikan pelatihan langsung dari pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* kepada seluruh karyawan secara berkala.

Dari hasil wawancara tersebut, maka peneliti menyimpulkan bahwa faktor yang menjadi pendukung dari pelaksanaan yang ada di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yaitu keunikan produk/diferensiasi produk, desain motif dibordir, serta pewarnaan pada motif bordir. Adapun faktor yang menjadi penghambatnya yaitu adanya pesaing dari luar, serta rendahnya *skill* atau keterampilan yang dimiliki oleh karyawan.

## C. Pembahasan

### 1. Analisis *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus

Penjualan personal merupakan komunikasi langsung (tatap muka) antara penjual dan calon pelanggan untuk memperkenalkan suatu produk yang ditawarkan kepada calon pelanggan. Selain itu juga membentuk pemahaman

---

<sup>114</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

kepada calon pelanggan terhadap produk atau jasa, sehingga dapat menggugah hati calon pelanggan dengan segera, pada tempat dan waktu itu juga diharapkan calon pelanggan dapat tertarik untuk membeli.<sup>115</sup>

Seorang tenaga penjual harus pandai dalam membujuk calon pelanggan agar dapat tertarik kepada produk atau jasa yang kita tawarkan. Dalam membujuk calon pelanggan, setiap tenaga penjual memiliki cara tersendiri. Untuk mendapatkan perhatian dari calon pelanggan, tenaga penjual juga harus bersikap ramah, sopan dan memperhatikan cara berpakaian. Karena kesan pertama dari tenaga penjual akan membawa pengaruh dalam jangka panjang. Selain itu, tenaga penjual juga harus menguasai akan produk atau jasa yang di milikinya. Hal tersebut dilakukan agar nantinya calon pelanggan dapat mengerti dan memahami, sehingga calon pelanggan kita akan tertarik dengan produk atau jasa yang kita tawarkan. Dalam meningkatkan penjualan, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini menggunakan *personal selling*. Adapun kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*, yaitu:<sup>116</sup>

a. Pendekatan pendahuluan

Pada tahap ini wiraniaga perlu belajar sebanyak mungkin tentang perusahaan dan calon pelanggan (apa yang dibutuhkan, siapa yang terlibat dalam keputusan pembelian) dan pembelinya (karakteristik pribadi dan gaya pembelian mereka). Wiraniaga tersebut seharusnya menetapkan tujuan kunjungan menentukan kualifikasi calon, mengumpulkan informasi, melakukan penjualan langsung. Tugas lainnya adalah memutuskan pendekatan hubungan terbaik, yang mungkin berupa kunjungan pribadi, telepon atau surat.

---

<sup>115</sup> Buchari Alma, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, .... hlm. 185.

<sup>116</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini Pada Tanggal 18 September 2018 Pada Pukul 13.30 WIB.

Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* melakukan pendekatan tidak hanya melalui pameran-pameran saja, seperti halnya dengan yang dikatakan oleh bapak Khoirul selaku pemilik atau penerus dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* bahwa dalam melakukan pendekatan dengan calon pelanggan yaitu dengan melalui komunikasi seperti sms, telepon, *whatsapp* dan melalui media sosial seperti instagram.<sup>117</sup>

b. Presentasi dan peragaan

Pada tahap ini, tenaga penjual harus menjelaskan mengenai produknya untuk memperoleh perhatian, mempertahankan minat, membangkitkan keinginan, serta menghasilkan tindakan.

Dalam melakukan presentasi dan peragaan kepada calon pelanggan, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* mengenalkan terlebih dahulu mengenai produk-produknya dengan menunjukkan *sampel* produk kepada calon pelanggan. Selain itu juga menjelaskan mengenai proses produksinya, kualitas dari bahannya, serta waktu untuk pembuatannya.<sup>118</sup>

c. Mengatasi keberatan

Ketika dihadapkan keberatan pada tahap ini, tenaga penjual bisa menggunakan metode manfaat lain. Metode ini bertujuan untuk memberikan penekanan dalam pikiran pelanggan bahwa manfaat barang atau jasa yang kita tawarkan sangat banyak sehingga ia tidak ragu lagi mengambil barang atau jasa yang kita tawarkan. Tenaga penjual yang jujur dan menggunakan teknik penekanan memberikan manfaat lain yang akan didapat pelanggan dapat membuat pelanggan tergerak untuk membeli barang atau jasa yang ditawarkan.<sup>119</sup>

---

<sup>117</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Khoirul selaku Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 10 Oktober 2018, Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>118</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Khoirul selaku Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 10 Oktober 2018, Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>119</sup> Ferdhy Febryan, *The Power of Selling*, ..... hlm. 163.

Tenaga penjual juga harus dapat mengatasi keberatan yang diajukan oleh konsumen melalui pendekatan yang positif, seperti meminta calon pelanggan menjelaskan keberatan mereka. Keberatan berupa penolakan bisa saja terjadi karena beberapa faktor, di antaranya yaitu:<sup>120</sup>

- a. Tidak ada waktu.
- b. Belum punya biaya.
- c. Kurang memahami barang atau jasa yang kita tawarkan.
- d. Belum adanya kepercayaan pelanggan terhadap tenaga penjual.
- e. Barang atau jasa baru diketahui pelanggan

Pada tahapan ini, jika terjadi komplain dari calon pelanggan, Ibu Hj. Sri Amini mengatasinya dengan cara memberikan penjelasan lagi mengenai produk-produknya secara lebih *detail* serta menanyakan kepada calon pelanggannya mengenai keberatan yang dirasakannya, kemudian berusaha untuk memenuhi kebutuhan yang diinginkan oleh calon pelanggan tersebut.<sup>121</sup> Namun kebanyakan dari pelanggan jarang ada yang komplain, karena mereka sudah cocok dengan produk dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*. Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh ibu Supriati Ningsih, yang merasa nyaman dan cocok dengan produk dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*.<sup>122</sup>

d. Menutup penjualan

Pada tahap ini, tenaga penjual harus mengetahui bagaimana mengenali tanda-tanda penutupan pembeli, termasuk tindakan-tindakan fisik, seperti pernyataan atau komentar dan pertanyaan, sehingga konsumen mau melakukan pembelian.

---

<sup>120</sup> Ferdhy Febryan, *The Power of Selling*, ..... , hlm.105.

<sup>121</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>122</sup> Hasil Wawancara dengan Konsumen Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Supriati Ningsih Pada Tanggal 28 September 2018 Pada Pukul 14.15 WIB.

Pada tahap penutupan penjualan, Ibu Hj. Sri Amini memastikan produk apa yang diinginkan oleh pelanggan, lalu menanyakan kembali jika pelanggan menginginkan produk atau model lain. Hal ini dilakukan dalam rangka memaksimalkan jumlah produk yang dapat terjual, sehingga diharapkan hasil penjualan akan mengalami peningkatan.<sup>123</sup>

e. Pelayanan Sesudah Penjualan

Tahap terakhir dari proses penjualan adalah memberikan servis sesudah penjualan dilakukan. Petugas penjualan harus memberikan jaminan kepada konsumen bahwa keputusan pembelian yang dilakukan adalah tepat, produknya bermanfaat, alternatif yang dipilih adalah yang terbaik.<sup>124</sup>

Seperti yang diungkapkan oleh Ibu Hj. Sri Amini, bahwa kepuasan pelanggan merupakan hal yang utama. Demi menciptakan kepuasan pelanggan, Ibu Hj. Sri Amini memberikan pelayanan dengan memberikan garansi 100% barang diganti, untuk produk yang kurang ataupun tidak sesuai dengan pemesanan.<sup>125</sup>

## **2. Analisis Faktor pendukung dan penghambat pelaksanaan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Kudus**

a. Faktor Pendukung

Berdasarkan hasil observasi (pengamatan) yang dilakukan oleh peneliti, dalam pelaksanaan kegiatan *personal selling* yang ada di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini terdapat berbagai faktor pendukung dan penghambat. Di antara faktor yang menjadi pendukung dalam

---

<sup>123</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>124</sup> Basu Swastha, Ibnu Sukotjo W, *Pegantar Bisnis Modern*,..... hlm. 228.

<sup>125</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

pelaksanaan kegiatan *personal selling* dalam meningkatkan penjualan, yaitu.<sup>126</sup>

#### 1) Keunikan produk/Diferensiasi Produk.

Persaingan dalam suatu usaha saat ini semakin ketat. Berbagai inovasi dan keunikan berusaha ditonjolkan para pelaku usaha, baik yang sudah lama berkecimpung dalam suatu bisnis ataupun yang masih baru. Tidak dapat dipungkiri bahwa keunikan dari suatu produk dapat menjadi kunci sukses dalam persaingan usaha. Apabila sudah banyak usaha sejenis, maka suatu hal yang dapat menjadi kunci sukses jika usaha kita itu berbeda, jika dibandingkan dengan usaha sejenis lainnya. Apabila produk atau layanan kita memiliki ciri khas, maka dapat dipastikan para pelanggan kita dengan mudah mengenali produk atau layanan kita. Diferensiasi produk sendiri merupakan kegiatan memodifikasi produk agar menjadi lebih menarik.<sup>127</sup>

Seperti halnya dengan Konveksi Sri Rejeki *Embroidery*, yang memiliki keunikan dibandingkan dengan yang lainnya, yaitu memiliki keunikan kerajinan bordir dengan kerancang gunting. Kerancang gunting yaitu kain yang sudah dibordir namun tidak di solder, akan tetapi kain itu dibordir lalu digunting kainnya yang kemudian dikaitkan dengan benang-benangnya.<sup>128</sup>

#### 2) Desain Motif Bordir

Desain motif bordir ini yang nantinya akan menentukan suatu motif bordir yang akan dirancang dan dibordir melalui perencanaan dari perpaduan unsur garis, warna, dan bentuk yang sebelumnya sudah disusun atau didesain. Desain motif bordir pada Konveksi Sri Rejeki

---

<sup>126</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB.

<sup>127</sup> Sudaryono, *Manajemen Pemasaran*, Andi Offset, Yogyakarta, 2016, hlm. 214.

<sup>128</sup> Hasil Wawancara dengan Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* Ibu Hj. Sri Amini pada tanggal 18 September 2018 pada pukul 13.30 WIB

*Embroidery* ini didesain langsung oleh Ibu Hj. Sri Amini dengan desain seperti motif daun, bunga melati, bunga mawar, 06t5f 6rang ber153bab, sdan lain sebagainya. Dari hasil desain gambar tersebut itu yang nantinya akan diberikan kepada karyawannya, untuk selanjutnya diaplikasikan pada produk yang akan diproduksi.<sup>129</sup>

### 3) Pewarnaan Bordir

Pewarnaan pada motif bordir yang ada pada Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* dilakukan sendiri oleh Ibu Hj. Sri Amini. Pewarnaan tersebut yang nantinya akan menentukan hasil dari suatu kerajinan bordir. Hal tersebut dilakukan oleh Ibu Hj. Sri Amini dengan berulang kali mencoba sampai menemukan hasil yang sesuai dengan yang diharapkan. Hasil dari pewarnaan pada motif bordir tersebut juga yang nantinya akan diberikan kepada karyawannya untuk diaplikasikan pada produk yang akan diproduksi.<sup>130</sup>

### b. Faktor Penghambat

Namun demikian, selain adanya faktor-faktor pendukung tersebut, di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* juga memiliki faktor penghambat, yaitu:<sup>131</sup>

#### 1) Adanya pesaing dari luar

Persaingan bisnis menjadi salah satu tantangan yang harus dihadapi oleh seorang pelaku bisnis. Karena pada saat ini banyak sekali orang-orang yang menjalankan bisnis, bahkan bisnis di bidang yang sama. Dalam menghadapi pesaing, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* mempunyai keunggulan tersendiri, seperti merek produknya yang sudah terkenal, serta kualitas produk yang

---

<sup>129</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 24 September 2018, pada pukul 09. 30 WIB.

<sup>130</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 24 September 2018, pada pukul 09. 30 WIB.

<sup>131</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 24 September 2018, pada pukul 09. 30 WIB.

diproduksinya.<sup>132</sup> Seperti halnya dengan yang diungkapkan oleh bapak Khoirul selaku pemilik atau generasi penerus dari Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* yang mengatakan dalam menghadapi adanya pesaing, maka harus menciptakan produk yang berbeda dari yang lain. Sehingga ini bisa menjadi modal untuk bersaing dengan konveksi dengan bidang yang sama.<sup>133</sup>

2) Rendahnya *skill* atau keterampilan

Desa Karang Malang yang terkenal akan kerajinan bordirnya, menjadikan masyarakat sekitar memiliki kemampuan di bidang bordir. Namun, ketrampilan menjahit dan mendesain masih rendah.<sup>134</sup> Selain itu, bapak Khoirul juga mengatakan kesulitan mencari tenaga kerja yang terampil saat ini.<sup>135</sup>

c. Solusi

Adapun solusi yang dapat diberikan, di antaranya yaitu:

1) Fokus pada tujuan suatu usaha, serta kreatif dan inovatif

Fokus pada tujuan suatu usaha sangat diperlukan. Karena, untuk mencapai kesuksesan dibutuhkan akan fokus tenaga serta pikiran untuk senantiasa konsisten pada bidangnya. Oleh karena itu, Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* hendaknya tetap fokus pada kerajinan bordirnya serta segmen pemasaran yang dituju yaitu produk yang dihasilkannya diutamakan untuk segmen menengah ke atas.

Inovasi adalah suatu penemuan baru yang berbeda dari yang sudah ada atau yang sudah dikenal sebelumnya. Seseorang yang

---

<sup>132</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 24 September 2018, pada pukul 09. 30 WIB.

<sup>133</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Khoirul selaku Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 10 Oktober 2018, Pada Pukul 13.30 WIB.

<sup>134</sup> Hasil Observasi yang dilakukan di Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 24 September 2018, pada pukul 09. 30 WIB.

<sup>135</sup> Hasil Wawancara dengan Bapak Khoirul selaku Pemilik Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* pada tanggal 10 Oktober 2018, Pada Pukul 13.30 WIB.

inovatif akan selalu berupaya melakukan perbaikan, menyajikan sesuatu yang baru/unik yang berbeda dengan yang sudah ada. Kreatif dan inovatif adalah suatu kemampuan untuk memindahkan sumberdaya yang kurang produktif menjadi sumberdaya yang produktif sehingga memberikan nilai ekonomis, baik langsung maupun tidak langsung.<sup>136</sup>

Dalam mengembangkan kreativitas dan inovasi, hendaknya Konveksi Srei Rejeki *Embroidery* lebih memperhatikan hal-hal sebagai berikut:

- a) Mengubah cara berpikir dari negatif ke positif.  
Hal tersebut dilakukan agar senantiasa percaya diri dan optimis dalam menghadapi permasalahan.
- b) Menulis secara detail dari permasalahan yang dihadapi.  
Hal tersebut dilakukan agar selalu berpikir untuk mencari jalan keluar dari permasalahan yang dihadapi.
- c) Membuat solusi alternatif  
Hal tersebut dilakukan agar mampu membuat solusi dari setiap permasalahan yang ada.
- d) Membuat *planning* jika solusi tidak berjalan dengan harapan.  
Hal tersebut dilakukan agar dapat menyiapkan rencana bila hasil evaluasi keputusan terbaik tidak sesuai dengan tujuan awal.
- e) Menentukan *deadline*  
Hal tersebut dilakukan agar setiap tujuan dapat tercapai.
- f) Rajin membuat *desain* motif baru  
Hal tersebut dilakukan agar mampu mengikuti perkembangan pasar.

---

<sup>136</sup> Sukmadi, *Inovasi dan Kewirausahaan*, Humaniora Utama Press, Bandung, 2016, hlm. 29.

## 2) Pemberian pelatihan

Pemberian pelatihan ditujukan dalam usaha mengurangi kesenjangan antara kemampuan karyawan dengan yang dikehendaki oleh organisasi. Karena dengan segala potensi yang dimilikinya, karyawan dapat terus dilatih dan dikembangkan agar lebih berdaya guna, sehingga prestasinya akan menjadi optimal untuk mencapai tujuan organisasi. Pelatihan menurut Rae dalam bukunya Herman Sofyandi, yaitu suatu usaha untuk meningkatkan pengetahuan dan kemampuan karyawan dalam melaksanakan pekerjaannya lebih efektif dan efisien.<sup>137</sup>

Seperti halnya dengan Konveksi Sri Rejeki *Embroidery* ini, hendaknya memberikan pelatihan kepada seluruh karyawan baik itu karyawan yang baru ataupun karyawan yang sudah lama secara berkala. Hal tersebut ditujukan untuk meningkatkan kualitas hasil produksi.

---

<sup>137</sup> Herman Sofyandi, *Manajemen Sumberdaya Manusia*, Graha Ilmu, Yogyakarta, 2008, hlm. 113.