

## Pola Kemitraan Usaha Konveksi Kawasan Suci Bandung

<sup>1</sup>Wanda Juliansyah, <sup>2</sup>Atih Rohaeti Dariah, <sup>3</sup>Meidy Haviz

Program Studi Ilmu Ekonomi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Bandung,  
Jl. Tamansari No. 1 Bandung 40116

Email : [wandajuliansyah4@gmail.com](mailto:wandajuliansyah4@gmail.com), [ardariah.68@gmail.com](mailto:ardariah.68@gmail.com), [Meidyhaviz@gmail.com](mailto:Meidyhaviz@gmail.com)

**Abstrak.** Usaha konveksi di kawasan Suci Bandung merupakan usaha yang telah berdiri lama sejak krisis moneter di Indonesia dan terus berkembang sampai saat ini. Perkembangan usaha konveksi Suci tidak lepas dari kemitraan yang dijalankan oleh pelaku usaha konveksi ini. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pola kemitraan apa saja yang telah di jalankan oleh para pelaku usaha konveksi serta apa saja manfaat dari pola kemitraan tersebut. Penelitian ini menggunakan teori tentang pola kemitraan berdasarkan Undang-Undang. Responden dalam penelitian ini adalah para pedagang konveksi yang berada di jalan antara Surapati-Cicaheum. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif yang menjelaskan tentang status kelompok manusia, suatu objek suatu aset kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Dari hasil penelitian menunjukkan pola kemitraan yang terdapat pada usaha konveksi Suci ini adalah pola kemitraan subkontrak dan pola kemitraan inti plasma. Pola Kemitraan yang telah berjalan ini, memberikan banyak manfaat untuk para pelaku usaha konveksi Suci ini. Para pelaku usaha yang mendapatkan manfaat ini yaitu para pedagang konveksi dan usaha supporting yang terdiri dari usaha desain setting, usaha penjahitan, dan usaha penyablonan.

**Kata Kunci :** Pelaku Usaha, Pola Kemitraan, Manfaat.

### A. Pendahuluan

#### 1. Latar Belakang

Bisnis konveksi adalah salah satu jenis bisnis yang cukup populer di Indonesia. Tersebar hampir di setiap daerah. Kepopuleran bisnis konveksi utamanya adalah disebabkan karena dua hal. Pertama, karena produk yang dihasilkan oleh industri konveksi, yaitu pakaian merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia, maka pasar untuk bisnis konveksi akan selalu ada. Pangsa pasar yang jelas, membuat tidak sedikit yang berusaha memaksimalkan potensi dari bisnis konveksi. Kedua, bisnis konveksi menjadi populer karena *entry barrier* untuk bisa memulai bisnis ini tidak terlalu besar (Aziz, 2012)

Di daerah Jawa Barat sendiri, khususnya Kota Bandung usaha konveksi ini sudah sangat berkembang dan memiliki berbagai cabang di Kota Bandung. Tercatat, jumlah pengrajin konveksi rumahan di Bandung sekitar 800 orang dan adapun jumlah produsen konveksi pabrikan di Bandung sekitar 100 pabrik (Baroto, 2011). Perkembangan industri konveksi di Bandung sangatlah pesat. Dari tahun ke tahun produksi konveksi di Kota Bandung terus meningkat. Salah satunya adalah usaha konveksi di kawasan Suci, sentra industri kaos di seputar jalan Surapati-Cicaheum yang berjumlah tak kurang dari 300 produsen kaos konveksi (Baroto, 2011).

Perkembangan usaha konveksi di kawasan Suci yang pesat tidak lepas dari kemitraan yang dilakukan oleh pelaku usaha konveksi itu sendiri. Kemitraan yang dijalin oleh pelaku usaha konveksi ini merupakan salah satu faktor dalam perkembangan usaha konveksi ini. Kemitraan pada esensinya adalah dikenal dengan istilah gotong royong atau kerja sama dari berbagai pihak, baik secara individual maupun kelompok. Kemitraan adalah suatu kerjasama formal antara individu-individu, kelompok-kelompok atau organisasi-organisasi untuk mencapai suatu tugas atau tujuan tertentu (Notoatmojo, 2003). Tujuan tersebut adalah Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat dan meningkatkan perolehan nilai tambah

bagi pelaku kemitraan. Tujuan tersebut adalah tujuan dalam konteks ekonomi.

Kemitraan yang terjalin dalam industri konveksi ini melibatkan pelaku utama atau yang menjadi inti dalam proses kemitraan yaitu penerima orderan sekaligus penjual produk konveksi tersebut. Di dalam kelompok penerima atau penjual konveksi terdapat industri yang menjadi pendukung sekaligus menjadi mitra dalam proses produksi. Industri pendukung tersebut antara lain desain setting, kelompok penjahit serta bagian penyablonan atau gambar yang berperan dalam menyediakan komponen ataupun jasa yang merupakan bagian dari proses produksi di kawasan Suci ini.

Proses kemitraan tersebut secara langsung memberikan Manfaat kepada para pelaku usaha yang terlibat. Para pelaku usaha yang mendapatkan manfaat secara langsung adalah pedagang konveksi yang menjadi pelaku usaha inti dan pelaku usaha supporting yaitu usaha desain setting, usaha penyablonan dan usaha penjahitan. Untuk itu peneliti akan meneliti lebih dalam lagi bagaimana manfaat yang didapat oleh para pelaku usaha konveksi dalam penelitian yang berjudul “**Pola Kemitraan Usaha Konveksi di Kawasan Suci (Surapati-Cicaheum) Bandung**”.

## 2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana pola kemitraan yang sudah diterapkan di usaha konveksi ?
2. Apa saja manfaat pola kemitraan bagi pelaku usaha konveksi di kawasan Suci ?

## 3. Tujuan Penulisan

1. Untuk mengetahui pola kemitraan yang dijalankan industri konveksi Suci.
2. Untuk menganalisis manfaat pola kemitraan bagi para pelaku usaha konveksi.

## B. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif adalah suatu metode yang menggambarkan status kelompok manusia, suatu objek suatu aset kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang.

Jenis Penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian survei. Penelitian survei adalah penelitian yang dilakukan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial dan ekonomi dari satu populasi dan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data pokok (Singrimbum, 1995)

Yang menjadi obyek penelitian adalah pedagang konveksi di kawasan Suci Bandung yang berjumlah 155 pelaku usaha. Dari total populasi tersebut bisa diambil sampel sebanyak 46 responden melalui perhitungan rumus :

$$n = \frac{N}{N(e)^2 + 1}$$

Dimana :

N= Ukuran Populasi

n= Ukuran Sampel

e= error (persentase kesalahan yang dapat ditoleransi terhadap ketidaktepatan penggunaan sampel sebagai pengganti populasi)

### C. Landasan Teori

Kemitraan merupakan jalinan kerjasama usaha yang merupakan strategi bisnis yang dilakukan antara dua pihak atau lebih baik individu, kelompok maupun organisasi dengan prinsip saling membutuhkan, saling memperbesar dan saling menguntungkan. Dalam rangka merealisasikan kemitraan sebagai wujud dari keterkaitan usaha, maka diselenggarakan melalui pola-pola yang sesuai dengan sifat dan tujuan usaha yang dimitrankan adalah sebagai berikut :

Dalam pasal 27 Undang-undang Nomor 9 Tahun 1995, yang termasuk kedalam pola kemitraan yaitu :

#### 1. Pola Inti Plasma

Dalam pola inti plasma, Usaha Besar dan Usaha Menengah bertindak sebagai inti membina dan mengembangkan Usaha Kecil sebagai plasma. Yang dimaksud dengan pola inti plasma adalah “hubungan kemitraan antara usaha kecil dengan usaha menengah atau usaha besar sebagai inti membina dan mengembangkan usaha kecil yang menjadi plasmanya dalam menyediakan lahan, penyediaan sarana produksi, pemberian bimbingan teknis manajemen usaha dan produksi, perolehan, penguasaan dan peningkatan teknologi yang diperlukan bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha”. Kerjasama inti plasma akan diatur melalui suatu perjanjian kerjasama antara inti dan plasma.

#### 2. Pola Subkontrak

Pola Subkontrak adalah hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang di dalamnya Usaha Kecil memproduksi komponen yang diperlukan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar sebagai bagian dari produksinya. Selanjutnya menurut Soewito, pola subkontraktor adalah suatu sistem yang menggambarkan hubungan antara usaha besar dengan usaha kecil atau menengah, dimana usaha besar sebagai perusahaan induk (parent firma) meminta kepada usaha kecil atau menengah selaku subkontraktor untuk mengerjakan seluruh atau sebagian pekerjaan (komponen) dengan tanggung penuh pada perusahaan induk.

#### 3. Pola Dagang Umum

Pola Dagang Umum adalah “hubungan kemitraan antara Usaha Kecil dengan Usaha Menengah atau Usaha Besar, yang di dalamnya Usaha Menengah atau Usaha Besar memasarkan hasil produksi Usaha Kecil atau Usaha Kecil memasok kebutuhan yang diperlukan oleh Usaha Menengah atau Usaha Besar mitranya”. Dengan demikian maka dalam pola dagang umum, usaha menengah atau usaha besar memasarkan produk atau menerima pasokan dari usaha kecil mitra usahanya untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan oleh usaha menengah atau usaha besar mitranya.

#### 4. Pola Keagenan

Pola Keagenan adalah hubungan kemitraan, yang di dalamnya Usaha Kecil diberi hak khusus untuk memasarkan barang dan jasa Usaha Menengah atau Usaha Besar mitranya. Dalam pola keagenan, usaha menengah dan atau usaha besar dalam memasarkan barang dan jasa produknya memberi hak keagenan hanya kepada usaha kecil. Dalam hal ini usaha menengah atau usaha besar memberikan keagenan barang dan jasa lainnya kepada usaha kecil yang mampu melaksanakannya. Pola keagenan merupakan hubungan kemitraan, dimana pihak prinsipal memproduksi atau memiliki sesuatu, sedangkan pihak lain (agen) bertindak sebagai pihak yang menjalankan bisnis tersebut dan menghubungkan produk yang bersangkutan langsung dengan pihak ketiga. Seorang agen bertindak untuk dan atas nama prinsipal, sehingga pihak prinsipal bertanggungjawab atas tindakan yang dilakukan oleh seorang agen terhadap pihak

ketiga, serta mempunyai hubungan tetap dengan pengusaha.

## **5. Pola Waralaba**

Pola Waralaba adalah hubungan kemitraan, yang di dalamnya pemberi waralaba memberikan hak penggunaan lisensi, merek dagang, dan saluran distribusi perusahaannya kepada penerima waralaba dengan disertai bantuan bimbingan manajemen. Berdasarkan pada ketentuan seperti tersebut di atas, dalam pola waralaba pemberi waralaba memberikan hak untuk menggunakan hak atas kekayaan intelektual atau penemuan atau ciri usaha kepada penerima waralaba. Dengan demikian, maka dengan pola waralaba ini usaha menengah dan atau usaha besar yang bertindak sebagai pemberi waralaba menyediakan penjaminan dan atau menjadi penjamin kredit yang diajukan oleh usaha kecil sebagai penerima waralaba kepada pihak ketiga.

## **D. Hasil Dan Pembahasan**

### **1. Bentuk Pola Kemitraan Subkontrak Usaha Konveksi Suci**

Pola produksi subkontrak umumnya merupakan suatu jaringan kemitraan dimana pelaku usaha dalam menyelesaikan suatu produknya, meminta bantuan kepada usaha lain atau usaha supporting yang menyediakan komponen yang diperlukan oleh usaha utama. Komponen ini biasanya berupa alat-alat pelengkap produk ataupun berupa jasa yang dihasilkan oleh usaha supporting untuk membantu usaha utama dalam menyelesaikan produknya. Komponen-komponen ini dihasilkan langsung dari usaha supporting yang telah terikat kontrak dengan usaha utama sehingga dalam melakukan pesanan atau orderan akan lebih mudah untuk didapatkan.

Dari hasil penelitian, ditemukan bahwa semua responden atau 100 % responden telah melakukan pesanan/order kepada usaha supporting dalam membantu penyelesaian suatu produk. Pesanan/order yang dilakukan oleh pedagang konveksi ini merupakan komponen produk yang berupa jasa untuk melakukan penjahitan, penyablonan serta bagian yang mendesain gambar untuk suatu produk konveksi. Jasa ini dilakukan oleh masing-masing usaha yang berbeda sehingga selain terdapat para pedagang konveksi, juga terdapat usaha lainnya yaitu usaha penjahitan, usaha sablon dan bagian desain setting. Adapun syarat untuk melakukan pesanan/orderan kepada usaha supporting adalah para pedagang konveksi telah terikat kontrak/kerjasama kepada masing-masing usaha tersebut. kontrak tersebut telah dijalankan oleh pedagang konveksi sejak awal atau pertama kali berdirinya usaha konveksi tersebut.

pesanan/order terjadi ketika konsumen yang ingin memesan suatu produk konveksi dan kemudian menghubungi pedagang konveksi yang ada di kawasan Suci ini. Kemudian pedagang konveksi akan membutuhkan komponen untuk pembuatan produk konveksi yang berasal dari usaha supporting. Pedagang konveksi akan menghubungi para usaha supporting untuk membantu dalam menyelesaikan produk konveksi tersebut. Pedagang konveksi akan langsung bertemu dengan para pelaku usaha supporting dimana usaha supporting tersebut terdiri dari usaha desain setting, usaha sablon dan usaha penjahitan untuk melakukan pesanan dan akan melakukan perjanjian kerjasama yang telah disepakati. Setelah kerjasama telah di sepakati, usaha supporting akan melakukan tugasnya dalam produksi komponen sampai hasil komponen yang sebelumnya telah di sepakati selesai. Setelah semua pesanan/order komponen produk telah selesai sampai menghasilkan satu produk utuh melalui beberapa proses dari beberapa usaha supporting, maka hasil produk tersebut akan di kirim kembali kepada pedagang konveksi untuk di cek kembali dan di packing untuk di kirim kepada konsumen.

## 2. Bentuk Pola Kemitraan Inti Plasma Usaha Konveksi Suci

Kemitraan Pedagang Konveksi sebagai inti membina dan mengembangkan usaha supporting yang menjadi plasmanya dalam penyediaan modal berupa sarana seperti mesin, peralatan, dan bahkan sarana tempat tinggal. Selain itu juga pedagang konveksi juga memberikan berbagai pelatihan seperti pelatihan manajemen usaha, pembukuan usaha dan juga penggunaan teknologi. Pelatihan ini berguna bagi peningkatan efisiensi dan produktivitas usaha. Namun dari semua responden yang di survey, tidak semua pedagang konveksi merupakan inti dari proses produksi konveksi di kawasan Suci ini. Dari hasil penelitian terhadap 46 responden, diketahui bahwa hanya 10 responden atau 22 % pedagang konveksi yang memberikan pelatihan kepada usaha supporting sedangkan sisanya 36 responden atau 78 % tidak memberikan pelatihan kepada usaha supporting. Pedagang konveksi yang memberikan pelatihan ini adalah pedagang konveksi yang telah menyediakan sendiri sarana dan prasarana untuk proses produksinya. Sarana dan prasarana ini berupa mesin, peralatan dan bahkan tempat tinggal untuk pegawainya. Pedagang konveksi akan merekrut karyawan untuk mengurus mesin dan untuk menjalankan mesin maupun peralatan tersebut sehingga bisa digunakan oleh pegawai yang ahli dibidangnya masing-masing. Pegawai yang di rekrut sudah memiliki keahlian tersendiri. Oleh karena itu pedagang konveksi memberikan pelatihan kepada pegawainya agar keahliannya terus bertambah dan akan menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Setelah pelatihan, Pedagang konveksi akan melakukan monitoring tiap bulan langsung kepada pegawainya untuk melihat perkembangannya. Selain itu, Pedagang konveksi juga memecahkan permasalahan yang sering di alami oleh usaha supporting. Bagi pegawai usaha supporting, untuk mengikuti pelatihan yang di berikan oleh pedagang konveksi tidaklah sulit. Hal ini karena tidak adanya syarat khusus yang di berikan untuk mengikuti pelatihan ini. Selain itu juga pedagang konveksi juga memberikan informasi kepada pegawai usaha supporting binaannya tentang pelatihan yang akan diberikan dan juga pegawai tersebut tidak di pungut biaya dalam mengikuti pelatihan tersebut.

## 3. Manfaat Pola Kemitraan

Pada usaha konveksi suci ini telah diketahui beberapa manfaat yang didapat. Manfaat ini tentunya berbeda-beda sesuai dengan jenis pola kemitraan yang pedagang usaha jalani. Berikut adalah manfaat yang pedagang usaha dengan usaha supporting dapatkan sesuai dengan jenis pola kemitraan yang mereka jalani

## 4. Manfaat Pola Subkontrak terhadap Pedagang usaha

### 1. Mempercepat Proses Produksi

Pola subkontrak merupakan pola kemitraan dimana pelaku usaha membutuhkan komponen untuk membantu dalam menyelesaikan proses produksinya. Untuk pedagang usaha konveksi dikawasan suci ini manfaat yang di peroleh dari pola sub kontrak ini adalah mempercepat proses produksi. Manfaat ini di dapat karena untuk menyelesaikan sebuah proses produksi konveksi memerlukan beberapa proses yang sangat panjang sehingga untuk

menyelesaikan sebuah proses produksi tidak mungkin dikerjakan oleh pedagang konveksi sendiri. Oleh karena itu, pedagang konveksi akan bekerja sama dengan para usaha supporting untuk membantu dalam proses pengerjaan sehingga waktu untuk proses produksi bisa cepat.

## 2. Memiliki Kualitas yang tinggi

Dalam proses pengerjaan konveksi, pedagang konveksi tidak mengerjakan semuanya sendiri. Oleh sebab itu pedagang konveksi akan bekerja sama dengan para usaha supporting yang masing-masing ahli di bidangnya seperti usaha sablon, usaha jahit dan bagian desain setting yang ahli di bidangnya masing-masing. Karena pengerjaannya juga dikerjakan oleh usaha supporting yang ahli di bidangnya masing-masing, maka hasil produksi konveksipun akan lebih maksimal. Maksimal disini tentunya dalam hal kualitas. Kualitas produk terbaik pasti dihasilkan dari ahlinya masing-masing sehingga pedagang konveksi akan memilih pelaku usaha supporting dengan kinerja yang baik.

### **b. Manfaat Pola Kemitraan Subkontrak Terhadap Pelaku Usaha Supporting**

#### 1. Adanya Pesanan Dari Pedagang Konveksi

Untuk mengerjakan suatu produk konveksi, pedagang konveksi akan bekerja sama dengan usaha supporting dalam proses pengerjaannya. Peran usaha supporting disini adalah penyediaan komponen untuk suatu produk konveksi. Ketika pedagang konveksi menerima orderan dari konsumen, maka pasti pedagang konveksi akan menghubungi usaha supporting untuk membantunya dalam pengerjaan produksi konveksi sehingga usaha supporting juga akan mendapatkan order dari pedagang konveksi. orderan ini yang merupakan mata pencarian para usaha supporting dalam mencari nafkah karena kalau pedagang usaha tidak melakukan order kepada usaha supporting, usaha supporting tidak memiliki pekerjaan yang merupakan sumber penghasilannya.

#### 2. Hasil Komponen Bisa Dikenal Oleh pasar

Usaha supporting berperan dalam penyediaan komponen proses produksi. Pengerjaan komponen ini tentunya di kerjakan oleh usaha supporting yang berbeda-beda misalkan bagian jahit di kerjakan oleh usaha jahit, bagian sablon dikerjakan khusus di usaha penyablonan. Ketika produksi konveksi telah selesai dan telah diterima oleh konsumen, maka konsumen juga pasti akan melihat hasil sablon ataupun hasil jahitan produk konveksi tersebut. Hasil sablon ataupun hasil jahit yang bagus dan berkualitas pasti akan menarik perhatian konsumen sehingga konsumen ingin mengetahui tempat penyablonan atau penjahitan ini untuk hanya sekedar ingin tahu saja maupun ingin menyablon atau menjahit kaos di tempat tersebut. Informasi ini nantinya akan

tersebar dari konsumen tersebut sehingga menyebar luas dan akan di kenal pasar.

### **c. Manfaat Pola Kemitraan Intiplasma terhadap Pedagang Konveksi**

#### **1. Memiliki Sarana berupa mesin dan peralatan sendiri**

Pola kemitraan inti plasma merupakan pola kemitraan dimana pedagang konveksi merupakan inti dari proses produksi atau transaksi ekonomi dan usaha supporting merupakan plasma atau usaha binaan pedagang konveksi. Namun tidak semua pedagang konveksi di kawasan Suci ini merupakan inti dari proses produksi karena pedagang konveksi di kawasan Suci ini lebih dominan tidak memiliki sarana dan prasarana berupa mesin maupun peralatan produksi sendiri sehingga harus bekerjasama dengan usaha supporting yang berdiri sendiri yang bukan merupakan binaan dari pedagang konveksi manapun. Salah satu manfaat yang didapat oleh pedagang konveksi yang berpola kemitraan inti plasma adalah mereka memiliki mesin dan peralatan sendiri yang dimana bisa diawasi langsung oleh pedagang konveksi itu sendiri.

#### **2. Biaya Produksi Bisa Ditentukan Sendiri**

Karena memiliki mesin ataupun peralatan sendiri, maka biaya produksi bisa ditentukan langsung oleh pedagang konveksi itu sendiri. Biaya produksi ini biasanya langsung termasuk ke gaji pegawai usaha supporting milik pedagang konveksi sendiri. **d. Manfaat Pola Kemitraan Inti Plasma terhadap Pelaku Usaha Supporting**

#### **1. Penyediaan Tempat Tinggal Bagi Karyawan Usaha Supporting Yang Jauh**

Pedagang konveksi yang merupakan inti dari proses produksi pasti memerlukan beberapa tenaga kerja yang digunakan dalam mengurus maupun mengelola usaha supporting milik pedagang konveksi ini. Tenaga kerja atau pegawai yang diperlukan tentu memiliki keahliannya masing-masing meskipun masih dasar sehingga pegawai yang dibutuhkan tidak hanya berasal dari daerah sekitar namun daerah diluar lingkungan produksi. Oleh itu karena itu, pedagang konveksi menyediakan tempat tinggal untuk pegawai yang rumahnya jauh dari lingkungan produksi sehingga diharapkan pegawai tersebut bisa bekerja secara maksimal.

#### **2. Menambah keahlian dan ketrampilan**

Pedagang konveksi yang merupakan inti dari proses produksi ini menyediakan sarana dan prasaran bagi pelaku usaha supporting binaannya. Selain menyediakan sarana dan prasarana, pedagang konveksi juga memberikan pelatihan kepada pegawai usaha supporting binaannya. Pelatihan yang diberikan ini bertujuan untuk meningkatkan keahlian para pegawai tersebut sehingga kualitas produk yang dihasilkan meningkat. Ini juga bermanfaat bagi pelaku usaha supporting dimana ketrampilan dan keahlian mereka meningkat karena ketika mereka sudah tidak bekerja lagi bekerja pada usaha tersebut, mereka

akan membuka usaha sendiri sesuai dengan ketrampilan dan keahlian yang telah mereka dapatkan dari hasil pelatihan yang telah diberikan.

## E. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, dapat disimpulkan bahwa :

1. Terdapat 2 bentuk pola kemitraan pada usaha konveksi usaha konveksi suci yaitu
  - Pola Subkontrak dimana pedagang konveksi membutuhkan komponen pendukung dalam proses produksi dari usaha supporting
  - Pola Inti Plasma dimana pedagang konveksi sebagai inti memberikan pelatihan, pembinaan, sarana dan prasarana bagi usaha supporting.
2. manfaat yang di peroleh oleh pedagang konveksi dan usaha supporting :
  - Mempercepat proses produksi
  - Minimalisir biaya produksi
  - Adanya pesanan dari pedagang konveksi bagi usaha supporting
  - Hasil komponen usaha supporting bisa dikenal oleh pasar
  - Memiliki sarana berupa mesin dan peralatan sendiri bagi pedagang konveksi
    - Biaya produksi bisa ditentukan sendiri
    - Penyediaan Tempat Tinggal Bagi Karyawan Usaha Supporting Yang Jauh
    - Menambah keahlian dan ketrampilan dalam menghasilkan produk

## Daftar Pustaka

- Fletcher.Keint L, 1987, *The Law of Partnership*, The Law Book Company Limited, Syidney
- Julius Bobo, 2003, *Transformasi Ekonomi Rakyat*, PT. Pustaka Cidesindo, Jakarta, hal. 182
- Linton, L., 1995, *Parthnership Modal Ventura*, Jakarta: PT. IBEC, h. 8
- Muhammad Jafar Hafsah, 1999, *Kemitraan Usaha*, Pustaka Sinar Harapan , Jakarta, hal. 43.
- Ronny Hanitijo Soemitro, 1988, *Metodologi Penelitian Hukum dan Jurimerti*, Ghalia, Jakarta, hal.13-14
- Soewito, 1992, *Pengembangan Industri Kecil*, Suara Merdeka 12 Desember 1992
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Depdikbud, 1991, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Balai Pustaka, Jakarta.