



(MUDIMA)

# JURNAL MULTIDISIPLIN MADANI (MUDIMA)



Volume 2, No 8, August  
(2022)

DOI:  
<https://doi.org/10.55927/mudima.v2i8.935>

Page: 3441-

3447

## Studi Kelayakan Bisnis Industri Pakaian Anak Merek Bilbil Kids

Titin Herawati<sup>1\*</sup>, Sigit Djalur Purwoko<sup>2</sup>

Stembi-Bandung Business School

**Corresponding Author:** Titin Herawati [herawatitn106@gmail.com](mailto:herawatitn106@gmail.com)

### ARTICLE INFO

*Kata kunci:* studi kelayakan bisnis,  
Analisis SWOT, Bilbil Kids

*Received* : 3 August  
*Revised* : 8 August  
*Accepted* : 27 August

©2022The Author(s): This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](#).



### ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana analisis SWOT dalam perusahaan Bilbil Kids dalam menghadapi persaingan usaha, tujuan penelitian ini adalah untuk mengevaluasi Bilbil Kids dengan menganalisis Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats serta untuk mengetahui strategi usaha yang tepat dalam mengembangkan usaha Bilbil Kids, hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Bilbil kids sudah memiliki semua strategi SWOT yang menjadi acuan berjalannya usaha, tetapi masih ada yang perlu diperbaiki atau dikembangkan lagi, Bilbil kids perlu menambah beberapa aspek bisnis dalam mengembangkan usahanya kedepan seperti, menambah kuantitas penjualan produk, lebih inovatif lagi dalam desain produk, menentukan mitra usaha, pengembangan kualitas SDM, memperbanyak offline dengan mengikuti event, bazaar, pengaturan pengeluaran, dan penambahan segmentasi pasar.

### PENDAHULUAN

Pada era modern seperti sekarang ini pakaian bukan hanya sekedar untuk memenuhi kebutuhan primer namun sudah lebih mengacu pada gaya hidup seseorang, sehingga memilih pakaian bukan hal hanya pada fungsinya saja tetapi juga melihat trend yang sedang berlaku di pasaran baik untuk pakaian usia dewasa maupun pakaian anak-anak. Terbukti saat ini sudah bukan rahasia umum lagi bahwa pakaian untuk anak-anak jauh lebih beragam macamnya dari pada model pakaian orang dewasa, banyaknya model tersebut terkadang orang tua merasa kesulitan untuk menentukan pakaian yang cocok sesuai karakter anaknya. Disinilah pentingnya peran orang tua untuk memilih pakaian yang cocok untuk anak-anaknya dimulai dari model pakaian anak yang harus diperhatikan, khususnya bagi kalangan ibu-ibu yang paham akan perkembangan pakaian tidak boleh sampai ketinggalan zaman.

Dalam hal ini, menjadi kepuasan tersendiri bagi orang tua terhadap anaknya yang akan terlihat semakin lucu dan menggemaskan dengan pakaian

yang mereka pakai sesuai dengan pasaran yang ada sehingga anak tidak tertinggal trend. Karena model pakaian anak-anak selalu mengikuti perkembangan fashion terbaru yang tidak kalah dengan model pakaian orang dewasa, maka pakaian anak saat ini menjadi sasaran utama bagi para perusahaan yang memproduksi pakaian. Keuntungan yang besar dan pemasaran yang cepat merupakan alasan utama bagi perusahaan untuk terus memproduksi pakaian anak sesuai dengan trend yang ada, berdasarkan hal tersebut, maka penulis bermaksud untuk melakukan penelitian studi kelayakan bisnis dengan judul “ Industri Pakaian anak di Bilbil Berkah Sejahtera Bandung”. Untuk Mengetahui seberapa besar layak atau tidak Bilbil Kids Bandung untuk dikembangkan, Untuk mengetahui pengaruh merek Bilbil Kids di kota Bandung, Pengaruh harga dan kualitas Bilbil Kids Bandung

### METODOLOGI

Penelitian ini memakai metode kualitatif yang bersifat deskriptif dan cenderung menggunakan analisis data dengan fakta di lapangan, menurut

(Sugiyono, 2013) penelitian kualitatif adalah penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, yang di gunakan untuk meneliti pada objek yang alamiah, ( sebagai lawannya adalah eksperimen ) dimana peneliti sebagai instrument kunci. pengambilan sampel dari sumber data dilakukan secara purposive dan snowball, teknik pengumpulan dengan menggunakan triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian lebih menekankan makna dari pada generalisasi.

Hasil penelitian ini nantinya hanya mendeskripsikan atau mengkonstruksikan wawancara secara mendalam terhadap subjek penelitian yang sedang kita teliti agar nantinya dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai penerapan mengenai analisis Swot

Data yang dikumpulkan dari penelitian ini berasal dari dua sumber yaitu:

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari lapangan baik melalui observasi, dokumentasi maupun melalui wawancara dengan pemilik dan karyawan dari Bilbil kids.

Data sekunder, yaitu berupa dokumen dokumen atau literatur-literatur dari Badan Pusat Statistik (BPS), internet, jurnal, skripsi. Pengumpulan data sekunder dilakukan dengan mengambil atau menggunakan sebagian/seluruhnya dari sekumpulan data yang telah dicatat atau dilaporkan

Dalam (Sugiyono, 2013) mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, dalam analisis data perlu adanya penggalan informasi secara terus menerus agar informasi yang didapatkan benar-benar lebih mendalam dan sudah sampai titik pusat terhadap informasi yang kita inginkan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### A. Aspek Manajemen dan Kepemimpinan

SWOT adalah singkatan untuk kekuatan (Strengths), kelemahan (Weakness), peluang (Opportunities), dan ancaman (Threats) dari lingkungan eksternal. Kekuatan atau kelemahan internal, digabungkan dengan peluang atau ancaman dari eksternal dan pernyataan misi yang jelas, menjadi dasar untuk penetapan tujuan dan strategi. Tujuan dan strategi ditetapkan dengan maksud memanfaatkan kekuatan internal dan mengatasi kelemahan.

### B. Analisis SWOT dan Matriks Aspek Manajemen dan Kepemimpinan

#### 1. Deskripsi SWOT antara lain :

##### a. Kekuatan (Strength)

- Penetapan misi perusahaan yang baik menjadikan Perusahaan memiliki motivasi dan pedoman untuk perencanaan perusahaannya

Penetapan misi perusahaan yang baik menjadikan Perusahaan memiliki motivasi dan pedoman untuk perencanaan perusahaannya.

- Pengawasan yang dilakukan secara intensif menjamin kualitas produk yang dihasilkan akan tetap terjaga

Pengawasan yang dilakukan secara intensif menjamin kualitas produk yang dihasilkan akan tetap terjaga.

- Sistem komunikasi yang relatif baik akan membuat arus informasi antara atasan dan bawahan berjalan lancar

Sistem komunikasi yang relatif baik akan membuat arus informasi antara atasan dan bawahan berjalan lancar.

- Tipe kepemimpinan yang demokratis akan membuat karyawan dapat bekerja dengan optimal dan didorong untuk mengembangkan potensi yang dimiliki

Tipe kepemimpinan yang demokratis akan membuat karyawan dapat bekerja dengan optimal dan didorong untuk mengembangkan potensi yang dimiliki.

##### b. Kelemahan (Weakness)

- Struktur organisasi perusahaan perlu dikembangkan dari yang sudah ada sebelumnya dengan menambah satu bagian lagi yaitu Bagian Pemasaran guna mendukung visi dan misi yang membidik pasar internasional

Struktur organisasi perusahaan perlu dikembangkan dari yang sudah ada sebelumnya dengan menambah satu bagian lagi yaitu Bagian Pemasaran guna mendukung visi dan misi yang membidik pasar internasional.

- Pencatatan di bagian administrasi dan keuangan perusahaan masih sederhana. Selain itu, pengarsipan laporan dan data penting lain perusahaan harus ditingkatkan.

c. Peluang (Opportunity)

Peluang (Opportunity)

Pangsa pasar yang lebih luas dan dukungan besar dari masyarakat dapat membantu mewujudkan visi perusahaan sebagai produsen produk kerajinan berkualitas yang mampu bersaing di pasar internasional dan memiliki kredibilitas tinggi kepada pelanggannya.

d. Ancaman (Threat)

Ancaman (Threat)

Adanya visi yang tidak melibatkan aspek pelayanan kepuasan pelanggan, perencanaan dan struktur organisasi yang fungsional, memungkinkan perusahaan pesaing lebih berkembang pesat daripada perusahaan Bilbil Kids apalagi dalam iklim usaha yang semakin kompetitif

2. Deskripsi SWOT dalam Aspek Manajemen

a. Struktur organisasi telah tersusun cukup baik namun perlu pengembangan bagian lagi.

b. Pengawasan dilakukan secara intensif dalam proses produksi sehingga kualitas produk terjaga namun pelaksanaannya bergantung pada peran sentral pemilik.

c. Komunikasi antara pimpinan dan bawahan relatif baik

3. Deskripsi Kepemimpinan

Tipe kepemimpinan yang diterapkan oleh CV. Bilbil Berkah Sejahtera Bandung merupakan tipe kepemimpinan demokratis. Tipe kepemimpinan demokratis yang diterapkan berarti dalam hal-hal tertentu bawahan memiliki kebebasan berpendapat dan permasalahan dipecahkan dengan jalan musyawarah kekeluargaan tetapi pimpinan perusahaan tetap mempunyai wewenang dalam keputusan akhir. Tipe ini juga berarti bahwa pimpinan berorientasi mengarahkan bawahannya untuk melakukan kegiatan sesuai tugasnya masing-masing dengan pendekatan tertentu

1. Matrik Analisis SWOT

Matrik Analisis SWOT Manajemen & Kepemimpinan CV. Bilbil Berkah Sejahtera Bandung

Internal	KEKUATAN (Strength)	KELEMAHAN(Weakness)
	1. Visi dan misi perusahaan terarah	1. Pemilik masih berfokus dengan perencanaan usaha sekitar bandung saja
	2. Komunitas yang baik di tubuh perusahaan	2. Organisasi yang masih belum maksimal
	1. Perencanaan dan peralatan usaha cukup memadai	
	<b>PELUANG (Opportunity)</b>	<b>STRATEGI W.O</b>
1. Produknya yang unik dan diminati di pasaran	Tingkat kepuasan pelanggan	Meningkatkan pangsa pasar tidak hanya di dalam kota bandung saja

Tabel 1. Matrik Analisis SWOT

2.	Proses Produksi yang cepat sehingga kepercayaan konsumen sangat tinggi	Membirikan inovasi produk yang lebih unik lagi dan diminati banyak Orang	Meningkatkan Kapasitas produksi
3.	Adanya Perhatian Pemerintah kota Bandung dalam sektor UKM	Mencari distributor khusus dengan program <i>reseller</i> di setiap kota seluruh Indonesia	Meningkatkan Promosi
4.	Dukungan Masyarakat Membuat CV. Bilbil Berkah Sejahtera	Membuat hak paten atas merek Bilbil kids dari CV. Bilbil	Mencari Distributor Khusus dengan program <i>reseller</i> atau penawaran <i>foodcourt / stan</i>

Bandung dapat berkembang pesat	Berkah Sejahtera Bandung	
<b>Anca man (threat)</b>	<b>Strategi S.T</b>	<b>Strategi W.T</b>
1. Anca man dari pesaing yang meluaskan jangkauan pasaran	Bekerjasama dengan pihak pemasok bahan baku	Melakukan strategi pemasaran
2. Pesaing yang melakukan promosi besar-besaran	Meningkatkan promosi lewat <i>online</i>	Membuat inovasi produk
3. Kondisi lingkungan Masyarakat yang berubah, daya	Meningkatkan kualitas produk dan variasi produk sehingga kejenuhan	Meningkatkan promosi kredibilitas perusahaan

beli	konsum	
berkur	en dapat	
ang,	dikurang	
kenaik	i	
an		
harga,		
serta		
prilak		
u		
konsu		
men		
yang		
beruba		
h-ubah		

Berikut hasil dan pembahasan dari wawancara yang di lakukan peneliti secara langsung dengan pemilik dari Bilbil Kids dan beberapa pegawai.

Analisis SWOT yang ada di perusahaan Bilbil Kids mempunyai empat Strategi, perlu diketahui apa saja Strategi yang perlu dilakukan oleh Bilbil Kids Bandung sebagai Berikut.

#### 1. Strategi SO

Strategi SO merupakan strategi yang menggunakan kekuatan yang ada di Bilbil Kids Bandung untuk memanfaatkan peluang. Strategi So antara lain:

##### a. Meningkatkan kepuasan pelanggan

Kepuasan pelanggan Bilbil Kids telah menjadi konsep sentral dalam wacana bisnis dan manajemen Pelanggan umumnya mengharapkan produk yang dia konsumsi dapat diterima dan dinikmatinya dengan pelayanan yang baik atau memuaskan. Pelayanan yang sangat baik akan memberikan kepuasan kepada pelanggannya. Kepuasan pelanggan dapat membentuk persepsi dan hal ini dapat memposisikan produk perusahaan di mata pelanggannya.

Nanang Tasunar (2006) kualitas pelayanan adalah sebagai salah satu suatu konsep yang secara tepat mewakili inti dari kinerja suatu pelayanan terhadap konsumen, yaitu perbandingan terhadap excellence (

keterandalan ) dan sales ecounter yang dilakukan konsumen. Sedangkan Bitner dkk dalam Sienny Thio 2001, bahwa kualitas pelayanan merupakan keseluruhan kesan konsumen terhadap inferioritas atau superioritas organisasi beserta jasa yang ditawarkan

##### b. Memberikan kualitas produk

Kualitas produk dari Bilbil Kids adalah kemampuan suatu produk untuk perubahan gambar unik yang di produksi. Menurut Arumsari (2012:45) bahwa kualitas produk adalah faktor- faktor yang terkandung dalam sebuah barang atau hasil yang menyebabkan barang atau hasil yang cocok dengan tujuan barang yang diproduksi.

Penting bagi sebuah bisnis untuk menjadikan produk yang berkualitas karena adanya kecenderungan atas konsumen yang mengkehendaki barang yang berkualitas, sehingga dengan kualitas produk yang yang disediakan diharapkan mampu mendorong dan memberikan pilihan bagi konsumen untuk membeli sebuah produk. Penyediaan produk yang berkualitas tidak hanya akan menarik perhatian konsumen namun juga dapat mempengaruhi keputusan konsumen untuk membelinya

##### c. Mencari distributor kusus dengan program reseller di setiap kota seluruh Indonesia

Dalam situasi saat ini, pastinya banyak orang yang ingin punya penghasilan dengan cara membuka peluang usaha dan menjadikannya sebagai sumber pendapatan utama atau menambah penghasilan. Peluang usaha yang bisa dipilih adalah reseller. Reseller adalah jenis usaha dengan menjual kembali barang atau produk kepada konsumen dengan selisih harga yang menguntungkan pihak reseller

##### 1. Strategi WO

Strategi WO yaitu menciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan yang ada Bilbil Kids Bandung untuk memanfaatkan peluang antara lain yaitu

##### a. Meningkatkan Pangsa Pasar dan Promosi Lebih Luas Lagi

Pangsa pasar adalah sebuah persentase data yang menunjukkan seberapa besar dominasi suatu perusahaan terhadap pasar yang ditargetkannya.

Bilbil kids sendiri untuk memperluas pangsa pasar bisa dikatakan memperbesar bisnis kedepannya. Hal ini dikarenakan jika pangsa pasar meningkat, maka tentu permintaan akan meningkat, kemudian jumlah produk yang dihasilkan juga harus meningkat, termasuk juga tenaga produksi akan meningkat.

b. Meningkatkan Kapasitas Produksi

Meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi adalah fokus utama dari banyak perusahaan. Hal yang seringkali menjadi permasalahan adalah ketika produksi harusnya bisa meningkat tapi penambahan karyawan atau pembelian mesin baru tidak memungkinkan.

c. Meningkatkan Produk dengan Kualitas dan Harga terjangkau agar konsumen loyal

Setiap usaha tentu berkeinginan agar mampu menciptakan dan menjual produk-produk yang murah dan berkualitas, karena dengan produk yang berharga murah dan berkualitas bagus, pasti akan sangat disukai konsumen. Kita harus mencari ragam inovasi agar mampu menekan biaya produksi sehingga bisa menjual produk yang murah tapi berkualitas.

2. Strategi ST

Strategi ST yaitu strategi yang menggunakan kekuatan-kekuatan yang dimiliki Bilbil Kids untuk mengatasi ancaman antara lain yaitu:

a. Bekerjasama dengan pihak pemasok bahan baku

Kerjasama dengan pemasok bahan baku merupakan hal penting, karena para pemasok sangat berperan dalam memenuhi kebutuhan bahan baku guna proses usaha yang dijalankan oleh wirausaha. Bilbil kids Kerjasama dengan pemasok yang dapat diandalkan akan menghasilkan pengertian dan pemahaman yang baik akan kebutuhan dan keperluan masing-masing pihak sehingga dapat meningkatkan penghasilan perusahaan (Cempakasari & Yoestini, 2003). Apabila bahan dasar atau kebutuhan dasar dari pemasok tidak baik, performa perusahaan juga pasti akan menurun. Jika kualitas barang dengan pemasok baik dan dapat mengikuti kemauan dari perusahaan. Hal ini akan membuat perusahaan akan terus berkembang dan bahkan bisa selalu mengikuti kemauan konsumen untuk melakukan inovasi-inovasi baru

b. Meningkatkan Promosi lewat Online

Dengan banyaknya pengguna internet di Indonesia, sudah jelas potensi digital marketing melalui pemanfaatan sosial media memiliki peluang lebih besar. Hal ini juga sangat didukung dengan lama rata-rata orang di Indonesia menghabiskan waktu berselancar di dunia maya, yaitu sekitar 6 jam 43 menit setiap harinya.

Bilbil Kids perlu memanfaatkan sosial media sebagai media promosi demi meraih pasar yang lebih luas. Sosial media marketing adalah proses pemasaran yang dilakukan melalui pihak ketiga, yaitu website berbasis sosial media, seperti Instagram, Facebook, bahkan TikTok

c. Meningkatkan Kualitas Produk

Produk yang baik memiliki kualitas yang sesuai dengan yang diharapkan konsumen sehingga masyarakat senantiasa merasa puas dengan produk yang telah diberikan.

Suatu produk dikatakan berkualitas bilamana dapat memberikan kepuasan penuh pada konsumennya, yakni sesuai dengan apa yang diharapkan konsumen atas produk yang mereka inginkan. dan konsumen loyal terhadap produk kita.

3. Strategi WT

Strategi WT yaitu strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan yang dimiliki Bilbil Kids dan untuk menghindari ancaman antara lain:

a. Melakukan strategi pemasaran

Strategi pemasaran yang digunakan Bilbil Kids sangat penting diupayakan untuk mencegah penurunan jumlah konsumen serta jatuhnya daya saing produk bisnis di pasaran. Dengan adanya sebuah strategi yang baik, diharapkan proses pemasaran akan mampu berjalan secara terkontrol dan dinamis. Mengoptimalkan upaya dan cara menyusun strategy pemasaran merupakan factor terbesar yang akan mempengaruhi kesuksesan usaha bisnis. Oleh karena itu, jangan sepelekan strategi pemasaran.

b. Membuat Inovasi Produk

Inovasi produk adalah aktivitas yang dikerjakan untuk memperbaiki, meningkatkan, atau mengembangkan kualitas suatu produk. Dalam hal ini, yang bisa dikembangkan tidak berupa produk saja, melainkan juga pelayanan.

Adanya inovasi produk bisanya bisa disebabkan berbagai hal, seperti adanya tanggapan dari konsumen, perpaduan hal-hal yang sudah ada

sebelumnya, atau penemuan yang baru. Bisnis harus melakukan inovasi agar produknya bisa terus mengalami perkembangan dan peningkatan. Salah satunya dengan memanfaatkan pengetahuan dan teknologi yang tersedia saat ini.

c. Meningkatkan promosi Kredibilitas Perusahaan

Kredibilitas adalah ukuran terhadap kualitas produk yang akan menimbulkan nilai kepercayaan. Maka dari itu Anda sebagai pelaku bisnis wajib meningkatkan kredibilitas bisnis agar konsumen percaya terhadap produk yang Anda jual dan nyaman terhadap pelayanan yang Anda berikan

## KESIMPULAN

Dalam menjalankan usahanya Bilbil kids sudah memiliki atau memenuhi 4 strategi analisis SWOT, tetapi belum maksimal dalam menjalankannya. Dari empat strategi SWOT Bilbil Kids memiliki kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dalam menjalankan usahanya.

Hasil evaluasi dari analisis SWOT tersebut menghasilkan rekomendasi gambaran Business Model Canvas yang baru untuk usaha Bilbil kids. Penulis mencoba memberikan rekomendasi dalam elemen business model canvas. Bilbil kids diharapkan akan secara efisien menyalurkan nilai untuk segmentasi konsumen yang membutuhkan kreatifitas dan inovasi dalam mengoptimalkan hubungan dengan pelanggan.

## DAFTAR PUSTAKA

Advendi Simangunsong. 2010. Hukum dan Ekonomi. Grasindo: Jakarta

Aries Heru Prasetyo. 2010. Manajemen KEUANGAN Bagi Manajer NONKEUANGAN. Penerbit PPM: Jakarta

Cecily A. Raiborn, Michael R. Kinney. 2011. Akuntansi Biaya: Dasar dan Perkembangan Edisi Ketujuh. Salemba Empat: Jakarta

Dr. Harmono, S.E., M.Si. 2011. Manajemen Keuangan. PT Bumi Aksara: Jakarta

Dr. Kasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. PT RAJAGRAFINDO Persada: Depok

Dr. Ir. H. M. Budi Djatmiko, M. Si., M.E.I. 2012. Studi Kelayakan Bisnis. STEMBI: Bandung

Emron Edison. 2010. PENGEMBANGAN Sumber Daya Manusia. Afbeta: Bandung

Ir. Agustina Shinta. 2011. MANAJEMEN PEMASARAN. Penerbit UB Press: Malang

Irham Fahmi, S.E., M.Si. 2011. MANAJEMEN KINEJA. Alfabeta: Bandung

Richard L. Daft. 2010. Era Baru Manajemen Jilid 1. Penerbit Salemba: Jakarta

Richard L. Daft. 2010. Era Baru Manajemen Jilid 2. Penerbit Salemba: Jakarta

Ismail Solihin. 2010. Pengantar Manajemen. Penerbit Erlangga: Jakarta

Prof. DR Sofjan Assauri. 2010. Manajemen Pemasaran. PT RAJAGRAFINFO Persada: Jakarta

Sulvian, Arthur O. 2011. Urban Economics, Seventh Edition. McGraw-Hill: New York Oni Widilestariningtyas, Sri Dewi Anggadini,

Doni Waluya Firdaus/. 2011. Akumasi Biaya. Graha Ilmu. Yogyakarta

<https://www.sosial79.com/2021/09/Manajemen%20Inovasi.html>