

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Berdasarkan data statistik tingkat pengangguran terbuka Provinsi yang ada di **Indonesia** tahun (2019-2020) meningkat sebesar 7,07 persen. Lulusan perguruan tinggi tidak bisa lagi mengandalkan ijazah untuk mencari pekerjaan karena terbatasnya lapangan pekerjaan. Kondisi ini memancing kreatifitas untuk menciptakan produk dan peluang usaha yaitu dengan berwirausaha. Menurut Joseph Schumpeter dalam (Alma, 2016), wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku baru. Orang tersebut melakukan kegiatannya melalui organisasi bisnis yang baru ataupun bisa pula dilakukan dengan organisasi bisnis yang sudah ada. Salah satu peluang usaha dengan prospek yang menjanjikan dan tak pernah sepi peminat adalah usaha pakaian. Berdasarkan Data Pusat Statistik (2019), produk pakaian meningkat sebesar 29,19 persen. Kondisi ini memberi peluang usaha melakukan bisnis atau usaha pakaian yaitu piyama dengan nama “Piyamaku Pijamas”.

Piyamaku Pijamas berdiri pada tahun 2018, yaitu pada saat awal masuk kuliah berkeinginan untuk mempunyai usaha sendiri yang dapat dikerjakan dimana saja dan kapan saja agar dapat membantu dan mengurangi beban orang tua, mulailah penulis membuat akun instagram dengan nama Piyamaku

Pijamas. Setelah membuat akun instagram penulis mencari referensi model piyama dan juga mencari tau harga bahan untuk menetapkan harga dan kemudian *diupload* diinstagram. Dengan menggunakan sistem produksi *pre-order* Piyamaku Pijamas menyediakan berbagai macam model piyama pria dan wanita dari piyama anak hingga piyama dewasa. Untuk membuat pembeli semakin tertarik, Piyamaku Pijamas menyediakan katalog pilihan warna agar pembeli dapat memilih warna piyama yang mereka mau dan juga pembeli dapat *request* ukuran sesuai ukuran badan mereka dari ukuran kecil hingga ukuran besar atau *over size*. Bermodal uang Rp 150.000 yang dikumpulkan dari uang jajan, maka digunakan untuk memasang iklan di akun lain yang mempunyai lebih banyak pengikut yang ada di instagram. Dari situ pengikut instagram Piyamaku Pijamas semakin bertambah dan mendapat beberapa pembeli. Setelah mendapatkan pembeli mulailah penulis memproduksi piyama. Dalam memproduksi piyama penulis dibantu oleh Bude yang merupakan seorang penjahit. Dari satu mesin jahit milik Bude kini bertambah menjadi tiga mesin jahit dan memiliki dua karyawan. Jumlah mesin jahit dan karyawan yang bertambah memungkinkan pengembangan terhadap usaha ini menjadi lebih besar. Untuk itu mulai dipikirkan pengembangan usaha Piyamaku Pijamas.

Pengembangan usaha dilakukan dengan menambah produk baru yaitu piyama anak anak. Awal piyama anak ini ditawarkan ternyata mendapat respon yang cukup baik, sehingga pengembangan usaha ini diteruskan. Mulai diproduksi berbagai macam piyama anak, disamping piyama dewasa yang sudah mendapat respon baik. Promosi yang dilakukan juga ditambah dengan

berbagai media lain seperti FB, whatshap dan dilakukan penjualan melalui Shopee dan Tokopedia. Hasil pengembangan usaha ini menghasilkan peningkatan penjualan yang cukup signifikan. Untuk itu laporan ini dibuat untuk menceritakan usaha pengembangan usaha dari Piyamaku Pijamas dan hasil dari pengembangan usaha tersebut Laporan pengembangan usaha ini ditulis dengan judul “Wirausaha Piyamaku Pijamas”.

B. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, agar pengungkapan dapat dilakukan lebih fokus, sempurna, dan mendalam maka penulis membatasi permasalahan pada aspek pemasaran, khususnya pada pengembangan produk, peningkatan jalur distribusi dan menambah media promosi, dan pada aspek Keuangan Wirausaha Piyamaku Pijamas.

C. Tujuan

Laporan Tugas Akhir bertujuan :

1. Mengidentifikasi aspek produksi, aspek pemasaran, aspek SDM, dan aspek keuangan pada Wirausaha Piyamaku Pijamas sebelum melakukan pengembangan usaha.
2. Mengidentifikasi langkah langkah pengembangan usaha Piyamaku Pijamas
3. Mengetahui hasil pengembangan usaha Piyamaku Pijamas terutama dari aspek keuangan yaitu peningkatan laba bersih usaha

D. Manfaat

1. Bagi Penulis

- a. Dapat merealisasikan teori-teori manajemen yang diperoleh di perkuliahan didalam dunia kerja.
- b. Sebagai sarana untuk melaksanakan pengembangan usaha piyama yang ada.

2. Bagi STIM YKPN

Sebagai bahan referensi melakukan wirausaha terutama dibidang fashion.

3. Bagi Masyarakat

Sebagai bahan referensi pada bidang Wirausaha, terutama bidang *fashion* yaitu piyama.