



**PERENCANAAN STRATEGI MANAJEMEN OPERASIONAL JASA RUMAH JAHIT
“MGS” LANDASAN ULIN TIMUR ANJARBARU DALAM MENGHADAPI MASA
PANDEMI COVID 19 MENGGUNAKAN ANALISIS SWOT**

Alamsyah^{a*}, Hj. Susiladewi^a, Apriya Shanti^b

^aProgram studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin

^bProgram studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin

^cProgram studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin

**alamsn2li@gmail.com*

Abstract

The outbreak of the covid 19 virus also affected the business of Ayu's mother, the owner of the Sewing House Muhammad Gibran Saputra (MGS) in the East Ulin Platform area of Banjarbaru. Moreover, the sewing business for home clothes, office clothes and even wedding clothes is still done at home, starting from opening in 2018 often moving - moving rented houses because they don't have their own house until now. Previously, it had 3 (three) employees, with the formation of 2 (two) sewing divisions and 1 (one) variation patch (swarozki, tilapia) due to the pandemic, these employees had to be terminated (phk). The purpose of this study was to find out the business conditions of Ayu's mother, the owner of the Sewing House Muhammad Gibran Saputra (MGS) in the period before the covid 19 pandemic. in order to survive during the covid 19 pandemic. Can analyze the prediction of the level of sales turnover of Ayu's mother, the owner of the Sewing House Muhammad Gibran Saputra (MGS) using SWOT analysis. With this type of descriptive research, data analysis using SWOT, IFAS, EFAS analysis. The results of this study are operational management strategy planning based on the results of a SWOT analysis for the business of Ayu's mother, the owner of the Sewing House Muhammad Gibran Saputra (MGS) in order to survive during the COVID-19 pandemic, stating that she is in quadrant I, this illustrates that she has considerable internal strength and has There are quite a lot of opportunities, therefore the strategy adopted is through a growth strategy (Growth).

Keywords: Strategic planning, Strengths, Threats, Opportunities, Weakneses

Abstrak

Wabah virus covid 19 tersebut berimbas juga pada usaha jasa rumah jahit “MGS” di daerah Landasan Ulin Timur Banjarbaru. Apalagi usaha jahit baju rumahan, baju kantoran bahkan busana pengantin ini yang masih dilakukan di rumah, mulai dari buka tahun 2018 sering berpindah – pindah rumah kontrakan karena belum memiliki rumah sendiri sampai sekarang. Yang sebelumnya memiliki 3 (tiga) orang karyawan, dengan formasi 2 (dua) orang bagian jahit dan 1 (satu) orang bagian tempel variasi

(swarozki, tilai tempel) akibat *pandemi* karyawan tersebut harus di putus hubungan kerja (phk). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kondisi usaha usaha jasa rumah jahit “MGS” pada masa sebelum pandemi *covid* 19. Dan mengetahui perencanaan strategi manajemen operasional berdasarkan hasil analisis SWOT untuk usaha jasa rumah jahit “MGS” agar dapat bertahan dimasa pandemi *covid* 19. Dapat meng-analisis prediksi tingkat omzet penjualan usaha jasa rumah jahit “MGS” menggunakan analisis SWOT. Dengan jenis penelitian deskriptif, analisa data menggunakan analisis SWOT, IFAS, EFAS. Hasil penelitian ini adalah Perencanaan strategi manajemen operasional berdasarkan hasil analisis SWOT untuk usaha jasa rumah jahit “MGS” agar dapat bertahan dimasa pandemi *covid* 19 menyatakan berada pada kuadran I, hal ini menggambarkan bahwa memiliki kekuatan internal yang cukup besar dan memiliki kesempatan yang cukup banyak, oleh karena itu strategi yang ditempuh adalah melalui strategi pertumbuhan (*Growth*).

Kata kunci: Perencanaan strategi , Strengths, Threats, Opportunities, Weakneses

PENDAHULUAN

Wabah virus *covid* 19 tersebut berimbas juga pada usaha jasa rumah jahit “MGS” di daerah Landasan Ulin Timur Banjarbaru. Apalagi usaha jahit baju rumahan, baju kantor bahkan busana pengantin ini yang masih dilakukan di rumah, mulai dari buka tahun 2018 sering berpindah – pindah rumah kontrakan karena belum memiliki rumah sendiri sampai sekarang. Yang sebelumnya memiliki 3 (tiga) orang karyawan, dengan formasi 2 (dua) orang bagian jahit dan 1 (satu) orang bagian tempel variasi (swarozki, tilai tempel) akibat *pandemi* karyawan tersebut harus di putus hubungan kerja (phk). Akibat wabah tersebut masyarakat juga dihimbau untuk tidak melakukan kegiatan yang mengumpulkan orang banyak sehingga mengurangi pesanan seperti menjahit busana pengantin, baju pesta, busana kerja sangat berkurang, bahkan hampir tidak ada selama setahun terakhir ini (2019-2021). Dimana dampaknya bagi usaha jahit tersebut sangat fatal sampai menyebabkan phk terhadap karyawannya.

Untuk itulah usaha jasa rumah jahit “MGS” di daerah Landasan Ulin Timur Banjarbaru perlu mengidentifikasi setiap kekuatan dan kelemahannya dan selalu memantau setiap peluang yang mendatangkan keuntungan dan ancaman yang mendatangkan kerugian. Untuk memenuhi tuntutan ini agar dapat mempertahankan kondisi ekonomi penulis menggunakan analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunities dan Threats*) yang memiliki peran penting dalam menetapkan strategi.

Di dalam melakukan analisis untuk menentukan cara yang sistematis terhadap wujud ancaman dan kesempatan agar dapat membedakan keadaan lingkungan yang akan datang sehingga dapat ditemukan masalah yang ada dengan menggunakan Analisis SWOT. Dari analisis SWOT usaha jasa rumah jahit “MGS” dapat menentukan strategi efektif yang sejauh mungkin memanfaatkan kesempatan yang berlandaskan pada kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman dari luar serta mengatasi kelemahan yang ada.

Hal tersebut menjadi dasar penulis untuk membuat suatu penelitian yang dapat membantu usaha jasa rumah jahit “MGS” di daerah Landasan Ulin Timur Banjarbaru dengan membuat suatu perencanaan strategi manajemen operasional untuk dapat bertahan dimasa *pandemi covid* 19 menggunakan analisis SWOT.

Tujuan dari penelitian ini adalah :

Mengetahui kondisi usaha usaha jasa rumah jahit “MGS” pada masa sebelum pandemi *covid* 19. dan

Mengetahui perencanaan strategi manajemen operasional berdasarkan hasil analisis SWOT untuk usaha jasa rumah jahit “MGS” agar dapat bertahan dimasa pandemi *covid* 19. Dapat meng-analisis prediksi tingkat omzet penjualan usaha jasa rumah jahit “MGS” menggunakan analisis SWOT.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian dalam penelitian deskriptif.

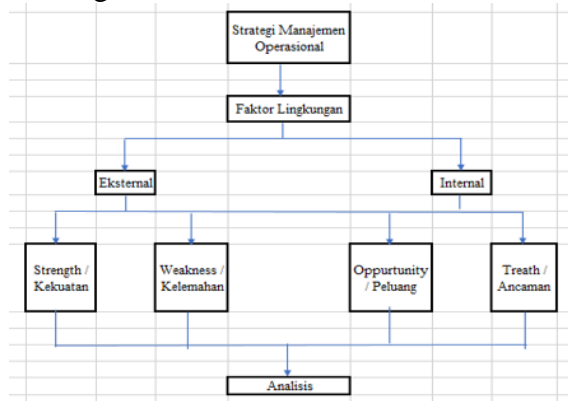
1. Kerangka Pikir Penelitian

Dalam penelitian ini diperlukan kerangka pikir penelitian untuk menentukan tahapan atau proses alur penelitian.

2. Sumber Data

Menentukan sumber data yang di dapat baik secara primer maupun secara sekunder.

a. Diagram Alir Penelitian



Gambar 1 Diagram Alir Penelitian

- b. Menentukan point – point penting yang menjadi faktor-faktor dari Analisis SWOT untuk dimasukkan ke dalam matrik swot:
- c. Kemudian merumuskan manajemen operasional terlebih dahulu menganalisa *factor Swot* secara lingkungan secara *eksternal* dan *internal*.

HASIL DAN PEMBAHASAN

- 1. Kondisi usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) pada masa sebelum pandemi *covid 19*.
- a. Kondisi yang sekarang sering berpindah – pindah rumah kontrakan karena belum memiliki rumah sendiri sampai sekarang. Yang sebelumnya memiliki 3 (tiga) orang karyawan, dengan formasi 2 (dua) orang bagian jahit dan 1 (satu) orang bagian tempel variasi (swarozki, tilai tempel) akibat *pandemic* karyawan tersebut harus diputus hubungan kerja (phk).
- b. Akibat wabah tersebut masyarakat juga dihimbau untuk tidak melakukan kegiatan yang mengumpulkan orang banyak sehingga mengurangi pesanan seperti menjahit busana pengantin, baju pesta, busana kerja sangat berkurang, bahkan hampir tidak ada selama setahun terakhir ini (2019-2020). Promosi sudah menggunakan media sosial tetapi terkendala dengan jaringan internet yang tidak lancar, belum bisa memasang jaringan internet rumah dikarenakan rumah yang digunakan masih berpindah – pindah.
- c. Belum adanya modal yang besar.
- d. Diperlukannya bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga murah masih susah

dicari, karena selama ini masih konvensional dengan mencari bahan baku kepasar yang ada di Banjarmasin.

- e. Belum memiliki brand sendiri.
 - f. Bentuk inovasi yang kurang unik karena masih mengikuti keinginan pelanggan yang memesan langsung, bukan keinginan pasar.
2. Perencanaan strategi manajemen operasional berdasarkan hasil analisis SWOT untuk usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) agar dapat bertahan dimasa pandemi *covid 19*.

a. Indikator

Tabel 1 Model Penentuan Indikator Komponen SWOT

Internal	<p>Kekuatan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Membuat inovasi produk masker kesehatan 2. Membuat baju rumahan untuk remaja dan ibu – ibu yang model <i>variatif</i> mengikuti <i>trend terupdate</i>. 3. Membuat baju rumahan untuk anak laki – laki dan celana pria dengan model dengan bahan yang nyaman. 4. Harga produk terjangkau oleh semua kalangan masyarakat 5. Hubungan dengan pemasok bahan <i>baku</i> berjalan baik 6. Tetap menjaga komunikasi dengan pelanggan yang lama 7. Pelayanan yang baik dan ramah 	<p>Kelemahan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Keuangan belum tertata rapi. 2. Promosi menggunakan media sosial 3. Diperlukan Jaringan internet yang baik dan lancar. 4. Diperlukannya bahan <i>baku</i> dengan kualitas yang baik dan harga murah 5. Tidak memiliki brand sendiri 6. Bentuk inovasi yang kurang unik 7. Modal yang besar.
Eksternal	<p>Peluang :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Daya beli masker semakin meningkat dimasa pandemi 2. Daya beli baju rumahan semakin meningkat dikarenakan Work From House (WFH) 3. Pengiriman barang dapat dilakukan dengan menggunakan kurir, walaupun pesanan dari jauh tetap dapat dikerjakan 4. Bentuk inovasi / model yang unik 5. Ciptakan brand sendiri 6. Harga jual yang terjangkau 7. Menggunakan paket selular yang banyak promosinya 	<p>Ancaman :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Masalah wifi, terkadang koneksi wifi ini bisa mengalami gangguan dan masalah 2. Harga paket wifi yang cukup mahal 3. Selain itu, harga bahan <i>baku</i> kain ini juga kerap meningkat. Sehingga, hal ini mempengaruhi harga produk yang menjadi makin mahal juga. 4. Tak hanya itu saja, sayangnya saat ini banyak pesaing 5. Bahan <i>baku</i> yang harganya tidak menentu, hal ini bisa mempengaruhi harga jual ke konsumen. 6. Model busana trend yang cepat berubah-ubah. 7. Masa pandemi yang berkepanjangan membuat pembatasan keramaian seperti acara perkawinan, sehingga permintaan baju pengantin minim.

Tabel 2
Internal Factor Analysis Summary (IFAS)

Kekuatan :	Bobot	Rating	Nilai
1. Membuat inovasi produk masker kesehatan	0,15	4	0,6
2. Membuat baju rumahan untuk remaja dan ibu – ibu yang model <i>variatif</i> mengikuti <i>trend terupdate</i>	0,15	4	0,6
3. Membuat baju rumahan untuk anak laki – laki dan celana pria dengan model dengan bahan yang nyaman	0,1	3	0,3
4. Harga produk terjangkau oleh semua kalangan masyarakat	0,2	4	0,8
5. Hubungan dengan pemasok bahan <i>baku</i> berjalan baik	0,05	4	0,2
6. Tetap menjaga komunikasi dengan pelanggan yang lama	0,125	3	0,375
7. Pelayanan yang baik dan ramah	0,075	3	0,225
Sub Total	0,85		3,1

Kelemahan :	Bobot	Rating	Nilai
1. Keuangan belum tertata rapi	0,01	2	0,02
2. Promosi menggunakan media sosial	0,01	2	0,02
3. Diperlukan Jaringan internet yang baik dan lancar	0,01	2	0,02
4. Diperlukannya bahan <i>baku</i> dengan kualitas yang baik dan harga murah	0,01	2	0,02
5. Tidak memiliki brand sendiri	0,01	2	0,02
6. Bentuk inovasi yang kurang unik	0,01	3	0,03
7. Modal yang besar	0,09	3	0,27
Sub Total	0,15		0,4
	1		

Tabel 3 Eksternal Factor Analysis Summary (EFAS)

Peluang :	Bobot	Rating	Nilai
1. Daya beli masker semakin meningkat dimasa pandemi	0,2	4	0,8
2. Daya beli baju rumahan semakin meningkat dikarenakan Work From House (WFH)	0,3	3	0,9
3. Pengiriman barang dapat dilakukan dengan menggunakan kurir, walaupun pesanan dari jauh tetap dapat dikerjakan	0,05	4	0,2
4. Bentuk inovasi / model yang unik	0,05	4	0,2
5. Ciptakan brand sendiri	0,01	3	0,03
6. Harga jual yang terjangkau	0,03	4	0,12
7. Menggunakan paket selular yang banyak promosinya	0,03	3	0,12
Sub Total	0,67		2,37
Ancaman :	Bobot	Rating	Nilai
1. Masalah wifi, terkadang koneksi wifi ini bisa mengalami gangguan dan masalah	0,04	2	0,08
2. Harga paket wifi yang cukup mahal	0,05	3	0,15
3. Selain itu, harga bahan <i>baku</i> kain ini juga kerap meningkat. Sehingga, hal ini mempengaruhi harga produk yang menjadi makin mahal juga	0,04	2	0,08
4. Tak hanya itu saja, sayangnya saat ini banyak pesaing	0,05	2	0,1
5. Bahan <i>baku</i> yang harganya tidak menentu, hal ini bisa mempengaruhi harga jual ke konsumen	0,04	2	0,8
6. Model busana trend yang cepat berubah-ubah	0,06	3	0,16
7. Masa pandemi yang berkepanjangan membuat pembatasan keramaian seperti acara perkawinan, sehingga permintaan baju pengantin minim	0,05	2	0,1
Sub Total	0,33		1,47
	1		

Berdasarkan hasil dari matriks EFAS di atas, dapat dilihat faktor peluang yang ada di usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) yang memiliki pengaruh paling besar adalah Daya beli masker semakin meningkat dimasa pandemi, dan Daya beli baju rumahan semakin meningkat dikarenakan Work From House (WFH) yang memberikan dampak / pengaruh nilai positif masing – masing 0,2 dan 0,3. Dan hasil matriks EFAS untuk ancaman paling tinggi pengaruhnya adalah Model busana trend yang cepat berubah-ubah sesuai dengan kebutuhan pasar yang cepat sekali berubah sebesar 0,06.

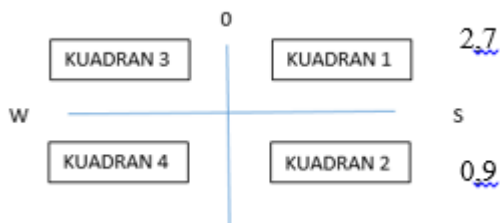
b. Diagram SWOT

Diagram SWOT ini digunakan untuk menentukan posisi usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) yang dapat digunakan untuk merumuskan strategi Tahap penentuan titik koordinat untuk mengetahui usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran

Saputra (MGS) yang dilihat dari faktor internal dan eksternal.

1. Sumbu Horizontal (X) merupakan faktor internal (kekuatan dan kelemahan) yang didapat dari hasil nilai koordinat $X = 3,1 - 0,4 = 2,7$
2. Sumbu Vertikal (Y) adalah faktor eksternal (peluang dan ancaman) yang didapat dari hasil nilai koordinat $Y = 2,37 - 1,47 = 0,9$

Berdasarkan hasil perhitungan titik koordinat dari diagram SWOT table 4.2 dan tabel 4.3 menyatakan kedua sumbu (X,Y) memiliki nilai yang positif.



Gambar 2 Diagram SWOT

Diagram menyatakan berada pada kuadran I, hal ini menggambarkan bahwa memiliki kekuatan internal yang cukup besar dan memiliki kesempatan yang cukup banyak, oleh karena itu strategi yang ditempuh adalah melalui strategi pertumbuhan (*Growth*).

3. Analisis dan Pembahasan

Berdasarkan dari tabel matriks SWOT di atas maka strategi yang dapat dirumuskan dalam usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) adalah sebagai berikut :

a. Strategi SO

Strategi SO dibuat dengan menggunakan seluruh kekuatan yang ada dalam usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) untuk memanfaatkan peluang yang ada. Dengan terjadinya masa pandemi ada beberapa aturan prokes yang harus ditaati salah satunya adalah penggunaan masker. Sehingga dengan adanya peningkatan pembuatan masker agar dapat diterima masyarakat/ pelanggan maka dapat membuat inovasi masker yang menarik dan tetap mematuhi prokes. Begitu pula dengan adanya aturan wfh/ppkm maka didapatkan suatu peluang untuk memproduksi baju rumahan. Karena hubungan dengan pemasok bahan baku terjalin bagus maka harga jual tetap

terjangkau. Serta memberikan pelayanan yang baik dengan memberikan fasilitas pengiriman melalui kurir

b. Strategi ST

Strategi ST dibuat dengan menggunakan kekuatan yang ada dalam usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) untuk meminimalisir ancaman yang mempengaruhi usaha tersebut. Seperti: Melakukan promosi agar masyarakat mengenal brand usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS). Dengan menggunakan kemajuan teknologi untuk menekan biaya produksi dan promosi, dengan mencari pemasok bahan baku melalui belanja online

c. Strategi WO

Strategi WO dibuat dengan tujuan untuk memperbaiki kelemahan yang ada dalam usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) dengan cara memanfaatkan peluang. Dengan mengikuti perkembangan teknologi yang baru untuk dapat dipelajari sebagai sarana promosi yang tepat, melihat pangsa pasar pelanggan yang dapat dijadikan keberagaman produk, melakukan promosi yang berkesinambungan, melakukan riset pasar untuk mengetahui model, desain apa yang lagi trend agar dapat berinovasi.

d. Strategi WT

Strategi ini dibuat dengan tujuan untuk mengurangi kelemahan dan juga menghindari ancaman pada usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS). Memaksimalkan kinerja agar dapat menghasilkan produk yang berkualitas sesuai dengan keinginan pasar dan pelanggan, pemanfaatan teknologi media social untuk memaksimalkan penjualan, melakukan promosi secara intensif dan konsisten, memasarkan produk berbasis internet (Instagram, facebook status wa).

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

1. Kondisi usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) pada masa sebelum pandemi covid 19 sangat memperhatikan dengan terbatasnya sarana promosi, bahan baku yang didapat secara konvensional, bahkan sampai memberhentikan semua karyawannya.

2. Perencanaan strategi manajemen operasional berdasarkan hasil analisis SWOT untuk usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS) agar dapat bertahan dimasa pandemi *covid 19* menyatakan berada pada kuadran I, hal ini menggambarkan bahwa memiliki kekuatan internal yang cukup besar dan memiliki kesempatan yang cukup banyak, oleh karena itu strategi yang ditempuh adalah melalui strategi pertumbuhan (*Growth*).

Saran

Penelitian ini hanya menggunakan analisis SWOT untuk mengetahui strengths (kekuatan) dan weaknesses (Kelemahan), Threat (ancaman) dan Opportunities (peluang) bagi usaha ibu Ayu pemilik Rumah Jahit Muhammad Gibran Saputra (MGS).

DAFTAR PUSTAKA

- David, Fred R. 2005. Manajemen Strategis: Konsep. Jakarta : Salemba Empat
- Ismail Solihin, Pengantar Manajemen, Erlangga, Jakarta, 2012
- Jurnal Ilmu Informasi Kepustakaan dan Kearsipan”, Volume 1 Nomor 1, edisi September 2012
- Kotler, P dan G. Amstrong. 2003. Dasar–dasar Pemasaran, Edisi Kesembilan, Jilid 1 Indeks, Jakarta
- (Kusbandono, 2019) Kusbandono, D. (2019). Analisis Swot Sebagai Upaya Pengembangan Dan Penguatan Strategi Bisnis (Study Kasus Pada Ud. Gudang Budi, Kec. Lamongan). *Jurnal Manajemen*, 4(2), 921.
<https://doi.org/10.30736/jpim.v4i2.250>
- Madiawati. (2018). Penggunaan Analisis SWOT dalam menentukan Strategi. *E-Proceeding Management*, 5(1), 1160–1168.
- Rangkuti Freddy. 20014. ANALISIS SWOT : Teknik Membedah Kasus Bisnis. PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Usman Effendi, Asas Manajemen, Rajawali Pers, Jakarta, 2014

