

## STUDI KELAYAKAN PENGEMBANGAN USAHA TOKO BAROKAH COLLECTION KARANGDADAP PEKALONGAN

Fifiani Dwi Kurnia<sup>1)</sup>, M. Taufiq Abadi<sup>2)</sup>

Program Studi Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN KH. Abdurrahman  
Wahid Pekalongan

[fifianidwikurnia01@gmail.com](mailto:fifianidwikurnia01@gmail.com)

### Abstract

*The purpose of this research is to find out whether the Barokah Collection Shop business is feasible to be developed. The research methodology used is a type of descriptive qualitative research and for data collection techniques using interviews, observation, and documentation. The results of this study indicate that in developing a business at the Barokah Collection Store, several analyzes must be carried out such as an analysis of Economic Growth Aspects, Demographic Aspect Analysis, Legal Aspect Analysis, HR Aspect Analysis, Operational Aspect Analysis, Marketing Aspect Analysis, and Profit Analysis. From the results of this study it can be concluded that the Berkah Collection Store business must continue to be developed in order to meet the welfare of life and consumption of the community.*

**Keywords:** Business Feasibility, Barokah Collection Store, Karangdadap Pekalongan

### Abstrak

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah usaha Toko Barokah Collection layak untuk dikembangkan. Metodologi penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian kualitatif deskriptif dan untuk teknik pengumpulan datanya menggunakan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa dalam melakukan pengembangan terhadap usaha pada Toko Barokah Collection maka harus dilakukan beberapa analisis seperti analisis terhadap Aspek Pertumbuhan Ekonomi, Analisis Aspek Demografi, Analisis Aspek Hukum, Analisis Aspek SDM, Analisis Aspek Operasional, Analisis Aspek Pemasaran, dan Analisis Keuntungan. Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa usaha Toko Berkah Collection harus terus dikembangkan dalam rangka untuk memenuhi kesejahteraan hidup dan konsumsi masyarakat.

**Kata Kunci:** Kelayakan Usaha, Toko Barokah Collection, Karangdadap pekalongan

### PENDAHULUAN

Pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer setiap individu yang harus dipenuhi. Meningkatnya populasi individu saat ini berbanding lurus dengan permintaan akan pakaian. Hal tersebut yang menjadikan kebutuhan sandang ini tidak akan pernah habis. Model dan tren akan jenis pakaian terus berkembang dan menuntut individu untuk memperbarui cara berpakaian dan mengikuti tren yang ada. Pemenuhan kebutuhan sandang tersebut tidak lepas dari aktivitas konsumsi individu.

Perkembangan dunia usaha membuat para pebisnis menghadapi eraglobalisasi yang menuntut pebisnis bersaing dengan pebisnis lain untuk memenangkan persaingan. Situasi ini membuat para pelaku bisnis harus berpikirkeras untuk membuat strategi bisnis yang dapat meningkatkan daya saingnya. Salahsatunya adalah usaha kecil dan menengah, yang mengharuskan para pelaku usahamenggunakan produk yang sudah ada untuk inovasi baru guna bersaing di eraglobalisasi.

Agar suatu usaha dapat bersaing dan memiliki prospek pengembangan yang baik,

maka perlu dilakukan sebuah studi kelayakan usaha terlebih dahulu. Studi kelayakan pada saat ini telah banyak dikenal oleh masyarakat, terutama masyarakat yang bergerak dalam bidang dunia usaha. Berbagai – macam peluang dan kesempatan yang ada dalam kegiatan dunia usaha, telah menuntut perlu adanya penilaian sejauh mana kegiatan / kesempatan tersebut dapat memberikan manfaat (benefit ) bila diusahakan. Kegiatan untuk menilai sejauh mana manfaat yang dapat diperoleh dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha/proyek, disebut dengan studi kelayakan bisnis.

Studi kelayakan diperlukan untuk dapat dijadikan suatu bahan pertimbangan dalam kelayakan pengembangan usaha ini. Adapun dalam studi kelayakan tersebut, terdapat Faktor – faktor yang perlu dinilai dalam menyusun studi kelayakan bisnis adalah menyangkut dengan beberapa aspek antara lain aspek hukum, aspek lingkungan, aspek pasar dan pemasaran, aspek teknis dan teknologi, aspek manajemen dan sumberdaya manusia, dan aspek keuangan. Hasil analisa tersebut diperlukan guna mengetahui apakah rencana pengembangan usaha ini akan menguntungkan secara ekonomis atau tidak, karena usaha yang dilakukan oleh pembisnis pada umumnya bertujuan untuk mendapatkan keuntungan secara ekonomis.

Toko Barokah Collection merupakan salah satu bentuk usaha yang bergerak dalam bidang penjualan fashion dan sudah berdiri sejak tahun 2012. Toko yang terletak di wilayah kecamatan Karangdadap Kabupaten Pekalongan ini sudah memiliki banyak pelanggan dari segala usia. Hadirnya Toko Daffa Collection dapat menjadi warna baru bagi masyarakat sekitar dalam memenuhi kebutuhan mereka, Toko Barokah Collection juga memiliki manfaat besar bagi masyarakat. Masyarakat yang awalnya sulit ke kota karena akses yang terbatas namun sekarang tidak perlu lagi karena adanya Toko Barokah Collection.

Berdasarkan latar belakang ini, penulis tertarik untuk melakukan penelitian

guna mengetahui kelayakan pengembangan usaha fashion dengan judul “**Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Toko Barokah Collection Karangdadap Pekalongan**”.

## **METODE**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Metode kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata lisan atau tertulis dari informan dan perilaku yang diamati. Permasalahan yang diteliti dalam penelitian deskriptif kualitatif ini lebih mengarah pada studi komparatif. Artinya setiap kegiatan penelitian kualitatif meliputi, pengumpulan data, menganalisis data, menginterpretasi data, yang nantinya menjadi sebuah kesimpulan setelah melakukan penganalisisan data yang diteliti. Pendekatan kualitatif bertujuan untuk memahami fenomena apa yang dialami oleh subjek penelitian sehingga dapat menggali informasi yang lengkap tentang “Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Toko Barokah Collection Karangdadap Pekalongan”.

### **Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Toko Barokah Collection yang beralamat di Jalan raya Karangdadap, Pagumengan Mas, Kab. Pekalongan. Penelitian ini dilakukan pada bulan maret 2023 pada pukul 13.00 WIB. Penulis memilih lokasi ini dikarenakan di lokasi ini penulis dapat mengumpulkan data yang terkait dengan fokus penelitian yang akan diteliti.

### **Jenis dan Sumber Data**

#### **1) Jenis Data**

Penelitian ini menggunakan jenis data kualitatif. Data kualitatif adalah data yang dikumpulkan lalu disajikan dalam bentuk kata-kata ataupun gambar bukan dengan angka-angka. Data tersebut

mencakup transkrip wawancara, catatan lapangan, fotografi, video, ataupun rekaman-rekaman.

## 2) Sumber data

Sumber data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah menggunakan teknik wawancara, dimana peneliti akan menemui informan untuk menjawab atau merespon pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Baik secara lisan maupun tertulis. Sumber data adalah subjek utama dalam proses penelitian masalah yang dibahas. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Data primer ialah data yang diperoleh langsung dari pemilik atau owner Toko Barokah Collection. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari buku-buku, literatur, maupun artikel yang memiliki relevansi terhadap objek penelitian ini.

## Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data adalah proses dan cara yang digunakan peneliti untuk mendapatkan data yang dibutuhkan. Pada penelitian ini, digunakan beberapa teknik yaitu:

### 1) Observasi

Observasi adalah suatu kegiatan yang dilakukan untuk mengumpulkan data dengan melakukan penelitian langsung terhadap kondisi lingkungan objek penelitian sehingga dapat memperoleh gambaran secara jelas mengenai objek yang akan diteliti. Observasi yang dilakukan pada penelitian ini ialah dengan mengunjungi secara langsung toko barokah collection yang menjadi lokasi penelitian.

### 2) Wawancara

Wawancara adalah percakapan oleh kedua belah pihak atau lebih dengan maksud untuk mendapat informasi yang dibutuhkan. Yaitu pewawancara sebagai pemberi pertanyaan dan yang diwawancarai sebagai pemberi jawaban atas pertanyaan itu. Wawancara dilakukan secara langsung dalam satu tempat atau dengan kata lain face to face.

## Fokus Penelitian

Fokus penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Toko Barokah Collection Karangdadap Pekalongan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Toko Barokah Collection

Kegiatan bisnis saat ini setiap hari semakin tumbuh dan selalu berkembang kearah yang lebih baik, salah satu bisnis yang kian berkembang itu ialah bisnis fashion. Namun tak menutup kemungkinan bisnis fashion yang ada saat ini masih banyak yang belum sesuai dengan prinsip-prinsip syariah, sementara yang menjadi tujuan dari bisnis fashion ini ialah mayoritas yang beragama islam atau masyarakat muslim.

Menjamurnya pusat perbelanjaan yang kemudian diiringi dengan bermunculnya market atau toko-toko modern sudah menunjukkan perkembangannya dengan pesat di berbagai daerah khususnya di daerah Kabupaten Pekalongan, karena pertumbuhan modern yang sangat tinggi secara tidak langsung memperlihatkan daya beli masyarakat yang cukup tinggi pula dalam memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Hal tersebut menjadi salah satu peluang usaha yang sangat potensial untuk dikembangkan. Atas dasar inilah Ibu Maria Rosida merasa tergugah untuk membangkitkan ekonomi perdagangan khususnya masyarakat pribumi yang kini semakin terkalahkan oleh monopoli usaha yang dilakukan oleh non-pribumi, dan akhirnya didirikanlah sebuah toko yang bersistem modern yang bernama "Tokoh Barokah Collection".

Toko Barokah Collection yang beralamat di Jalan raya Karangdadap, Pagumengan Mas, Kabupaten Pekalongan, Jawa Tengah didirikan pada tahun 2012. Ibu Maria Rosida mulanya membuka Toko Barokah Collection dimulai dengan memasok barang-barang dari orang lain lalu dijual

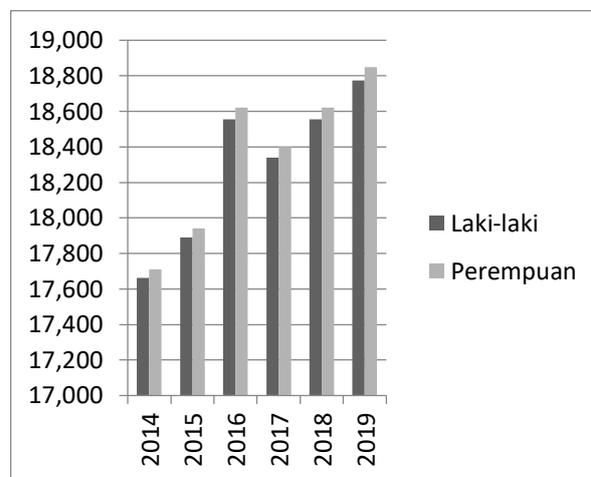
kembali. sampai akhirnya pada tahun 2015 Ibu Maria Rosida memutuskan untuk mulai memproduksi sendiri karena sudah mempunyai banyak pelanggan. Tokoh Barokah Colletion merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang fashion muslim yang memproduksi berbagai macam pakaian seperti baju koko, gamis, sarung, kerudung, rok, celana, hingga pakaian seragam dll.

### Analisis Pertumbuhan ekonomi

Pertumbuhan ekonomi kecamatan karangdadap selalu mengalami peningkatan, sehingga dapat dikatakan bahwa kecamatan karangdadap memiliki peluang dan potensi yang cukup tinggi untuk mengembangkan sebuah usaha. Dilihat dari banyaknya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah berdiri di wilayah Kecamatan Karangdadap. Pertumbuhan ekonomi yang semakin meningkat inilah yang dapat mempengaruhi tingkat daya beli masyarakat terutama dalam bidang usaha fashion karena pakaian merupakan salah satu kebutuhan primer yang harus dipenuhi oleh manusia.

### Analisis Demografi

#### Diagram Pertumbuhan Penduduk Kecamatan Karangdadap tahun 2014-2019



Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Pekalongan 2020

Dari diagram diatas dapat dilihat bahwa dalam waktu 6 tahun jumlah penduduk perempuan di Kecamatan Karangdadap lebih banyak dibandingkan penduduk laki-laki, dengan demikian sangat cocok dan menguntungkan bagi Toko Barokah Collection kedepannya untuk melakukan pengembangan terutama penjualan fashion muslim. Karena seperti diketahui bahwa semakin besar jumlah penduduk suatu wilayah akan dapat meningkatkan jumlah pemasaran dan konsumen dari suatu usaha, terutama usaha dibidang fashion muslim.

### Analisis Hukum

Bisnis milik Ibu Maria Rosida sudah memiliki beberapa surat perizinan seperti Surat Izin Tempat Usaha Perorangan (SITU), Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), dan Surat Keterangan Ansuransi Toko. Dengan terpenuhinya surat-surat yang ada diatas maka akan memudahkan usaha Toko Barokah Collection dalam melakukan pengurusan yang berkaitan dengan hukum.

### **Analisis Aspek Sumber Daya Manusia (SDM)**

Sumber Daya Manusia (SDM) yang kompeten dan berkualitas sangat dibutuhkan untuk mendukung produktifitas dan aktifitas agar tujuan suatu usaha dapat tercapai dengan sempurna, karena SDM mempunyai peranan penting dalam kegiatan perusahaan. Walaupun didukung dengan sarana dan prasarana, serta modal yang besar dan strategi marketing yang baik atau mempunyai peluang pasar yang luas, akan tetapi jika tanpa dukungan sumber daya manusia yang handal kegiatan usaha tidak akan terselesaikan dengan baik. Hal ini menunjukkan bahwa sumber daya manusia merupakan kunci pokok yang harus diperhatikan dengan segala kebutuhannya.

Tak terkecuali bagi Toko Toko Barokah Colletion sebagai salah satu UMKM yang berkembang di Kabupaten Pekalongan berusaha untuk memilih Karyawan yang berkompeten dan berkualitas serta beretos kerja tinggi. Untuk jumlah karyawan di Tokoh Barokah Colletion sendiri total ada 15 orang, di tempat produksi ada 10 orang sedangkan di toko ada 5 orang.

### **Analisis Aspek Operasional**

#### 1) Lokasi usaha

Lokasi Toko Barokah Collection terletak di Jalan raya Karangdadap, Pagumengan Mas, Kabupaten Pekalongan, merupakan salah satu lokasi yang sangat strategis dan padat, karena menjadi akses utama bagi setiap orang yang mau menuju kemanapun, sehingga akan selalu dilalui oleh masyarakat baik yang akan masuk kedalam wilayah kecamatan warungasem maupun akan menuju kecamatan kedungwuni.

#### 2) Proses produksi

Dalam pembuatan pakaian dan item fashion lainnya, langkah pertama adalah membuat desain atau sketsa, kemudian hasil desain tersebut akan dianalisa dan dituangkan pada bahan terbaik yang selanjutnya masuk dalam proses cutting atau pemotongan. Pada proses tersebut, cutting menggunakan mesin

modern yang telah disesuaikan dengan jenis kain atau bahan. Proses kedua yaitu sewing atau menjahit setiap kain atau bahan yang sudah dipotong dan disesuaikan dengan desain pola. Proses ketiga adalah finishing yaitu proses pengecekan hasil akhir dari sebuah produk, menyetrika dan merapikan menggunakan standar quality control. Dan proses yang terakhir adalah pengemasan atau packing. Proses ini merupakan proses pengemasan produk yang dibedakan berdasarkan harga, kualitas dan desain yang akan didistribusikan.

#### 3) Kualitas produk barang atau jasa.

Kualitas produk merupakan hal penting yang harus diusahakan oleh setiap pengusaha apabila menginginkan produk yang dihasilkan dapat bersaing di pasar. Adanya hubungan timbal balik antara pengusaha dengan konsumen akan memberikan peluang untuk mengetahui dan memahami apa yang menjadi kebutuhan dan harapan yang ada pada persepsi konsumen. Kualitas barang yang ditawarkan oleh Toko Barokah Collection kepada konsumen merupakan produk terbaik dan terjamin, karena sebelum proses pendistribusian Ibu Maria Rosida melakukan pengecekan langsung terhadap barang-barang yang akan dijual kepada para konsumen sehingga para konsumen tidak akan merasa kecewa.

### **Analisis Aspek Pemasaran**

Aspek pemasaran merupakan aspek penting dalam melakukan studi kelayakan bisnis syariah.

#### 1) Analisis Mitra Usaha

Usaha fashion yang ada di jalan Gajah Mada belum ada yang menjual secara Grosir, namun demikian di jalan tersebut sudah terdapat 2 usaha fashion namun sebatas menjual secara eceran saja. Semua usaha ini bersaing dalam hal harga, kualitas, pelayanan, hadiah, dan diskon barang.

#### 2) Analisis STP

- a. Segmentasi, segmen usaha ini ialah seluruh masyarakat di wilayah Kecamatan Karangdadap.

- b. Target pasar, target market dari usaha Toko Barokah Collection adalah semua status kalangan masyarakat terutama masyarakat muslim.
- c. Posisi pasar, yang membedakan usaha ini dengan usaha yang lain adalah Produk yang dijual dijamin halal, produk yang dijual berasal dari produksi sendiri, konsumen bisa membeli secara eceran maupun grosir.

### 3) Analisis bauran pemasaran

#### a. Produk barang/jasa

Usaha ini menjual berbagai bentuk dan merek pakaian seperti baju koko, gamis, sarung, kerudung, rok, celana, hingga pakaian seragam dll.

#### b. Harga jual

Harga produk yang dijual relatif murah dan sama dengan harga fashion ditempat lain. Disamping itu disediakan juga pembelian secara grosir dan banyaknya harga promo untuk fashion tertentu untuk menarik minat konsumen yang berbelanja.

#### c. Distribusi

Dalam mendistribusikan produknya Ibu Maria Rosida menggunakan sistem penjualan baik secara offline maupun online. Pemasaran offline yaitu, proses transaksi penjualan barang dan jasa secara langsung yang dimana produsen dan konsumen bertemu dalam satu tempat untuk mewujudkan terjadinya proses transaksi jual beli. Sedangkan pemasaran online adalah pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer online interaktif yang menghubungkan pelanggan dengan penjual secara elektronik yaitu melalui Marketplace dan media sosial.

Untuk usaha Barokah Collection sendiri ada beberapa marketplace atau media sosial yang digunakan oleh toko barokah collection untuk memasarkan produk produknya mulai dari shopee , Tokopedia, Lazada , tiktoshop , WhatsApp hingga telegram namun untuk saat ini Telegram Dan WhatsApp lebih tinggi penjualannya . karena toko barokah collection sendiri mayoritas

peminatnya adalah ibu-ibu maka telegram dan WhatsApp yang sering digunakan. Karena di Telegram dan WhatsApp lebih mudah untuk komunikasinya sehingga penjualan di media tersebut lebih tinggi peminatnya dibandingkan dengan media sosial lain atau market place lain.

### Analisis Keuntungan

Menurut Ibu Maria Rosida untuk omzet dari awal merintis mulai 5jt/ bulan namun setelah berjalannya waktu omzet penjualannya meningkat hingga 70 jt /bulan. Dikarenakan pada saat hari-hari besar seperti Hari Raya Idul Fitri, Hari Raya Idul Adha, Maulid Nabi, Hari Santri dan hari-hari besar Islam lainnya permintaan barang meningkat sangat pesat sehingga menambah produksi barang dan keuntungan bagi Toko Barokah Collection sendiri.

### KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan yang telah di kemukakan diatas maka peneliti dapat memberikan kesimpulan bahwa usaha Toko Berkah Collection harus dikembangkan setelah melalui beberapa tahapan-tahapan analisis, seperti analisis terhadap Aspek Pertumbuhan Ekonomi, Analisis Aspek Demografi, Analisis Aspek Hukum, Analisis Aspek SDM, Analisis Aspek Operasional dan Analisis Aspek Pemasaran yang telah di jalankan dengan baik oleh Ibu Maria Rosida selaku Owner Toko Berkah Collection sehingga mendapatkan omzet yang cukup besar yaitu sebesar 70 juta perbulannya.

### SARAN

Saran yang dapat saya berikan di dalam jurnal ini yaitu diharapkan para pelaku UMKM agar selalu berinovasi terhadap suatu produknya agar tetap bertahan dan dapat bersaing dengan produk lain.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih terutama ditujukan kepada semua pihak yang terlibat

dalam penelitian ini khususnya para narasumber.

## DAFTAR PUSTAKA

Agustin, H. (2018). Studi Kelayakan Bisnis Syariah. Depok: PT. Raja Grafindo Persada.

Badan Pusat Statistik Kabupaten Pekalongan. (2020). Kecamatan Karangdadap Dalam Angka 2020. diakses pada 10 Maret 2023 melalui <https://pekalongankab.bps.go.id/publication/2020/09/28/c7af6d85b682d6fd99341766/kecamatan-karangdadap-dalam-angka-2020.html>

Farmasia, S. (2021). Skripsi Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Bisnis Butik MY Fashion Project di Pekanbaru. Universitas Islam Riau Fakultas Ekonomi & Bisnis .

Jumingan. (2018). Studi Kelayakan Bisnis. Jakarta: PT. BUMI AKSARA.

Lestari, N. D. (2020). Analisis Kelayakan Pendirian Toko Online dan Konveksi Baju Muslim Anak Mitra Family. e-Proceeding of Engineering, 7 (2), 2355-9365.

Marlina, S. d. (2020). Analisis Studi Kelayakan Pengembangan Usaha Pakaian Wanita. CITRA EKONOMI, 1 (2), 2721-9275.