

Peluang Usaha Busana *Big Size*

Sri Emy Yuli Suprihatin

Program Studi Pendidikan Teknik Busana

Universitas Negeri Yogyakarta

Email: sri_emy@uny.ac.id

Abstrak. Fenomena tubuh gemuk saat ini sedang menjadi perbincangan, tidak saja diperbincangkan dari sisi kesehatan namun juga dari fashion yang dikenakan. "Modernisasi membuat asupan kalori masyarakat tak seimbang," Kebiasaan masyarakat Indonesia mengonsumsi karbohidrat berlebih belum bisa dihindarkan. Nasi tetap menjadi makanan utama, sedangkan mi, ubi, dan roti sebagai makanan selingan. Hasil Riset Kementerian Kesehatan RI Kesehatan Dasar pada wanita dewasa 18 tahun ke atas menunjukkan pertumbuhan sebagai berikut: tahun 2007 wanita obesitas mencapai 13,9 %, tahun 2010 mencapai 15,5 %, tahun 2013 mencapai 32,9%. Sementara para pakar kesehatan berupaya mencari solusi bagaimana mengendalikan perkembangan jumlah orang bertubuh gemuk perlu juga kondisi tersebut kita tangkap sebagai sebuah peluang dalam mengembangkan usaha busana, karena mau tidak mau sebelum masalah pengendalian dapat teratasi seseorang yang bertubuh gemuk memerlukan busana untuk dikenakan. Sementara ini ukuran busana big size yang tersedia baru mencapai 8L, sehingga belum mampu menyediakan busana ukuran tubuh gemuk secara keseluruhan. Selanjutnya dalam rangka membuka usaha busana big size harus melakukan analisis peluang usaha: 1) Sumber Peluang: a) Diri Kita Sendiri, b) Lingkungan, c) Perubahan yang Terjadi; 2) Analisis Peluang Sebelum Dijadikan Bisnis: a) Ciri bisnis yang potensial, b) Faktor-faktor keberhasilan peluang usaha, c) Faktor Kegagalan Sebuah Peluang Usaha, d) Memberdayakan dan Mengembangkan Peluang, e) Kegagalan Sebuah Peluang; 3) Langkah-Langkah Memulai Usaha: a) Tahap memulai, b) Tahap melaksanakan usaha, c) Tahap mempertahankan usaha, d) Tahap mengembangkan usaha; 4) Kiat dalam menjalankan bisnis: a) Peka terhadap Kebutuhan Pasar, b) Masuk pada ceruk-ceruk khusus, c) Kualitas dan layanan yang prima.

Kata kunci: maksimal lima kata kunci

1. PENDAHULUAN

Dewasa ini kegemukan menjadi isu yang sering diperbincangkan mulai dari segi kesehatan sampai pakaian yang dikenakan. Modernisasi yang terjadi menyebabkan asupan kalori yang dikonsumsi oleh masyarakat menjadi tak seimbang. Selain itu kebiasaan masyarakat di Indonesia untuk mengonsumsi karbohidrat seperti nasi lebih tinggi dibandingkan konsumsi sayur dan buah juga dibarengi dengan konsumsi makanan olahan dan cepat saji (*fast food*) yang tinggi lemak, garam, dan gula.

Isu mengenai kegemukan bukan hanya terjadi di Indonesia namun juga menjadi topik dunia. Dinyatakan bahwa kegemukan di dunia mengalami peningkatan dari 875 juta pada tahun 1980 menjadi 2,1 milyar pada tahun 2013. Namun terdapat perbedaan antara negara maju dan negara berkembang. Pada negara maju jumlah kegemukan didominasi oleh kaum pria sedangkan negara berkembang kebanyakan adalah perempuan. Hal tersebut dapat dijelaskan karena perempuan di negara berkembang dituntut untuk dapat melakukan banyak

hal namun juga harus mengurus keluarga yang menyebabkan tidak ada waktu untuk berolah raga menjaga berat badan. Sedangkan di negara maju mempunyai ciri bentuk pemukiman radial, yaitu pemukiman berada di luar *Central Business District* (CBD). Hal tersebut dapat mempengaruhi karena waktu tempuh untuk menuju ke tempat kerja menjadi lama dan menyebabkan disaat memiliki waktu luang, laki-laki lebih memilih untuk melakukan hobi dengan aktivitas fisik yang rendah. Sehingga tidak ada lagi kesempatan untuk berolah raga.

Adanya peningkatan fenomena naiknya tingkat kegemukan dapat dilihat pula sebagai peluang untuk berbisnis mengembangkan usaha busana ukuran *big size*. Peluang tersebut dapat terbuka lebar karena sembari menunggu para pakar kesehatan mencari cara untuk mengatasi dan mengendalikan jumlah perkembangan orang bertubuh gemuk, Bagi orang bertubuh gemuk juga memerlukan pakaian untuk dikenakan. Pakaian adalah cara cepat dan praktis untuk memberikan kepercayaan diri seseorang. Tentu cara tersebut diperlukan oleh seseorang apalagi yang memiliki tubuh gemuk

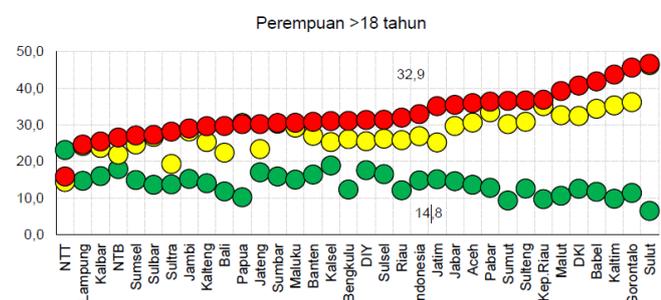
untuk tetap bisa merasa percaya diri di lingkungannya sehari-hari. Namun ternyata peluang tersebut belum banyak dilirik oleh industri pakaian yang ada. Sehingga wanita bertubuh gemuk masih sering merasa kesulitan dalam memilih pakaian yang cocok. Padahal peluang tersebut berpotensi menjadi besar mengingat jumlah wanita bertubuh gemuk meningkat dari tahun ke tahun.

2. PEMBAHASAN

Dalam melakukan usaha pakaian *big size* untuk kaum perempuan perlu dilakukan beberapa analisis sebagai berikut.

2.1 Analisis Pertumbuhan Wanita Bertubuh Gemuk

Menurut hasil riset kesehatan dasar yang dilakukan oleh Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan RI didapatkan prevalensi obesitas perempuan dewasa (>18 tahun) adalah 32,9%. Hal itu berarti terjadi kenaikan 18,1% dari tahun 2007 (13,9%) dan kenaikan sebesar 17,5% dari tahun 2010 (15,5%). Prevalensi obesitas terendah terjadi di Nusa Tenggara Timur sebesar 5,6%, sedangkan yang tertinggi berada di Sulawesi Utara sebesar 19,5%. Juga terdapat 13 provinsi yang memiliki prevalensi obesitas di atas prevalensi nasional.



Gambar 1. Kecenderungan prevalensi obesitas pada perempuan umur > 18 tahun berdasarkan data Riskedinas 2007, 2010, dan 2013.

2.2 Analisis Peluang Usaha *Big Size*

Sebelum melakukan usaha busana *big size* untuk perempuan perlu dilakukan analisis peluang usaha terlebih dahulu. Yang pertama adalah melihat sumber peluang kemudian menganalisis tingkat keberhasilannya, menganalisis mengembangkan usaha, dan yang terakhir adalah menjaga keberhasilan usaha. Peluang merupakan adanya kesempatan yang muncul kemudian berubah menjadi ide untuk memulai mengembangkan usaha. Oleh karena itu perlu diketahui darimana saja asal dari peluang tersebut. Sumber Peluang dapat berasal dari berikut ini.

1. Diri sendiri

Sumber peluang yang berpotensi salah satunya adalah bersumber dari diri sendiri karena dalam usaha memerlukan waktu yang panjang, konsistensi, komitmen, dan gagal berkali-kali. Sehingga apabila sumber peluang berasal dari diri sendiri walaupun berat namun tetap mencintai sehingga tidak akan menyerah terhadap kegagalan dan dapan menaklukan kegagalan sehingga usaha yang dikerjakan dapat berhasil. Sumber peluang dari diri sendiri dapat berasal dari berikut ini.

a. Hobi

Hobi dapat menjadi peluang usaha, pekerjaan yang didasarkan karena hobi tentu dalam menjalani dengan perasaan senang tanpa tekanan.

b. Keahlian

Pengetahuan dan latar belakang pendidikan akan memudahkan dalam menemukan peluang.

c. Pengetahuan dan latar belakang pendidikan

Pengetahuan dan latar belakang pendidikan akan memudahkan dalam menemukan peluang, karena kita sudah mengetahui, mempelajari dan memahami bidang yang kita tekuni.

2. Lingkungan

Lingkungan sekitar dapat memberikan sumber peluang usaha seperti orang tua, lingkungan tempat tinggal, kebiasaan sehari-hari, ataupun saat berkunjung ke suatu tempat

3. Perubahan yang terjadi

a. Perubahan global

b. Perubahan lingkungan

c. Perubahan gaya hidup

4. Konsumen

5. Gagasan orang lain

2.3 Analisis Peluang Sebelum Dijadikan Bisnis

Setelah menemukan peluang usaha kemudian menganalisis sejauh mana tingkat keberhasilan dari gagasan tersebut di pasar. Tingkat keberhasilan peluang adalah gabungan dari persaingan, pesaing, perubahan arah persaingan, dan kebutuhan konsumen. Ciri peluang yang memiliki potensi untuk di kategorikan menjadi baik dan masuk akal sebagai berikut.

1. Ciri bisnis yang potensial

Ciri-ciri usaha atau bisnis yang memiliki potensi tidak hanya sebagai ambisi, dapat bertahan lama, tidak menghabiskan modal, tidak bersifat sesaat, dan dapat berkembang menjadi skala industri. Ciri-ciri peluang yang baik adalah.

a. Memiliki ciri usaha yang potensial

b. Orisinil, kreatif, dan inovatif

c. Dapat mengantisipasi persaingan dan perubahan pasar

d. Sesuai minat, pengetahuan, keahlian, atau sifat diri sendiri

e. Tingkat visibilitas teruji. Resiko kegagalan tidak besar saat diluncurkan ke pasar.

2. Faktor-faktor keberhasilan peluang usaha

Faktor-faktor keberhasilan peluang usaha merupakan tahapan mengidentifikasi faktor yang dapat membuat usaha berhasil.

- a. Memenuhi ciri usaha yang potensial
 - b. Mengikuti dan memenuhi kebutuhan konsumen
 - c. Mengikuti perubahan pasar dan dapat terus diinovasi dan ditingkatkan kualitasnya
 - d. Merupakan alternatif terbaik dari kemungkinan peluang yang ada
3. Faktor kegagalan sebuah
- Selain menemukan peluang juga perlu diketahui faktor-faktor yang dapat menyebabkan adanya sebuah kegagalan agar dapat mengurangi terjadinya kegagalan. Faktor tersebut adalah sebagai berikut.
- a. Monoton, kadaluarsa (mainstream), tidak segera dimulai,
 - b. Survei visibilitas tidak kuat
 - c. Mudah ditiru, daya beli rendah, kebutuhan tidak kontinyu, tingkat kebutuhan kecil, pemilihan alternatif peluang usaha salah
4. Memberdayakan dan mengembangkan peluang
5. Kegagalan sebuah peluang

Kegagalan dari sebuah peluang biasanya diakibatkan karena kurang cepatnya dalam mengambil keputusan untuk memulai sehingga sudah kadaluarsa dan diambil orang serta tidak adanya strategi dan konsep yang jelas

Setelah mengetahui yang perlu dipersiapkan sebelum memulai usaha pakaian *big size* untuk perempuan kemudian mulai melaksanakan usaha dengan tahapan umum sebagai berikut.

a. Tahap memulai

Tahap seseorang memiliki niat untuk melakukan usaha diawali dengan melihat peluang dilanjutkan dengan melihat kemungkinan dari peluang tersebut kemudian memiliki keinginan untuk membuka usaha.

b. Tahap melaksanakan usaha

Pada tahap ini pengusaha mengelola usahanya yang berkaitan dengan pembiayaan, sumber daya manusia, kepemimpinan untuk mengambil resiko dan keputusan, serta melakukan pemasaran dan evaluasi.

c. Tahap mempertahankan usaha

Pada tahap ini pengusaha melakukan analisis terhadap hasil yang telah dicapai kemudian menganalisis hambatan dan masalah selama menjalani usaha agar tetap bisa mempertahankan usahanya.

d. Tahap mengembangkan usaha

Pengusaha melakukan analisis untuk dapat mengembangkan dan mencari inovasi baru agar dapat mengembangkan usahanya. Pengembangan dapat dilakukan dengan cara memperbesar cakupan usaha, relasi, pelayanan, maupun tenaga kerja agar lebih prima melayani konsumen.

Saat melaksanakan usaha pakaian *big size* untuk

perempuan terdapat kiat untuk menjalankan usaha.

a. Peka kebutuhan pasar

Melakukan riset pasar terhadap tren baju terkini dan mengamati kebutuhan wanita bertubuh gemuk terkini.

b. Masuk pada segmen khusus

Walaupun sudah ada pengusaha yang memproduksi pakaian *big size* untuk perempuan namun kebanyakan baru disediakan sampai ukuran 8L saja. Potensi ini dapat dijadikan peluang untuk mengembangkan usaha pakaian *big size* perempuan sehingga memiliki ciri khusus dikalangan pengusaha pakaian.

c. Kualitas dan layanan yang prima

Maraknya usaha pakaian sering terjadi persaingan yang ketat. Pengusaha harus menyediakan produk yang berkualitas agar dapat bertahan lama. Perempuan bertubuh gemuk cenderung mengeluarkan keringat yang banyak oleh karena itu diperlukan kualitas bahan pakaian yang dingin dan nyaman saat dipakai.

1.4 Peluang Usaha *Big Size*

Seperti yang telah dijelaskan bahwa peluang usaha dapat bersumber dari mana saja. Melihat peluang mengenai usaha tentang bisnis pakaian yang tidak pernah akan habisnya karena pakaian merupakan kebutuhan pokok untuk setiap orang. Namun peluang saja tidak cukup tetapi peluang tersebut harus memiliki kriteria tertentu agar dapat berhasil saat dijalankan kelak. Peluang harus memiliki ciri usaha yang potensial

a. Orisinil, kreatif, dan inovatif

Tentu saja sudah banyak yang memiliki usaha tentang pakaian. Disinilah orisinil, kreatif, dan inovatif mencari peluang untuk membuat usaha yang berbeda yaitu dengan melirik konsumen yang memiliki tubuh gemuk.

b. Dapat mengantisipasi persaingan dan perubahan pasar
Ternyata negara Cina sudah melirik peluang usaha pakaian dengan target market orang bertubuh gemuk dengan harga yang murah. Untuk itulah setelah mendapatkan ide peluang kemudian mulai memikirkan untuk mengantisipasi persaingan dan perubahan pasar. Untuk itulah potensi usaha busana *big size* dapat memproduksi pakaian *big size* dengan ukuran samai 8L ke atas yang berbeda dari yang telah ada di pasaran dengan model dan desain yang lebih kreatif. Dengan demikian peluang tersebut memiliki ciri khas khusus sehingga membuat produk busana *big size* yang berbeda dengan yang ada di pasaran.

Faktor yang mempengaruhi penjualan, yaitu: lokasi, prosedur operasi, produk yang ditawarkan, harga, suasana toko, pelayanan konsumen, dan metode promosi (Arifianti, Ria, dkk. 2011). Dari temuan yang dilakukan sebagian besar pedagang belum menyediakan variasi ukuran terutama *big size* dengan alasan ukuran *big size* tidak begitu laku. Hal tersebut disebabkan karena sebagian pedagang masih melakukan strategi dengan tidak benar. Untuk itulah seperti yang telah disebutkan bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi penjualan adalah produk yang ditawarkan, sehingga apabila

produk yang ditawarkan baik maka penjualan juga akan meningkat. Hal yang dapat ditingkatkan dari Produk yang ditawarkan meliputi keragaman ukuran dan model. Oleh karena itu peluang usaha busana *big size* untuk wanita sangat besar apabila dibuat ukuran yang beragam dan model yang bervariasi sesuai kondisi pasar terkini.

3. PENUTUP

Peluang usaha busana *big size* sangat potensial mengingat pertumbuhan jumlah wanita berbadan gemuk dari tahun ke tahun meningkat. Dengan demikian kebutuhan pakaian untuk wanita bertubuh gemukpun meningkat, sedangkan ketersediaan pakaian ukuran *big size* belum banyak bahkan ukuran yang tersedia baru sampai 8 L. Hal inilah yang menjadi alasan usaha busana *big size* sangat potensial.

DAFTAR PUSTAKA

- Arifianti, Ria, Margo Purnomo, dan Pratami W,T. (2011) *Pengaruh Strategi Buran Penjualan Eceran Terhadap Hasil Penjualan Pakaian Jadi pada Pasar Ash-Shofa Dayeuhkolot Kabupaten Bandung*. Bandung: Universitas Padjadjaran.
- Hendro. (2011) *Dasar-Dasar Kewirausahaan*, Jakarta: Erlangga.
- Badan Penelitian dan Pengembangan Kesehatan RI. (2013) *Riset Kesehatan Dasar 2013*. Jakarta: Kementerian Kesehatan RI.
- Suryana. (2006) *Kewirausahaan Pedoman Praktis: Kiat dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba.
- (Sumber: Kompas/MZW)
<http://nationalgeographic.co.id/berita/2014/06/jumlah-orang-obesitas-di-indonesia-terus-meningkat>
<http://www.organisasi.org/1970/01/perbandingan-jumlah-laki-laki-gemuk-dan-perempuan-gemuk-di-indonesia.html#.WhgPrnlx3IU>