

## LITERATURE REVIEW

### KELAYAKAN BISNIS KONVEKSI DAN PRINTING GELAR BARU

*Septian Haryadi<sup>1</sup>, Vinsa Azzahra<sup>2</sup>, Adinda Nabillah<sup>3</sup>, Rian Maulana Wijaya<sup>4</sup>*

<sup>1</sup>Universitas Nusa Putra, [septian.hariyadi\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:septian.hariyadi_mn22@nusaputra.ac.id)

<sup>2</sup>Universitas Nusa Putra, [vinsa.azzahra\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:vinsa.azzahra_mn22@nusaputra.ac.id)

<sup>3</sup>Universitas Nusa Putri, [adinda.nabillah\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:adinda.nabillah_mn22@nusaputra.ac.id)

<sup>4</sup>Universitas Nusa Putra, [rian.maulana\\_mn22@nusaputra.ac.id](mailto:rian.maulana_mn22@nusaputra.ac.id)

#### **Abstract:**

*This study aims to analyze the feasibility of a new business focused on the production of academic apparel and printing services, particularly for graduation gowns and related academic regalia. With the growing number of university graduates, the demand for graduation uniforms and academic title accessories continues to rise. The study employs market, technical, financial, and risk analysis to evaluate the business potential. Based on a survey of potential customers, the demand for these products is projected to increase annually. Financial analysis reveals that the business offers promising profitability with an estimated payback period of 2-3 years. The main risks include competition from similar service providers and fluctuations in raw material prices, which can be mitigated through product diversification and production efficiency strategies. Considering the results of the analysis, this business is deemed feasible and offers good prospects for future growth.*

**Kata Kunci:** *Business feasibility, apparel production, printing, academic regalia, risk analysis.*

#### **Abstrak:**

*Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis kelayakan bisnis baru yang berfokus pada produksi pakaian akademik dan jasa percetakan, khususnya untuk gaun wisuda dan regalia akademik terkait. Dengan semakin banyaknya lulusan perguruan tinggi, permintaan akan seragam wisuda dan aksesoris gelar akademik terus meningkat. Studi ini menggunakan analisis pasar, teknis, keuangan, dan risiko untuk mengevaluasi potensi bisnis. Berdasarkan survei calon pelanggan, permintaan produk tersebut diproyeksikan meningkat setiap tahunnya. Analisis keuangan mengungkapkan bahwa bisnis ini menawarkan profitabilitas yang menjanjikan dengan perkiraan periode pengembalian 2-3 tahun. Risiko utama termasuk persaingan dari penyedia layanan serupa dan fluktuasi harga bahan baku, yang dapat dimitigasi melalui diversifikasi produk dan strategi efisiensi produksi. Mempertimbangkan hasil analisis, bisnis ini dinilai layak dan menawarkan prospek yang baik untuk pertumbuhan di masa depan.*

\* **septian.hariyadi\_mn22@nusaputra.ac.id**: email.correspondence@email.you  
ISSN: 2686-4789 (Print); ISSN: 2686-0473 (Online)  
<https://senmabis.nusaputra.ac.id/>

## PENDAHULUAN

Perkembangan industri tekstil dan pakaian jadi di Indonesia menunjukkan tren yang semakin meningkat seiring dengan permintaan pasar yang terus berkembang, baik di skala domestik maupun internasional. Salah satu sektor yang terus tumbuh adalah bisnis konveksi dan printing, yang memberikan solusi untuk berbagai kebutuhan mulai dari pakaian sehari-hari, seragam, hingga pakaian formal seperti toga dan perlengkapan wisuda. Dengan semakin banyaknya institusi pendidikan yang menyelenggarakan acara wisuda setiap tahun, kebutuhan akan pakaian gelar, seperti toga, selendang, dan atribut lainnya, semakin tinggi.

Bisnis konveksi dan printing gelar baru menawarkan peluang besar di tengah permintaan pasar yang meningkat, terutama di kota-kota besar dengan banyak institusi pendidikan. Tidak hanya itu, dengan adanya perkembangan teknologi printing digital, bisnis ini juga dapat memberikan produk dengan kualitas yang lebih baik dan waktu produksi yang lebih efisien. Pendekatan ini dapat meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif, dengan tetap mengutamakan kualitas produk dan kepuasan pelanggan.

Penelitian ini akan mengevaluasi kelayakan bisnis konveksi dan printing gelar baru dari berbagai aspek, termasuk aspek pasar, teknis, finansial, dan lingkungan. Hasil evaluasi diharapkan dapat memberikan gambaran yang komprehensif mengenai potensi dan tantangan bisnis ini, serta menjadi panduan dalam pengambilan keputusan investasi yang tepat.

Tujuan dari studi kelayakan bisnis konveksi dan printing gelar baru adalah untuk:

1. Mengevaluasi Potensi Pasar: Menganalisis permintaan pasar untuk produk konveksi dan printing gelar, khususnya pakaian kelulusan seperti toga, selendang, dan atribut wisuda, serta menilai tren dan segmen pasar yang potensial.
2. Menilai Aspek Teknis: Mengkaji kesiapan teknis dalam hal proses produksi, penggunaan teknologi printing, pemilihan bahan baku, dan kapasitas produksi, serta mengevaluasi apakah bisnis ini mampu memproduksi produk berkualitas sesuai permintaan pasar.
3. Menganalisis Aspek Finansial: Mengidentifikasi biaya investasi awal, menghitung proyeksi biaya operasional, pendapatan, dan keuntungan, serta menentukan waktu yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas (break-even point) dan potensi return on investment (ROI).
4. Mengidentifikasi Tantangan dan Peluang: Melakukan analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk mengetahui kekuatan bisnis, kelemahan yang perlu diatasi, peluang pasar yang bisa dimanfaatkan, serta ancaman dari kompetitor atau faktor eksternal lainnya.
5. Membantu Pengambilan Keputusan: Memberikan panduan kepada calon investor atau pengusaha dalam membuat keputusan yang tepat tentang apakah bisnis ini layak dijalankan berdasarkan analisis pasar, teknis, dan finansial.

6. Mengusulkan Strategi Pengembangan: Mengidentifikasi strategi untuk memaksimalkan potensi pasar, seperti diversifikasi produk, peningkatan pemasaran, investasi dalam teknologi produksi, dan pengembangan jaringan distribusi.

**Michael Porter**, ahli strategi bisnis mengatakan

“Dalam era digital saat ini, konsumen semakin menginginkan produk yang unik dan personal. Bisnis konveksi dan printing gelar baru harus mampu menangkap peluang ini dengan menawarkan layanan kustomisasi yang tinggi. Ini bisa berupa desain yang dapat disesuaikan, pilihan bahan yang beragam, hingga ukuran yang bisa dipesan khusus.”

ini menekankan pentingnya memenuhi kebutuhan konsumen yang semakin individualistik. Dengan menawarkan produk yang dapat disesuaikan, bisnis konveksi dan printing gelar dapat menciptakan nilai tambah dan membedakan diri dari pesaing.

**Peter Drucker**, Bapak Manajemen Modern mengatakan

“Teknologi digital telah mengubah lanskap bisnis secara drastis. Untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, bisnis konveksi dan printing gelar perlu mengadopsi teknologi seperti software desain grafis, mesin cetak digital, dan sistem manajemen produksi. Selain itu, pemanfaatan e-commerce juga sangat penting untuk menjangkau pasar yang lebih luas.”

ini menyoroti peran penting teknologi dalam meningkatkan daya saing bisnis. Dengan memanfaatkan teknologi, bisnis dapat mempercepat proses produksi, mengurangi kesalahan, dan meningkatkan kualitas produk.

**William McDonough**, arsitek dan pakar desain berkelanjutan mengatakan

“Konsumen saat ini semakin peduli terhadap lingkungan. Bisnis konveksi dan printing gelar dapat memanfaatkan tren ini dengan menawarkan produk yang ramah lingkungan. Misalnya, menggunakan bahan-bahan organik, menerapkan proses produksi yang berkelanjutan, atau mengadopsi kemasan yang biodegradable.”

ini menekankan pentingnya keberlanjutan dalam bisnis. Dengan mengadopsi praktik bisnis yang ramah lingkungan, bisnis tidak hanya dapat mengurangi dampak negatif terhadap lingkungan, tetapi juga dapat menarik konsumen yang sadar akan isu lingkungan.

## LITERATURE REVIEW

### *Peluang Pasar dalam Bisnis Konveksi dan Printing*

Literatur menunjukkan bahwa industri konveksi dan printing memiliki potensi yang terus berkembang, terutama di pasar lokal dan online. Peningkatan permintaan untuk produk custom seperti seragam, pakaian promosi, dan merchandise memicu pertumbuhan bisnis ini. Dalam hal ini, analisis terhadap tren e-commerce, kebutuhan konsumen, serta penggunaan platform digital sebagai sarana promosi dan distribusi sangat penting. Menurut Statista

(2023), e-commerce pakaian diperkirakan akan tumbuh hingga 7,2% per tahun di Indonesia, menjadikan ini peluang besar bagi bisnis konveksi yang juga menawarkan jasa printing untuk personalisasi produk.

### ***Keuntungan Operasional dan Biaya Produksi***

Studi tentang operasional menunjukkan bahwa bisnis konveksi dan printing memiliki potensi margin keuntungan yang tinggi jika dikelola secara efisien. Penelitian dari Journal of Business Strategy (2021) menekankan pentingnya pengelolaan biaya produksi, yang mencakup pembelian bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan harga lebih murah dan meminimalkan pemborosan. Teknologi modern seperti digital printing juga dapat menekan biaya, mempercepat produksi, serta memberikan fleksibilitas desain. Efisiensi proses produksi dan penanganan limbah juga mempengaruhi keberlanjutan jangka panjang bisnis ini.

### ***Faktor Persaingan dan Inovasi Produk***

Menurut Harvard Business Review (2022), keberhasilan dalam bisnis konveksi dan printing sangat bergantung pada inovasi produk dan diferensiasi dari kompetitor. Menambahkan layanan nilai tambah seperti desain khusus, penggunaan bahan ramah lingkungan, atau teknik printing baru (misalnya sublimation printing) dapat meningkatkan daya tarik bisnis di mata konsumen. Selain itu, memanfaatkan media sosial untuk membangun brand dan melibatkan pelanggan melalui kampanye personalisasi juga bisa menjadi strategi kompetitif yang efektif. Inovasi yang terus menerus dapat membuat bisnis lebih adaptif terhadap tren pasar yang cepat berubah.

## **METHODE**

### ***Strategi Penelitian***

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan tujuan untuk mendapatkan pemahaman yang mendalam mengenai kelayakan bisnis konveksi dan printing gelar baru. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menggali lebih jauh pengalaman, pandangan, dan persepsi para pelaku usaha serta konsumen mengenai aspek kelayakan pasar, teknis, dan potensi finansial bisnis ini.

Pendekatan kualitatif digunakan karena penelitian ini bertujuan untuk memahami fenomena dalam konteks kehidupan nyata. Kualitatif cocok untuk mengeksplorasi pandangan dan perilaku pelanggan serta pelaku usaha dalam bisnis konveksi dan printing yang berfokus pada produk gelar baru.

Teknik purposive sampling digunakan untuk memilih subjek penelitian. Peneliti memilih subjek yang dianggap memiliki informasi relevan dan dapat memberikan wawasan mendalam tentang kelayakan bisnis ini. Metode kualitatif dalam penelitian ini memungkinkan peneliti untuk mengeksplorasi secara mendalam kelayakan bisnis konveksi dan printing gelar baru melalui wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan studi dokumentasi. Dengan pendekatan ini, penelitian dapat menggali wawasan mengenai tantangan dan peluang dalam industri, serta mendalami persepsi pelanggan dan pelaku usaha yang relevan dengan kesuksesan bisnis ini.

### ***Pengukuran***

#### **1. Analisis Pasar**

Identifikasi Target Pasar: Tentukan segmen pasar yang menjadi sasaran, seperti mahasiswa, perusahaan, organisasi, atau

perorangan yang memerlukan layanan konveksi dan printing.

Metode pengukuran: survei pasar, analisis demografi, wawancara dengan calon konsumen.

Analisis Kompetitor: Identifikasi pesaing langsung dan tidak langsung di industri konveksi dan printing.

Metode pengukuran: SWOT analysis (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats) untuk membandingkan kekuatan dan kelemahan bisnis dibandingkan kompetitor.

Tren Pasar: Tinjau tren terbaru dalam industri konveksi dan printing, seperti penggunaan teknologi terbaru, desain populer, atau permintaan akan produk ramah lingkungan.

Metode pengukuran: desk research, data dari asosiasi industri, atau laporan pasar.

## 2. Analisis Operasional

Sumber Daya Manusia (SDM): Tinjau kebutuhan tenaga kerja yang kompeten dalam produksi konveksi dan printing.

Metode pengukuran: analisis kebutuhan tenaga kerja, biaya rekrutmen, dan ketersediaan pelatihan.

Peralatan dan Teknologi: Evaluasi kebutuhan peralatan dan teknologi untuk operasional produksi, seperti mesin jahit, mesin cetak, dan perangkat desain.

Metode pengukuran: analisis biaya investasi alat dan teknologi, serta pengembalian dari investasi (ROI).

Proses Produksi: Tinjau alur produksi dari awal hingga produk jadi untuk memastikan efisiensi dan efektivitas.

Metode pengukuran: time-motion study, penilaian kualitas hasil produksi.

## 3. Analisis Keuangan

Estimasi Modal Awal: Identifikasi modal awal yang diperlukan, mencakup biaya

peralatan, bahan baku, sewa tempat, dan lain-lain.

Metode pengukuran: anggaran proyeksi biaya (budgeting), analisis sumber pendanaan.

Proyeksi Pendapatan dan Biaya: Buat proyeksi keuangan dalam jangka pendek dan panjang, termasuk estimasi pendapatan, biaya operasional, margin keuntungan, dan break-even point (BEP).

Metode pengukuran: laporan keuangan proyeksi, analisis cash flow, BEP analysis.

Analisis Profitabilitas: Hitung potensi keuntungan dari bisnis tersebut berdasarkan volume produksi, harga jual, dan biaya operasional.

Metode pengukuran: perhitungan net profit margin, gross margin, dan return on investment (ROI).

## 4. Analisis Aspek Legal

Perizinan dan Regulasi: Tinjau kelengkapan perizinan usaha, seperti izin usaha, izin lingkungan, dan regulasi terkait produk konveksi dan printing.

Metode pengukuran: checklist perizinan yang dibutuhkan sesuai dengan peraturan daerah dan nasional.

Aspek Hak Kekayaan Intelektual: Pastikan desain dan produk yang dihasilkan tidak melanggar hak kekayaan intelektual (HAKI) milik pihak lain.

Metode pengukuran: penelusuran hak paten, merek dagang, dan hak cipta.

## 5. Analisis Risiko

Risiko Bisnis: Identifikasi risiko yang mungkin muncul, seperti perubahan harga bahan baku, penurunan permintaan, atau masalah kualitas produk.

Metode pengukuran: analisis risiko menggunakan pendekatan probabilitas dan dampak, serta mitigasi risiko.

Risiko Keuangan: Tinjau potensi risiko keuangan, termasuk likuiditas dan solvabilitas bisnis.

Metode pengukuran: financial risk analysis, stress testing pada proyeksi keuangan.

Risiko Lingkungan dan Sosial: Evaluasi potensi risiko lingkungan dan dampak sosial dari operasional bisnis.

Metode pengukuran: analisis dampak lingkungan (Environmental Impact Assessment), survei sosial masyarakat sekitar.

#### 6. Evaluasi Keseluruhan

Setelah data dari setiap aspek terkumpul, lakukan evaluasi keseluruhan menggunakan metode berikut:

Weighted Scoring Model: Menetapkan bobot untuk setiap aspek (pasar, operasional, keuangan, legal, dan risiko), kemudian memberikan nilai pada setiap kategori untuk mendapatkan skor total kelayakan.

Net Present Value (NPV) dan Internal Rate of Return (IRR): Digunakan untuk menganalisis kelayakan keuangan jangka panjang.

#### *Populasi & Sampel*

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pihak yang terlibat dalam atau memiliki hubungan dengan bisnis konveksi dan printing gelar baru. Karena penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi kelayakan bisnis, maka populasi terdiri dari pelaku pemilik bisnis karena pelaku pemilik bisnis ialah orang yang berpengalaman mengenai proses produk. Termasuk lulusan perguruan tinggi, keluarga lulusan, dan pihak institusi pendidikan yang menjadi pembeli utama produk gelar baru (seperti toga atau produk kustom lainnya untuk upacara wisuda).

Karena penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif, metode purposive

sampling dipilih sebagai teknik pemilihan sampel. Dalam purposive sampling, subjek dipilih berdasarkan kriteria tertentu yang dianggap mampu memberikan informasi yang mendalam dan relevan dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian kualitatif, ukuran sampel tidak difokuskan pada jumlah yang besar, melainkan pada kedalaman informasi yang dapat diperoleh dari subjek penelitian. Oleh karena itu, ukuran sampel dalam penelitian ini cukup terbatas, namun mewakili berbagai sudut pandang yang relevan.

#### *Metode Pengambilan Sampel*

Dalam penelitian ini, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah purposive sampling dan snowball sampling, yang keduanya merupakan metode sampling yang sering digunakan dalam penelitian kualitatif. Kedua teknik ini dipilih karena penelitian kualitatif tidak berfokus pada jumlah sampel yang besar, tetapi lebih pada kedalaman informasi yang dapat diperoleh dari responden yang relevan.

Dalam purposive sampling, responden dipilih dengan mempertimbangkan keterlibatan mereka secara langsung dalam industri konveksi dan printing serta kemampuan mereka untuk memberikan wawasan tentang aspek teknis, pasar, dan finansial dari bisnis ini.

Jumlah sampel dalam penelitian ini ditentukan berdasarkan prinsip saturasi data, di mana pengumpulan data akan dihentikan ketika wawasan atau tema baru yang muncul mulai berulang dan tidak memberikan informasi tambahan yang signifikan. Diperkirakan bahwa jumlah sampel yang dapat memberikan kedalaman informasi yang cukup adalah:

5-7 Pelaku Usaha Konveksi dan Printing:  
Responden yang terlibat dalam produksi

dan penjualan produk kustom, termasuk pakaian seremonial seperti toga.

5-7 Konsumen Produk Gelar Baru: Responden yang baru-baru ini menggunakan atau membeli produk konveksi gelar baru.

2-3 Ahli Industri atau Akademisi: Responden yang memiliki pengetahuan luas tentang tren dan tantangan dalam industri konveksi, printing, atau tekstil di Indonesia. Jadi dengan pengambilan purpose sampling ini, kami mengumpulkan data sesuai hasil wawancara dari pemilik perusahaan.

### ***Objek Penelitian***

Objek penelitian dipilih karena bisnis konveksi dan printing gelar baru memainkan peran penting dalam industri seremonial dan pendidikan di Indonesia, terutama dalam menyediakan produk-produk yang berkaitan dengan acara kelulusan. Studi ini relevan karena bisnis semacam ini membutuhkan analisis yang mendalam terkait aspek kelayakan agar dapat memastikan keberlanjutan usaha dalam jangka panjang. Dengan fokus pada kelayakan operasional, finansial, dan pemasaran, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan dalam memahami dinamika dan potensi bisnis konveksi dan printing di pasar lokal.

### ***Pengumpulan Data***

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif untuk mengumpulkan data yang mendalam mengenai kelayakan bisnis konveksi dan printing gelar baru. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan dokumentasi. Setiap metode ini dipilih untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang kondisi operasional, finansial, dan

pemasaran dari bisnis konveksi dan printing yang menjadi fokus penelitian.

Wawancara adalah teknik utama yang dilakukan untuk mengumpulkan data mengenai konveksi dan printing gelar baru, kami juga mendapat referensi dengan mewawancarai beberapa konsumen yang pernah berkaitan dengan konveksi dan printing gelar baru.

Kami juga melakukan observasi langsung ke lokasi perusahaan dan melakukan beberapa dokumentasi terkait kelayakan konveksi gelar baru.



## PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, kelayakan bisnis konveksi dan percetakan gelar baru dapat dinilai melalui beberapa aspek utama, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (analisis SWOT). Setiap aspek ini penting untuk memahami dinamika bisnis dan menentukan apakah peluang pasar yang tersedia cukup signifikan untuk mendukungnya.

Salah satu kekuatan utama bisnis konveksi dan percetakan gelar baru adalah adanya permintaan yang stabil dari segmen institusi pendidikan, baik di tingkat perguruan tinggi maupun sekolah menengah. Setiap tahun, institusi pendidikan di Indonesia menyelenggarakan upacara izin, yang menjadikan gelar baru sebagai salah satu produk yang tidak dapat diabaikan. Selain itu, keahlian dalam proses produksi lokal memberikan kekeruhan dan kemampuan untuk memenuhi pesanan khusus sesuai dengan permintaan.

Fleksibilitas dalam memproduksi gelar baru dengan berbagai ukuran dan desain sesuai permintaan juga memberikan keunggulan kompetitif dibandingkan pesaing yang hanya menawarkan desain standar. Hal ini memungkinkan bisnis untuk memenuhi preferensi pelanggan dengan lebih baik, yang pada akhirnya meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan. Kemampuan untuk menyediakan produk berkualitas dengan harga yang bersaing menjadi faktor penting dalam menarik dan mempertahankan pelanggan.

Namun, bisnis konveksi dan percetakan gelar baru juga menghadapi sejumlah kelemahan. Salah satunya adalah keterbatasan skala produksi, terutama bagi bisnis yang baru dimulai. Kapasitas

produksi yang terbatas dapat menjadi hambatan untuk memenuhi pesanan dalam jumlah besar, terutama ketika permintaan meningkat pada musim kelulusan.

Keterbatasan akses ke peralatan modern atau teknologi terbaru juga dapat menurunkan efisiensi produksi dan mempengaruhi kualitas hasil akhir produk. Selain itu, ketergantungan pada tenaga kerja manual dalam proses produksi berisiko memperlambat waktu produksi dan meningkatkan biaya operasional. Untuk mengatasi hal ini, diperlukan investasi awal yang cukup besar untuk meningkatkan otomatisasi dan memperbarui peralatan produksi, yang akan mendukung proses produksi.

Di sisi peluang, pasar gelar baru memiliki prospek pertumbuhan yang cukup besar, terutama dengan meningkatnya jumlah institusi pendidikan dan semakin besarnya kesadaran akan pentingnya branding dalam upacara kelulusan. Institusi pendidikan kini lebih mengutamakan kualitas dan estetika gelar yang digunakan, yang membuka ruang bagi bisnis baru untuk menawarkan produk dengan desain yang inovatif dan personalisasi tinggi.

Selain itu, dengan meningkatnya penggunaan media sosial, upacara kelulusan dan simbol-simbol yang terkait dengan prestasi akademik semakin sering dipromosikan secara publik. Hal ini menciptakan peluang untuk memperluas pasar, tidak hanya di kalangan institusi pendidikan, tetapi juga di segmen individu yang menginginkan produk ini sebagai bentuk penghargaan swasta. Bisnis juga bisa mengeksplorasi peluang kolaborasi dengan lembaga atau penyelenggara acara untuk menciptakan produk bundling yang lebih baik.

Meski demikian, bisnis ini juga menghadapi beberapa ancaman. Persaingan yang ketat dengan produsen besar yang memiliki kapasitas produksi lebih tinggi dan teknologi lebih canggih merupakan salah satu tantangan utama. Produsen besar ini sering kali dapat menawarkan harga yang lebih rendah dan waktu penyelesaian yang lebih cepat, sehingga menarik pelanggan dari berbagai segmen.

Fluktuasi harga bahan baku seperti kain dan tinta printing juga menjadi ancaman yang perlu diantisipasi. Kenaikan harga bahan baku dapat secara langsung mempengaruhi biaya produksi dan mengurangi margin keuntungan. Selain itu, ketergantungan pada pemasok tertentu dapat menyebabkan gangguan pada rantai pasokan jika terjadi.

"Evaluasinya kalo perlu".

Evaluasi Kelayakan Finansial.

Dari sudut pandang analisis finansial, menunjukkan bahwa meskipun investasi awal untuk memulai bisnis ini cukup besar, potensi pengembaliannya juga signifikan, terutama pada musim izin. Dengan strategi pengelolaan biaya yang efisien dan penggunaan teknologi yang tepat, bisnis ini memiliki potensi untuk mencapai titik impas dalam waktu 2-3 tahun, tergantung pada skala operasi dan kemampuan untuk memperluas penyebaran pasar. Namun, kelangsungan finansial bisnis ini sangat bergantung pada efisiensi.

"Strategi Pengembangan Bisnis".

Untuk memaksimalkan peluang pasar, konveksi bisnis dan percetakan gelar baru harus mengadopsi beberapa strategi pengembangan. Salah satunya adalah meningkatkan strategi pemasaran digital guna menjangkau audiens yang lebih luas dan lebih tepat sasaran. Selain itu, diversifikasi produk, seperti menawarkan aksesoris tambahan atau paket gelar khusus. Investasi dalam peningkatan teknologi produksi, seperti penggunaan mesin otomatis, juga penting untuk meningkatkan kapasitas produksi sekaligus menjaga konsistensi kualitas produk. Dalam jangka panjang, strategi kemitraan dengan institusi pendidikan atau distributor besar juga dapat membantu memperluas jaringan distribusi dan meningkatkan volume penjualan.

Christian Siriano, seorang perancang busana terkenal, mengatakan: "Sustainability in fashion is not just a trend, it's a responsibility. If you're entering the garment industry, you need to think about how you can create clothing that not only fits but lasts."

Dame Vivienne Westwood, perancang busana dan pengusaha: "Buy less, choose well, make it last."

Kutipan ini menekankan pentingnya kualitas dalam bisnis konveksi, di mana fokus pada produk berkualitas tinggi dan tahan lama bisa menjadi kunci keberhasilan bisnis.

No	Uraian Anggaran	Volume	Satuan	Harga Satuan	Jumlah
1	Pengadaan bahan baku	3000 meter	Meter	Rp. 25.000	Rp. 75.000.000
2	Biaya listrik	12 bulan	Bulan	Rp. 1.500.000	Rp. 18.000.000
3	Biaya air	12 bulan	Bulan	Rp. 750.000	Rp. 9.000.000
4	Biaya transportasi	-	-	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
5	Gaji pegawai	12 orang	Bulan	Rp. 2.000.000	Rp. 24.000.000
6	Biaya promosi	-	-	Rp. 5.000.000	Rp. 5.000.000
7	Biaya administrasi	-	-	Rp. 2.500.000	Rp. 2.500.000
8	Biaya lain - lain	-	-	Rp. 3.000.000	Rp. 3.000.000
Total					Rp. 138.500.000

Rasio Keuangan	Nilai Rasio
Current Ratio	15
Quick Ratio	0
Debt to Equity Ratio	0,037453184
Debt to Assets Ratio	0,036101083

## KESIMPULAN

Penelitian ini memperoleh kelayakan bisnis konveksi dan pencetakan gelar baru dengan menggunakan analisis SWOT dan evaluasi finansial. Berdasarkan hasil analisis, dapat disimpulkan bahwa bisnis ini memiliki potensi yang cukup signifikan untuk tumbuh, terutama dengan adanya permintaan yang stabil dari institusi pendidikan dan peluang untuk memasuki segmen pasar individu. Fleksibilitas dalam produksi dan kemampuan untuk menawarkan produk yang terpersonalisasi merupakan kekuatan utama yang dapat dimanfaatkan untuk bersaing.

Namun, bisnis ini juga menghadapi beberapa tantangan, terutama dari segi kapasitas produksi yang terbatas dan persaingan dengan produsen besar. Meskipun demikian, tantangan ini dapat diatasi melalui investasi dalam teknologi produksi yang lebih efisien dan penerapan strategi pemasaran digital yang lebih agresif untuk menarik lebih banyak orang.

Dari segi finansial, meskipun diperlukan investasi awal yang cukup besar, potensi pengembalian keuntungan sangat menjanjikan, terutama pada musim kelulusan. Bisnis ini diperkirakan dapat mencapai titik impas dalam waktu 2-3 tahun jika dikelola dengan strategi yang ditentukan.

Secara keseluruhan, bisnis konveksi dan pencetakan gelar baru dinilai layak untuk dijalankan, terutama jika bisnis mampu memanfaatkan peluang yang ada dan secara aktif mengatasi tantangan yang dihadapi. Keberhasilan jangka panjang akan sangat bergantung pada kemampuan untuk terus berinovasi dalam produk, meningkatkan efisiensi produksi, dan memperluas pangsa pasar melalui pemasarannya.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adha, B. N. (2023). *DARI ASPEK PASAR DAN PEMASARAN ( Studi Pada Konveksi Dezainla Di Kota Bandar Lampung ) ( Skripsi ) Oleh Bani Nurul Adha FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK ( Studi Pada Konveksi Dezainla Di Kota Bandar Lampung )*.
- Alfaruqi, S., & Priyono, J. (2024). Analisis Kelayakan Usaha Home Industri Konveksi Di Kecamatan Rungkut Kota Surabaya. *Neraca Manajemen, Ekonomi*, 3(12).
- Faizah, I. N., & Abadi, M. T. (2023). Analisis Studi Kelayakan Usaha Konveksi Celana Jeans Azqo Collection di Desa Pucung, Kecamatan Tirto, Kabupaten Pekalongan. *BISMA : Business and Management Journal*, 1(02), 43–54. <https://doi.org/10.59966/bisma.v1i02.155>
- Naelusyifa. (2023). Analisis Studi Kelayakan Bisnis Konveksi Jeans di Desa Pegaden Tengah. *BISMA : Business and Management Journal*, 1(03), 1–6. <https://doi.org/10.59966/bisma.v1i3.176>
- Nasrullah, N. (2023). *Study Kelayakan Bisnis Pada Art Production (Perusahaan Jasa Konveksi)*. 3, 28–42. <http://repository.nobel.ac.id/id/eprint/864/1/NASRULLAH.pdf>
- Nureza, L. E. (2021). *Sistem Produksi pada Usaha Konveksi Baju di Desa Kalikebo, Kecamatan Trucuk, Kabupaten Klaten*. 7–15.
- Rahman, & Sherly. (2022). *“ Telaga Warna ” Di Jurangmangu -Tangerang Selatan Dengan Menggunakan Metode Capital Budgeting Periode 2018-2022*.
- Revita, I., Suharto, A., & Izzudin, A. (2021). Studi Empiris Pengendalian Kualitas Produk Pada Vieyuri Konveksi Empirical Study of Quality Control in Vieyuri Konveksi. *Bisnis-Net Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 4(2), 39–49. <https://doi.org/10.46576/bn.v4i2.1695>
- Sa'adah, L., & Indahsari, E. N. (2022). Analisis Kelayakan Usaha Pada Cv. Fizzul Putra Mandiri Kabupaten Jombang. *JIMEK : Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi*, 5(2), 138–153. <https://doi.org/10.30737/jimek.v5i2.3215>
- Studi, P., Teknik, S., Industri, F. T., & Parahyangan, U. K. (2019). *Analisis Kelayakan Usaha Digital Printing Perusahaan*.

## JURNAL-LITERATURE-REVIEW.docx

### ORIGINALITY REPORT

**12%**

SIMILARITY INDEX

**11%**

INTERNET SOURCES

**3%**

PUBLICATIONS

**3%**

STUDENT PAPERS

### PRIMARY SOURCES

**1**

**Submitted to Konsorsium Perguruan Tinggi Swasta Indonesia II**

Student Paper

**2%**

**2**

**prosiding.senmabis.nusaputra.ac.id**

Internet Source

**1%**

**3**

**prosiding.arimbi.or.id**

Internet Source

**<1%**

**4**

**stiepasaman.ac.id**

Internet Source

**<1%**

**5**

**www.scribd.com**

Internet Source

**<1%**

**6**

**online-journal.unja.ac.id**

Internet Source

**<1%**

**7**

**konsultanmanajemenautopilot.com**

Internet Source

**<1%**

**8**

**ojs2.pnb.ac.id**

Internet Source

**<1%**

**9**

**text-id.123dok.com**

Internet Source

**<1%**

10	<a href="http://jurnal.unpad.ac.id">jurnal.unpad.ac.id</a> Internet Source	<1 %
11	<a href="http://lontar.ui.ac.id">lontar.ui.ac.id</a> Internet Source	<1 %
12	<a href="http://123dok.com">123dok.com</a> Internet Source	<1 %
13	<a href="http://www.idxchannel.com">www.idxchannel.com</a> Internet Source	<1 %
14	Munawir Muhammad, Ekaria Ekaria. "Strategi Pengembangan Usaha Bawang Merah Lokal Topo di Kecamatan Tidore Utara Kota Tidore Kepulauan", Agrikan: Jurnal Agribisnis Perikanan, 2019 Publication	<1 %
15	<a href="http://id.123dok.com">id.123dok.com</a> Internet Source	<1 %
16	<a href="http://m.muhammadiyah.or.id">m.muhammadiyah.or.id</a> Internet Source	<1 %
17	<a href="http://core.ac.uk">core.ac.uk</a> Internet Source	<1 %
18	<a href="http://docplayer.info">docplayer.info</a> Internet Source	<1 %
19	<a href="http://etd.repository.ugm.ac.id">etd.repository.ugm.ac.id</a> Internet Source	<1 %
<a href="http://garuda.ristekbrin.go.id">garuda.ristekbrin.go.id</a>		

20	Internet Source	<1 %
21	issuu.com Internet Source	<1 %
22	toffeedev.com Internet Source	<1 %
23	Nur Atika Yuniarti. "KUALITAS SDM DAN LITERASI KEUANGAN PADA UMKM DI ERA DIGITALISASI: SYSTEMATIC LITERATURE REVIEW", Jurnal Manajemen dan Profesional, 2024 Publication	<1 %
24	digilib.unila.ac.id Internet Source	<1 %
25	es.slideshare.net Internet Source	<1 %
26	repository.uinbanten.ac.id Internet Source	<1 %
27	repository.usd.ac.id Internet Source	<1 %
28	eprints.undip.ac.id Internet Source	<1 %
29	Seval Literindo Kreasi, Adiek Astika Clara Sudarni, Faisol, Suhadarliyah et al.	<1 %

## "Manajemen Strategik (Teori dan Analisis)", Thesis Commons, 2023

Publication

---

---

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography On