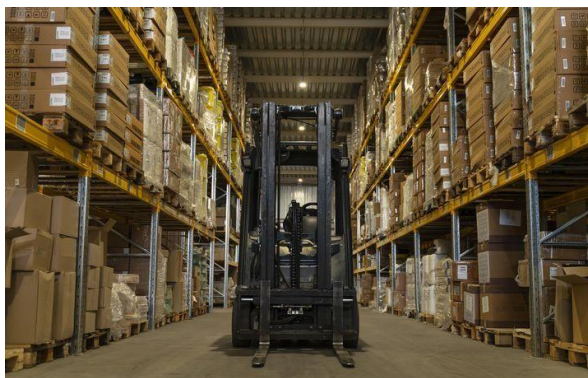


BAB II. GUDANG RAYON BANDUNG DSM TEX

II.1. Landasan Teori Gudang Rayon Bandung DSM TEX

II.1.1 Gudang

Gudang adalah komponen penting dari rantai pasokan di era *modern*. Rantai pasokan menyertakan kegiatan dalam tahap produksi, distribusi barang, dari pengelolaan bahan baku, suku cadang, dan barang dalam proses hingga produk jadi. Gudang merupakan tempat penerimaan, penyimpanan sementara dan persediaan barang, material dan barang yang akan digunakan untuk keperluan produksi atau pendukung produksi. Menurut Warman (2010) gudang merupakan bangunan yang digunakan untuk menyimpan barang dagang, dapat disimpulkan bahwa gudang adalah suatu tempat yang digunakan untuk menyimpan barang baik berupa bahan baku, barang setengah jadi, ataupun barang jadi. DSM TEX menggunakan gudang sebagai tempat penyimpanan barang setengah jadi yaitu kain rayon *roll* yang biasa digunakan untuk membuat pakaian.



Gambar II.1 Gudang
<https://majoo.id/solusi/detail/jenis-jenis-gudang>
(diakses pada 19 Desember 2022)

II.1.2 Fungsi Gudang

Menurut Arwani (2009) peranan gudang dapat digolongkan dalam tiga fungsi yaitu:

1. Fungsi penyimpanan, fungsi paling mendasar gudang ialah sebagai tempat penyimpanan barang, baik barang mentah, setengah jadi, maupun barang jadi.
2. Untuk melayani permintaan pelanggan, kegiatan menerima barang dari manufaktur atau supplier dan untuk memenuhi permintaan dari cabang atau pelanggan membuat gudang sebagai fokus kegiatan logistik.

3. Sebagai fungsi distribusi dan konsolidasi, fungsi ini membuat gudang sebagai media logistik dari penjualan dan pemasaran dalam memastikan penyampaian produk.

Dengan demikian, fungsi gudang adalah untuk menyimpan, menerima, dan mendistribusikan suatu barang atau produk, sehingga dengan adanya gudang kegiatan logistik lebih teratur dengan sistematis.

II.1.3 Jenis Gudang

Gudang memiliki beberapa jenis yang digolongkan berdasarkan kebutuhan, menurut Warman (2010) dalam bukunya yang berjudul “Manajemen pergudangan” yang diterbitkan Pustaka Sinar Harapan, menyatakan jenis gudang dibagi menjadi 4 jenis yaitu:

1. Gudang operasional, gudang ini digunakan untuk menyimpan material mentah dan suku cadang yang nantinya akan digunakan dalam proses produksi.
2. Gudang perlengkapan, gudang ini merupakan gudang yang digunakan untuk menyimpan perlengkapan barang yang akan dipakai untuk mendukung proses produksi.
3. Gudang pemberangkatan, digunakan untuk menyimpan barang yang sudah menjadi barang jadi, dari gudang inilah nantinya akan dikirimkan kepada distributor atau retail.
4. Gudang musiman, gudang yang hanya ada pada saat gudang operasional dan gudang pemberangkatan penuh.

Dari keempat jenis gudang dapat disimpulkan bahwa gudang adalah tempat untuk menyimpan suatu barang, kemudian jenis gudang terbagi tergantung peruntukannya.

II.1.4 Kain Rayon

Menurut Detik.com menyatakan rayon atau xantat adalah salah satu jenis polimer turunan yang tercipta dari reaksi antara selulosa dengan NaOH dan CS₂, rayon sering digunakan sebagai bahan sandang. Kain rayon adalah kain yang terbuat dari serat hasil regenerasi selulosa. Serat yang dipakai untuk benang rayon berasal dari

polimer organik, sehingga dapat disebut sebagai serat semisintesis karena tidak dapat digolongkan sebagai serat alami ataupun serat sintetis yang sebenarnya.



Gambar II.2 Kain Rayon

Sumber: <https://www.gramedia.com/best-seller/kain-rayon/>
(diakses pada 19 Desember 2022)

Dapat disimpulkan bahwa rayon adalah jenis bahan kain semisintetis yang cukup banyak digunakan, bahannya yang sejuk sangat cocok untuk digunakan pada iklim tropis salah satunya di Indonesia. DSM TEX menjadikan bahan rayon ini sebagai produk utama yang dijual, rayon berpeluang karena minat masyarakat yang banyak menggunakan bahan rayon ini sebagai pakaian.

II.1.5 Jenis Rayon

Menurut Gramedia.com (2021) kain rayon memiliki beberapa jenis perbedaan, berikut jenis-jenis kain rayon:

1. Rayon Spandex, digunakan untuk pakaian olahraga, kaos, dan juga banyak digunakan sebagai jilbab.
2. Rayon Jersey, sering digunakan untuk *dress*, gamis, dan rok panjang.
3. Rayon PE/Polyester biasa dipakai sebagai mukena.
4. Rayon Crinkle umumnya digunakan untuk *dress*.

Dari berbagai jenis rayon, bahan rayon dapat dibuat menjadi berbagai macam jenis pakaian. Di Indonesia kain berbahan rayon umumnya dibuat menjadi pakaian wanita seperti *dress*, gamis, dan mukena.

II.1.6 Bandung Sebagai Kota Fesyen dan Industri Tekstil

Bandung dan fesyen adalah hal yang berkaitan erat, dari sejarah yang melatarbelakanginya sejak zaman Belanda. Bahkan Bandung mendapat julukan *Paris van java*, (kota mode Paris di Pulau Jawa). Bandung dipilih Belanda untuk pusat fesyen sebagai representasi *Paris Van Java* tersebut, julukan ini masih melekat sampai sekarang dengan berbagai inovasi fesyen terbaru yang hits. Dengan perkembangannya sejak jaman Belanda, fesyen di kota Bandung juga didukung oleh industri tekstil yang sama ikut berkembang, fesyen dan industri tekstil saling bersinambung untuk mendukung Bandung sebagai *Paris Van Java*. Industri tekstil di kota Bandung sudah melalui perkembangan dari masa ke masa, tetapi masyarakat masih sering mengunjungi tempat yang dikhususkan untuk menjual kain seperti Gang Tamim dan Cigondewah.

Pada tahun 2022 industri tekstil sedang mengalami kenaikan senilai 35,17 triliun rupiah, nilai ini meningkat 13,74% dari tahun 2021 sebesar 30,92 triliun rupiah. Dibalik kenaikan pendapatan industri tekstil di Indonesia dan berbagai faktor penyebabnya, hal ini juga menjadi tantangan tersendiri bagi para pengusaha untuk bersaing di industri ini. Persaingan dalam industri tekstil pada saat ini semakin ketat karena banyaknya pengusaha yang berkecimpung dibidang ini. Dengan demikian, para pelaku usaha perlu melakukan berbagai inovasi dalam mengenalkan bisnisnya kepada target pasar yang dituju seperti melakukan promosi dan meningkatkan informasi.

II.2. Objek Penelitian

II.2.1. PT Diadra Sukses Mulia

PT Diadra Sukses Mulia atau disingkat DSM TEX ialah distributor kain yang berdiri sejak tahun 2017 dan menjual kain berbahan rayon, katun, viscose, plat, twill, satin, motif, dan cetak digital. Beralamat di Komplek Griya Winaya, Blok E.3, No.20, Bandung, 40616, DSM TEX berfokus menjual kain dengan jumlah *roll* untuk koveksi besar atau merek mode ternama seperti Dlusconi, Zeera, dan Daster Fifi. Kain yang didistribusikan oleh DSM TEX ialah kain yang dipasok oleh beberapa pabrik yang memproduksi kain khususnya berbahan dasar rayon seperti

PT NEW SUBURTEX yang berada di kota Solo. Selain SUBUR TEX, DSM TEX juga dipasok oleh PT yang berada di kota Bandung yaitu PT GAJAH ANGKASA PERKASA yang terletak di Jl. Jend. Sudirman No823, Cijerah, Kec. Bandung Kulon, Kota Bandung. Pola penjualan yang dilakukan DSM TEX adalah B2B (*Business to Business*), B2B ialah proses penjualan yang dilakukan oleh sebuah perusahaan kepada perusahaan lain. Dengan demikian, Target pasar yang dituju DSM TEX ialah para pengusaha pakaian seperti konveksi dan berbagai merek mode yang menggunakan kain rayon sebagai bahan yang akan dijadikan pakaian.

DSM TEX merupakan perusahaan yang tergolong baru, DSM TEX baru mendapatkan legalitas badan hukum pada tahun 2020, faktor ini menjadikan DSM TEX belum dikenal oleh banyak target pasar khususnya yang berada di sekitar Bandung Raya. Perkembangan teknologi seperti media sosial pula baru dijalankan DSM TEX dalam kurung waktu 2 tahun, kurangnya promosi dan informasi menjadikan DSM TEX kurang dikenal oleh berbagai calon rekan bisnis yang berada di industri yang sama. Selain itu, letak perusahaan yang kurang strategis menjadi faktor penyebabnya. Tetapi DSM TEX masih dapat dikenal di kalangan *brand owners*, dengan berbagai kelebihan yang dimiliki seperti kualitas produk yang baik dengan minim kerusakan, dan layanan yang memuaskan, dapat menjadi sebuah kekuatan bagi DSM TEX untuk lebih dikenal dikalangan para pembisnis yang berada di industri tekstil.

II.2.2 Atribut Perusahaan

Atribut perusahaan merupakan ciri khas dari berbagai elemen yang membedakan sebuah perusahaan dengan perusahaan yang lain. Berikut atribut perusahaan yang dimiliki oleh DSM TEX:

a. Visi Misi

Visi yang dimiliki DSM TEX ialah menjadi perusahaan muslim berskala global yang dapat menebar banyak manfaat bagi umat. Sedangkan untuk misi yang ingin dijalankan DSM TEX ialah:

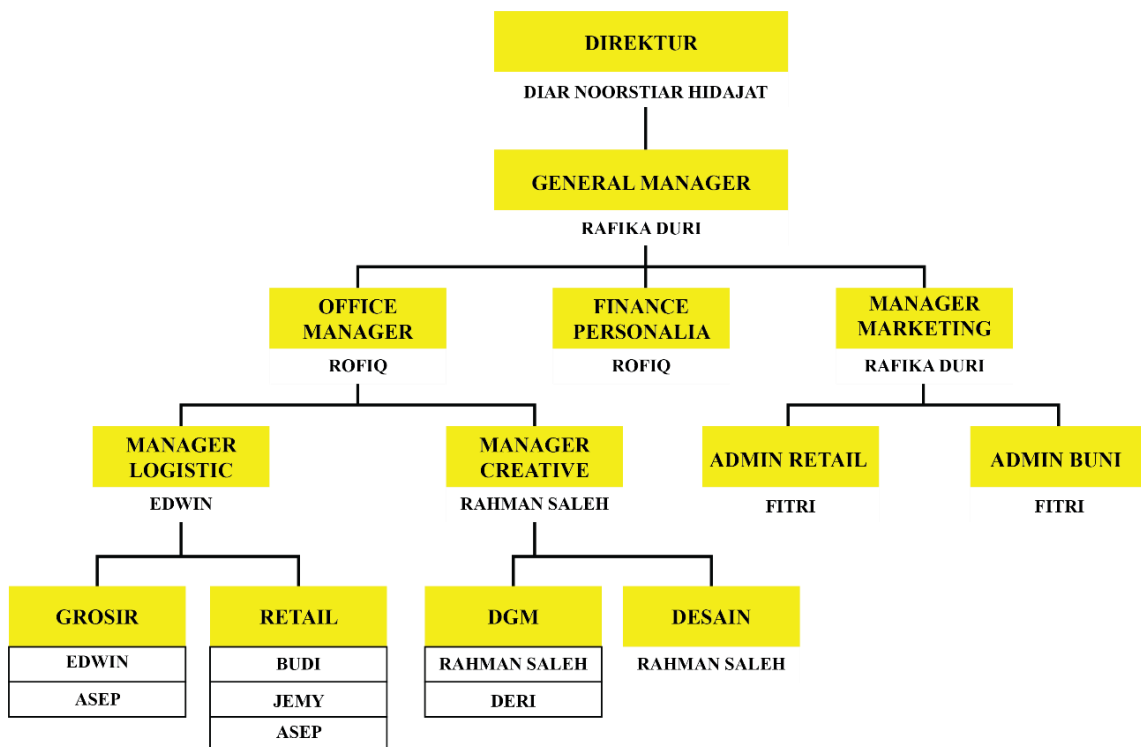
- Membuka lapangan kerja yang luas bagi kaum muslim.
- Menciptakan *work life balance* yang selaras dengan Al-Quran dan sunnah nabi.

- Bermuamalah secara profesional, serta memastikan kehalalan produk, jasa, dan cara bertransaksi.
- Turut serta dan ikut andil dalam dakwah islam.
- Mengupayakan kesejahteraan bagi seluruh pihak yang berada di perusahaan.

Dapat disimpulkan bahwa visi dan misi yang dimiliki DSM TEX ialah gabungan berbagai elemen yang menjunjung tinggi nilai-nilai islami dalam kehidupan sehari-hari agar menjadi panduan dalam menjalani keseharian.

b. Struktur Organisasi

Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, DSM TEX memiliki berbagai divisi yang telah disusun sesuai dengan keahlian SDM yang berada di perusahaan. Berikut struktur organisasi yang berada di PT Diadra Sukses Mulia.



Gambar II.3 Struktur Organisasi
Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

c. Badan Hukum

Berdasarkan undang-undang No.40 Tahun 2007 mengenai perseroan terbatas atau disingkat PT mendefinisikan bahwa perseroan terbatas ialah badan hukum yang didirikan berdasarkan perjanjian untuk melakukan kegiatan usaha dengan modal dasar yang sepenuhnya terbagi ke dalam saham, dan memenuhi syarat yang sudah ditetapkan oleh undang-undang ini serta peraturan pelaksanaannya.

DSM TEX menglegalitaskan diri menjadi perseroan terbatas atau disingkat PT pada tahun 2020 yang bernama PT Diadra Sukses Mulia, berikut surat lampiran mengenai perizinan berusaha berbasis risiko yang dikeluarkan oleh pemerintah:


PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA
PERIZINAN BERUSAHA BERBASIS RISIKO
NOMOR INDUK BERUSAHA: 2112210042664

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja, Pemerintah Republik Indonesia menerbitkan Nomor Induk Berusaha (NIB) kepada:

1. Nama Pelaku Usaha	: PT DIADRA SUKSES MULIA
2. Alamat Kantor	: Griya Winaya Blok E3 No. 20, Desa/Kelurahan Pasirjati, Kec. Ujungberung, Kota Bandung, Provinsi Jawa Barat, Kode Pos: 40616
No. Telepon	: 081320017200
Email	: diadratex@gmail.com
3. Status Penanaman Modal	: PMDN
4. Kode Klasifikasi Baku Lapangan Usaha Indonesia (KBLI)	: Lihat Lampiran
5. Skala Usaha	: Usaha Mikro

NIB ini berlaku di seluruh wilayah Republik Indonesia selama menjalankan kegiatan usaha dan berlaku sebagai hak akses kepastian, pendaftaran kepesertaan jaminan sosial kesehatan dan jaminan sosial ketenagakerjaan, serta bukti pemenuhan laporan pertama Wajib Laport Ketenagakerjaan di Perusahaan (WLKP).

Pelaku Usaha dengan NIB tersebut di atas dapat melaksanakan kegiatan berusaha sebagaimana terlampir dengan tetap memperhatikan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Diterbitkan di Jakarta, tanggal: 21 Desember 2021
Perubahan ke-1, tanggal: 16 September 2022

**Menteri Investasi/
Kepala Badan Koordinasi Penanaman Modal,**

Ditandatangani secara elektronik

Dicetak tanggal: 20 September 2022

1. Dokumen ini diterbitkan sistem OSS berdasarkan data dari Pelaku Usaha, tersimpan dalam sistem OSS, yang menjadi tanggung jawab Pelaku Usaha.
2. Dalam hal terjadi kekeliruan isi dokumen ini akan dilakukan perbaikan sebagaimana mestinya.
3. Dokumen ini telah ditandatangani secara elektronik menggunakan sertifikat elektronik yang diterbitkan oleh BS/E-BSSN.
4. Data lengkap Perizinan Berusaha dapat diperoleh melalui sistem OSS menggunakan hak akses.

Gambar II.4 Surat Perizinan Berusaha Berbasis Risiko
Sumber: Dokumen Perusahaan (2023)

II.3. Analisis Gudang Rayon Bandung DSM TEX

II.3.1 Wawancara

Wawancara dilakukan menggunakan *form* pertanyaan karena narasumber sedang tidak berkenan. Jenis wawancara yang dilakukan adalah dengan menggunakan metode semi terstruktur sehingga wawancara dapat dilaksanakan secara fleksibel tetapi masih mengikuti panduan yang sudah disusun oleh perancang. Waktu wawancara dilakukan pada 29 April 2023 secara daring, pihak yang diwawancara adalah Diar Nostiar yang menjabat sebagai direktur dan *general manager* di DSM TEX. Pertanyaan berlandaskan rumusan masalah yaitu “Bagaimana cara menginformasikan profil DSM TEX kepada kalangan pengusaha industri tekstil yang sudah dan belum memiliki hubungan bisnis dengan DSM TEX secara cetak maupun digital, guna memudahkan akses dan berbagai kegiatan bisnis dapat terdokumentasi dengan baik, menggunakan komunikasi visual yang efektif?”

Pertanyaan pertama yang diajukan mengenai pengenalan informasi apa saja yang dimiliki DSM TEX, pengenalan informasi yang dimiliki DSM TEX berupa Instagram, Tiktok, dan *website*. Penegenalan informasi tersebut memiliki kelebihan dengan memberikan exposure secara nasional dengan biaya yang rendah. Selain kelebihan, penegenalan informasi DSM TEX juga masih mengalami kendala berupa SDM yang belum kompeten dalam sosial media marketing, sehingga SDM perlu belajar dan memahami secara otodidak yang berpengaruh pada hasil yang kurang optimal. Pengenalan informasi yang dimiliki DSM TEX sangat berdampak positif bagi perkembangan bisnis, DSM TEX banyak mendapatkan konsumen yang berada diluar Bandung hingga luar provinsi Jawa Barat. Tentunya ini berdampak pada pengenalan DSM TEX yang lebih meluas dan dapat dikenal oleh banyak khalayak yang lebih banyak. Pengenalan informasi ini sudah cukup efisien untuk mengenalkan DSM TEX kepada khalayak dengan memaksimalkan peluang yang masih banyak.

Menurut pihak DSM TEX, pengenalan informasi yang ideal adalah pengenal yang dapat menjangkau banyak audiens dengan biaya yang rendah. DSM TEX pula

memerlukan pengenalan informasi baru yang lebih efektif agar dapat mempermudah mengkomunikasikan DSM TEX sebagai “*Your Business Partner*” kepada pemilik merek secara massif dan efektif. DSM TEX memerlukan pengenalan informasi baru yang mencakup banyak aspek seperti profil, visi misi, tempat perusahaan, dan berbagai informasi mengenai produk yang dikemas dalam satu media dengan tujuan efisiensi yang lebih besar.



Gambar II.5 Dokumentasi Wawancara
Sumber: Data Pribadi (2022)

II.3.2 Studi Pesaing

Menurut Mudrajad Kuncoro, pesaing dalam sudut pandang industri ialah sebuah organisasi yang membuat produk dan jasa yang serupa. Sebagai contoh pada industri otomotif, minyak, dan industri tekstil. Para pesaing pada setiap industri ini memproduksi jenis produk dan jasa yang hampir serupa.

Pesaing DSM TEX sendiri ialah para distributor kain yang menyediakan produk yang hampir serupa seperti para distributor yang berada di Gang Tamim dan Cigondewah. Dalam ruang lingkup yang bersifat umum tentu banyak sekali pesaing yang dimiliki DSM TEX karena produk yang dijual DSM TEX merupakan produk yang dapat dimiliki dan dijual oleh pesaing. DSM TEX juga memiliki pesaing dalam media *online* khususnya dalam *market place* Shoope seperti Omah Kain, Omah kain menjual produk serupa seperti DSM TEX yaitu kain rayon merek Kenari.

II.3.3 Analisis SWOT

Menurut Freddy (2013), analisis SWOT ialah analisa yang didasari pada logika yang dapat meningkatkan peluang (*Opportunity*), kekuatan (*Strength*), dan secara bersamaan dapat menurunkan ancaman (*threats*), dan kelemahan (*Weakness*). Dalam menganalisa SWOT pihak DSM TEX memiliki metode tersendiri, *strength* dan *opportunity* digabungkan, demikian pula dengan *weakness* dan *threats*, karena penggabungan dua hal tersebut tidak dapat dipisahkan, jika suatu perusahaan memiliki kekuatan, tentunya kekuatan tersebut dapat menghasilkan peluang, begitu pula dengan kelemahan yang akan menimbulkan ancaman.

a. *Strenght*

Kekuatan dalam DSM TEX adalah dengan mengedepankan pelayanan terhadap konsumen. Dibandingkan dengan distributor yang sudah cukup besar seperti yang terdapat di Gang Tamim dan Cigondewah, para distributor tersebut tidak terlalu memperhatikan pelayanan dan hanya sebatas menjual produk yang dimiliki saja. Diluar lingkaran penjualan produk DSM TEX menyediakan pelayanan, hal ini sejalan dengan semboyan DSM TEX “*Your Business Partner*”, semboyan ini bertujuan untuk mengkomunikasikan kekuatan dari DSM TEX. Semboyan tersebut menyatakan bahwa DSM TEX bertanggung jawab dalam melayani pelanggan, dalam melayani tentunya dengan memberikan produk terbaik, memberikan harga yang terjangkau, menyediakan pelayanan lain diluar produk seperti memberi fasilitas pengiriman gratis, dalam hal perbayar dapat dipermudah, dan menangani keluhan dengan baik. Selain itu DSM TEX juga memberikan kemudahan kepada pelanggan yang meminta untuk mencocokkan warna, dan menerima pemesanan dengan jumlah yang lebih sedikit.

Pada umumnya para distributor tekstil jarang berkomunikasi menggunakan media sosial untuk memasarkan produk dan mereknya. Melihat peluang ini DSM TEX sudah mulai berkomunikasi menggunakan media sosial sehingga DSM TEX dapat dikenal secara luas oleh para pelanggan di seluruh Indonesia seperti pelanggan setia yang berada di Kalimantan, Semua kekuatan DSM TEX ini menciptakan peluang.

b. Opportunity

Dengan kelebihan DSM TEX dalam menerima pesanan dalam jumlah yang lebih sedikit, hal tersebut menghasilkan peluang terhadap DSM TEX untuk mendapat banyak pelanggan. Untuk mendukung hal tersebut DSM TEX menyediakan desainer untuk para pelanggan yang ingin membuat desain motif sesuai dengan keinginan tanpa biaya dengan syarat desain dan produksi dibuat oleh DSM TEX. Dengan kekuatan pelayanan, DSM TEX dapat menciptakan peluang yang tidak dimiliki oleh para pesaing.

c. Weakness

DSM TEX sebagai perusahaan menengah tentunya memiliki kelemahan, kelemahan tersebut terdapat pada sumber daya finansial yang terbatas, DSM TEX belum memiliki modal yang cukup besar untuk menyimpan stok barang sebanyak yang diinginkan, sehingga ketika para pelanggan menginginkan barang yang spesifik tidak dapat tersedia secara cepat. DSM TEX juga belum memiliki sumber daya finansial yang cukup untuk memiliki tempat yang strategis seperti Gang Tamim atau Cigondewah yang *notabene*nya adalah sentra untuk menjual kain.

d. Threats

Ancaman bagi DSM TEX yang bersifat strategi ialah ketika distributor lain sudah mulai menggunakan media sosial untuk memasarkan produknya, ancaman lain yang bersifat strategi adalah ketika pesaing yang sudah meningkatkan pelayanannya. Ancaman nyata yang terjadi saat ini ialah dengan masuknya produk impor yang menawarkan harga jauh lebih terjangkau, sehingga produk yang dimiliki DSM TEX kalah terjangkau, ini adalah ancaman yang sangat luar biasa yang dirasakan oleh semua para distributor tekstil yang hanya menjual produk lokal.

II.3.4. Studi Literatur

Setelah melakukan analisa terhadap beberapa jurnal dan artikel ilmiah, ada sejumlah jurnal dan artikel ilmiah yang memiliki keterkaitan dengan perancangan yang sedang di alami.

Artikel ilmiah pertama dilakukan oleh Agung Riyardi (2015) berjudul “Analisis Pertumbuhan Industri Tekstil Dan Produk Tekstil Di Berbagai Provinsi Di Pulau Jawa”. Tujuan artikel ini adalah untuk menganalisa pertumbuhan industri tekstil dan produk tekstil khususnya di pulau Jawa, dalam artikel ini menyatakan bahwa industri tekstil menyerap 1,3 juta tenaga kerja. Industri tekstil dan produk tekstil pun meyumbang devisa dan produksi nasional, keunggulannya dalam lingkup pulau Jawa dapat digunakan untuk memperluas dan mempercepat pertumbuhan ekonomi dalam kemajuan, keadilan, kemandirian, dan kesejahteraan di Indonesia agar dapat tercapai. Hasil yang ditemukan dari analisa industri tekstil dan produk tekstil saat itu belum dapat menikmati kemajuan teknologi. Hal ini disebabkan oleh industri Penanaman Modal Asing (PMA) yang berpindah ke luar negeri dan industri Penanaman Modal Dalam Negri (PMDN) yang bersifat padat karya industri. PMA yang berpindah ke luar negeri diartikan adalah perpindahan kemajuan dalam hal teknologi, PMDN yang bersifat padat karya mengalami permasalahan dalam kualitas SDM yang rendah.

Jurnal kedua yang ditemukan adalah “Strategi Management Analisi SWOT Pada Lucky Textile Group Dalam Menghadapi Persaingan Industri Textile” yang ditulis oleh Afthon Kumbara (Mei 2020). Tujuan dari jurnal ini adalah untuk mencapai target pada tahun 2021 agar Lucky Textile Group dapat bersaing dalam bidang produk tekstil. Metode SWOT sangat efektif untuk digunakan, mengingat objek penelitian adalah sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak pesaing, sehingga diperlukan strategi untuk dapat bertahan dalam industri tersebut. Kelebihan metode SWOT ialah agar perusahaan dapat memahami bisnis yang dijalaninya tersebut, perusahaan dapat mengetahui kelemahan dan segera mengatasinya dengan solusi yang tepat, dapat mencegah kemungkinan dari beberapa ancaman, kemudian dapat memanfaatkan peluang yang ada dengan tepat, dan dapat mengembangkan tujuan bisnis dengan strategi yang sesuai. Hasil penelitian SWOT yang telah disusun oleh Afthon Kumbara sebagai penulis ialah Lucky Textile Group merupakan perusahaan besar yang sudah berpengalaman, Lucky Textile Group sudah 50 tahun berkecimpung dalam industri textile, Lucky Textile Group memiliki 3 jenis proses produksi yang saling bersinambung, yaitu produk benang, kain tenun, dan kain

finishing. Afthon Kumbara juga memberikan saran strategi yang dapat dilakukan, yaitu segmentasi pasar yang tepat, peningkatan kualitas, pengiriman tepat waktu, investasi otomatisasi & mesin, pengembangan sumber daya manusia, dan pengembangan produk.

Penelitian ketiga berjudul “Pelaksanaan Ahli Teknologi Pada Industri Tekstil Terpadu (*Integrated Textile Mills*) PT. PRIMATEXCO Indonesia Di Kabupaten Batang Jawa Tengah”, yang disusun oleh Siti Zulaekhah, SH. (Oktober 2010). Penelitian ini berisi tentang sejarah dan perkembangan teknologi pada industri tekstil khususnya PT. PRIMATEXCO, tujuan penelitian ini untuk menganalisa dan menjelaskan ahli teknologi di PT. PRIMATEXCO, untuk menganalisa dan menjelaskan kendala-kendala yang dihadapi saat pelaksanaan alih teknologi, dan untuk menganalisa dan menjelaskan cara-cara yang dilakukan dalam menyelesaikan hambatan-hambatan dalam pelaksanaan alih teknologi.

Penelitian keempat ialah “Analisis Kinerja Industri Tekstil, Pakaian jadi, dan Kulit (TPK) Terhadap Penyerapan Tenaga Kerja Di Jawa Tengah Tahun 1997-2016”, ditulis oleh Latif Aulia Rahma (2018). Penelitian ini membahas tentang sejarah dan perkembangan industri tekstil, pakaian jadi, dan kulit yang berada di Jawa tengah, penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh dari jumlah industri tekstil, pakaian jadi, dan kulit kepada penyerapan tenaga kerja di daerah Jawa Tengah pada tahun 1997-2016, menganalisa pengaruh penghasilan Upah Minimum Regional (UMR) kepada penyerapan tenaga kerja di daerah Jawa Tengah pada tahun 1997-2016, menganalisa pengaruh jumlah *output* industri tekstil, pakaian jadi, dan kulit kepada penyerapan tenaga kerja di Jawa Tengah pada tahun 1997-2016, menganalisa pengaruh investasi terhadap industri pengolahan kepada penyerapan tenaga kerja di Jawa Tengah pada tahun 1997-2016.

Penelitian kelima adalah sebuah buku yang berjudul “Batik Indonesia” ditulis oleh Natanegara dan Dira Djaya (2019), buku ini membahas tentang edukasi mengenai batik Indonesia yang memiliki hubungan dengan tekstil tentunya, karena batik dilukis diatas kain sebagai media. Buku ini berisi tentang sejarah batik, jenis-jenis

batik, dan budaya batik itu sendiri. Tujuan dari buku ini diciptakan adalah untuk mengedukasi masyarakat agar lebih mengenal, mencintai, dan menghargai batik sebagai budaya Indonesia agar tidak terlupakan oleh jaman.

Penelitian keenam yang ditemukan penulis ialah “Pengolahan Limbah Industri Tekstil Berbasis *Green Technology* Menggunakan Metode Gandingan Elektrodegradasi Dan Elektrokolorisasi Dalam Satu Sel Elektrolisis” ditulis oleh Zaina Rohayati (2017). Selain menjadi industri yang memberikan devisa terbesar di Indonesia, industri tekstil juga menyumbang limbah yang sangat besar jumlahnya di Indonesia. Hal ini akan menjadi bencana jika tidak dikelola dengan tepat, sehingga diperlukan penelitian ilmiah yang membahas tentang pengolahan limbah tersebut agar menjadi sebuah kesadaran bagi masyarakat dan juga para pelaku usaha industri tekstil. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa metode penanganan limbah zat cair yang lebih efisien adalah elektrolisis. Elektrolisis merupakan metode yang ramah lingkungan karena tidak membutuhkan bahan tambahan kimia. Metode *elektrolisis degradasi anode* akan mudah bekerja sehingga mengurangi kepekatan warna limbah dan konsentrasi senyawa organik.

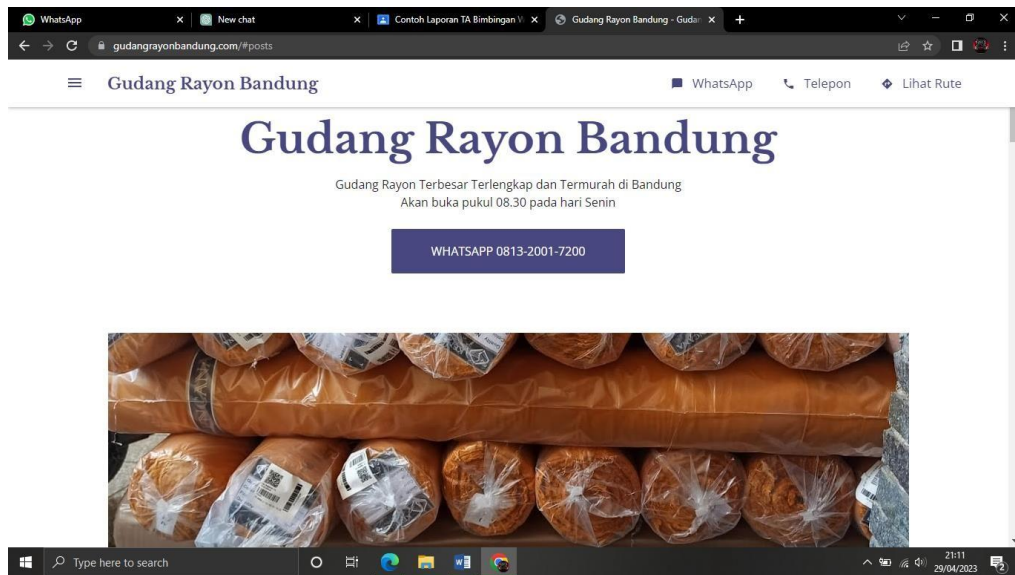
Dengan demikian, jurnal dan penelitian ilmiah yang membahas mengenai industri tekstil sudah banyak dibahas. Tetapi perancangan ini dikhususkan untuk merancang sebuah informasi mengenai DSM TEX, sehingga subjek perancangan berbeda dengan jurnal dan penelitian ilmiah yang sudah ada, mengingat lokasi perancangan yang berbeda juga menjadikan perancangan ini tidak serupa dengan jurnal dan penelitian ilmiah sebelumnya, maka perancangan ini tidak memiliki kemiripan dalam data dan juga lokasi.

II.3.5. Analisis Media Yang Sudah Ada

DSM TEX sudah memiliki beberapa media informasi yang menyajikan beberapa keperluan. Media tersebut berupa *website*, Instagram, dan katalog produk. Media-media tersebut memiliki efektifitas yang belum maksimal dari beberapa faktor khususnya *website*.

- *Website*

Website yang dimiliki DSMTEX bernama www.gudangrayonbandung.com. *Website* ini dibuat pada tahun 2021 dengan tujuan memenuhi kebutuhan *costumer* akan informasi yang umumnya ditanyakan, *website* ini berisi kontak, alamat, testimoni, lokasi, galeri, dan pemberitahuan jam operasional. *Website* yang dimiliki DSM TEX ini jarang dikunjungi terlihat dari pembaharuan terakhirnya pada 29 September 2021.



Gambar II.6 Tampilan *Website* DSM TEX

Sumber: <https://www.gudangrayonbandung.com/#posts> (Diakses 27 April 2023)

Tabel II.1 Kekurangan *Website*

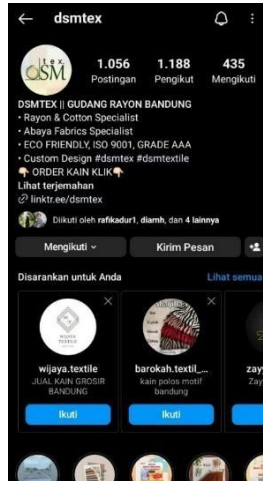
Sumber: Dokumentasi Pribadi (2023)

No	Kekurangan	Penjelasan
1	Banyak <i>costumer</i> atau calon <i>costumer</i> yang belum mengetahui <i>website</i> yang dimiliki DSM TEX.	Kurangnya informasi terhadap <i>website</i> ini menjadikan <i>costumer</i> atau calon <i>costumer</i> tidak mengetahui akan adanya <i>website</i> yang dimiliki DSM TEX tersebut, faktor ini juga menjadikan DSM TEX tidak memperbaharui <i>websitenya</i> sejak 29 September 2021

2	Penempatan elemen informasi yang kurang efisien.	Pada bagian <i>heading</i> dan bagian bawah <i>website</i> terdapat informasi serupa yang berisikan Whatsapp, kontak, dan alamat, hal tersebut kurang efisien dikarenakan terdapat unsur pengulangan.
3	Informasi kurang lengkap.	Laman <i>Website</i> tidak menginformasikan mengenai profil dan berbagai informasi penting yang perlu diketahui <i>costumer</i> atau calon <i>costumer</i> sebagai identitas bagi DSM TEX.

- Instagram

Instagram menjadi salah satu media informasi yang diandalkan DSM TEX, Instagram banyak digunakan oleh DSM TEX karena peralihan media digital yang semakin marak. Dalam pengaplikasiannya, DSM TEX menggunakan Instagram sebagai media informasi yang berisikan konten kegiatan bisnis dan juga pengetahuan terkait seperti informasi tentang kain rayon. Berdasarkan hasil observasi, pada bulan Januari hingga April 2023 jumlah pengikut Instagram DSM TEX meningkat dari 781 pengikut ke 1189 pengikut, hasil ini adalah pencapaian yang cukup bagus bagi DSM TEX karena pada tahun sebelumnya jumlah pengikut tidak naik secara drastis, hal ini disebabkan oleh iklan yang disediakan Instagram untuk mempromosikan akun atau sebuah produk. Dibalik pencapaian pengikut Instagram DSM TEX, masih terdapat kekurangan yang menjadi kendala yaitu berupa penyampaian informasi yang tergolong singkat. Instagram tidak diperuntukan sebagai media informasi yang menyampaikan segala aspek dengan detail seperti informasi mengenai profil, dan visi misi. Dengan demikian, diperlukan sebuah media informasi yang spesifik untuk menyampaikan semua aspek yang diperlukan secara terperinci dan jelas.



Gambar II.7 Tampilan Instagram DSM TEX
Sumber: Data Pribadi (2023)



Gambar II.8 Tampilan Konten Instagram DSM TEX
Sumber: Data Pribadi (2023)

- **Katalog Produk**

Katalog produk merupakan media yang sangat umum digunakan oleh berbagai pengusaha yang berada di industri tekstil. Katalog produk umumnya digunakan sebagai benda taktikal yang dapat diraba pada saat mempresentasikan produknya kepada pelanggan.

Katalog produk yang dimiliki DSM TEX sangat banyak digunakan untuk mengenalkan produk kepada pelanggan. Isi dari katalog produk yang dimiliki DSM TEX berupa berbagai varian warna dan lembar kain yang dapat diraba untuk memeriksa kualitas produk. Produk yang dimiliki DSM TEX berjumlah 5 buah, pada setiap produk terdapat katalog produk sebagai contoh. Katalog produk yang sudah dimiliki DSM TEX kurang efisien jika ingin mengenalkan semua produk yang dimiliki dalam waktu yang bersamaan.



Gambar II.9 Katalog Produk
Sumber: Data Pribadi (2023)

II.4. Resume

Berdasarkan hasil observasi dan analisa yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa DSM TEX memiliki perkembangan yang fluktuatif, hal ini meliputi aspek penjualan, promosi, dan informasi yang menjadi urgensi yang cukup menonjol. Faktor yang mempengaruhinya tersebut berupa perusahaan yang tergolong baru, faktor ini menjadikan DSM TEX belum dikenal oleh banyak target pasar khususnya yang berada di sekitar Bandung Raya. Selain itu, media yang sudah dimiliki DSM TEX belum terlalu efektif untuk menginformasikan DSM TEX kepada target pasar terbukti dari hasil analisis yang sudah dilakukan.

II.5. Solusi Perancangan

Solusi dari perancangan ini adalah membuat sebuah informasi yang memuat profil, visi misi, tempat perusahaan, dan berbagai informasi mengenai produk yang dikemas dalam satu media dengan tujuan efisiensi yang lebih besar. Informasi ini ditujukan kepada kalangan pengusaha yang berada di industri tekstil yang sudah dan

belum memiliki hubungan bisnis dengan DSM TEX yang berada di sekitar Bandung Raya.