



UNIVERSITAS ISLAM
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

ANALISIS PENGELOLAAN USAHA RUMAH JAHIT FIRLY KHOFIFAH

SKRIPSI

Salah Satu Syarat Meraih Gelar Sarjana Ekonomi



Oleh:

HARIYATI PUTRI

NIM: 501200518

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
JAMBI
2025**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Hariyati Putri
NIM : 501200518
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi Syariah

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang saya susun dengan judul:

“ANALISIS PENGELOLAAN USAHA RUMAH JAHIT FIRLY KHOFIFAH” adalah benar benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari skripsi orang lain. Apabila kemudian hasil pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaannya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bila mana diperlukan.

Jambi, 7 Juni 2025
Pembuatan pernyataan,



Hariyati Putri
501200518

Jambi, 12 juni 2025

Pembimbing I : Dr. Hansen Rusliani, S.Th.I., M.Sh
Pembimbing II : Kurniyati, SE., MM
Alamat : Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Jl Lintas Jambi-Muaro Bulian KM. 16 Simpang Sungai
Duren Kab. Muaro Jambi Kode Pos 36124
Website: <https://febi.uinjambi.ac.id>

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi
Di-

Jambi

NOTA DINAS

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Setelah membaca dan mengadakan perbaikan seperlunya, maka kami berpendapat bahwa skripsi saudara HARIYATI PUTRI NIM: 501200518 yang berjudul: **"ANALISIS PENGELOLAAN USAHA RUMAH JAHIT FIRLY KHOFIFAH"** telah disetujui dan dapat diajukan untuk diujikan pada ujian skripsi dengan tujuan melengkapi tugas dan memenuhi persyaratan guna memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S.1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.

Maka dengan ini kami mengajukan skripsi tersebut agar dapat diterima dengan baik. Demikian nota dinas ini kami buat, kami ucapkan terimakasih. Semoga bermanfaat bagi kepentingan agama, nusa dan bangsa.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Yang menyatakan

Dosen Pembimbing I

Dosen Pembimbing II



Dr. Hansen Rusliani, S.Th.I., M.Sh
NIP. 198211012015031001



Kurniyati, SE., MM
NIP. 199001142023212033



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTHAN THAHA SAIFUDDIN JAMBI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jl Lintas Jambi-Muaro Bulian KM. 16 Simpang Sungai Duren Kab. Muaro Jambi Kode Pos 36124

Telp/Fax : (0741) 583183 - 584118 Website : <https://febi.unjambi.ac.id>

PENGESAHAN SKRIPSI

Nomor : B-502211260/D.V/PP.00.9/10/2025

Skrripsi dengan judul:

ANALISIS PENGELOLAAN USAHA RUMAH JAHIT FIRLY KHOFIFAH

Yang disusun oleh:

Nama : HARIYATI PUTRI
NIM : 501200518
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Nilai Munaqasyah : 77.10 (B+)

telah diujikan pada sidang skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi pada tanggal 29 Juli 2025. Skripsi ini telah diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu (S1) dalam kajian Ekonomi Syariah(S.E.).

Susunan Tim Penguji:

- 1 Ketua Penguji
Dr. Drs. H. Maulana Yusuf, M.Ag
NIP. 196310251992031005
- 2 Penguji I
Efni Anita, SE., M.E.Sy
NIP. 198607172015032004
- 3 Penguji II
Nova Erliyana, SE., ME
NIP. 2027079303
- 4 Pembimbing I
Dr. Hansen Rusliani, S.Th.L., M.Sh
NIP. 198211012015031001
- 5 Pembimbing II
Kurniyati, SE., MM
NIP. 199001142023212033
- 6 Sekretaris
Dodi Irawan, M.Kom
NIP. 199007132025051003

Tanda Tangan



Jambi, 9 Oktober 2025



Dr. Rafidah, S.E., M.E.I., CCIB
NIP. 197105151991032001

Universitas Islam Negeri
Sulthan Thaha Saifuddin
Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

MOTTO

فَإِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

Artinya: “Karena sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan.”

(QS. Al-Insyirah: 6)

لَا يَكْلِفُ الْإِلَهَ نَفْسًا إِلَّا وُسْعَهَا

Artinya: “Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya.”

(QS. Al-Baqarah: 286)

مَنْ جَدَّ وَجَدَ

Artinya: “Siapa yang bersungguh-sungguh, akan berhasil.”

تَوَكَّلْ عَلَى اللَّهِ وَلَا تَتَوَقَّفْ

Artinya: “Bertawakallah kepada Allah dan jangan berhenti.”

PERSEMBAHAN

Puji syukur kehadiran Allah SWT karena segala nikmat yang telah diberikan baik kesehatan jasmani maupun rohani. Shalawat beriring salam juga dipanjatkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia dari zaman jahiliah menuju zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan seperti Saat ini.

Karya ini dengan segenap cinta, rasa hormat, dan rasa haru kupersembahkan untuk Bapakku tercinta, sosok luar biasa yang tak pernah mengenal lelah memperjuangkan segala hal demi masa depanku. Dengan keringat, doa, dan pengorbanan yang tak pernah engkau hitung, kau ajarkan arti keteguhan, kesabaran, dan keikhlasan. Setiap langkahku hingga menjadi sarjana hari ini, tak lepas dari usaha dan cinta tanpa syarat darimu. Terima kasih, Ayah... Atas segalanya yang tak akan mampu kubalas dengan apapun. Semoga karya ini menjadi salah satu bukti kecil bahwa perjuanganmu tidak pernah sia-sia.

Ibuku tersayang, perempuan paling kuat dan luar biasa dalam hidupku. Ibu yang hatinya lembut penuh kasih, tapi juga tak segan membentakku demi kebaikan. Terima kasih atas semua cinta yang kau beri, meski kadang dibungkus dengan suara lantang dan tatapan tajam. Dibelakang sikap galakmu, aku tahu ada rasa sayang yang besar, ada doa yang tak pernah putus, dan ada harapan agar aku jadi pribadi yang tangguh dan tidak manja. Kalau aku bisa bertahan sejauh ini, menyelesaikan perjuangan hingga meraih gelar sarjana, itu karena aku tumbuh dalam bimbingan dan tempaanmu. Maaf kalau aku sering membantah, sering membuatmu kesal tapi percayalah, tak ada cinta yang lebih besar dalam hatiku selain untukmu. Semoga Allah selalu menjaga dan membalas semua lelahmu dengan bahagia yang tak pernah habis. Semoga Allah SWT senantiasa menjaga dan memberkahi setiap langkahmu, memberikan kesehatan, kebahagiaan, dan balasan terbaik atas semua yang telah engkau lakukan untukku.

Teruntuk Abangku Muhammad Hatta yang selalu ada di sisiku Terimakasih untuk segala dukungan, motivasi, serta doa yang tak terhingga Kau adalah bintang yang menerangi jalanku, terimakasih, bang atas semua perhatian yang sering tak terlihat, yang tak banyak bicara, tapi selalu ada saat dibutuhkan, atas nasihat singkatmu yang kadang terdengar galak, tapi ternyata penuh makna, semoga abang sekeluarga diberikan kesehatan, panjang umur, dan kebahagiaan yang tak pernah putus. Dan juga Adikku Asa Fei yang masih berjuang di dunia pendidikan Semoga engkau tetap semangat, rajin, dan pantang menyerah Kau adalah harapan yang menyala di masa depan Kau adalah tunas yang tumbuh di tanah subur. Dan teruntuk mbak iparku Dwi Endah Lestari yang bukan hanya bagian keluarga, tetapi juga sahabat dalam hidup dan belajar. Terimakasih atas dukungan, doa, perhatian, dan kebersamaan yang selalu hadir dalam setiap langkahku, semoga Allah memberkahi setiap langkahmu dan menjaga kita dalam kasih sayang



keluarga yang utuh. Dan untuk keponakanku Safa Arinjani terlucu, Meski kau masih kecil, belum mengerti arti gelar atau perjuangan, tapi senyummu yang polos, tangisanmu yang jujur, dan kehadiranmu yang mungil telah membawa kebahagiaan luar biasa dalam hidupku, Semoga saat kamu tumbuh dewasa nanti, kamu bisa membaca ini dan tahu bahwa sejak awal kamu sudah sangat dicintai. Semoga hidupmu kelak penuh berkah, penuh tawa, dan dikelilingi oleh cinta yang tulus.

Terima kasih untuk keluarga, sahabat, dan teman dan semua yang telah memberikan kontribusi, dukungan, doa, kasih sayang, bantuan, motivasi, ilmu, pengalaman.

Skripsi ini saya dedikasikan untuk Hariyati Putri, Teruntuk diriku sendiri, yang telah bertahan sejauh ini, melewati segala tantangan, rintangan, lelah, dan air mata yang tidak selalu terlihat oleh orang lain. Terimakasih telah memilih untuk tidak menyerah, meskipun jalan terasa berat dan penuh keraguan. Terimakasih sudah tetap melangkah, meskipun seringkali tak tahu pasti akan sampai ke mana. Terimakasih sudah belajar sabar, belajar kuat, dan tetap setia pada tujuan. Terimakasih karena terus percaya, bahwa aku layak untuk berhasil dan bahagia. Gelar ini bukan sekadar hasil akademik, tapi bukti bahwa aku bisa meski pernah ragu, meski pernah ingin berhenti. Hari ini, izinkan aku memeluk diriku sendiri dan berkata: *“Terima kasih ya, sudah sampai sejauh ini.” “Aku bangga padamu.”*

Semoga kita selalu dalam perlindungan dan Ridho-Nya Allah SWT Amin
yarobbal’alamin

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunthha Jambi

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly Khofifah yang berlokasi di Desa Mekar Sari, Kecamatan Kumpeh Ilir, Kabupaten Muaro Jambi. Rumah jahit ini merupakan salah satu unit usaha mikro yang bergerak dalam bidang jasa jahit pakaian muslimah, kebaya, seragam sekolah, dan produk lainnya. Penelitian ini dilatarbelakangi oleh persaingan usaha jahit di wilayah tersebut serta tantangan dalam manajemen usaha kecil, khususnya terkait promosi, pengelolaan kualitas, dan efisiensi operasional. Penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode pengumpulan data melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Informan utama dalam penelitian ini adalah pemilik usaha, pesaing usaha (Penjahit Amel), dan pelanggan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Rumah Jahit Firly memiliki keunggulan dalam kualitas hasil jahitan dan layanan personal, namun masih menghadapi hambatan seperti keterbatasan media promosi digital, lokasi usaha yang kurang strategis, dan belum optimalnya evaluasi terhadap pengawasan mutu produk. Perbandingan dengan Penjahit Amel menunjukkan bahwa pesaing lebih unggul dalam hal strategi pemasaran dan pemanfaatan teknologi. Kesimpulan dari penelitian ini adalah perlunya peningkatan dalam manajemen strategis, terutama dalam aspek pemasaran digital, pengembangan SDM, serta perbaikan sistem manajemen kualitas dan pencatatan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi pengembangan usaha mikro berbasis keterampilan serta menjadi referensi dalam pengelolaan bisnis rumah jahit secara profesional sesuai prinsip ekonomi syariah.

Kata Kunci: Pengelolaan usaha, rumah jahit, usaha mikro, pemasaran digital, manajemen kualitas, ekonomi syariah

ABSTRACT

This study aims to analyze the business management of Rumah Jahit Firly Khofifah, a micro-enterprise located in Mekar Sari Village, Kumpeh Ilir District, Muaro Jambi Regency. This tailoring house specializes in custom-made clothing such as Muslim dresses, kebaya, school uniforms, and other garments. The research is motivated by the intense competition in the local tailoring industry and the management challenges commonly faced by small businesses, particularly in promotion, quality control, and operational efficiency. A descriptive qualitative approach was employed, using observation, interviews, and documentation as data collection methods. Key informants included the business owner, a competing tailor (Penjahit Amel), and several customers. The findings reveal that Rumah Jahit Firly excels in product quality and personalized service but struggles with limited use of digital promotion, a less strategic location, and inadequate evaluation of product quality control. A comparison with its competitor, Penjahit Amel, shows that the latter has better marketing strategies and makes more effective use of technology. The study concludes that there is a need for improved strategic management, particularly in digital marketing, human resource development, and quality management systems. This research is expected to contribute to the development of skill-based micro-enterprises and serve as a reference for professionally managing small tailoring businesses in accordance with Islamic economic principles.

Keywords: *Business management, tailoring house, micro-enterprise, digital marketing, quality management, Islamic economics*

KATA PENGANTAR

Assalamu'alaikum Warahmatulahi Wabarakatuh

Alhamdulillahirabbil „alamin, Segala puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT yang maha kuasa atas taufik, berkah, hidayah, dan inayah-Nya yang senantiasa diimpahkan kepada penulis, sehingga dapat menyelesaikan penulisan Skripsi dengan judul “Analisis Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly Khofifah” sebagai syarat untuk memperoleh gelar sarjana Ekonomi (S.E) pada Ekonomi dan Bisnis Islam Prodi Ekonomi Syariah Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Sholawat berangkaikan salam senantiasa tercurahkan kepada Baginda Rasulullah Muhammad SAW beserta keluarganya.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini banyak hambatan serta rintangan yang dihadapi dan banyak kekurangan karena keterbatasan ilmu yang dimiliki tetapi berkat keikhlasan serta kesungguhan niat suci dan bantuan yang diberikan oleh semua pihak akhirnya skripsi ini dapat penulis selesaikan walaupun dalam bentuk yang sederhana. Selanjutnya ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada:

1. Bapak Hansen Rusliani, Selaku Pembimbing I dan Ibu Kurniati, SE., MM selaku pembimbing II, terimakasih atas perhatian kesabarannya dalam memberikan arahan dan bimbingannya serta banyak meluangkan waktu dalam penyusunan Skripsi ini, semoga Allah senantiasa membalas atas kebaikan ibu dan bapak.
2. Prof H. Kasful Anwar. Us, M Pd selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Sayfuddin Jambi. Dr. Ayub Mursalin, M.A. Selaku Wakil Rektor I, Dr.H. Pahmi SY, S.Ag., M.Si. Selaku Wakil Rektor II, Dr Jamaluddin, S.Ag., M.Pd. Selaku Wakil Rektor III, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
3. Ibu Dr. Rafidah. S.E., M.El. CCBI sebagai Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi. Ibu Dr. Elyanti Rosmanidar, M.SI. CFA Sebagai Wakil Dekan I, Bapak Dr. M. Nazori, M.SI. sebagai Wakil Dekan II, dan Dr. H. Kemas Imron Rosadi, M. Pd ix Sebagai Wakil Dekan III, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas IslamNegeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
4. Ibu Sri Rahma, M.E. Sebagai Ketua Akademik Prodi Ekonomi Syariah, Ibu Rabiyyatul Alawiyah, S.Pd., M.E. Sekretaris Prodi Ekonomi Syariah Universitas IslamNegeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi.
5. Segenap dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Khususnya Dosen Program Studi Ekonomi Syariah.
6. Segenap Karyawan dan Staf Akademik Fakultas Ekonomi Syariah yang telah banyak membantu dalam menyelesaikan administrasi perkuliahan.



7.

Segecap Pemilik usaha Jahit Firly Khofifah yang telah meberikan kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian dan telah memberikan informasi dan data-data dalam pelaksanaan penelitian.

8.

Orang tua, saudara, dan teman-teman penulis yang senantiasa memberikan doa, dukungan, dan semangat kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.

9.

Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah membantu kelancaran dalam menyusun skripsi ini terimakasih banyak semoga kalian semua diberikan kelancaran dalam setiap urusannya.

Peneliti menyadari setiap manusia tidak luput dari dosa dan kekhilafan, namun dalam hal ini peneliti telah berupaya menciptakan sebuah karya ilmiah yang sempurna. Untuk ini peneliti mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan tersebut sehingga akhirnya skripsi ini dapat memberikan manfaat dan penerapan di lapangan serta bisa dikembangkan lagi lebih lanjut.

Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ii
NOTA DINAS	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
MOTTO.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACT.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Identifikasi Masalah.....	7
C. Batasan Masalah	7
D. Rumusan Masalah	8
E. Tujuan Penelitian.....	8
F. Manfaat Penelitian.....	8
G. Sistematika Penulisan.....	9
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Landasan Teori	11
B. Studi Relevan.....	26
C. Kerangka Berfikir	29
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	31
B. Lokasi dan Objek Penelitian	31



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

C. Jenis dan Sumber Data Penelitian.....	31
D. Teknik Pengumpulan Data.....	32
E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data	33
F. Teknik Analisis Data.....	35

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian	38
B. Hasil Penelitian	42
C. Analisis Hasil Penelitian	46
D. Pembahasan Hasil Penelitian.....	68

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan.....	73
B. Implikasi	73
C. Saran	74

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN-LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Omset Pendapatan Rumah Jahit Firly Khofifah (2021-2024)	4
Tabel 1.2 Perbandingan Penjahit Firly dan Penjahit Amel dalam Aspek Menjahit.....	5
Tabel 2.1 Kajian Terdahulu yang Relevan.....	26
Tabel 4.1 Rincian Modal Usaha Jahit Firly Khofifah.....	43
Tabel 4.2 Rincian Harga Jahit sesuai Tingkat Kesulitan	44

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Berfikir	29
Gambar 4.1 Struktur Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly Khofifah	41



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Dalam dunia usaha, keberhasilan suatu bisnis sangat bergantung pada bagaimana usaha tersebut dikelola secara menyeluruh dan terarah. Pengelolaan usaha mencakup proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, serta pengawasan terhadap seluruh kegiatan operasional agar tujuan yang diinginkan dapat tercapai secara efektif dan efisien. Pengelolaan yang baik tidak hanya berorientasi pada hasil produksi, tetapi juga pada strategi pemasaran, manajemen kualitas, dan kemampuan membaca peluang pasar.¹ Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang direncanakan baik oleh pemerintah, swasta dan pelakunya usaha perorangan.² Hal ini menjadi penting bagi pelaku usaha kecil, termasuk usaha jasa seperti rumah jahit, untuk dapat bertahan dan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat.

Salah satu contoh (UMKM) yang merupakan kelompok usaha dengan jumlah usaha yang banyak dan terbukti tahan terhadap guncangan krisis ekonomi usaha yang dijalankan dengan sistem pengelolaan sederhana adalah Rumah Jahit Firly Khofifah, sebuah usaha rumahan yang bergerak di bidang jasa jahit dan pembuatan pakaian sesuai pesanan pelanggan.³ Usaha ini dikelola langsung oleh pemiliknya, Firly Khofifah, bersama sang suami. Meskipun telah memiliki pelanggan tetap dan dikenal karena hasil jahitannya yang rapi serta berkualitas, dalam pelaksanaannya masih terdapat beberapa permasalahan yang berkaitan dengan pengelolaan

¹ Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, Edisi ke-11 (Jakarta: Indeks, 2005), hlm. 67.

² Awal Habibah, et al, "Peran Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Bagi Usaha Mikro" (Journal Of Islamic Banking), Vol.5, No.1, (2025), h. 142.

³ Putri Handayani, et al, "Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Kerupuk Sari Ikan Putri Bungsu Talang Bakung Dengan Menggunakan Metode Full Costing" (Jurnal Laporan Akuntansi Terpadu), Vol. 6, No. 3, (2025), h. 38.

usaha, khususnya pada aspek pemasaran, lokasi, dan pengawasan kualitas produk.

Kurangnya pengelolaan media sosial sebagai sarana promosi. Di era digital seperti saat ini, media sosial memiliki peran yang sangat penting dalam memperluas jangkauan pasar dan memperkenalkan produk kepada masyarakat luas. **Setiap produk yang memiliki brand atau merek memiliki nilai yang sangat berbeda dengan produk yang tidak memiliki merek.** Dalam hal ini tentunya merek mempunyai fungsi sebagai alat promosi, sehingga mempromosikan hasil produksinya cukup dengan menyebutkan **mereknya**.⁴ Namun, Rumah Jahit Firly Khofifah belum memanfaatkan platform seperti Instagram, Facebook, atau TikTok secara optimal untuk menampilkan hasil produksinya. **Pemanfaatan media sosial dan platform komunikasi digital juga berperan penting dalam strategi pemasaran dan pengembangan merek.**⁵ Promosi masih dilakukan secara tradisional melalui pelanggan lama atau dari mulut ke mulut. Kondisi ini membuat usaha jahit tersebut sulit dikenal lebih luas, padahal potensi pelanggan dari media daring sangat besar. Minimnya pengelolaan promosi digital mengakibatkan terbatasnya pertumbuhan jumlah pelanggan baru dan lambatnya peningkatan omzet. **Produk atau jasa berkualitas berperan penting dalam menciptakan kepuasan pelanggan, yang pada gilirannya memberi keuntungan bagi perusahaan.**⁶

Kelemahan dalam memperoleh dan memperluas pangsa pasar akibat lokasi usaha yang kurang strategis. Rumah Jahit Firly Khofifah berlokasi di wilayah pedesaan yang tidak berada di jalur utama atau kawasan ramai. Kondisi ini membuat usaha tersebut sulit menjangkau konsumen dari luar



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

⁴ Bambang Kurniawan, et al, "Analisis Pengaruh Brand Awareness dan Brand Image terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslim Merek Rabbani di Kota Jambi" (Innovatio), Vol. XVI, No. 2, (2016), h. 76.

⁵ Agustina Mutia, et al, "Pemanfaatan Teknologi Digital Dalam Manajemen Strategi Bagi Gen Z" (Jurnal Perspektif Manajemen dan Keuangan), Vol. 6, No.3, (2025),

⁶ Royan Brata Kusuma, et al, "Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk BSI MOBILE BANKING Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Mahasiswa Febi UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi Angkatan 2020" (Journal Of Islamic Banking), Vol. 5 No. 1 (2025), h. 5.

daerah karena keterbatasan akses dan minimnya visibilitas tempat usaha. Situasi ini menuntut adanya pengelolaan strategi pemasaran yang lebih aktif agar usaha tetap mampu menarik pelanggan, meskipun lokasi tidak mendukung. Tanpa upaya promosi yang kuat dan sistem pengelolaan yang tepat, posisi usaha di pasar akan sulit meningkat dan berpotensi stagnan.

Pengevaluasian terhadap pengawasan kualitas produk (*quality control*). **Kualitas produk merupakan peranan penting dari sudut konsumen karena pelanggan bebas memilih tingkatan mutu.⁷ Pelanggan mengevaluasi kualitas layanan berdasarkan berbagai faktor, termasuk bukti nyata (bukti fisik), keandalan, jaminan, daya tanggap, dan empati.⁸** Meskipun hasil jahitan Rumah Jahit Firly Khofifah dikenal cukup rapi, proses pengawasan terhadap kualitas masih dilakukan secara sederhana dan tidak terjadwal. Pemeriksaan biasanya hanya dilakukan oleh pemilik sendiri tanpa sistem pencatatan atau standar penilaian tertentu. Hal ini berpotensi menimbulkan ketidakkonsistenan kualitas hasil jahitan, terutama ketika jumlah pesanan meningkat. Dalam pengelolaan usaha yang baik, evaluasi dan pengawasan kualitas seharusnya dilakukan secara rutin dan sistematis agar mutu produk tetap terjaga dan pelanggan merasa puas.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa pengelolaan usaha di Rumah Jahit Firly Khofifah masih perlu ditingkatkan, khususnya dalam aspek pemasaran digital, strategi pangsa pasar, serta sistem evaluasi kualitas. Pengelolaan yang lemah dalam tiga aspek tersebut dapat berdampak pada terbatasnya perkembangan usaha dan menurunnya daya saing terhadap penjahit lain di sekitarnya. Oleh karena itu, perlu dilakukan kajian mendalam mengenai bagaimana pengelolaan usaha dijalankan oleh



⁷ Titin Agustin Nengsih, et al, "*Unggul Bersaing Batik Jambi: Studi Batik Berkah Jambi*" (Jurnal Manajemen dan Sains), (2021), h. 506-510.

⁸ M Nazori Majid, et al, "*Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Promosi*" (Journal of Economics and Business), Vol 8, No 1 (2024), h. 704.

Rumah Jahit Firly Khofifah, serta faktor-faktor yang menghambat efektivitas pengelolaan tersebut.

Tabel 1.1

Omset Pendapatan Rumah Jahit Firly Khofifah (2021-2024)

Tahun	Rata-rata Pesanan Perbulan	Rata-rata Harga per Pesanan	Omset Bulanan (Rp)	Omset Tahunan (Rp)
2021	35 Pesanan	150.000	5.250.000	63.000.000
2022	40 Pesanan	160.000	6.400.000	76.000.000
2023	65 Pesanan	170.000	11.050.000	132.600.000
2024	60 Pesanan	180.000	10.800.000	129.600.000

Sumber data: wawancara Rumah Jahit Firly Khofifah

Data tersebut menunjukkan perkembangan omset dan jumlah pesanan Rumah Jahit Firly Khofifah dari tahun 2021 hingga 2024 yang mengalami fluktuasi namun secara umum menunjukkan tren positif. Pada tahun 2021, usaha baru mulai berjalan dengan rata-rata 35 pesanan per bulan dan omset tahunan sebesar Rp63.000.000. Tahun 2022 terjadi peningkatan baik dari jumlah pesanan maupun harga jasa, menghasilkan omset tahunan Rp76.000.000. Tahun 2023 menjadi puncak pertumbuhan dengan rata-rata 65 pesanan per bulan dan omset tahunan tertinggi mencapai Rp132.600.000, menandakan peningkatan kepercayaan pelanggan dan perluasan pasar. Namun, pada tahun 2024 terjadi sedikit penurunan jumlah pesanan menjadi 60 pesanan per bulan, sehingga omset tahunan menurun menjadi Rp129.600.000. Penurunan ini diperkirakan karena promosi media sosial yang belum maksimal, meskipun loyalitas pelanggan tetap terjaga.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Agar dapat mewujudkan sebuah busana yang indah dan menarik sekaligus enak dipakai, kita perlu mengetahui seluk beluk pembuatan busana. Di dalamnya kita akan mengenal aneka bahan dan peralatan yang diperlukan untuk membuat busana.⁹

Tabel 1.2
Perbandingan Penjahit Firly dan Penjahit Amel dalam
Aspek Menjahit

No	Aspek	Penjahit Firly	Penjahit Amel
1.	Tahun berdiri	2021	2017
2.	Kapasitas Produksi	5-6 pakaian per hari	5 pakaian per hari
	Jumlah Karyawan	2 orang (dibantu suami)	1 (usaha perseorangan)
3.	Bahan Baku	Beli di pasar lokal, customer	Pasar tradisional, customer
4.	Teknologi Produksi	Mesin jahit semi otomatis, bordir jahit tangan	Mesin jahit semi otomatis, mesin bordir
5.	Pemasaran	Media sosial (jarang update) dan mulut ke mulut	Media sosial (update), dan mulut kemulut
6.	Fokus Kualitas	Menengah ke atas	Sederhana, Menengah ke atas
7.	Pelayanan	Ramah, baik, profesional, perhatian terhadap detail produk bahan	Profesional, komunikasi jelas terhadap detail permintaan pelanggan
8.	Harga Jual Produk	Harga lebih mahal	Harga lebih murah

Sumber: wawancara penjahit mekar sari kumpe ilir.

⁹ Soekarno, *Buku Penuntun Membuat Pola Busana Tingkat Dasar*, (Gramedia Pustaka Utama) 2013, h. 1.

Berdasarkan tabel 1.1 Perbandingan antara Rumah Jahit Firly dan Rumah Jahit Amel dapat dilihat pada tabel diatas. Penjahit Firly dan Penjahit Amel memiliki keunggulan masing-masing dalam menjalankan usaha jahitnya. Penjahit Firly yang berdiri tahun 2021 memiliki kapasitas produksi lebih besar dan dibantu oleh suaminya, dengan fokus pada kualitas menengah ke atas serta pelayanan yang ramah dan detail terhadap bahan. Namun, harga produknya cenderung lebih mahal dan promosi media sosial masih jarang dilakukan. Sementara itu, Penjahit Amel yang lebih dulu berdiri sejak 2017 memiliki pengalaman lebih lama, aktif memanfaatkan media sosial untuk promosi, serta menawarkan harga yang lebih terjangkau. Meski demikian, usaha Amel dijalankan secara perseorangan dengan kapasitas produksi sedikit lebih kecil. Perbandingan ini menunjukkan bahwa Firly unggul dalam kualitas dan pelayanan, sedangkan Amel lebih kuat dalam promosi dan strategi harga. **Daya saing didefinisikan sebagai kemampuan suatu entitas untuk mempertahankan dan meningkatkan posisi pasar melalui penciptaan nilai lebih, efisiensi, dan adaptasi terhadap perubahan.**¹⁰ persaingan usaha berperan penting dalam meningkatkan kualitas barang dan jasa, menciptakan pasar yang lebih kompetitif, serta mendorong inovasi yang bermanfaat bagi konsumen dan produsen.¹¹

Rumah Jahit Firly Khofifah merupakan usaha jasa jahit yang memiliki potensi besar, namun masih menghadapi beberapa kendala dalam pengelolaannya. Salah satu permasalahan utama adalah kurangnya pemanfaatan media sosial sebagai sarana promosi, sehingga hasil produksi belum dikenal secara luas oleh masyarakat. Selain itu, lokasi usaha yang kurang strategis menyebabkan sulitnya memperoleh



¹⁰ Sri Rahma, et al, “Dampak Struktur Pasar terhadap Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM di Kota Jambi)” (Economic, Accounting, Management and Business), Vol. 8, No. 3, (2025), h. 944.

¹¹ G.W.I Awal Habibah, et al, “Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Usaha Fashion Muslim Di Desa Pulau Mentaro Kabupaten Muaro Jambi” (Jurnal Visi Manajemen), Vol 11, No. 1, (2025), h. 18.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

dan memperluas pangsa pasar. Di sisi lain, pengawasan terhadap kualitas produk juga belum dilakukan secara optimal karena minimnya evaluasi rutin. **Kepuasan dan loyalitas konsumen terletak pada kualitas dan harga produk.**¹² Oleh karena itu, diperlukan pengelolaan usaha yang lebih efektif agar Rumah Jahit Firly Khofifah dapat meningkatkan daya saing, menjaga kepercayaan pelanggan, dan mengembangkan usahanya secara berkelanjutan. Penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan kondisi pengelolaan Rumah Jahit Firly Khofifah, mencakup promosi, strategi manajemen, dan pengawasan kualitas produk, serta memberikan masukan bagi pemilik usaha agar pengelolaan lebih efektif dan kinerja usaha dapat meningkat.

Melihat fenomena berdasarkan data dan permasalahan yang diuraikan dari latar belakang ini peneliti tertarik untuk membuat judul **Analisis Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly Khofifah.**

B. Identifikasi Masalah

Dari latar belakang yang telah ditulis diatas, identifikasi masalah yang akan dijadikan bahan penelitian sebagai berikut:

1. Kurangnya pengelolaan media sosial untuk mempromosikan hasil produksi agar lebih dikenal luas.
2. Kelemahan dalam memperoleh pangsa pasar dan memperbesar pangsa pasar karena lokasi yang kurang strategis.
3. Kurangnya evaluasi terhadap pengawasan kualitas produk.

C. Batasan Masalah

Peneliti terlebih dahulu memutuskan apa yang sebenarnya diteliti agar pembahasan lebih terkonsentrasi dan mendalam mengenai permasalahan pokok yang akan dihadapi dan tujuan yang dapat dicapai. Hal ini memastikan pembahasan tetap berada dalam parameter

¹² Victor Diwantara, et al, "Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Usaha Percetakan Alfa Studio Di Merlung Kabupaten Tanjung Jabung Barat", (Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen), Vol.2, No.2, (2024), h. 760.

penelitian dan tidak dipengaruhi oleh faktor luar. Pengelolaan dan pertumbuhan usaha rumah jahit Firly menjadi subjek kajian eksklusif ini.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan pemaparan diatas maka rumusan masalah yang akan diuraikan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly?
2. Apa hambatan dalam pengelolaan yang dihadapi usaha Rumah Jahit Firly?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian yang terdapat dalam rumusan masalah diatas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly.
2. Untuk mengetahui hambatan dalam pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly.

F. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan akan menghasilkan informasi yang dapat dijadikan masukan oleh sejumlah pihak, seperti berikut ini:

1. Secara Teoritis

Manfaat teoritis dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan pemahaman lebih kepada jurusan ekonomi syariah tentang bagaimana ekonomi syariah memandang pertumbuhan dan manajemen perusahaan rumah jahit dalam hal peningkatan kualitas produk sesuai dengan ekonomi syariah.

2. Secara Praktis

1. Bagi peneliti

Manfaat bagi peneliti peningkatan pengetahuan di bidang ekonomi syariah khususnya pengelolaan dan pengembangan perusahaan untuk meningkatkan kualitas produk merupakan salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi Islam (S.E).

2. Bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan informasi yang lebih relevan terkait pengelolaan dan pengembangan usaha dalam meningkatkan kualitas produk di sektor bisnis dan dapat berfungsi sebagai sumber untuk studi tambahan.

G. Sistematika Penulisan

Agar lebih mudah memahami proposal ini serta penulisannya lebih sistematis, maka penulisan ini dibagi menjadi beberapa bab sebagai berikut:

BAB 1: Pendahuluan

Bab ini terdiri dari latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian (manfaat teoritis dan manfaat praktis), dan sistematis penulisan. kerangka teori, kerangka pemikir dan tinjauan pustaka.

BAB II: Kajian Pustaka, Kerangka Pemikiran dan Hipotesis Penelitian

Selain menyajikan pemecahan masalah yang telah dilakukan terkait dengan pokok bahasan yang diteliti, bab ini juga memuat gagasan dan konsep mendasar yang berkaitan dengan pokok bahasan yang diteliti.

BAB III: Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang metode penulisan yang digunakan, baik yang berhubungan dengan mulai dari metode pengumpulan data hingga metode analisis data dan informasi.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Pada bab ini penulis menjelaskan/memaparkan mengenai gambaran umum dan objek penelitian, hasil penelitian serta pembahasan pada hasil penelitian.

BAB V Penutup

Bab terakhir pada skripsi ini berisikan tentang kesimpulan dari penelitian dan juga berisikan saran-saran yang diharapkan akan memberikan manfaat pada peneliti selanjutnya.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

BAB II

LANDASAN TEORI DAN STUDI RELEVAN

A. Landasan Teori

1. Pengelolaan Usaha

Pengelolaan adalah suatu jenis pengelolaan yang secara etimologis berasal dari kata bahasa inggris “manager” yang berarti mempertimbangkan, menyesuaikan dan melaksanakan dengan cermat. Menurut kamus lengkap bahasa indonesia, pengelolaan adalah cara atau tahap pelaksanaan suatu tugas tertentu dengan menggunkan keahlian orang lain. Langkah yang membantu mencapai tujuan dan kebijaksanaan organisasi, atau langkah yang memberikan wawasan tentang setiap aspek yang terlibat dalam melaksanakan tujuan dan kebijaksanaan pelaksanaan.

Pengelolaan usaha adalah serangkaian proses yang melibatkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian sumber daya perusahaan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan secara efektif dan efisien. Pengelolaan usaha juga mencakup penerapan strategi bisnis, manajemen keuangan, manajemen sumberdaya manusia dan rantai nilai bisnis.

Istilah “manajemen” mengacu pada langkah-langkah yang diambil organisasi untuk mengatur, memelihara, dan mengatur sumber dayanya secara metodis. Proses mengatur sumber daya ini untuk melayani tujuan organisasi dengan sebaik-baiknya juga dikenal sebagai manajemen. Dalam pengertian ini, manajemen selalu berkaitan dengan setiap aspek dalam suatu perusahaan, antara lain manajemen personalia, administrasi, prasarana atau peralatan, keuangan, pemasaran, sumber daya manusia dan lain sebagainya.

Menurut Philip Kotler, manajemen atau pengelolaan usaha merupakan suatu proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan terhadap seluruh sumber daya yang dimiliki oleh

organisasi untuk mencapai tujuan secara efektif dan efisien.¹³ Dalam teori ini, pengelolaan usaha dipandang tidak hanya sebagai kegiatan administratif, tetapi juga sebagai kegiatan strategis untuk menciptakan nilai tambah dan keunggulan bersaing.

Kotler menjelaskan bahwa pengelolaan usaha yang baik harus berorientasi pada pasar dan pelanggan (*market-oriented management*). Artinya, setiap keputusan dalam bisnis mulai dari produksi, distribusi, hingga pelayanan harus berdasarkan pada kebutuhan dan kepuasan pelanggan.¹⁴ Dengan demikian, pengelolaan usaha yang efektif adalah yang mampu menyeimbangkan antara tujuan laba dengan penciptaan nilai (*value creation*) bagi konsumen.

Selain itu, Kotler juga menegaskan bahwa proses manajemen mencakup empat fungsi utama, yaitu:

1. Perencanaan (*Planning*) menetapkan tujuan, strategi, serta langkah-langkah yang akan ditempuh untuk mencapai target usaha.
2. Pengorganisasian (*Organizing*) membagi tugas, tanggung jawab, dan sumber daya secara terstruktur agar proses kerja berjalan efisien.
3. Pengarahan (*Leading*) memotivasi, mengarahkan, dan memimpin anggota tim agar bekerja selaras dengan tujuan usaha.
4. Pengawasan (*Controlling*) mengevaluasi kinerja serta memastikan seluruh kegiatan usaha sesuai dengan rencana dan standar yang telah ditetapkan.¹⁵

Kotler juga menambahkan bahwa usaha yang dikelola dengan baik harus mampu beradaptasi terhadap perubahan lingkungan, seperti

¹³ Philip Kotler, *Marketing Management*, 11th Edition (New Jersey: Prentice Hall Inc., 2002), hlm. 5.

¹⁴ Philip Kotler, *Marketing Insights from A to Z: 80 Concepts Every Manager Should Know* (New Jersey: John Wiley & Sons, 2003), hlm. 15.

¹⁵ Philip Kotler dan Kevin Lane Keller, *Marketing Management*, 15th Edition (England: Pearson Education Limited, 2016), hlm. 27.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunhan Thaha Saridjen Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

kemajuan teknologi, tren pasar, dan perilaku konsumen.¹⁶ Dengan kemampuan adaptasi dan inovasi yang tinggi, sebuah usaha dapat bertahan dalam jangka panjang dan tetap relevan di tengah persaingan pasar.

Menurut nugroho dalam Marjani, istilah “manajemen” dipergunakan dalam bidang ilmu manajemen. Menurut etimologinya, Kata kerja “menelola” yang berarti “mengelola” merupakan asal mula kata “manajemen”. Biasanya membentuk pada tahap penanganan atau pengendalian suatu untuk mencapai tujuan tertentu.¹⁷

George, sebaliknya, menyatakan dalam Marjani bahwa manajemen sama dengan manajemen, artinya proses manajemen memadukan perencanaan, pengorganisasian, pergerakan, dan pengawasan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan dengan menggunakan seni dan ilmu pengetahuan.¹⁸

Manajemen sumber daya manusia menurut Marwansyah dalam Maejani adalah pemanfaatan sumber daya manusia yang ada di dalam perusahaan. Hal ini dicapai melalui fungsi-fungsi berikut: perencanaan, dan pengembangan karir, pengembangan sumber daya manusia, rekrutmen dan seleksi, kompensasi, dan kesejahteraan, keselamatan dan kesehatan mental, serta hubungan industrial.¹⁹

Manajemen sumber daya manusia menurut Veithzal Rivai dalam Marjani merupakan salah satu domain manajemen umum yang meliputi pelaksanaan, pengorganisasian, pengendalian dan perencanaan. Prosedur ini terjadi di bidang manufaktur dan periklanan.²⁰

¹⁶ “Ibid” h. 33.

¹⁷ Marjani, et al, Manjaemen Pengembangan Usaha, (Pekalongan: PT NEM, 2024) h.2

¹⁸ “ibid” h. 2.

¹⁹ “ibid” h. 2.

²⁰ “ibid” h.2.



Al-tabdir (manajemen) merupakan konsep islam yang hampir identik dengan manajemen. Istilah “*dabbara*” (mengorganisasi) adalah akar kata lain.

Manajemen adalah ilmu dan aktivitas.²¹ Manajemen didefinisikan sebagai suatu proses atau metode pengelolaan atau pelaksanaan aktivitas tertentu dengan memobilisasi energi orang lain, suatu langkah yang membantu dalam perumusan kebijakan dan tujuan organisasi, atau suatu langkah yang menawarkan pemeriksaan atas semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijakan. dan mencapai tujuan kamus lengkap bahasa indonesia. Secara umum, manajemen adalah langkah menjadikan sesuatu lebih baik dan lebih berguna dari sebelumnya. Cara lain untuk berpikir tentang manajemen adalah mengambil tindakan untuk menjadikan sesuatu lebih bermanfaat dengan membuatnya lebih relevan dan sesuai dengan kebutuhan.²²

Proses mengatur, merencanakan, melaksanakan, dan memantau tindakan pelaku usaha untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dikenal dengan istilah manajemen usaha. **Menciptakan produk dan jasa baru dengan kualitas yang sangat memuaskan, pemasaran merupakan sesuatu yang sangat penting untuk kepercayaan penjualan.**²³ Semakin banyak barang yang mereka jual maka semakin banyak pula keuntungan yang diperoleh.²⁴ Kemampuan seorang manajer untuk melaksanakan sejumlah prosedur manajemen bisnis, seperti prosedur pengorganisasian, perencanaan, pelaksanaan, dan pemantauan, sangat penting untuk keberhasilan suatu perusahaan atau

²¹ Efni Anita, et al, “*Analisis Kinerja Pengelolaan Zakat Dalam Aspek Manajemen Syariah*” (Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi), Vol. 5 No. 1 (2025), h. 151.

²² Pascallino Julian Suawa, et al, *Manajemen Pengelolaan Dana Revitalisasi Danau Tondano Oleh Pemerintah Kabupaten Minahasa* (Jurnal Governance) Vol.1, No. 2, (2021), h. 3

²³ Anzu Elvia Zahara, et al, “*Analisis Strategi Pemasaran Islami Dalam Upayah Meningkatkan Omset Penjualan*” (Jurnal Penelitian Multidisiplin Terpadu), Vol 9 No. 1, (2025), h. 22.

²⁴ As’ad Isma, et al, “*Analisis Risiko Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada UMKM Kerupuk Kemplang Darawa*” (Journal of Islamic Financial Management), Vol. 01 No. 01, (2021), h. 23.

perusahaan. Perencanaan yang matang diperlukan dalam pengelolaan bisnis untuk mencapai tujuan Anda.

Manajer bisnis harus mempertimbangkan, mengevaluasi, dan memilih empat rencana bisnis saat membuat rencana mereka. Perencanaan SDM adalah yang utama. **Kunci dari kesuksesan perencanaan (manajemen) itu terletak pada tingkat strategi.**²⁵ Penentuan siapa yang akan mengelola perusahaan, etos kerja, akuntabilitas, dan keyakinan mereka dalam menjalankan segala tugas dan tanggung jawab merupakan isu utama dalam perencanaan SDM. Yang kedua adalah perencanaan sektor keuangan. **Pencatatan dilakukan hanya dengan menghitung selisih antara uang yang masuk dengan uang yang keluar, tanpa melihat pengeluaran uang itu digunakan untuk apa atau dari alokasi dari kegiatan usaha ataupun non usaha.**²⁶ Menentukan kuantitas, sumber, dan distribusi dana merupakan tantangan utama di bidang keuangan. Komponen ini juga merencanakan aset dan omset. Ketiga, pengorganisasian sektor manufaktur dan operasi. Penentuan bahan produksi dan tahapan proses yang akan terjadi merupakan tantangan utama dalam disiplin ini. Keempat, perencanaan dan implementasi pemasaran di bidang ini dapat mencakup identifikasi tujuan, positioning, promosi, dan segmentasi pasar. Pengorganisasian adalah langkah kedua. Proses pengorganisasian melibatkan upaya menyatukan dua atau lebih individu untuk berkolaborasi dalam suatu sistem kerja untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam manajemen bisnis, implementasi (actuating) merupakan langkah ketiga. Selama prosedur ini, semua sumber daya organisasi bekerja sama untuk mencapai tujuan dan sasaran yang telah ditentukan. Pengawasan merupakan langkah keempat dalam manajemen perusahaan. Sekalipun perusahaan sudah lama beroperasi,

²⁵ Novi Mubyarto, et al, "Analisis Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Pondok Ciki Roza Kelurahan Theok" (Jurnal Makesya), Vol 3, No 1, (2023), h.25.

²⁶ Indah Pratiwi Putri, et al, "Impementasi Manajemen Keuangan Syariah pada UMKM Udang Ketak Di Kecamatan Nipah Panjang" (Jurnal Makesya), Vol 3, No 1, (2023), h. 22.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunhan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

tahapan ini tetap harus dilaksanakan karena tujuan utamanya adalah memantau tujuan operasional perusahaan secara sistematis. Prosedur ini digunakan untuk memastikan operasional perusahaan dijalankan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan.

Manajemen sebagai seni atau proses menyelesaikan tugas yang berkaitan dengan pencapaian tujuan. Ada tiga komponen yang terlibat dalam penyelesaian masalah ini:

- a. Sumber daya organisasi, termasuk sumber daya manusia dan elemen produksi lainnya, dimanfaatkan.
- b. Perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pelaksanaan merupakan langkah awal dalam proses progresif, yang kemudian berlanjut pada pengendalian dan pengawasan.
- c. Menyelesaikan suatu tugas membutuhkan keterampilan.²⁷

Singkatnya, manajemen adalah proses atau pendekatan pengorganisasian, perencanaan, pengarahan, dan pengawasan untuk mencapai suatu tujuan dan memastikan bahwa tujuan tersebut berjalan dengan sukses dan efisien.

1. Tujuan Pengelolaan

Untuk mencapai tujuan yang diinginkan, manajemen berupaya memobilisasi seluruh sumber daya organisasi termasuk personel, fasilitas, dan peralatan dengan cara yang meminimalkan pemborosan waktu, tenaga, dan sumber daya. Semua bisnis memerlukan manajemen karena tanpa manajemen, pencapaian semua tujuan akan lebih sulit dan upaya akan sia-sia. Ada sejumlah tujuan manajemen, seperti:

- a. Untuk mencapai misi dan visi organisasi.
- b. Untuk menjaga keseimbangan tujuan yang bersaing.

²⁷ Erni Tisnawati Sule, Kurniawan Saefullah, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Kencana Perdana Media Group, 2009), h. 6.

- c. Upaya suatu organisasi dapat dievaluasi dalam berbagai cara untuk mencapai kemandirian dan efisiensi. Efektivitas dan efisiensi adalah dua metode yang populer.²⁸

2. Fungsi Pengelolaan

Fungsi manajemen menurut John D. Millet adalah proses memimpin dan menyediakan ruang kerja kepada individu-individu yang diatur dalam kelompok-kelompok resmi guna mencapai suatu tujuan. Perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengendalian termasuk di antara fungsi-fungsi manajemen, menurut George R. Terry.²⁹

Berdasarkan pemikiran di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen sumber daya manusia adalah suatu proses yang terkait dengan praktik fungsi-fungsi manajemen yang penting bagi keberhasilan dan efisiensi pencapaian tujuan institusi, individu, perusahaan, atau organisasi.

3. Pengelolaan yang Baik

Di organisasi mana pun, termasuk dunia usaha, pemerintah, serikat pekerja, dan lainnya, manajemen yang efektif adalah landasan pertumbuhan. Ketika suatu organisasi dikelola dengan baik, hal ini menunjukkan bahwa organisasi tersebut telah mematuhi peraturan dan memiliki perangkat integritas yang diperlukan, yang menjamin legitimasi dan kekuatan suatu organisasi dalam merumuskan aturan dan kebijakan yang mewakili kebutuhan dan pendapat para anggotanya serta dalam membuat pilihan dan membuat program. Organisasi terutama mempertahankan kepercayaan anggota, meningkatkan reputasinya,

²⁸ Husaini Usman, *Manajemen Teori, Praktik, dan Riset Pendidikan* (Jakarta: PT Bumi Perkasa, 2006), h. 34

²⁹ Anton Athoillah, *M.M, Dasar-Dasar Manajemen* (Bandung: CV Pustaka, 2010), h. 95.

dan mempengaruhi anggotanya melalui hubungan yang diciptakan melalui manajemen yang efektif.³⁰

Menurut George R Terry menjelaskan bahwa pengelolaan yang baik meliputi:

- a. Perencanaan (*planning*) adalah pemahaman terhadap fakta-fakta dan upaya untuk menghubungkannya, diikuti dengan proyeksi dan prediksi mengenai formulasi masa depan dan kondisi tindakan yang mungkin diperlukan untuk mencapai hasil yang diinginkan.
 - b. Pengorganisasian (*organizing*) adalah suatu proses yang menerapkan semua tugas yang perlu diselesaikan oleh kelompok kerja dan menetapkan wewenang dan tanggung jawab tertentu guna menghasilkan upaya yang kohesif untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.
 - c. Penggerakan (*actuating*) secara khusus menugaskan setiap anggota kelompok untuk bekerja dengan sengaja mencapai tujuan yang telah ditetapkan sesuai dengan pola organisasi dan perencanaan.
 - d. Pengawasan (*controlling*) adalah proses dimana kegiatan implementasi diselaraskan, diukur, dan diperbaiki sesuai kebutuhan agar dapat berjalan sesuai rencana.
4. Manfaat Pengelolaan Usaha

Manfaat pengelolaan usaha sangat penting bagi kelangsungan dan pertumbuhan bisnis. Dengan menerapkan pengelolaan usaha yang baik, bisnis dapat berjalan lebih efektif, efisien, dan mampu menghadapi persaingan pasar. Berikut adalah beberapa manfaat utama pengelolaan usaha:

- a. Meningkatkan Efisiensi Operasional

³⁰ George R. Terry, *Dasar-Dasar Manajemen* (Jakarta: PT Bumi Aksara, 2013), h. 242.

Pengelolaan usaha yang baik memastikan penggunaan sumber daya (modal, tenaga kerja, bahan baku, dan waktu) secara optimal, sehingga mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas.

b. Meningkatkan Profitabilitas

Dengan strategi bisnis yang terencana, perusahaan dapat mengoptimalkan pendapatan dan mengendalikan biaya operasional, sehingga meningkatkan keuntungan jangka panjang.

c. Memudahkan Pengambilan Keputusan

Manajemen usaha yang terstruktur menyediakan data dan analisis yang akurat, membantu pemilik usaha dalam membuat keputusan yang tepat berdasarkan fakta dan strategi yang matang.

d. Meningkatkan Kualitas Produk dan Layanan

Dengan sistem pengawasan yang baik, usaha dapat menjaga standar kualitas produk atau jasa, meningkatkan kepuasan pelanggan, dan memperkuat reputasi bisnis.

e. Mempercepat Inovasi dan Adaptasi Pasar

Pengelolaan usaha memungkinkan bisnis untuk terus berinovasi, mengikuti tren pasar, dan beradaptasi terhadap perubahan permintaan pelanggan maupun perkembangan teknologi.

f. Mengurangi Risiko Bisnis

Dengan adanya perencanaan yang baik, pemantauan keuangan yang ketat, dan pengelolaan risiko yang efektif, usaha dapat lebih siap menghadapi tantangan dan kemungkinan krisis di masa depan.

g. Meningkatkan Motivasi dan Produktivitas Karyawan

Manajemen yang baik menciptakan lingkungan kerja yang nyaman, pembagian tugas yang jelas, serta memberikan



penghargaan bagi karyawan, sehingga meningkatkan semangat kerja dan loyalitas mereka.

h. Meningkatkan Keberlanjutan dan Pertumbuhan Usaha

Pengelolaan yang terencana memungkinkan bisnis bertahan dalam jangka panjang dengan memperluas pasar, meningkatkan daya saing, dan memperkuat fondasi usaha.

2. Manajemen Strategi

Manajemen strategis melibatkan serangkaian tindakan manajerial yang mempengaruhi kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Hal ini mencakup pemantauan lingkungan, pengembangan strategi, perencanaan masa depan, penerapan strategi tersebut, dan peninjauan serta pengendalian pelaksanaannya. Fokus manajemen strategis adalah memahami dan menilai peluang dan ancaman di lingkungan dengan menganalisis kekuatan dan kelemahan perusahaan itu sendiri. Awalnya disebut sebagai kebijakan bisnis dan melibatkan perencanaan jangka panjang dan pembuatan strategi.³¹

a. Pengertian Strategi dan Manajemen Strategi

Strategi adalah langkah-langkah yang harus dijalankan perusahaan untuk mencapai tujuan. Kadang-kadang langkah yang harus dihadapi terjal dan berliku-liku, namun ada pula langkah yang relatif mudah. **Strategi sangat penting, mengingat sebaik apa pun segmentasi, pasar sasaran, dan posisi pasar yang dilakukan tidak akan berjalan jika tidak diikuti dengan strategi yang tepat.**³² **Strategi pemasaran yang tepat mampu mendorong konsumen dalam memanfaatkan produk atau jasa yang ditawarkan.**³³

³¹ Dian Sudiantini, Hadita, *Manajemen Strateg*, (Jawa Tengah: CV. Pena Persada, 2022), h. 1.

³² Muhamad Subhan, "Strategi Pemasaran Syari'ah Pada BMT Al- Amanah Dalam Meningkatkan Modal Dan Penyaluran Pembiayaan", (Jurnal Ekonomi dan Bisnis), Vol. 2, No. 1. h. 101

³³ Sri Rahma, "Pengaruh nilai taksir, jasa titip, promosi dan prosedur pencairan terhadap permintaan gadai emas", (Jurnal Ekonomi dan Manajemen), 2021, h. 164

Manajemen strategis melibatkan serangkaian tindakan manajerial yang mempengaruhi kinerja perusahaan dalam jangka panjang. Hal ini mencakup pemantauan lingkungan, pengembangan strategi, perencanaan masa depan, penerapan strategi tersebut, dan peninjauan serta pengendalian pelaksanaannya. **Manajemen strategi menjadi alat penting untuk memilih informasi, menetapkan prioritas, dan membuat keputusan yang rasional.**³⁴ Fokus manajemen strategis adalah pada pemahaman.

Kegagalan untuk mengenali atau peduli terhadap perubahan dalam lingkungan eksternal dapat membuat organisasi terkejut. Hal ini menunjukkan pentingnya strategi dalam mempertahankan, meningkatkan, dan meningkatkan kinerja dan keunggulan kompetitif organisasi. **Strategi promosi merupakan sesuatu yang digunakan untuk mengkomunikasikan dan membujuk pasar terkait dengan produk atau jasa yang baru melalui iklan, penjualan pribadi, promosi penjualan, maupun publikasi.**³⁵ Penjualan dalam kegiatan usaha menjadi pengukur tingkat hasil yang diharapkan oleh perusahaan melalui nilai produk yang dihasilkan, melalui produk/jasa yang diterima baik oleh masyarakat maka tingkat penjualan akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah **permintaan.**³⁶ Berbagai temuan penelitian menunjukkan bahwa organisasi dengan strategi yang jelas atau terstruktur mencapai kinerja yang lebih baik dibandingkan dengan organisasi yang tidak memiliki strategi yang diartikulasikan dengan baik.

³⁴ Anggy Andesta Pratiwi, et al, “*Pentingnya Manajemen Strategi Untuk Karir Generasi Muda*” (Jurnal Perspektif Manajemen dan Keuangan), Vol. 6, No. 3, (2025), h. 9.

³⁵ M Riadil Ulum, et al, “*Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Promosi Terhadap Minat Menggunakan Pembiayaan Mudarabbah Di BMT Al-Islah Jambi*” (Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen), Vol.3, No.2, (2025), h. 483.

³⁶ Perdana Putra Elpian, et al, “*Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada CV. Salim Media Indonesia Periode 2021-2023*” (Journal Economic Excellence Ibnu Sina), vol 3, no 1, (2025), h. 191.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Berfikir strategik memerlukan beberapa tahapan yaitu:

1) Identifikasi masalah

Pada tahap awal ini, diharapkan dapat untuk mengidentifikasikan masalah-masalah dengan cara melihat gejala-gejala yang ada.

2) Pengelompokan masalah

Pada tahap ini, kita diharapkan bisa mengelompokan masalah-masalah sesuai dengan sifatnya agar kemudahan pemecahannya.

3) Proses abstraksi

Pada titik ini, kita perlu mampu mengkaji masalah dengan mengidentifikasi alasan utama di baliknya. Oleh karena itu, kita harus lebih berhati-hati dalam mencari cara untuk menyelesaikan masalah tersebut.

4) Penentuan metode/ cara pemecahan

Pada tahap ini, kita diharapkan mampu menentukan metode yang paling tepat untuk penyelesaian masalah.

5) Perencanaan untuk implementasi

Pada tahap yang akhir ini, kita dituntut untuk bisa menerapkan metode yang telah ditetapkan.

Strategi adalah proses penyusunan keputusan jangka panjang yang mencakup penetapan tujuan, perumusan rencana, dan pengalokasian sumber daya untuk mencapai keunggulan kompetitif organisasi.³⁷ Strategi juga merupakan pola pengambilan keputusan menyeluruh yang mencakup langkah-langkah penting guna menyesuaikan diri dengan dinamika lingkungan bisnis.³⁸ Strategi merupakan suatu tindakan yang terus berkembang sedikit demi sedikit dan tidak pernah berhenti. Hal ini didasarkan pada apa yang mungkin dibutuhkan pelanggan di masa depan. Oleh karena itu,

³⁷ Rizka Khalida Azzahra, Siti Wulan Wulandari, dan Rizky Eka Utama, “Pentingnya Pembuatan Strategi dalam Manajemen Bisnis,” *Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial* 2, no. 9 (2023), h.135.

³⁸ R. Iyengar dan V. Mahajan, *Manajemen Strategi* (ResearchGate, 2023), h.12.

strategi biasanya dimulai dengan memikirkan apa yang bisa terjadi, bukan hanya apa yang sedang terjadi saat ini. Cepatnya ide-ide pasar baru dan bagaimana kebiasaan membeli masyarakat berubah berarti bahwa perusahaan memerlukan keterampilan yang kuat dan merupakan hal yang penting.

Lebih lanjut pengertian manajemen strategis menurut Fred R. David adalah seni dan ilmu membuat, melaksanakan, dan memeriksa keputusan yang mempengaruhi berbagai bagian organisasi, membantunya mencapai tujuannya. Di sisi lain, Michael A. Hitt, R. Duane Ireland, dan Robert E. Hoskisson (1997) menggambarkan sebagai proses yang membantu organisasi mengetahui siapa yang ingin mereka targetkan dan bagaimana mereka dapat mencapai hasil yang baik. Pentingnya manajemen strategis telah berkembang pesat akhir-akhir ini dibandingkan sebelumnya. Dalam perekonomian global saat ini, dimana barang dan jasa dapat bergerak bebas antar negara, perusahaan terus menghadapi tantangan baru untuk tetap kompetitif. Banyak dari lima perusahaan yang menjadi lebih kompetitif ini menawarkan produk dengan harga lebih tinggi.

Manajemen Strategis adalah proses membuat, melaksanakan, dan memeriksa keputusan yang melibatkan berbagai bidang bisnis untuk membantu mencapai tujuannya. Ini melibatkan penggabungan berbagai bidang manajemen seperti pemasaran, keuangan, produksi, operasi, penelitian dan pengembangan, dan sistem informasi komputer untuk memastikan keberhasilan organisasi.

Tujuan Manajemen Strategi adalah:

- Melaksanakan dan mengevaluasi strategi yang dipilih secara efektif dan efisien.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

- Mengevaluasi kinerja, meninjau dan mengkaji ulang situasi sertamelakukan berbagai penyesuaian dan koreksi jika terdapat penyimpangan di dalam pelaksanaan strategi.
- Senantiasa memperbarui strategi yang dirumuskan agar sesuai dengan perkembangan lingkungan eksternal.
- Senantiasa meninjau kembali kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman bisnis yang ada.
- Senantiasa melakukan inovasi atas produk agar selalu sesuai dengan selera konsumen.

Keuntungan menggunakan Manajemen Strategis adalah memberikan pendekatan terstruktur untuk mengatasi semua permasalahan strategis dalam perusahaan, khususnya yang berhubungan dengan manajemen strategis itu sendiri. Dalam lingkungan yang kompetitif, manajer didorong untuk berpikir lebih kreatif dan mengadopsi pola pikir strategis.

Manfaat yang diperoleh organisasi jika mereka menerapkan Manajemen Strategi, yaitu:

- Memberikan arah jangka panjang yang akan dituju
- Membantu organisasi beradaptasi pada perubahanperubahan yang terjadi
- Membuat suatu organisasi menjadi lebih efektif
- Mengidentifikasi keunggulan komparatif suatu organisasi dalam lingkungan yang semakin berisiko
- Aktivitas. pembuatan strategi akan mempertinggi kemampuan perusahaan untuk mencegah munculnya masalah dimasa datang
- Keterlibatan karyawan dalam pembuatan strategi akan lebih memotivasi mereka pada tahap pelaksanaannya
- Aktivitas yang tumpang tindih akan dikurangi

- Keengganan untuk berubah dari karyawan lama dapat dikurangi

b. Perkembangan Teori Manajemen Strategi

Manajemen Strategis, seperti yang dikenal saat ini, tidak muncul begitu saja. Ini melewati tahapan penting dari waktu ke waktu. Pada awal tahun 1950an, fokus utamanya adalah pada anggaran dan pengendalian keuangan. Pada saat itu, manajer perusahaan menggunakan anggaran sebagai cara untuk merencanakan dan mengendalikan aktivitas dengan menetapkan tujuan keuangan tertentu. **Pendapatan setiap faktor produksi, seperti tenaga kerja atau modal, sebanding dengan kontribusi produktivitas marginalnya terhadap output.**³⁹ Pada akhir tahun 1950-an, teori manajemen strategis mulai lebih fokus pada bagaimana berbagai bagian perusahaan, seperti produksi, pemasaran, keuangan, dan sumber daya manusia terlibat.

Gordon Howell merekomendasikan pendidikan bisnis atau mata kuliah *business policy*, merupakan mata kuliah wajib untuk pendidikan bisnis. Pada tahun 1960an, fokus utama dalam strategi berubah menjadi Perencanaan Perusahaan, yang merupakan rencana rinci yang mencakup prediksi mengenai perekonomian dan pasar tertentu. Ide ini didukung oleh Alfred Sloan dalam bukunya “*My Years with General Motors*” dan Albert Chandler dalam bukunya “*Strategy and Structure*”. Pada tahun 1970, perencanaan strategis perusahaan mulai berkembang, dengan fokus pada penggabungan tugas-tugas manajemen yang berbeda ke dalam satu rencana dan penetapan kebijakan. Pada tahun 1980, muncullah konsep Manajemen Strategis yang berpusat pada pembangunan kekuatan internal perusahaan melalui strategi inti.⁴⁰

³⁹ Lidya Anggraeni, Dessy Anggraini, “Pengaruh E-Commerce dan QRIS Terhadap Pendapatan UMKM Berbasis E-digital di Kota Jambi” (Iltizam Journal of Shariah Economic Research), Vol. 9, No.1, (2025), h. 35.

⁴⁰ “*ibid*” h. 7.

B. Studi Relevan

Penulis menyajikan berbagai publikasi yang berkaitan dengan penelitian ini sebagai sumber bagi penulis ketika menyusun penelitian ini, berikut diantaranya:

Tabel 2.1
Kajian Terdahulu yang Relevan

No	NamaPeneliti	Judul	HasilPenelitian	Perbedaan
1	Mumu,Dedi Nurjamil,Dede Anwar(2023) ⁴¹	Pelatihan Pengelolaan KeuanganBagi UsahaRumah KonveksiJaketdi Tasikmalaya	Tujuanprogram pengabdian IpteksTepat Gunabagi Masyarakat (ITGBM) adalah meningkatkan pemahaman mitratentang manajemen keuangan melalui pelatihan pengelolaan usahakecil konveksi rumahan yang bentuk keluarannya adalahlaporan	Variabel independen tidak sama, mengadakan program pengabdian IpteksTepat Gunabagi Masyarakat (ITGbM) Pelatihan Pengelolaan Keuanganbagi Usaha Rumah (Homeindustry)

⁴¹ Mumu et, al, *Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Rumah Konveksi Jaket di Tasikmalaya*, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 4 No 2, 2023



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

			keuangan usaha yang lengkap dan benar.	
2	Moh.Samsul Arifin,Bambang Hermanto (2023) ⁴²	Analisis Pengelolaan Dan Pengembangan UsahaJahitBaju MbakNur di Desa BatesKecamatan DasukKabupaten Sumenep	Berdasarkan hasil penelitian, toko jahit Mbak Nur merupakan lokasi yang sangat baik untuk usahanya. Mengubah produk tekstil menjadi pakaian jadi merupakan kegiatan usaha jasa penjahitan pakaian milik Mbak Nur.	Variabel independen tidak sama Usaha Jahit Baju Mbak Nur fokus pada bisnis jahit baju wanita saja.
3	Maria Natalia Pasaribu, Windi Novelija Br Kaban, Wahyu Tri Atmojo, (2025) ⁴³	Analisis Usaha Kebaya Mahasiswa Membangun Kreatifitas dan Minat Bakat	mengkaji usaha jahit kebaya yang dijalankan oleh mahasiswa sebagai salah satu bentuk kewirausahaan kreatif, dengan	Variabel independen tidak sama, Usaha jahit kebaya yang digeluti oleh para mahasiswa, yang berfokus

⁴² Moh. Samsul Arifin, Bambang Hermanto, "Analisis Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Jahit Baju Mbak Nur di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep," Jurnal Cakrawala Ilmiah, Vol. 2, No.6, (Februari 2023), h. 5.

⁴³ Maria Natalia Parasibu et, al, "Analisis Usaha Kebaya Mahasiswa Membangun Kreatifitas dan Minat Bakat" Jurnal Pengembangan dan Penelitian Pendidikan, Vol. 07, No. 2 (Mei 2025), h. 60.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunhan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

			fokus pada kendala, keuntungan, dan strategi pengembangan usaha	pada baju Kebaya.
4	Dian Rahma putri, Dwi Afriani, Hidayanti Rohimah, (2025) ⁴⁴	Pengelolaan Kain Perca Menjadi Kerajinan Tangan (Scrunchie, Bros dan Kaset)	pengelolaan kain perca oleh komunitas pengrajin perempuan di Desa Sukamaju dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis yang mencerminkan efisiensi dan kreativitas dalam memanfaatkan limbah tekstil.	mengeksplorasi pengelolaan kain perca menjadi produk kerajinan tangan berupa scrunchie, bros, dan kaset.
5	Elfiana Safitri, (2012) ⁴⁵	Pengelolaan Usaha Jahit Pakaian di Kecamatan Kampar Timur di Tinjau Menurut Ekonomi Islam	Pengelolaan usahajahit pakaian di Kecamatan Kampar Timur pada umumnya	Variabel independen sangat berbeda karena pengelolaan usahajahit

⁴⁴ Dian Rahma Putri, et al, “Pengelolaan Kain Perca Menjadi Kerajinan Tangan (Scrunchie, Bros dan Kaset)”, Jurnal Pengabdian Indonesia (JPI), Vol. 1 No. 2 Edisi (Juli 2025), h. 137.

⁴⁵ Elfina Safitri, “Pengelolaan Usaha Jahit Pakaian di Kecamatan Kampar Timur di Tinjau Menurut Ekonomi Islam” (2012), h. 5.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

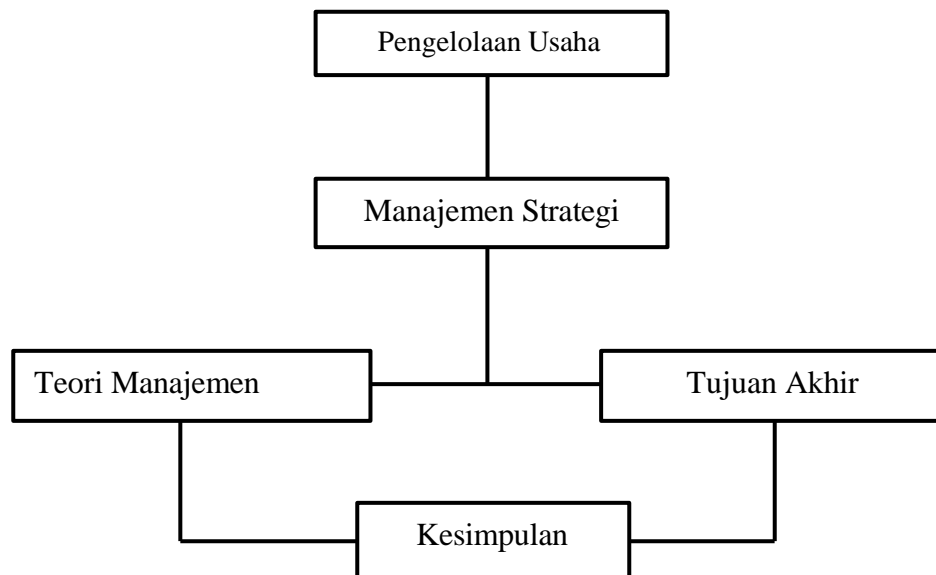
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

			sudah sesuai dengan ekonomi Islam. Namun pengusahaini masih menggunakan bank bank konvensional yang menerapkan adanya bunga kredit.	pakaian di Kecamatan Kampar Timur itu berbasis Ekonomi Islam
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------

C. Kerangka Berfikir

Gambar 2.1
Kerangka berfikir



Pengelolaan usaha merupakan fondasi utama dalam menjalankan kegiatan bisnis secara efektif dan efisien. Melalui pengelolaan yang baik, usaha dapat menetapkan arah, mengatur sumber daya, dan mengontrol

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

proses operasional. Selanjutnya, pengelolaan tersebut harus diperkuat dengan manajemen strategi agar usaha mampu beradaptasi terhadap dinamika lingkungan eksternal dan internal.

Manajemen strategi tidak dapat dilepaskan dari teori-teori manajemen, formulasi visi dan misi, hingga perencanaan strategis jangka panjang. Sementara itu, semua upaya ini diarahkan untuk mencapai tujuan akhir, yaitu meningkatkan daya saing, keberlanjutan usaha, dan kepuasan pelanggan.

Akhir dari kerangka berpikir ini adalah kesimpulan, yang merupakan hasil dari penerapan dan evaluasi seluruh proses manajerial dan strategis dalam usaha. Dengan demikian, kerangka berpikir ini menunjukkan bahwa keberhasilan suatu usaha ditentukan oleh keterpaduan antara pengelolaan internal, pemahaman strategi, penggunaan teori yang tepat, dan orientasi pada hasil akhir yang terukur.



Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif. Metodologi penelitian ini digunakan untuk menilai pengetahuan mengenai topik penelitian pada saat tertentu. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengumpulkan keterangan tentang topik penelitian dan kegiatan penelitian pada periode saat ini. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk menggambarkan seluruh data yang ada, yaitu data pada saat penelitian dilakukan.

B. Lokasi dan Objek Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat dimana penelitian akan dilakukan karena akan memudahkan pekerjaan peneliti karena lokasi tersebut digunakan untuk mengidentifikasi objek dan tujuan. Kumpeh Ilir (Mekar Sari) di Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi, menjadi lokasi penelitian ini. Selain itu, usaha rumah jahit yang menawarkan berbagai model produk jahit dan membayar upah menjahit menjadi sasaran penelitian ini.

C. Jenis dan Sumber Data Penelitian

Jenis data primer dan sekunder yang digunakan dalam penelitian ini.

1. Data Primer

Data primer adalah informasi yang dikumpulkan langsung dari sumber penelitian, tanpa menggunakan perantara apapun. Dokumentasi merupakan salah satu contoh sumber yang dimaksud. Data primer adalah informasi yang dikumpulkan peneliti langsung dari sumber aslinya. Wawancara dengan penjahit lama dan pemilik Rumah Jahit Firly Khofifah memberikan data primer.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah informasi yang secara teknis diperoleh secara langsung, yaitu melalui media perantara seperti laporan, catatan, atau bukti.

D. Teknik pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang tepat menentukan keabsahan data penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut:

1. Observasi

Salah satu cara untuk mengumpulkan informasi adalah dengan observasi, yaitu dengan terjun ke lapangan dan melihat secara langsung permasalahan yang ada di rumah menjahit. Disini penulis mengunjungi lokasi usaha rumah jahit dan mengamati langsung kegiatan menjahit guna mengumpulkan data.

2. Wawancara

Wawancara adalah upaya atau uji coba metodis untuk mendapatkan data yang kita perlukan dari seseorang. Tujuan wawancara adalah untuk mengumpulkan informasi yang lebih menyeluruh dan akurat guna menciptakan sistem baru yang memenuhi kebutuhan perusahaan. Firly Khofifah, pemilik Rumah Jahit, diwawancarai langsung oleh penulis. Untuk mendapatkan informasi mengenai Rumah Jahit Firly Khofifah yang dibutuhkan dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara.

3. Dokumentasi

Catatan peristiwa masa lalu disebut dokumentasi. Gambar atau karya besar seseorang mungkin bisa dijadikan sebagai dokumentasi. dokumentasi berupa gambar, seperti sketsa hidup, foto, dan lain sebagainya. Dokumen yang berbentuk karya seni, seperti gambar, patung, dan kreasi seni lainnya. Informasi yang

terekam dalam penelitian ini berupa gambar-gambar yang diambil oleh peneliti pada saat melakukan penelitian di Rumah Jahit Firly Khofifah Mekar Sari Kumpe Ilir.

E. Teknik Pengecekan Keabsahan Data

Memperluas pengamatan, meningkatkan ketekunan penelitian, dan triangulasi adalah beberapa prosedur yang digunakan untuk menguji keabsahan data, termasuk menilai kredibilitas atau kepercayaan data atau temuan penelitian kualitatif.

1. Perpanjangan Pengamatan

Tujuan perluasan observasi adalah untuk mengevaluasi keandalan data penelitian, yang berpusat pada penilaian data yang dikumpulkan. apakah data yang diperoleh pada pemeriksaan kedua akurat atau tidak. Peneliti harus melakukan observasi yang lebih teliti dan mendalam jika data yang dikumpulkan selama ini, setelah diverifikasi kembali dengan sumber data asli atau sumber lain, terbukti tidak akurat.⁴⁶

Keluasan, kedalaman, dan kepastian data akan memainkan peran penting dalam memperluas cakupan pengamatan ini. Hubungan antara peneliti dan narasumber akan semakin terjalin seiring dengan semakin lamanya periode observasi.

2. Meningkatkan Ketekunan

Melakukan observasi yang lebih sering dan menyeluruh merupakan tanda meningkatnya ketekunan. Dalam penelitian kualitatif, hal ini penting karena ketekunan yang tinggi berarti peneliti akan memeriksa ulang temuannya untuk memastikan keakuratannya. Jika penyelidikan lebih lanjut menemukan kesalahan, peneliti dapat



⁴⁶ Helin G. Yudawisastra, et al, “*Pengantar Metodologi Penelitian*,” (Bandung: Intelektual Manifes Media dan Penulis 2023), h. 52.

mengoreksi data untuk memberikan penjelasan yang tepat dan metodis tentang makna data. itu dicatat.⁴⁷

Dengan demikian pengamatan peneliti dapat menghasilkan kepastian data dan keakuratan data yang sistematis mengenai apa yang diamatinya. Untuk menjamin keberhasilan penelitian, proses observasi memerlukan berbagai sumber pendukung, seperti membaca referensi dari sumber yang relevan dengan temuan peneliti.⁴⁸

3. Triangulasi

Triangulasi adalah proses dimana peneliti memverifikasi keakuratan data dengan berkonsultasi dengan banyak sumber, memeriksa observasi lapangan, catatan lapangan, tinjauan literatur, dan berkonsultasi dengan sumber.

Dalam pengujian ini triangulasi dipandang secara berbeda dan pada momen yang berbeda. Triangulasi sumber, triangulasi metode pengumpulan data, dan waktu diperlukan untuk memperolehnya.⁴⁹

Triangulasi dengan teori, didasarkan pada gagasan bahwa tingkat kepercayaan pada satu atau lebih teori tidak dapat diverifikasi oleh fakta. Maka, triangulasi adalah teknik paling efektif untuk menghilangkan kesenjangan dalam bagaimana realitas dikonstruksikan dalam kerangka penelitian ketika mengumpulkan informasi tentang berbagai peristiwa dan interaksi dari berbagai perspektif.⁵⁰



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

⁴⁷ Ibrahim. "Metodelogi Penelitian Kualitatif: Panduan Penelitian Beserta Contoh Proposal kualitatif," (Bandung Alfabet, 2015). h.86.

⁴⁸ Sugiyono, "Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D", (Bandung. Alfabeta, (2017), h. 34.

⁴⁹ Ibid

⁵⁰ Lexi J. Moleong, "Metode Penelitian Kualitatif" (Bandung: PT Remaja Rosdakarya 2011), h. 327.

F. Teknik Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yaitu metodologi penelitian yang mengungkapkan situasi tertentu dengan menggambarkan kenyataan secara akurat dengan menggunakan kata-kata yang berasal dari metode untuk mengumpulkan dan mengevaluasi fakta-fakta terkait yang dikumpulkan dari peristiwa yang terjadi.⁵¹

data yang diperoleh dilapangan kemudian diolah secara deskriptif kualitatif dengan melalui tiga tahap reduksi data, yaitu:⁵²

1. Reduksi data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih informasi yang paling penting, memusatkan perhatian pada informasi tersebut, mencari pola dan tema, dan membuang informasi yang tidak relevan. Data yang dikurangi akan memudahkan peneliti mengumpulkan informasi dan menemukannya bila diperlukan, sehingga memberikan gambaran yang lebih jelas.

Reduksi data merupakan salah satu tahap penting dalam proses analisis data kualitatif. Reduksi data adalah proses memilih, memfokuskan, menyederhanakan, mengabstraksikan, dan mentransformasikan data mentah yang diperoleh dari lapangan (seperti hasil wawancara, observasi, atau dokumentasi) menjadi bentuk yang lebih terorganisir dan bermakna. Reduksi data bukan berarti menghilangkan data, melainkan menyaring informasi yang paling relevan dengan fokus penelitian.

Tujuan utama dari reduksi data adalah untuk memudahkan peneliti dalam memahami inti permasalahan serta mengidentifikasi pola, tema, atau kategori penting yang muncul dari data. Proses ini berlangsung secara terus-menerus sejak data pertama kali

⁵¹ Djam'an Satori dan Aan Komariah, "*Metodologi Penelitian Kualitatif*" (Bandung: Alfabeta, 2012) h. 25.

⁵² Sugiyono, "*Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif dan R & D*", (Bandung: Alfabeta, 2014) h. 338.

dikumpulkan hingga laporan penelitian selesai ditulis. penelitian pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly Khofifah, peneliti mereduksi data wawancara menjadi beberapa tema penting seperti perencanaan usaha, promosi, kontrol kualitas, dan kendala yang dihadapi. Dari situ ditemukan bahwa kelemahan usaha terletak pada kurangnya pengembangan media sosial, lemahnya pangsa pasar akibat lokasi yang kurang strategis, dan minimnya evaluasi terhadap mutu produk. Dengan adanya reduksi data, peneliti dapat fokus pada informasi yang paling berkaitan dengan tujuan penelitian, sehingga memudahkan dalam proses penyajian data, verifikasi, dan penarikan kesimpulan.

2. Penyajian data

Penyajian data dilakukan dari hasil pengumpulan data yang diperoleh dari wawancara, observasi, dan dokumentasi terkait akuntabilitas dan transparansi pengelolaan usaha rumah jahit Firly setelah diminimalkan. Penyajian data membuat data lebih mudah diinterpretasikan dengan mengorganisasikan dan menyusunnya dalam pola relasional. Penyajian data dalam penelitian kualitatif dapat berupa diagram alur, bagan, uraian singkat, korelasi antar kategori, dan format lainnya. Penyajian data ini bertujuan untuk memberikan gambaran nyata mengenai bagaimana pengelolaan usaha rumah jahit yang efektif dan efisien dalam jangka panjang.

3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi

Penalaran induktif digunakan untuk mendapatkan kesimpulan ini. Untuk mendapatkan kesepakatan intersubjektif dan membentuk temuan yang tegas, kesimpulan tersebut kemudian dikonfirmasi dengan meninjau dan memperdebatkan catatan lapangan. Dalam penelitian kualitatif, verifikasi dan penarikan kesimpulan merupakan tahapan penting yang tidak terpisahkan dalam proses analisis data. Verifikasi dilakukan untuk memastikan bahwa data yang telah dikumpulkan, direduksi, dan disajikan benar-benar valid, dapat



dipercaya, dan mencerminkan kondisi yang sesungguhnya di lapangan. Proses ini melibatkan pengecekan ulang terhadap hasil wawancara, observasi, dan dokumen pendukung untuk melihat konsistensi informasi dari berbagai sumber. Selain itu, peneliti menggunakan teknik triangulasi, yaitu membandingkan data dari beberapa informan atau metode yang berbeda, guna menghindari bias dan memperkuat validitas temuan.

Verifikasi juga melibatkan refleksi terus-menerus dari peneliti terhadap data dan interpretasi yang dibuat selama proses penelitian berlangsung. Setelah melalui proses verifikasi, peneliti melakukan penarikan kesimpulan. Penarikan kesimpulan merupakan tahap untuk merumuskan makna dari seluruh data yang telah dianalisis, serta menjawab rumusan masalah penelitian. Kesimpulan tidak hanya merupakan hasil akhir, tetapi juga dapat bersifat sementara dan berkembang selama proses analisis berlangsung, seiring dengan masuknya data baru atau pendalaman makna tertentu.

Dalam konteks pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly Khofifah, kesimpulan diperoleh dari pengamatan dan wawancara terhadap pemilik, pelanggan, dan pesaing. Peneliti menemukan bahwa usaha ini memiliki beberapa kelemahan, seperti kurangnya pemanfaatan media sosial untuk promosi, lokasi usaha yang kurang strategis sehingga menyulitkan dalam menjangkau pasar yang lebih luas, serta lemahnya evaluasi terhadap pengawasan kualitas produk. Kesimpulan ini menunjukkan bahwa pengelolaan usaha masih memerlukan pembenahan agar mampu bersaing dan berkembang secara optimal di tengah persaingan industri jahit rumahan.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

BAB IV

GAMBARAN UMUM DAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum dan Objek Penelitian

1. Sejarah Singkat Desa Mekar Sari, Kecamatan Kumpeh Ilir, Kabupaten Muaro Jambi

Desa Mekar Sari merupakan salah satu desa yang berada di Desa Mekar Sari awalnya dikenal dengan sebutan Unit Pemukiman Transmigrasi Kumpeh II (UPT Kumpeh II), berdiri sekitar tahun 1986, sebagai bagian dari program transmigrasi di mana sebagian besar penduduknya datang dari Pulau Jawa. Seiring waktu, UPT ini berkembang menjadi Desa Mekar Sari secara administratif dan resmi menjadi salah satu desa di Kecamatan Kumpeh, Kabupaten Muaro Jambi.

Desa Mekar Sari termasuk satu dari enam belas desa yang terbentuk pada saat awal pembentukan Kabupaten Muaro Jambi berdasarkan Undang-Undang Nomor 54 Tahun 1999, pemekaran dari Kabupaten Batang Hari. Beberapa waktu kemudian, Desa Mekar Sari mengalami pemekaran wilayah administratif ketika dibentuk Desa Maju Jaya sebagai desa baru yang merupakan pemekaran dari Mekar Sari. Hal ini dilakukan berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Muaro Jambi Nomor 10 Tahun 2018.

Geografisnya, Desa Mekar Sari memiliki luas wilayah ± 1.798 hektar dengan tipe lahan yang terdiri dari lahan usaha, pekarangan, fasilitas umum, dan lainnya. Wilayah ini sebelumnya banyak bergantung pada pertanian tanaman pangan dan tanaman spesifik seperti pala wijia, serta jagung, terutama saat kondisi iklim dan drainase masih mendukung. Namun, karena wilayahnya relatif rendah dan sering terdampak banjir dari Sungai Batanghari, tanaman pangan menjadi kurang stabil, dan banyak petani beralih ke tanaman yang lebih tahan

terhadap kondisi tersebut seperti kelapa sawit di lahan rendah dan karet di lahan tinggi.

Desa Mekar Sari berada di bagian selatan Kabupaten Muaro Jambi. Secara administratif dan geografis batas-batasnya adalah:

- Sebelah Utara berbatasan dengan PT Makin Group,
- Sebelah Selatan dengan Desa Pulau Mentaro,
- Sebelah Timur dengan Desa Betung,
- Sebelah Barat dengan Desa Teluk Raya.

Pusat pemerintahan desa berkedudukan di RT 07 Dusun II (SK 6 Kiri), yang menjadi pusat pelayanan pemerintahan dan administrasi desa. Seiring perkembangan, Desa Mekar Sari terus mengalami perubahan sosial dan ekonomi, terutama sebagai akibat dari kegiatan perkebunan kelapa sawit yang membawa dampak terhadap pola mata pencaharian dan budaya masyarakat setempat.

2. Sejarah Rumah Jahit Firly Khofifah Desa Mekar Sari Kumpeh Ilir

Rumah Jahit Firly Khofifah berdiri pada awal tahun 2021 di Desa Mekar Sari, Kecamatan Kumpeh Ilir, Muaro Jambi, didirikan oleh Firly Khofifah, seorang ibu rumah tangga yang belajar menjahit secara otodidak. Berawal dari jasa permak dan pembuatan seragam sekolah, usaha ini berkembang dengan modal pribadi dan bantuan keluarga, menggunakan satu mesin jahit manual di teras rumah. Seiring waktu, pesanan baju pesta, gamis, dan kebaya meningkat, terutama menjelang lebaran dan hajatan.

Namun, usaha ini menghadapi kendala dalam pengelolaan karena pencatatan pesanan dan keuangan masih manual, pembagian tugas belum jelas, dan manajemen waktu kurang efektif sehingga sering terjadi keterlambatan pesanan. Promosi juga terbatas pada mulut ke mulut tanpa pemanfaatan media sosial, sementara Firly belum pernah mengikuti pelatihan menjahit atau manajemen usaha. Meski demikian, berkat ketekunan dan pelanggan setia, Rumah Jahit Firly tetap bertahan dan memiliki peluang besar untuk berkembang menjadi usaha desa yang lebih maju jika sistem manajemen dan strategi pemasarannya diperbaiki.





UNIVERSITAS ISLAM
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

3. Profil Rumah Jahit Firly Khofifah

Rumah Jahit Khofifah adalah usaha mikro di bidang jasa jahit dan konveksi yang berdiri sejak 2021 di Desa Mekar Sari, Kecamatan Kumpeh Ilir, Muaro Jambi. Didirikan oleh Firly Khofifah yang memiliki minat menjahit sejak muda, usaha ini awalnya melayani permak pakaian dan pesanan dari tetangga sebelum berkembang menjadi penyedia jahitan gamis, kebaya, blouse, dan seragam. Berkat kualitas jahitan yang rapi dan pelayanan ramah, usaha ini mendapat kepercayaan masyarakat sekitar. Namun, tantangan masih ada dalam manajemen, promosi digital, serta pengelolaan tenaga kerja dan keuangan. Meski begitu, Firly terus berupaya memperbaiki sistem usaha dan meningkatkan kualitas layanan secara berkelanjutan.

a) Visi Rumah Jahit Firly Khofifah

Menjadi rumah jahit yang profesional, terpercaya, dan berkualitas dalam menyediakan layanan jahit serta menjadi pusat pemberdayaan perempuan desa melalui pelatihan dan penciptaan lapangan kerja.

b) Misi Rumah Jahit Firly Khofifah

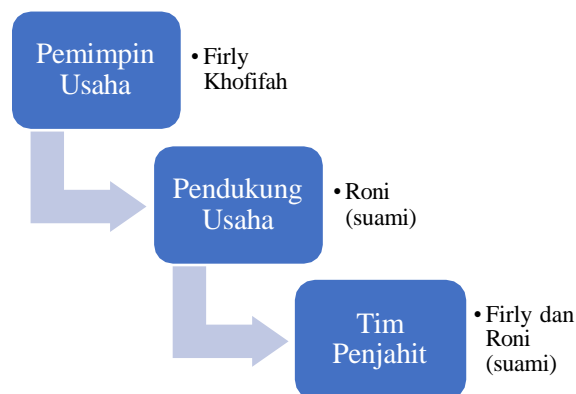
1. Menyediakan layanan jahit dengan hasil berkualitas tinggi dan tepat waktu.
2. Menjalin hubungan yang baik dan komunikatif dengan pelanggan.
3. Meningkatkan keterampilan tenaga kerja melalui pelatihan dan pendampingan rutin.
4. Menerapkan sistem manajemen usaha yang tertib dan transparan.
5. Mengembangkan strategi pemasaran yang adaptif berbasis media digital.
6. Memberikan kontribusi nyata dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat, khususnya perempuan.

7. Menjalani kerja sama dengan pihak-pihak terkait untuk pengembangan usaha secara berkelanjutan.
8. Mengedepankan etika kerja dan kejujuran dalam setiap aktivitas usaha.
9. Mendorong inovasi desain dan model pakaian yang sesuai tren dan kebutuhan pelanggan.
10. Mewujudkan lingkungan kerja yang sehat, produktif, dan ramah perempuan.

4. Struktur Organisasi Rumah Jahit Firly Khofifah

Gambar 4.1

Struktur Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly Khofifah



Sumber: data observasi

- 1) Firly Khofifah – Pimpinan Usaha & Penjahit Utama
 - Posisi tertinggi dalam struktur, menunjukkan bahwa Firly adalah pemilik sekaligus pelaksana utama usaha.
 - Bertanggung jawab atas penerimaan dan pencatatan pesanan pelanggan
 - Desain model pakaian
 - Proses menjahit dan finishing
 - Menjaga relasi dan komunikasi dengan pelanggan



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

- Mengatur jadwal pengerjaan

2) Roni (suami) – Pendukung Usaha / Asisten Operasional

- Posisi di bawah Firly, menunjukkan peran pendamping dan pendukung.
- Bertugas membantu pengelolaan bahan (belanja kain, alat jahit)
- Antar-jemput hasil jahitan ke pelanggan atau ke toko kain
- Pemasaran online (jika ada)
- Administrasi ringan (pencatatan keuangan, pembukuan)
- Dukungan logistik dan motivasi kerja

B. Hasil Penelitian

Sebelum menyajiakan hasil penelitian ini, peneliti akan terlebih dahulu menjelaskan tahapan penelitian yang dilakukan. Penelitian ini dimulai dengan memperoleh izin penelitian dari Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI) yang diajukan kepada Rumah Jahit Firly Khofifah di Mekar Sari Kumpeh Ilir. Setelah izin penelitian diperoleh, peneliti bertemu dengan pemilik usaha Rumah Jahit yaitu Firly Khofifah dan mulai penelitian dengan melakukan wawancara.

Sebelum masuk kebangian wawancara peneliti akan menjelaskan hasil observasi yang telah dilakukan. Hasil observasi ini mengungkap bahwa Rumah Jahit berlokasi di Mekar Sari Kumpeh Ilir. Daerah sekitar yang mayoritas masyarakatnya adalah seorang petani, serta merupakan desa yang ramai penduduk.



Tabel 4.1
Tabel Rincian Modal Usaha Jahit Firly Khofifah

No	Nama barang/ Kebutuhan	Kisaran harga	Keterangan pengguna
1.	Mesin jahit portabel	2.000.000- 4.000.000	Mesin utama untuk menjahit pakaian.
2	Mesin obras	3.000.000- 5.000.000	Untuk merapikan jahitan tepi kain agar lebih rapi dan kuat
3	Sertika uap	1.000.000- 2.500.000	Untuk merapikan hasil jahitan sebelum diserahkan ke pelanggan
4	Meja potong kain	5.00.000- 1.500.000	Meja besar untuk memotong kain dengan rapi
5	Alat Ukur (Meteran Penggaris)	50.000- 1.00.000	Untuk mengukur badan pelanggan dan kain
6	Gunting Kain	1.00.000- 250.000	Alat potong utama agar hasil potongan kain rapi.
7	Benang Jahit Beragam Warna	200.000- 500.000	stok benang berbagai warna untuk mencocokkan dengan kain.
8	Jarum Jahit Mesin dan Tangan	50.000- 100.000	Stok jarum cadangan untuk berbagai jenis kain.
9	Kain Stok Barang	1.000.000- 2.000.000	Sebagai contoh bahan atau untuk latihan.
10	Alat Promosi	300.000- 1.000.000	Untuk promosi usaha dan menarik pelanggan baru.
11	Buku Catatan Administrasi	20.000- 50.000	Untuk mencatat pesanan dan keuangan

Sumber: data observasi peneliti

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Modal utama usaha jahit tidak hanya untuk membeli mesin dan alat produksi, tetapi juga meliputi biaya untuk mendukung oprasional, kualitas pelayanan, hingga promosi usaha. Dengan perencanaan modal yang matang, usaha jahit seperti Rumah Jahit Firly dapat berjalan lebih efektif, terkontrol dan berkembang lebih cepat.

Semakin rumit model pakaian dan semakin banyak detil (bordir, payet, kombinasi bahan), harga jasa jahit semakin tinggi. Semakin sederhana modelnya, maka harga jahit lebih murah karena pengerjaan lebih cepat dan lebih mudah. Tingkat keahlian penjahit, bahan kain yang digunakan, serta banyaknya fitting tambahan juga mempengaruhi harga. Rumah Jahit seperti Firly Khofifah perlu mempertimbangkan semua faktor ini dalam menentukan harga, supaya jasa yang diberikan sesuai dengan kualitas kerja dan waktu yang dihabiskan.

Tabel 4.2
Rincian Harga Jahit Sesuai Tingkat Kesulitan

No	Jenis Pakaian/ Tingkat Kesulitan	Kisaran Harga (Rp)	Keterangan Pengerjaan
1	Baju sederhana (kaos, daster biasa)	50.000-100.000	Potongan simpel, sedikit sambungan, tanpa banyak detail
2	Baju wanita casual (blouse, tunik)	100.000-150.000	Potongan lebih rapi, dan kerah sederhana.
3	Baju pria casual (kemeja polos)	120.000-250.000	Membutuhkan detail kerah, manset, dan kancing.
4	Gamis sederhana	150.000-300.000	Gamis model lurus, cutting tidak terlalu rumit.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

5	Gamis pesta/ baju pesta wanita	250.000-500.000	Banyak detail seperti bordir, payet, kombinasi bahan, model bertingkat.
6	Baju pengantin sederhana	600.000-1.500.000	Diperlukan fitting berulang, detail bordir/ payet mewah.
7	Set seragam (baju + celana/ rok)	150.000-400.000	Setelan kerja, sekolah, perlu ukuran pas dan potongan rapi.
8	Jas pria (jas formal)	500.000-1.000.000	Tingkat kesulitan tinggi, banyak fitting, kerapian detail tinggi.
9	Permak ringan (perpendek/ perkecil)	20.000-50.000	Modifikasi sederhana seperti mengecilkan pinggang, memendekan celana.

Sumber: data observasi peneliti

Harga tergantung bahan (bahan tipis, tebal, elastis punya tingkat kesulitan berbeda). Semakin banyak detail, kombinasi bahan, dan permintaan model rumit, semakin tinggi biaya jahit. Harga bisa berbeda tergantung pengalaman dan kualitas hasil jahit masing-masing rumah jahit. Semakin rumit model pakaian dan semakin banyak detail (bordir, payet, kombinasi bahan), harga jasa jahit semakin tinggi. Semakin sederhana modelnya, maka harga jahit lebih murah karena pengerjaan lebih cepat dan lebih mudah. Tingkat keahlian penjahit, bahan kain yang digunakan, serta banyaknya fitting tambahan juga mempengaruhi harga. Rumah Jahit seperti Firly Khofifah perlu mempertimbangkan semua faktor ini dalam menentukan harga, supaya jasa yang diberikan sesuai dengan kualitas kerja dan waktu yang dihabiskan.

C. Analisis Hasil Penelitian

1. Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly

a. Perencanaan

Perencanaan yang dilakukan Ibu Firly Khofifah selaku pemilik usaha, diketahui bahwa sebelum memulai Rumah Jahit Firly, beliau terlebih dahulu melakukan perencanaan sederhana. Langkah pertama adalah melihat peluang pasar di sekitar lingkungan tempat tinggal, seperti kebutuhan akan seragam, kebaya, dan baju pesta. Firly juga mempertimbangkan keterampilannya dalam menjahit serta peralatan yang sudah dimiliki.

Ia menyusun kebutuhan dasar seperti mesin jahit, benang, dan ruang kerja di rumah. Karena keterbatasan modal, Firly memanfaatkan alat-alat yang sudah ada dan menata ruangan kecil agar nyaman bagi pelanggan. Ia juga mencatat pesanan dalam buku tulis sejak awal sebagai bagian dari pengelolaan usaha.

Dalam menentukan harga, Firly membandingkan dengan penjahit lain di desa agar tidak terlalu mahal, namun tetap menguntungkan. Ia menyadari bahwa perencanaan awal penting agar usaha tidak berjalan asal-asalan dan bisa berkembang meski dimulai dari kecil.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Sakdurunge miwiti usaha jahit, aku wis nyiapke kabeh kanthi mateng. Dheweke sinau kerja ning tempat jahit liya kanggo nambah pengalaman. Bar kuwi, dheweke survei pasar lan ngerti yen wong-wong luwih seneng njahit tinimbang tuku klambi jadi. Modal dikumpul sethithik-sethithik karo bantuan kulawarga. Usaha diwiwiti saka ruang tamu sing ditata rapi, nganggo jeneng “Rumah Jahit Firly Khofifah” ben gampang dielingi. aku nggawe cathetan pesanan tertib lan ngajak bojone, bantu promosi liwat WhatsApp, Facebook, lan



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

rekomendasi tangga. Prinsipe, kudu wani miwiti, terus sinau, lan ora gampang nyerah.

”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa sebelum memulai usaha jahit, Mbak Firly telah melakukan berbagai langkah perencanaan yang matang. Mbak Firly memulai usahanya dengan belajar menjahit lewat kursus, lalu melakukan observasi pasar untuk memahami kebutuhan masyarakat. Setelah itu, ia menghitung modal sesuai kemampuan dan memilih membuka usaha di rumah agar efisien. Usahanya diberi nama Rumah Jahit Firly Khofifah dengan sistem pencatatan pesanan yang tertib. Bersama suaminya, Roni, ia mengelola usaha dan mempromosikannya lewat media sosial serta jaringan sekitar. Langkah-langkah tersebut menunjukkan bahwa usahanya dibangun dengan perencanaan matang, kerja keras, dan semangat belajar tinggi.

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan Firly Khofifah, selaku pemilik Rumah Jahit Firly, terungkap bahwa ia menyadari pentingnya mengikuti perubahan tren mode dan selera pelanggan sebagai bagian dari strategi pengelolaan usahanya. Meskipun usahanya berada di desa, Firly tidak menutup mata terhadap perkembangan model pakaian yang terus berubah, terutama karena pengaruh media sosial dan pesanan pelanggan yang semakin beragam.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Rencanaku yo jelas, aku kudu terus ngikuti tren. Saben ono model anyar, tak pelajari, tak coba jahit dewe. Aku yo seneng ndelok YouTube, Instagram, utawa nyimak pesenan pelanggan sing unik-unik. Nek perlu, tak takoni langsung, “Pengin model koyo ngopo, Mbak?” Kuwi ben aku iso nyesuai karo selera



UNIVERSITAS ISLAM
SULTHAN THAHA, JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

wong. Pokoke ora boleh mandeg sinau, ben usahaku tetep digoleki wong”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, mbak Firly memiliki rencana yang jelas dalam menghadapi perubahan tren mode dan kebutuhan pelanggan. Ia berkomitmen untuk terus belajar, mengikuti perkembangan model terbaru, dan terbuka terhadap keinginan serta masukan dari pelanggan. Dengan sikap adaptif dan semangat belajar yang tinggi, usaha jahitnya dapat terus berkembang dan tetap diminati oleh banyak orang.

Dengan perencanaan seperti ini, pesaing berusaha mempertahankan pelanggannya dan bahkan menarik pelanggan dari usaha jahit lain. Maka dari itu, memahami perencanaan pesaing penting untuk dijadikan bahan evaluasi dan pengembangan usaha sendiri.

Berdasarkan wawancara dengan Mbak Amel selaku pesaing usaha jahit Firly mengatakan bahwa:

“aku ora sembarangan miwiti usaha jahit. Dheweke nyiapake modal lan perlengkapan lengkap, riset pasar kanggo ngerti kebutuhan pelanggan, lan nyetel rega sing pas. Lokasi usaha dipilih sing strategis, pesenan dicathet rapi, lan jadwal kerja diatur supaya lancar. Promosi ditindakake liwat rekomendasi pelanggan lan media sosial. Intine, dheweke njaga kualitas jahitan, ngatur manajemen kanthi apik, lan terus sinau tren anyar supaya usahane tetep maju lan bisa saingan”.

Penjelasan wawancara diatas Mbak Amel mengatakan bahwa, Mbak Amel nyiapake usaha jahit kanthi mateng, saka nyusun modal lan peralatan, ngerti kebutuhan pasar, nganti netepake rega saingan. Dheweke milih lokasi strategis, nggawe catetan lan jadwal kerja sing rapi. Promosi dilakoni lewat rekomendasi pelanggan lan media sosial. Kunci suksesé ana ing njaga kualitas, manajemen apik, lan terus nganyari tren supaya tetep unggul ing persaingan.



UNIVERSITAS ISLAM
SULTHAN THAHA, JAMBI
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Kunci menghadapi pesaing adalah memberikan nilai lebih kepada pelanggan (*customer value*), yaitu melalui kualitas, kenyamanan, dan pengalaman pelayanan yang memuaskan. Membangun hubungan jangka panjang dengan pelanggan juga menjadi strategi penting agar mereka tetap setia meskipun ada banyak pilihan di pasar.

“Aku ngadhepi pesaing kanthi sabar lan fokus ning kualitas jahitan supaya pelanggan tetep percaya. Sanajan ana sing nawarake rega murah, aku tetep njaga mutu lan terus sinau model anyar. Aku uga njaga hubungan apik karo pelanggan, nampa kritik, lan sesekali menehi diskon kanggo pelanggan setia. Aku yakin yen kejujuran, konsistensi, kerja keras, lan doa dadi kunci supaya usaha tetep maju lan kuat ngadhepi pesaing”.

Penjelasan wawancara diatas Mbak Amel mengatakan bahwa, Mbak Amel menghadapi pesaing dengan sabar dan fokus pada menjaga kualitas jahitan agar pelanggan tetap percaya. Ia terus belajar model dan teknik baru untuk tidak ketinggalan tren, serta aktif membangun hubungan baik dengan pelanggan. Mbak Amel juga siap memberikan diskon kecil untuk pelanggan setia sebagai bentuk apresiasi. Pendekatan konsisten, jujur, kerja keras, dan doa menjadi kunci keberhasilannya dalam bersaing dan mempertahankan usaha jahitnya.

Berdasarkan hasil wawancara dan uraian yang telah dijabarkan, dapat disimpulkan bahwa keberhasilan dan keberlanjutan usaha jahit skala rumahan sangat ditentukan oleh kualitas perencanaan awal, kemampuan dalam mengidentifikasi peluang pasar, serta kemauan untuk terus beradaptasi terhadap perubahan dan tantangan.

Mbak Firly Khofifah, selaku pemilik Rumah Jahit Firly, menunjukkan bahwa perencanaan usaha yang dilakukan sejak awal memiliki peran penting dalam membentuk pondasi usaha yang kuat.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Langkah-langkah seperti memperdalam keterampilan menjahit melalui pengalaman kerja dan latihan mandiri, observasi terhadap kebutuhan pasar di sekitar, perhitungan modal secara realistis, serta pemanfaatan ruang rumah sebagai tempat usaha menunjukkan bahwa usaha ini dibangun atas dasar pemikiran dan strategi yang terukur, meskipun bersifat sederhana. Selain itu, sistem pencatatan pesanan, kerja sama dengan suami, dan promosi melalui media sosial serta jaringan pertemanan juga membuktikan bahwa pengelolaan yang rapi dan komunikasi yang baik menjadi faktor pendukung dalam mempertahankan kepuasan pelanggan.

Dalam menghadapi perubahan tren mode, Mbak Firly bersikap proaktif. Ia terus memantau tren pakaian terbaru melalui media sosial dan interaksi dengan pelanggan. Hal ini menegaskan bahwa kemampuan beradaptasi dan belajar secara berkelanjutan merupakan strategi penting untuk menjaga relevansi usaha di tengah selera pasar yang dinamis.

Sementara itu, pesaing utama, yakni Mbak Amel, juga menunjukkan karakteristik wirausaha yang kuat. Ia memulai usahanya dengan perencanaan matang, seperti menyiapkan modal dan alat lengkap, menentukan harga yang kompetitif, serta memilih lokasi usaha yang strategis. Sistem kerja yang teratur, pencatatan pesanan yang rapi, dan promosi berbasis testimoni pelanggan memperlihatkan bahwa manajemen usaha yang disiplin turut mendukung keberhasilan jangka panjang.

Dalam menghadapi persaingan, baik Mbak Firly maupun Mbak Amel sama-sama tidak terjebak dalam persaingan harga murah. Keduanya lebih memilih menjaga kualitas jahitan sebagai nilai jual utama. Namun, strategi mereka berbeda Mbak Firly lebih fokus pada komunikasi hangat dan pelayanan personal di lingkungan desa, sedangkan Mbak Amel cenderung menggunakan



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

pendekatan profesional dengan promosi aktif di media sosial dan pengelolaan sistem kerja yang lebih modern.

Secara keseluruhan, perencanaan yang baik, pengelolaan usaha yang konsisten, serta sikap adaptif terhadap perubahan dan pesaing adalah tiga kunci utama dalam mempertahankan dan mengembangkan usaha jahit rumahan. Dengan semangat belajar, ketekunan, dan fokus pada kepuasan pelanggan, baik Rumah Jahit Firly maupun usaha jahit milik Mbak Amel mampu bertahan di tengah persaingan usaha yang semakin kompleks.

b. Pengorganisasian

Dalam mengelola Rumah Jahit Firly, pembagian tugas antara Firly Khofifah sebagai pemilik usaha dan Roni, suaminya, menjadi bagian penting dari pengorganisasian kerja yang sederhana namun efektif. Berdasarkan hasil wawancara, terungkap bahwa meskipun usaha jahit ini dijalankan dari rumah dan berskala kecil, Firly dan Roni memiliki pola kerja yang saling melengkapi dan mendukung satu sama lain.

Firly lebih banyak bertanggung jawab pada pekerjaan inti, yaitu kegiatan menjahit, melayani pelanggan yang datang, mencatat pesanan secara manual di buku tulis, menentukan desain dan model jahitan, serta mengatur waktu penyelesaian. Ia juga bertugas memastikan kualitas hasil jahitan sesuai dengan permintaan pelanggan sebelum diserahkan.

Sementara itu, Roni mengambil peran sebagai pendukung utama dalam hal-hal yang bersifat teknis dan promosi. Ia membantu melakukan pengantaran pakaian ke pelanggan yang tidak bisa datang langsung, mempromosikan hasil jahitan Firly melalui media sosial seperti Facebook dan WhatsApp, serta sering terlibat dalam komunikasi dengan pelanggan secara daring. Selain itu, Roni juga ikut membantu saat ada kebutuhan mendesak, seperti memperbaiki mesin jahit ringan atau membeli perlengkapan jahit tambahan.



Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Yo, aku karo Roni wis sepakatan mbagi tugas sing jelas ben ora tumpang tindih. Aku fokus nang jahitan sing butuh ketelitian, ben hasil rapih. Roni luwih ngurusi administrasi, catet pesenan, ngatur jadwal, lan nganter-antar jahitan neng pelanggan. Nek aku lagi kebanjiran kerjaan, Roni siap bantu motong kain utawa jahit sing simpel. Kadang-kadang dheweke yo bantu ngebersihin ruang jahit lan nyiapke bahan. Pokoke, kita kerja bareng, saling bantu, ben usaha iso maju lan ora mumet. Kerjasama kita kuwi kunci biar lancar”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, Mbak Firly dan suaminya, Roni, membagi tugas secara jelas dan saling melengkapi. Mbak Firly fokus pada pekerjaan menjahit yang membutuhkan ketelitian, sementara Roni mengurus administrasi, pencatatan pesanan, pengaturan jadwal, serta pengantaran jahitan kepada pelanggan. Selain itu, Roni juga membantu tugas-tugas lain seperti memotong kain, menjahit yang sederhana, dan membersihkan tempat usaha saat dibutuhkan. Kerja sama yang baik dan saling mendukung ini menjadi kunci kelancaran dan keberhasilan usaha jahit mereka.

Berdasarkan wawancara dengan Roni selaku pendukung usaha jahit mengatakan bahwa:

“Aku iku pancen dadi partner kerja sing setya. Dheweke luwih fokus ngurus pesenan, catet jadwal, lan ngatur administrasi ben aku iso konsen jahit. Nek lagi rame, Roni siap bantu motong kain utawa jahit sing gampang-gampang. Dheweke yo kerep bantu nganter jahitan neng pelanggan lan promosi usaha kuwi neng tonggo-tonggo. Kadang nek aku kesel, aku yo nyemangati lan nemenke suasana supaya aku iso tetep semangat. aku uga bantu ngebersihin ruang jahit lan nyiapke



bahan, ben kabeh kerjaan luwih lancar. Kerja tim kita yo saling melengkapi, nek aku fokus nang teknik jahit, aku urus bagian operasional lan pemasaran. Pokoke, tanpa bantuan, aku ora iso ngelola usaha jahit iki sendirian. Kerjasama sing solid kuwi dadi kunci sukses usaha kita”.

Penjelasan wawancara diatas Mas Roni mengatakan bahwa, Mas Roni berperan penting dalam kerja tim dengan membantu mengatur pesanan, administrasi, dan jadwal agar Mbak Firly bisa fokus menjahit. Ia juga membantu tugas-tugas lain seperti memotong kain, menjahit yang sederhana, mengantar pesanan, serta melakukan promosi. Selain itu, Roni memberikan dukungan moral dan membantu menjaga kebersihan serta persiapan bahan. Kerjasama yang solid dan saling melengkapi antara Mbak Firly dan Roni menjadi kunci keberhasilan usaha jahit mereka.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha dan Roni sebagai pendukung utama dalam pengelolaan Rumah Jahit Firly, dapat disimpulkan bahwa pembagian kerja yang jelas dan terorganisir menjadi salah satu kunci keberhasilan usaha ini. Firly berfokus pada pekerjaan inti berupa proses menjahit yang membutuhkan ketelitian dan kreativitas, sementara Roni menangani aspek pendukung seperti administrasi, pencatatan pesanan, pengaturan jadwal, pengantaran hasil jahitan, hingga promosi usaha.

Selain itu, Roni juga berperan aktif dalam membantu pekerjaan teknis ringan seperti memotong kain, menjahit sederhana, serta menjaga kebersihan ruang kerja. Kerjasama ini tidak hanya bersifat teknis, tetapi juga emosional, di mana Roni turut memberikan dukungan semangat dan suasana kerja yang kondusif bagi Firly. Sinergi yang harmonis ini menciptakan sistem kerja keluarga yang saling melengkapi, efisien, dan fleksibel, sehingga mampu mempertahankan kelangsungan dan perkembangan usaha



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

meskipun dengan sumber daya yang terbatas. Pembagian tugas yang seimbang dan komunikasi yang baik antara Firly dan Roni menjadi fondasi kuat dalam pengelolaan usaha jahit skala rumah tangga yang produktif dan berkelanjutan.

c. Pergerakan

strategi promosi yang mereka lakukan dalam pengelolaan Rumah Jahit Firly bersifat sederhana namun cukup efektif untuk menarik perhatian pelanggan di lingkungan sekitar. Firly dan Roni menyadari bahwa usaha jahit yang mereka jalankan berada di kawasan pedesaan, sehingga pendekatan promosi yang digunakan lebih banyak mengandalkan kedekatan sosial, media digital yang mudah dijangkau, serta kualitas pelayanan sebagai daya tarik utama.

Firly menjelaskan bahwa sejak awal membuka usaha, ia memanfaatkan media sosial seperti Facebook dan WhatsApp untuk mengenalkan hasil jahitan tetapi ia tidak rutin mengunggah foto-foto karya jahitannya sosial media. Sehingga informasi mengenai keberadaan Rumah Jahit Firly tidak dapat tersebar dengan cepat dan sulit menjangkau calon pelanggan yang belum mengenal usaha tersebut. Selain itu, Firly hanya mengajak tetangga dan kerabat untuk mencoba jasanya dan meminta mereka membantu menyebarkan informasi kepada kenalan lainnya.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Yo, caraku ngenalake usaha jahit kuwi nganggo cara sing sederhana tapi efektif. Aku mulai promosi lewat grup WhatsApp tonggo lan keluarga, tak sebar kabar nek aku buka usaha jahit. Aku uga pake Facebook lan Instagram kanggo nuduhake hasil jahitan sing wis tak garap, ben wong liya iso ndelok langsung. Kadang aku ngajak tonggo sing wis tau jahit nengku kanggo rekomendasi, ben pelanggan anyar percaya



UNIVERSITAS ISLAM
SULTAN THAHA JAMBI
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

karo kualitasku. Nek ana acara kampung, aku melu pameran kecil-kecilan ben usaha kuwi dikenal luwih akeh wong. Aku ora sungkan gawe diskon cilik kanggo pelanggan anyar, supaya mereka kepincut nyoba. Roni bojoku yo bantu promosi, kadang nganter brosur utawa ngomongke usaha ku ke kanca-kancane. Aku yakin, promosi sing konsisten lan jujur kuwi penting ben usaha iso maju. Pokoke, aku manut karo cara sederhana tapi tetep serius lan rajin supaya pelanggan anyar terus nambah”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, Mbak Firly mempromosikan rumah jahitnya dengan cara sederhana namun konsisten, seperti memanfaatkan grup WhatsApp, media sosial seperti Facebook dan Instagram, serta mengandalkan rekomendasi dari pelanggan lama. Ia juga aktif mengikuti acara lokal untuk memperluas jaringan dan menawarkan diskon kecil kepada pelanggan baru. Dukungan suami dalam menyebarkan informasi juga membantu memperluas jangkauan promosi. Pendekatan yang jujur, rajin, dan konsisten ini menjadi kunci keberhasilan dalam menarik pelanggan baru.

Berdasarkan wawancara dengan Roni selaku pendukung usaha jahit mengatakan bahwa:

“Tugasku yo bantu promosi nang tonggo lan grup online. Aku sering ngirim foto hasil jahitan lan info promo nang grup-grup warga. Yen ono pelanggan sing tak antar jahitane, tak jaluk sek feedback ben ngerti kepuasan wong-wong. Pokoke aku lan Firly bareng-bareng golek cara ben usaha iki dikenal luwih akeh wong.”

Penjelasan tersebut menunjukkan bahwa promosi yang dilakukan oleh Firly dan Roni bersifat kolaboratif dan memanfaatkan kekuatan jaringan sosial serta teknologi komunikasi sederhana. Selain promosi digital, pendekatan personal juga tetap



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

diutamakan, seperti dengan memberikan pelayanan yang ramah, menjamin kualitas hasil jahitan, dan memberikan solusi jika ada komplain dari pelanggan.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah disampaikan, dapat disimpulkan bahwa promosi dalam pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly dilakukan secara sederhana namun efektif, dengan memanfaatkan kekuatan jaringan sosial dan media digital yang terjangkau. Firly Khofifah sebagai pemilik usaha memanfaatkan media sosial seperti WhatsApp dan Facebook untuk menampilkan hasil jahitan dan menarik perhatian calon pelanggan, sementara Roni mendukung dengan memperluas jangkauan promosi melalui komunikasi langsung dan pengelolaan komunikasi digital.

Mereka tidak hanya mengandalkan promosi berbasis visual dan informasi, tetapi juga membangun relasi yang baik dengan pelanggan, mendorong promosi dari mulut ke mulut, serta menjaga kualitas dan kepuasan layanan sebagai bagian dari strategi promosi berkelanjutan. Kolaborasi yang solid antara Firly dan Roni dalam upaya promosi ini menunjukkan bahwa keberhasilan usaha tidak semata bergantung pada biaya iklan, tetapi pada kreativitas, kerja sama, dan konsistensi dalam membangun kepercayaan pelanggan. Dengan pendekatan ini, Rumah Jahit Firly mampu tumbuh dan dikenal oleh masyarakat sekitar meskipun berada di wilayah desa dengan keterbatasan akses pemasaran konvensional.

d. Pengawasan

Mencatat pesanan pelanggan berguna untuk memastikan semua detail pesanan tercatat dengan jelas, pemilik Rumah Jahit Firly, diketahui bahwa pencatatan pesanan dilakukan secara manual menggunakan buku tulis sejak awal usaha berdiri. Setiap pesanan dicatat lengkap dengan nama pelanggan, jenis jahitan, ukuran, dan tanggal selesai. Firly mengawasi langsung proses pencatatan ini untuk memastikan tidak ada pesanan yang terlewat. Ia juga



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

menyesuaikan jadwal pengerjaan agar tepat waktu. Suaminya, Roni, turut membantu memeriksa ulang catatan dan mengingatkan jika ada pesanan mendekati tenggat. Sistem ini dinilai sederhana namun efektif menjaga ketertiban dan kepercayaan pelanggan.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Aku nganggo sistem catetan manual nganggo buku khusus. Saben ana pesenan mlebu, tak tulis rinci nang buku, mulai jeneng pelanggan, model sing dipesen, ukuran, bahan, lan tanggal pesenan. Aku uga catet kapan jadwal rampunge ben ora kelalen. Sistem iki sederhana tapi efektif, iso nggawe aku ora kleru utawa lali pesenan sing kudu dikerjain. Nek perlu, aku koreksi ulang catetan kuwi bareng bojoku, Roni”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, Mbak Firly menggunakan sistem pencatatan pesanan secara manual dengan buku khusus. Setiap pesanan dicatat secara rinci mulai dari nama pelanggan, model, ukuran, bahan, hingga tanggal masuk dan jadwal penyelesaian. Sistem sederhana ini sangat efektif membantu mengatur pesanan dengan rapi dan mencegah kesalahan atau kelupaan, sehingga proses produksi dapat berjalan lancar.

Pengaturan Waktu Produksi dan Penyelesaian yang dimaksud membagi waktu adalah mengatur dan menyusun jadwal kegiatan agar setiap tugas bisa diselesaikan dengan efisien dan tepat waktu. Firly membuat jadwal harian berdasarkan jumlah pesanan dan tingkat kesulitan jahitan. Ia membagi waktu antara menjahit, konsultasi dengan pelanggan, dan mengatur istirahat agar tidak kelelahan. Roni, suaminya, juga membantu mengingatkan jadwal dan mengantarkan pesanan sesuai tenggat waktu. Dengan pengaturan waktu yang disiplin, Firly mampu menyelesaikan pesanan sesuai target tanpa mengorbankan kualitas hasil jahitan.



Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Aku mesthi mriksa jahitan sakdurunge diserahke pelanggan, kaya ngecek benang longgar, ukuran, lan kerapian. Nek ana sing kurang, tak betulin maneh nganti apik. Kualitas dadi prioritas utama ben pelanggan puas lan tetep percaya karo jahitanku”.

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, Mbak Firly selalu memeriksa jahitan sebelum diserahkan kepada pelanggan, seperti mengecek benang yang longgar, ukuran, dan kerapian. Jika ada yang kurang, saya perbaiki lagi hingga benar-benar bagus. Kualitas menjadi prioritas utama agar pelanggan puas dan tetap percaya dengan hasil jahitan.

Pengawasan kualitas produk Firly juga memeriksa hasil jahitan untuk memastikan sesuai dengan standar yang ditentukan, seperti kerapian, kesesuaian ukuran, dan ketepatan model. Tujuannya untuk menjaga kepuasan pelanggan, mencegah kesalahan sebelum diserahkan, dan memastikan setiap produk yang keluar memiliki kualitas yang baik dan layak pakai.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Aku tansah ngati-ati sadurunge nyerahke hasil jahitan marang pelanggan. Saben klambi mesthi tak priksa saka benang longgar, kerapian jahitan, nganti ukuran sing pas. Nek ana sing kurang, langsung tak betulin maneh nganti sampurna. Aku uga menehi perhatian khusus ing bagian sing gampang rusak kaya kancing lan sisi jahitan. Kabeh iki tak lakoni supaya pelanggan ora kecewa lan tetep percaya karo hasil kerjaku. Kanggo aku, kualitas iku nomer siji, mula pemeriksaan jahitan sadurunge diserahke dadi langkah penting sing ora bisa ditinggal”.



Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, selalu berhati-hati sebelum menyerahkan hasil jahitan kepada pelanggan. Setiap pakaian selalu saya periksa mulai dari benang yang longgar, kerapian jahitan, hingga ukuran yang sesuai. Jika ada kekurangan, saya segera memperbaikinya sampai benar-benar sempurna. Saya juga memberi perhatian khusus pada bagian yang mudah rusak seperti kancing dan sisi jahitan. Semua ini saya lakukan agar pelanggan tidak kecewa dan tetap percaya dengan hasil kerja saya. Bagi saya, kualitas adalah yang utama, sehingga pemeriksaan jahitan sebelum diserahkan menjadi langkah penting yang tidak boleh dilewatkan.

Rumah Jahit Firly, mengungkapkan bahwa ia memiliki standar kualitas yang ketat dalam setiap hasil jahitan. Ia selalu memastikan kerapian jahitan, kesesuaian ukuran, dan ketepatan model sesuai permintaan pelanggan. Sebelum diserahkan, setiap baju diperiksa ulang oleh Firly sendiri, termasuk bagian detail seperti resleting, kancing, dan lipatan. Jika ada kesalahan atau hasil belum rapi, ia tidak segan untuk memperbaikinya. Standar ini dijaga demi menjaga kepuasan pelanggan dan membangun reputasi usaha yang terpercaya.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Yen aku nemu produk sing rusak utawa ora cocog standar, langsung tak perbaiki nganti apik maneh. Nek parah, tak garap ulang saka awal lan aku jujur marang pelanggan supaya ngerti kondisine. Aku uga mriksa bahan lan jahitan supaya luwih kuat lan rapi. Kualitas tetep dadi prioritas utama ben pelanggan puas lan tetep percaya, amarga saka kuwi usaha bisa maju lan berkembang”.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

Penjelasan wawancara diatas mbak Firly mengatakan bahwa, Mbak Firly selalu menanggapi produk yang rusak atau tidak memenuhi standar kualitas dengan serius dan segera memperbaikinya. Ia tidak segan untuk membongkar jahitan yang kurang rapi dan mengerjakan ulang jika diperlukan. Mbak Firly juga menjaga komunikasi yang jujur dengan pelanggan terkait perbaikan atau pembuatan ulang produk. Pendekatan ini menunjukkan komitmennya terhadap kualitas dan kejujuran, yang menjadi kunci kepercayaan pelanggan dan keberlangsungan usahanya.

Hasil jahitan adalah produk akhir dari proses menjahit yang ia jelaskan bahwa, hasil jahitan menjadi cerminan kualitas usahanya. Oleh karena itu, Firly selalu berusaha menghasilkan jahitan yang rapi, kuat, dan sesuai model yang diinginkan pelanggan. Ia memperhatikan detail mulai dari pola, potongan kain, hingga penyelesaian akhir. Jika ada kekurangan, ia lebih memilih memperbaiki daripada menyerahkan hasil yang kurang sempurna. Menurut Firly, menjaga kualitas hasil jahitan adalah salah satu cara untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan dan membuat mereka kembali memesan. Hasil produksi dalam manufaktur (termasuk jahitan) harus memenuhi standar kualitas yang meliputi kesesuaian

Berdasarkan wawancara dengan Mbak Ayu selaku pelanggan mengatakan bahwa:

“Yo, hasil jahitan neng Rumah Jahit Firly iki sejatine cukup apik, jahitane rapi lan ukuran cukup pas. Nanging aku rasa kadang kurang pengawasan, soale aku pernah nemu jahitan sing benange rada longgar utawa kurang rapi nang siji bagian. Mungkin kuwi gara-gara mbakyu kerep kebanjiran pesenan, dadi pengawasane kurang maksimal. Nanging, nek tak bandingke karo usaha jahit liyane, Firly tetep luwih apik kualitas jahitane. Aku harap mbak Firly iso tambah ketat



ngontrol supaya hasil jahitan luwih konsisten lan pelanggan tambah puas. Regane memang rada mahal, tapi aku pengin sesuai karo kualitas sing dijanjekake”.

Penjelasan wawancara diatas Mbak Ayu mengatakan bahwa, ia mengakui bahwa hasil jahitan Rumah Jahit Firly secara umum rapi dan sesuai pesanan, namun ada kekurangan dalam pengawasan kualitas yang menyebabkan beberapa jahitan kurang rapi atau benang longgar. Pelanggan berharap agar pengawasan lebih diperketat agar kualitas jahitan menjadi lebih konsisten dan sepadan dengan harga yang ditawarkan. Meskipun demikian, pelanggan tetap menganggap kualitas Firly lebih baik dibanding usaha jahit lain.

Berdasarkan wawancara dengan Susi selaku pelanggan mengatakan bahwa:

“Aku mikir jahitan neng Rumah Jahit Firly iku lumayan apik, jahitane rapet lan sesuai karo ukuran sing tak pesen. Nanging aku krasa regane rada mahal, nek dibandingke karo penjahit liyane sing iso gawe murah. Kadang aku ngerasa kurang cocok karo harga sing tak bayar, nanging nek ngomong soal kualitas, ya ora iso dipungkiri jahitan kuwi cukup apik. Aku juga ngerti nek mbakyu kuwi serius karo kerjane, nanging aku kepengin supaya luwih rajin ngawasi jahitan ben ora ana kesalahan sing ngganggu. Yen iso, mbok menawa bisa nawarake harga sing luwih bersahabat tanpa ngorbanin kualitas. Nanging secara umum aku cukup puas karo layanan lan hasil jahitane”.

Penjelasan wawancara diatas Susi mengatakan bahwa, Susi menganggap hasil jahitan Rumah Jahit Firly cukup baik dan rapi, meskipun harga dirasa agak mahal dibanding penjahit lain. Pelanggan menghargai keseriusan dan pelayanan ramah Mbak Firly, namun berharap pengawasan kualitas lebih diperketat agar hasil



jahitan lebih konsisten dan memuaskan. Secara keseluruhan, pelanggan merasa puas dan berencana tetap menggunakan jasa rumah jahit tersebut, dengan harapan perbaikan di masa depan.

Berdasarkan rangkaian wawancara dengan Firly Khofifah sebagai pemilik Rumah Jahit Firly, Roni selaku pendukung utama dalam pengelolaan usaha, serta dua pelanggan yakni Mbak Ayu dan Susi, dapat disimpulkan bahwa pengelolaan usaha Rumah Jahit Firly dilakukan secara terstruktur dan berfokus pada kualitas serta kepuasan pelanggan. Sistem pencatatan pesanan dilakukan secara manual namun rinci, dengan pengawasan langsung oleh Firly untuk memastikan tidak ada pesanan yang terlewat. Pengaturan waktu kerja dilakukan secara disiplin agar proses produksi berjalan lancar tanpa mengabaikan kesehatan kerja. Firly juga menunjukkan komitmen kuat terhadap standar kualitas, dengan melakukan pemeriksaan ketat terhadap hasil jahitan sebelum diserahkan ke pelanggan.

Dalam hal kualitas hasil jahitan, Firly berpegang pada prinsip ketelitian dan kesempurnaan, bahkan tidak segan untuk memperbaiki atau mengulang jahitan demi memastikan hasil sesuai dengan harapan pelanggan. Suaminya, Roni, turut berperan dalam mendukung operasional, mulai dari pengecekan catatan hingga pengiriman pesanan dan promosi usaha. Hal ini menunjukkan adanya kerja sama yang harmonis dalam pengelolaan usaha.

Dari sisi pelanggan, secara umum mereka merasa puas dengan hasil jahitan yang rapi dan sesuai pesanan. Namun, kritik yang muncul adalah terkait pengawasan kualitas yang terkadang kurang maksimal, terutama saat pesanan sedang banyak. Selain itu, harga yang relatif lebih tinggi dibanding penjahit lain juga menjadi perhatian, meskipun dinilai sepadan dengan kualitas yang diberikan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa Rumah Jahit Firly memiliki sistem kerja yang cukup baik dan fokus pada



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

kepuasan pelanggan melalui ketelitian dan kualitas hasil. Namun, perlu peningkatan pada aspek konsistensi pengawasan dan keseimbangan antara kualitas dan harga agar dapat mempertahankan kepercayaan pelanggan serta terus bersaing di pasar jasa jahit.

2. Hambatan Pengelolaan Usaha Jahit Firly

a. Hambatan Lokasi

Dalam wawancara yang dilakukan dengan Firly Khofifah selaku pemilik Rumah Jahit, terungkap bahwa lokasi usaha menjadi salah satu kendala yang cukup dirasakan dalam kegiatan operasional dan pemasaran jasanya. Firly menjelaskan bahwa usaha jahit miliknya berlokasi di dalam gang sempit, jauh dari jalan utama, serta tidak berada di kawasan ramai. Hal ini menyebabkan pelanggan, terutama yang baru pertama kali ingin datang, sering kesulitan menemukan tempat usaha.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Lokasi omah jahitku kuwi pancen ndhelik, mlebu gang lan ora katon saka dalan utama. Asring pelanggan anyar takon-takon disek, malah kadang kudu tak jemput neng pinggir dalan.”.

Karena lokasinya tidak strategis, usaha ini tidak memiliki akses langsung terhadap lalu lintas orang atau kendaraan umum. Tidak banyak orang yang secara spontan melintas di depan rumah jahitnya, sehingga tidak ada peluang mendapatkan pelanggan dari pengunjung yang lewat. Usaha ini hanya dapat ditemukan oleh orang yang sudah tahu sebelumnya, baik karena mendapat informasi dari orang lain maupun dari media sosial yang dibagikan Firly secara pribadi.

Firly juga menambahkan bahwa keterbatasan tempat membuatnya tidak leluasa memasang papan nama atau banner besar



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

yang mencolok. Ia hanya memasang papan sederhana di depan rumah, yang tidak mudah terlihat dari jalan utama. Hal ini memperkuat kesan bahwa lokasi menjadi faktor pembatas dalam meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas usaha.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Papan namaku mung cilik, nang omah dewe. Wong-wong sing ora ngerti tenan yo ora bakal weruh nek ana omah jahit neng kene,”

Selain berdampak pada kesulitan promosi secara fisik, lokasi yang kurang strategis juga menimbulkan kendala dalam menjangkau pelanggan dari luar desa. Beberapa pelanggan dari luar daerah pernah menyampaikan bahwa lokasi Rumah Jahit Firly terlalu jauh atau sulit dijangkau, apalagi jika harus datang lebih dari sekali untuk mengukur, fitting, dan mengambil pesanan.

Untuk mengatasi hambatan ini, Firly mengandalkan komunikasi melalui WhatsApp dan media sosial. Ia memberikan petunjuk lokasi secara langsung kepada pelanggan yang bertanya, bahkan kadang harus menjemput pelanggan ke jalan utama agar mereka tidak tersesat. Namun, ia mengakui bahwa cara ini tidak praktis dan hanya bisa dilakukan jika tidak sedang sibuk menjahit.

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa lokasi yang kurang strategis menjadi hambatan nyata dalam pengelolaan Rumah Jahit Firly. Letaknya yang tersembunyi, sulit dijangkau, dan minim akses lalu lintas pelanggan membuat usaha ini sulit berkembang secara cepat. Meski Firly berupaya menutupinya dengan pelayanan ramah dan kualitas jahitan yang baik, hambatan lokasi tetap memengaruhi potensi pertumbuhan usaha, terutama dari sisi pemasaran dan akuisisi pelanggan baru. Solusi yang mulai ia terapkan adalah memperkuat promosi digital, mengarahkan pelanggan melalui komunikasi daring, dan mempertimbangkan



untuk membuka layanan antar atau cabang kecil di lokasi yang lebih terbuka di masa mendatang.

b. Hambatan Promosi

Dalam wawancara yang dilakukan dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit, terungkap bahwa salah satu hambatan yang cukup dirasakan adalah dalam aspek promosi usaha. Usaha jahit yang dikelolanya memang memiliki pelanggan tetap dari kalangan sekitar, namun untuk menjangkau pasar yang lebih luas, promosi menjadi tantangan tersendiri.

Firly menjelaskan bahwa selama ini promosi hanya dilakukan secara sederhana, seperti dari mulut ke mulut, berbagi hasil jahitan di status WhatsApp pribadi, dan sesekali mengunggah foto ke Facebook. Ia menyadari pentingnya promosi digital, namun mengaku belum memiliki cukup waktu dan keahlian untuk membuat konten yang menarik dan konsisten. Menurut pengakuannya, semua tugas usaha mulai dari menjahit, menerima pesanan, hingga komunikasi dengan pelanggan dilakukan sendiri, sehingga promosi sering kali menjadi hal yang terabaikan.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Kadang yo mung sempet upload neng status WA, tapi ora rutin. Soale sibuk ngerjain jahitan, kadang malah lali nek kudu promosi. Pengin iso promosi neng Instagram karo Facebook, tapi durung pinter nggawe konten sing menarik.”

Selain itu, keterbatasan biaya juga menjadi faktor penghambat. Ia belum mampu menyisihkan anggaran untuk promosi berbayar seperti iklan media sosial, endorsement, atau bahkan mencetak brosur. Dengan demikian, cakupan promosi menjadi sangat terbatas, dan usaha ini masih sangat bergantung pada pelanggan lama serta rekomendasi dari kenalan dekat.



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

Firly juga menyebutkan bahwa lokasi usaha yang berada di dalam gang yang menyulitkan untuk memasang spanduk atau papan nama di tempat yang mudah terlihat oleh orang luar. Hal ini turut memperkuat pentingnya promosi online, yang seharusnya bisa menutupi keterbatasan lokasi tersebut. Namun, ia merasa perlu belajar terlebih dahulu bagaimana cara promosi digital yang efektif dan tidak memerlukan biaya besar.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Ngertine saiki kudu promosi online, tapi yo kudu ngerti carane. Nek mung upload foto biasa, kadang ora direspon wong. Pengin sinau ben iso gawe postingan sing apik lan narik”.

Dari hasil wawancara tersebut, dapat disimpulkan bahwa hambatan promosi yang dihadapi Rumah Jahit Firly bersumber pada kurangnya pengetahuan digital marketing, keterbatasan waktu dan tenaga, serta kondisi lokasi usaha yang kurang mendukung promosi fisik. Hal ini menjadi catatan penting bahwa pengembangan promosi, terutama secara digital, sangat dibutuhkan untuk memperluas jangkauan usaha.

c. Hambatan Persaingan

Dalam pengelolaan usahanya, Firly Khofifah mengakui bahwa salah satu tantangan yang ia hadapi adalah persaingan dengan penjahit amel di sekitar tempat tinggalnya. Meskipun Rumah Jahit Firly memiliki pelanggan tetap dan dikenal karena hasil jahitannya yang rapi serta teliti, persaingan tetap menjadi faktor yang memengaruhi kestabilan jumlah pesanan setiap bulannya.

Firly menyebutkan bahwa penjahit amel yang sudah lebih dahulu membuka usaha, bahkan ia menawarkan harga jauh lebih murah. Kondisi ini membuat sebagian pelanggan lebih memilih



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTAN THAHA JAMBI
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

penjahit tersebut karena faktor harga, meskipun belum tentu kualitasnya lebih baik.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Ana penjahit liyane neng kene sing regane luwih murah, malah kadang separone rega aku. Wong-wong saiki akeh sing milih sing murah, sanajan kualitas ora mesti apik. Nek aku kan tetep jaga kualitas, ben pelanggan puas lan balik maneh,”.

Ia juga menambahkan bahwa banyak pelanggan yang hanya mempertimbangkan aspek harga tanpa membandingkan kualitas hasil jahitan atau pelayanan. Hal ini membuat persaingan menjadi tidak seimbang. Di sisi lain, Firly tidak bisa serta-merta menurunkan harga karena mempertimbangkan ongkos tenaga kerja, bahan pendukung, dan waktu pengerjaan yang tidak sedikit.

Firly juga mengungkapkan bahwa penjahit pesaing lebih menarik perhatian pelanggan, seperti memberikan diskon, bonus kecil, atau menjanjikan waktu pengerjaan yang sangat cepat. Sementara itu, ia sendiri lebih memilih mempertahankan kualitas dan ketepatan waktu pengerjaan dibanding tergiur strategi “murah dan cepat” yang kadang justru merugikan pelanggan dalam jangka panjang.

Berdasarkan wawancara dengan Firly Khofifah selaku pemilik usaha jahit mengatakan bahwa:

“Aku ora wani janji cepet yen emang jahitane kudu teliti. Takut nek dikebut malah ora rapi. Tapi pelanggan kadang mung pengin cepet, terus milih penjahit liyo. Kuwi sing kadang nggawe angel,”.

Persaingan ini juga berdampak pada motivasi kerja dan strategi usaha Firly. Ia mengaku pernah merasa ragu dan kehilangan semangat saat beberapa pelanggan tetap mulai beralih ke penjahit pesaing yang lebih murah. Namun, ia tetap berusaha menjaga



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sulthana Jambi

State Islamic University of Sulthana Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthana Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthana Jambi

loyalitas pelanggan melalui komunikasi yang baik, pelayanan yang ramah, serta konsistensi dalam menjaga mutu hasil jahitan.

Firly menyadari bahwa di tengah persaingan yang semakin ketat, ia perlu memikirkan cara-cara untuk tetap bertahan dan berkembang. Salah satu upaya yang mulai ia rintis adalah dengan meningkatkan pelayanan, memperbaiki waktu pengerjaan, dan mencoba mempromosikan keunggulan usahanya secara lebih luas, terutama melalui media sosial.

Dari hasil wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa hambatan persaingan menjadi tantangan yang nyata dalam pengelolaan Rumah Jahit Firly. Persaingan harga yang ketat dan pendekatan promosi agresif dari penjahit lain membuat Firly harus bekerja lebih keras untuk mempertahankan eksistensinya. Kunci yang terus ia pegang adalah menjaga kualitas, memberikan pelayanan terbaik, dan membangun hubungan baik dengan pelanggan agar tetap loyal meskipun di tengah persaingan usaha yang tidak mudah.

D. Pembahasan Hasil Penelitian

2. Pengelolaan Usaha Rumah Jahit Firly

Rumah Jahit Firly Khofifah menunjukkan pengelolaan usaha yang terstruktur meski berskala kecil. Dalam hal perencanaan usaha, Firly merancang jalur pertumbuhan berdasarkan kebutuhan pasar lokal, terutama ibu-ibu rumah tangga di desa. Ia memulai usaha dengan modal terbatas dan berkembang melalui strategi promosi sederhana berbasis rekomendasi pelanggan. Perubahan tren juga menjadi fokus perhatian Firly. Ia aktif mengikuti perkembangan model busana melalui media sosial, khususnya tren gamis, tunik, dan kebaya modern, untuk diterapkan pada hasil jahitannya. Pembagian tugas dilakukan antara Firly dan suaminya, Roni. Roni membantu mencatat pesanan, mengantar hasil jahitan, serta menangani logistik seperti pembelian bahan. Sementara Firly fokus pada proses produksi dan pengawasan



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asal.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

kualitas. Sistem pencatatan pesanan dilakukan secara manual menggunakan buku catatan, yang membantu dalam mengelola urutan pengerjaan dan menghindari kesalahan Pengaturan waktu produksi dilakukan dengan mengatur jadwal harian berdasarkan prioritas pesanan.

Firly juga berusaha menyesuaikan waktu pengerjaan agar hasil jahitan tetap optimal tanpa mengorbankan kualitas. Pengawasan kualitas produk dilakukan mulai dari pemilihan bahan, proses pemotongan kain, hingga tahap jahit, akan tetapi sebagian pelanggan kurang puas pada hasil *finising* sehingga merombak lagi hasil jahitan ulang demi kepuasan pelanggan. Firly secara langsung memeriksa jahitan untuk memastikan hasil rapi dan sesuai standar. Dalam hal promosi, Firly menggunakan metode tradisional yaitu dari mulut ke mulut, dan mulai memanfaatkan media sosial untuk memperluas jangkauan pasar.

Pesaing utama Rumah Jahit Firly adalah Penjahit Amel, yang telah lama beroperasi di desa yang sama. Amel memiliki strategi perencanaan yang berbeda, dengan fokus utama pada harga yang lebih murah dan kecepatan pengerjaan pesanan. Amel berusaha menarik pelanggan yang sensitif terhadap harga dan lebih memilih kuantitas pesanan dibanding kualitas jahitan yang sangat detail. Perencanaan usaha Amel lebih mengutamakan efisiensi dalam penggunaan bahan dan waktu produksi, serta tidak terlalu menyesuaikan dengan tren busana terbaru. Strategi ini membuat Amel mampu mempertahankan pangsa pasar yang stabil, khususnya bagi pelanggan yang mencari layanan cepat dengan harga ekonomis.

Persepsi Pelanggan Ayu dan Susi Pelanggan utama Firly, seperti Ibu Ayu dan Mbak Susi, memiliki pandangan positif terhadap kualitas hasil jahitan Rumah Jahit Firly. Keduanya mengakui bahwa jahitan yang dihasilkan rapi, sesuai pesanan, dan tahan lama. Namun, keduanya juga menyoroti harga yang relatif lebih tinggi dibanding penjahit lain



di sekitar mereka. Meskipun demikian, keduanya tetap memilih Firly karena nilai tambah berupa hasil jahitan yang memuaskan dan pelayanan yang ramah. Hal ini menunjukkan bahwa pelanggan menghargai kualitas lebih dari sekadar harga murah, meskipun faktor harga tetap menjadi pertimbangan penting dalam keputusan memilih jasa jahit.

3. Hambatan Pengelolaan Usaha Jahit Firly

Dalam mengelola sebuah usaha, khususnya usaha mikro seperti Rumah Jahit Firly Khofifah, berbagai hambatan tidak dapat dihindari.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan pemilik usaha, ditemukan bahwa terdapat tiga hambatan utama yang berpengaruh terhadap keberlangsungan dan perkembangan usaha, yaitu: hambatan lokasi, hambatan promosi, dan hambatan persaingan. Ketiga faktor ini saling terkait dan secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi jumlah pelanggan, pendapatan, serta daya saing usaha.

Rumah Jahit Firly terletak di dalam gang yang tidak berada di pinggir jalan besar atau area pusat aktivitas masyarakat. Lokasi ini dinilai kurang strategis, karena pelanggan baru sering mengalami kesulitan untuk menemukan tempat usaha. Minimnya papan nama atau tanda visual yang mencolok juga turut memperparah situasi ini. Kondisi ini membuat usaha tidak mudah dikenali oleh orang luar atau pelanggan potensial yang lewat. Firly mengaku sering harus menjelaskan lokasi secara detail lewat telepon atau bahkan menjemput pelanggan ke jalan utama. Hal ini mengindikasikan bahwa aksesibilitas dan visibilitas fisik usaha masih rendah, yang secara langsung berdampak pada terbatasnya peluang menjangkau pasar baru. Lokasi yang kurang strategis juga mempersulit pemasangan media promosi fisik seperti banner besar atau *neon box*.

Promosi merupakan aspek penting dalam memperkenalkan jasa jahit kepada masyarakat. Namun, Firly menghadapi beberapa kendala



UNIVERSITAS ISLAM SUMATERA UTARA
JAMBI

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

dalam hal ini. Pertama, keterbatasan waktu dan tenaga membuatnya tidak dapat fokus memikirkan strategi promosi secara konsisten. Semua pekerjaan mulai dari menerima pesanan, menjahit, hingga komunikasi pelanggan dilakukan sendiri, sehingga promosi seringkali terabaikan. Kedua, minimnya pemahaman tentang promosi digital menjadi kendala dalam menjangkau pelanggan yang lebih luas melalui media sosial. Meskipun Firly sudah mulai menggunakan WhatsApp, Facebook, dan Instagram untuk memposting hasil jahitannya, namun strategi konten, konsistensi unggahan, serta kemampuan membuat promosi yang menarik belum optimal. Hal ini mengakibatkan promosi bersifat pasif dan terbatas pada pelanggan yang sudah mengenalnya. Ketiga, tidak adanya anggaran khusus untuk promosi berbayar juga menjadi hambatan tersendiri. Firly belum dapat menggunakan fitur iklan media sosial atau mencetak brosur karena keterbatasan modal, sehingga promosi hanya bergantung pada media gratis dan rekomendasi dari mulut ke mulut.

Dalam sektor jasa seperti penjahitan, persaingan harga dan pelayanan sangat menentukan keberhasilan usaha. Firly menyadari bahwa ia bersaing dengan penjahit yang menawarkan harga lebih murah. Meskipun kualitas jahitan Firly lebih rapi dan halus, tidak semua pelanggan mempertimbangkan aspek kualitas. Sebagian besar pelanggan lebih tertarik pada harga murah dan waktu pengerjaan yang cepat. Situasi ini menimbulkan tekanan tersendiri, karena Firly tidak dapat serta-merta menurunkan harga demi bersaing, mengingat proses pengerjaan yang detail membutuhkan waktu dan tenaga ekstra. Ia juga tidak ingin mengorbankan kualitas hanya demi mempercepat waktu pengerjaan. Dalam jangka panjang, strategi mempertahankan kualitas memang tepat, namun untuk menjaring pelanggan baru, usaha ini memerlukan pendekatan promosi dan pelayanan yang lebih inovatif agar tidak kalah saing.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

Ketiga hambatan di atas menunjukkan bahwa usaha jahit skala rumahan seperti Rumah Jahit Firly menghadapi tantangan yang kompleks. Lokasi yang tersembunyi, promosi yang belum maksimal, serta persaingan harga dengan pelaku usaha sejenis menjadi penghambat utama dalam memperluas pasar. Jika tidak ditangani dengan strategi yang tepat, hambatan-hambatan ini berpotensi menghambat pertumbuhan usaha dalam jangka panjang. Untuk mengatasi hambatan ini, Firly perlu mendapatkan pelatihan pengelolaan usaha sederhana, terutama dalam hal strategi promosi digital, manajemen pelanggan, serta peningkatan pelayanan berbasis kepercayaan dan loyalitas. Selain itu, dukungan dari pemerintah desa atau komunitas usaha lokal juga dibutuhkan agar pelaku UMKM seperti Firly dapat mengakses peluang pasar yang lebih luas.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka penulis akan memberikan kesimpulan terhadap pengelolaan Rumah Jahit Firly Khofifah.

Dari permasalahan yang ditemukan dalam penelitian ini penulis dapat mengambil kesimpulan yaitu:

1. Penelolan Usaha Rumah Jahit Firly dikelola secara terstruktur dengan fokus pada kualitas jahitan dan tren busana terkini. Firly dibantu suaminya dalam operasional, sementara promosi masih terbatas pada mulut ke mulut dan media sosial sederhana. Meski harga lebih tinggi dari pesaing seperti Penjahit Amel, pelanggan tetap setia karena puas dengan hasil jahitan dan pelayanan. Tantangan utama adalah promosi yang belum optimal dan hasil finishing yang kadang kurang memuaskan.
2. Hambatan utama yang dihadapi Rumah Jahit Firly: lokasi yang kurang strategis, promosi yang belum optimal, dan persaingan harga. Ketiganya menghambat perluasan pasar dan pertumbuhan usaha. Untuk mengatasinya, Firly perlu meningkatkan pemahaman promosi digital, manajemen pelanggan, serta mendapatkan dukungan dari komunitas atau pemerintah setempat guna memperluas jangkauan dan daya saing usaha.

B. Implikasi

Penelitian ini memberikan beberapa implikasi Berdasarkan pembahasan tentang pengelolaan dan hambatan usaha Rumah Jahit Firly, terdapat beberapa implikasi penting. Pertama, untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha, Firly perlu meningkatkan kemampuan manajemen, terutama dalam strategi promosi digital dan manajemen



pelanggan agar dapat menjangkau pasar lebih luas dan bersaing dengan penjahit lain yang menawarkan harga lebih murah. Kedua, keterbatasan lokasi dan visibilitas usaha mengharuskan adanya upaya meningkatkan aksesibilitas, misalnya dengan dukungan promosi fisik dari komunitas dan ibu-ibu PKK untuk memperkuat branding dan menarik pelanggan baru. Ketiga, usaha Firly harus terus fokus pada kualitas produk sebagai nilai tambah, namun juga perlu inovasi dalam pelayanan agar dapat memenuhi kebutuhan pelanggan tanpa mengorbankan mutu jahitan. Terakhir, dukungan eksternal seperti pelatihan, bantuan modal, dan fasilitasi jaringan usaha menjadi krusial agar usaha mikro seperti Rumah Jahit Firly dapat bertahan dan berkembang dalam persaingan yang semakin ketat.

C. Saran

Berdasarkan kesimpulan dan implikasi tersebut, saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut:

- 1) Firly Khofifah sebagai pemilik usaha dianjurkan untuk mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan yang lebih terorganisir, mencatat seluruh pemasukan dan pengeluaran secara rutin untuk memudahkan evaluasi keuangan.
- 2) Firly perlu mengatur jadwal produksi secara terencana dan menetapkan prioritas pesanan berdasarkan tingkat kesulitan dan tenggat waktu agar pekerjaan berjalan lebih efisien.
- 3) Suami Firly, Roni, disarankan untuk lebih aktif terlibat dalam pengelolaan usaha, misalnya mengelola pemasaran dan administrasi sehingga beban kerja Firly dapat berkurang dan usaha dapat berkembang lebih cepat.
- 4) Memanfaatkan media sosial secara optimal dengan membuat konten yang menarik, menampilkan hasil jahitan, testimoni pelanggan, dan penawaran khusus untuk menarik pelanggan baru.



- 5) Menetapkan harga jasa jahit dengan standar yang jelas berdasarkan tingkat kesulitan jahitan, bahan, dan waktu pengerjaan sehingga harga menjadi lebih transparan dan diterima pelanggan.
- 6) Mengikuti pelatihan manajemen usaha, digital marketing, dan peningkatan keterampilan menjahit yang dapat membantu meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan daya saing.
- 7) Pelanggan diharapkan memberikan masukan yang konstruktif dan memahami bahwa harga jasa jahit yang berkualitas memerlukan biaya yang sepadan dengan hasil kerja.
- 8) Firly Khofifah perlu menyusun visi dan rencana usaha jangka menengah dan panjang, misalnya membuka cabang usaha, memperluas pasar, dan merekrut tenaga kerja tambahan untuk meningkatkan kapasitas produksi.

Dengan menerapkan saran-saran tersebut, diharapkan Rumah Jahit Firly Khofifah dapat tumbuh menjadi usaha yang lebih profesional, berkelanjutan, dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi pemilik dan masyarakat sekitar.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak mengizinkan kepentingan yang wajar UIN Sunan Kalijaga
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunan Kalijaga



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
2. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
3. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
4. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

Helin G. Yudawisastra, Novrida Qudsi Lutfillah. Peran Strategis Sistem Pengendalian Manajemen Dalam Meningkatkan Kinerja UMKM (Lembaga Penerbit Aktivis Penelaha) november 10, (2023).

https://www.google.co.id/books/edition/DESAIN_SISTEM_PENGENDALIAN_MANAJEMEN_UMK/Y_P4EAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=USAHAN+JAHIT+2023&pg=PA67&printsec=frontcover

Fachrurazi, Delia Meldara, Budi Harto, Veni Reza, Ita Nurcholifah, Chritianingrum, Nazarudin Matondang, Marwan. Pedoman Dasar Dan Konsep Kewirausahaan (Batam: Yayasan Cendikia Mulia Mandiri) desember, (2021).

https://www.google.co.id/books/edition/Pedoman_Dasar_Dan_Konsep_Kewirausahaan/j6hYEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=MENGELOLA+DAN+MENGEMBANGKAN+USAHA+JAHIT+2023&printsec=frontcover

R. Iyengar dan V. Mahajan, Manajemen Strategi (Research Gate, 2023).

https://www.researchgate.net/publication/378012458_MANAJEMEN_STRATEGI

Soekarno, Buku Penuntun Membuat Pola Busana Tingkat Dasar (Gramedia Pustaka) 2022.

https://www.google.co.id/books/edition/Buku_Penuntun_Membuat_Pola_Busana_Tingkat/7-18DwAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=USAHA+JAHIT+rumahan+2023&printsec=frontcover

Marjani, Sabaruddin Sondeng, Musliadi, Indri Hapsari, Ulian Citra, Sitti Zakiyah Ma'mun, Muhammad Yusuf, Zulkifli, Mauliana (Pekalongan: PT Nasya Exanding Management) Januari, 2024.

https://books.google.co.id/books?id=3qL6EAAAQBAJ&pg=PA2&dq=Pengetahuan+pengelolaan+usaha&hl=id&newbks=1&newbks_redir=0&source=gb_mobile_search&ovdme=1&sa=X&ved=2ahUKEwiy4uXmjvyIAxUVyDgGHd2wDU4Q6wF6BAGNEAU

Jurnal

Anggy Andesta Pratiwi. "Pentingnya Manajemen Strategi Untuk Karir Generasi Muda", Jurnal Perspektif Manajemen dan Keuangan, Vol. 6, No. 3, (2025)

Alfian Chandra Ayuswantana, "Pengembangan Usaha Penjahit Rumahan di Desa Bacem Kabupaten Blitar Melalui Manajemen Produksi, Keuangan dan Pemasaran," Jurnal Abdi Insani Vol. 11, No. 3, (September 2024).



Agustina Mutia. "Pemanfaatan Teknologi Digital Dalam Manajemen Strategi Bagi Gen Z", Jurnal Perspektif Manajemen dan Keuangan, Vol. 6, No.3, (2025)

Anzu Elvia Zahara. "Analisis Strategi Pemasaran Islami Dalam Upayah Meningkatkan Omset Penjualan" Jurnal Penelitian Multidisiplin Terpadu, Vol 9 No. 1, (2025)

As'ad Isma. "Analisis Risiko Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada UMKM Kerupuk Kemplang Darawa" Journal of Islamic Financial Management, Vol. 01 No. 01, (2021)

Awal Habibah. "Peran Perbankan Syariah Dalam Meningkatkan Kewirausahaan Bagi Usaha Mikro" Journal Of Islamic Banking, Vol.5, No.1, (2025)

Bambang Kurniawan. "Analisis Pengaruh Brand Awareness dan Brand Image terhadap Keputusan Pembelian Busana Muslim Merek Rabbani di Kota Jambi" (Innovatio), Vol. XVI, No. 2, (2016)

Bambang Kurniawan Royan Brata Kusuma. "Pengaruh Kualitas Layanan dan Kualitas Produk BSI MOBILE BANKING Terhadap Kepuasan Nasabah Pada Mahasiswa Febi UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi Angkatan 2020" Journal Of Islamic Banking, Vol. 5 No. 1 (2025)

Dedi Nurjamil Mumu dan Dede Anwar. "Pelatihan Pengelolaan Keuangan Bagi Usaha Rumahan Konveksi Jaket di Tasikmalaya." Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, Vol. 4, No. 2, 2023.

Dina Arfianti Siregar. "Pengembangan Usaha Jahit Tempahan Fortuna", (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat) Vol. 7, No. 1, (2023).

Elni Anita. "Analisis Kinerja Pengelolaan Zakat Dalam Aspek Manajemen Syariah" (Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi dan Akuntansi), Vol. 5 No. 1 (2025)

Fitri Fazilla1, Safwan Kamal, Nanda Safarida, "Strategi Pengembangan Usaha Jahit di Gampong Meutia Kota Langsa Ditinjau Menurut Ekonomi Islam," Jurnal Ilmiah Mahasiswa, Vol. 6, No. 1, (April 2024).

G.W.I. Awal Habibah, A Tarmizi, M Riadil Ulum, "Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Promosi Terhadap Minat Menggunakan Pembiayaan Mudarabbah Di BMT Al-Islah Jambi" Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen, Vol.3, No.2, (2025)

G.W.I Awal Habibah. "Analisis Penerapan Etika Bisnis Islam Dalam Persaingan Usaha Fashion Muslim Di Desa Pulau Mentaro Kabupaten Muaro Jambi" Jurnal Visi Manajemen, Vol 11, No. 1, (2025)



Indah Pratiwi Putri. "Impementasi Manajemen Keuangan Syariah pada UMKM Udang Ketak Di Kecamatan Nipah Panjang" Jurnal Makesya, Vol 3, No 1, (2023)

Lailatun Nafisa, "Strategi Pengembangan Kualitas Jasa Jahit Pakaian Pada Persaingan Pasar Homogen".

Lidya Anggraeni, Dessy Anggraini. "Pengaruh E-Commerce dan QRIS Terhadap Pendapatan UMKM Berbasis E-digital di Kota Jambi" Iltizam Journal of Shariah Economic Research, Vol. 9, No.1, (2025)

Maria Natalia Pasaribu, Windi Novelija Br Kaban, dan Wahyu Tri Atmojo. "Analisis Usaha Kebaya Mahasiswa Membangun Kreatifitas dan Minat Bakat." Jurnal Pengembangan dan Penelitian Pendidikan, Vol. 7, No. 2 (Mei 2025).

Mega Tunjung Hapsari, "Halal fashion: Strategi pemasaran dengan marketing mix 9P, Journal of Halal Industry Studies, vol. 1 no. 1, (2022).

<https://journal.nurscienceinstitute.id/index.php/jhis>

Muhammad Ruhul Jihad, Sri Mulyati, "Rancangan Bangun Pengelola Data Pelanggan Berbasis Web Dengan Metode Waterfall (Studi Kasus: Penjahit Ibu Kus Sri Midawati)," Journal of Research and Publication Innovation, Vol. 1, No. 1, (Januari 2023).

Muhamad Subhan, "Strategi Pemasaran Syari'ah Pada BMT Al- Amanah Dalam Meningkatkan Modal Dan Penyaluran Pembiayaan", (Jurnal Ekonomi dan Bisnis), Vol. 2, No. 1. (2018)

Moh. Samsul Arifin, Bambang Hermanto, Analisis Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Jahit Baju Mbak Nur di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep," Jurnal Cakrawala Ilmiah, Vol. 2, No.6, (Februari 2023).

M Nazori Majid, "Pengaruh Kualitas Produk, Kualitas Pelayanan dan Promosi" Journal of Economics and Business, Vol 8, No 1 (2024)

M Riadil Ulum. "Pengaruh Persepsi Masyarakat dan Promosi Terhadap Minat Menggunakan Pembiayaan Mudarabbah Di BMT Al-Islah Jambi" Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen, Vol.3, No.2, (2025)

Novi Mubyarto. "Analisis Strategi Marketing Mix Dalam Meningkatkan Omzet Penjualan Pada Pondok Ciki Roza Kelurahan Theok" Jurnal Makesya, Vol 3, No 1, (2023)

Pascallino Julian Suawa, Manajemen Pengelolaan Dana Revitalisasi Danau Tondano Oleh Pemerintah Kabupaten Minahasa (Jurnal Governance) Vol.1, No. 2, (2021).

Perdana Putra Elpian, Mellya Embun Baining, Achyat Budianto, Marnas Nazir, Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Kinerja Keuangan pada CV. Salim Media Indonesia Periode 2021-2023, Journal Economic Excellence Ibnu Sina, vol 3, no 1, (2025)

Putri Handayani. "Analisis Perhitungan Harga Pokok Penjualan Pada UMKM Kerupuk Sari Ikan Putri Bungsu Talang Bakung Dengan Menggunakan Metode Full Costing" Jurnal Laporan Akuntansi Terpadu, Vol. 6, No. 3, (2025)

Putri Radilli, "Sosialisasi Pengembangan Produk Usaha Jahit Ibu Noni Di Kelurahan Lempuing Kecamatan, Ratu Agung Kota Bengkulu," Jurnal Dehasen Mengabdi, Vol. 3 No. (2 September 2024).

Rizka Khalida Azzahra, Siti Wulan Wulandari, dan Rizky Eka Utama, Pentingnya Pembuatan Strategi dalam Manajemen Bisnis, Triwikrama: Jurnal Ilmu Sosial Vol. 2, No.9, (2023).

<https://ejournal.warunayama.org/index.php/triwikrama/article/view/1572>

Sri Rahma. "Pengaruh nilai taksir, jasa titip, promosi dan prosedur pencairan terhadap permintaan gadai emas", Kinerja 18 (2021)

Sri Rahma. "Dampak Struktur Pasar terhadap Daya Saing UMKM (Studi Kasus UMKM di Kota Jambi)" Economic, Accounting, Management and Business, Vol. 8, No. 3, (2025)

Titin Agustin Nengsih. "Unggul Bersaing Batik Jambi: Studi Batik Berkah Jambi" Jurnal Manajemen dan Sains, (2021)

Victor Diwantara. "Pengaruh Kualitas Produk dan Harga Terhadap Kepuasan Konsumen Pada Usaha Percetakan Alfa Studio Di Merlung Kabupaten Tanjung Jabung Barat", Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen, Vol.2, No.2, (2024)

Web

Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) (Online), Diakses Pada tanggal 24 Februari 2021.

<https://kbbi.web.id/kembang>



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

@hak cipta milik UIN Suha Jambi
State Islamic University of Saifuddin Thaaha Sarunggi

Wawancara

Firly Khofifah, Wawancara Rumah Jahit, Kumpeh Ilir Mekar Sari, April 12, 2025

Roni, Wawancara Pendamping, Kumpeh Ilir, April 12, 2025

Amel, Wawancara Penjahit di Kumpeh Ilir, Oktober 15, 2024.

Susi, Wawancara Pelanggan di Kumpeh Ilir, Oktober 5, 2024.

Ayu, Wawancara Pelanggan di Kumpeh Ilir, Oktober 5, 2024



UNIVERSITAS SAIFUDDIN
SULTHAN THAHHA SAMPURDHI
J A M B I

@idk-jipa tikjinnutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

DAFTAR LAMPIRAN

A. Rancangan Lampiran (Wawancara dan Observasi)

No	Pertanyaan	Indikator
1.	Apa saja langkah-langkah perencanaan yang mbak Firly lakukan sebelum memulai usaha jahit?	<p>Perencanaan Usaha Jahit</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya riset pasar sebelum memulai usaha • Penentuan target pasar • Pemilihan lokasi usaha • Penyusunan modal dan kebutuhan alat/bahan • Penetapan strategi pemasaran awal
2.	Apa rencana mbak Firly dalam menghadapi perubahan tren mode atau kebutuhan pelanggan?	<p>Strategi Menghadapi Perubahan Tren dan Kebutuhan Pelanggan</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kemampuan mengikuti tren mode terkini • Kegiatan rutin mencari inspirasi desain • Adanya komunikasi dengan pelanggan untuk memahami kebutuhan • Penyesuaian produk sesuai tren dan permintaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sulthan Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sulthan Jambi

@ Hak Cipta milik UIN Sulthan Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

3.	Bagaimana cara mbak membagi tugas menjahit dengan suami mbak?	<p>Pembagian Tugas dalam Tim (dengan Suami)</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pembagian peran yang jelas antara Mbak Firly dan suami • Adanya koordinasi dan kerja sama dalam proses produksi • Efisiensi kerja tim dalam penyelesaian pesanan
4.	Sistem apa yang mbak gunakan untuk mencatat pesanan pelanggan?	<p>Sistem Pencatatan Pesanan</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Penggunaan buku catatan/manual atau aplikasi digital • Ketepatan pencatatan jumlah, jenis, dan waktu pesanan • Keteraturan sistem dokumentasi
5.	Bagaimana mbak mengatur waktu antara produksi dan penyelesaian?	<p>Manajemen Waktu Produksi dan Penyelesaian</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya jadwal kerja harian/mingguan • Pengaturan prioritas pesanan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suha Jambi

		<ul style="list-style-type: none"> Efektivitas dalam menyelesaikan pesanan tepat waktu
6.	Apakah mbak memeriksa hasil jahitan sebelum diserahkan kepelanggan?	<p>Pemeriksaan Kualitas Produk Jahit</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> Adanya tahap pengecekan hasil akhir Standar kualitas produk yang ditetapkan Penyesuaian atau perbaikan jika ada kekurangan
7.	Apa yang mbak lakukan jika menemukan produk yang rusak atau tidak memenuhi standar kualitas?	<p>Penanganan Produk Rusak atau Tidak Sesuai Standar</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> Prosedur pemeriksaan sebelum pengiriman Proses perbaikan dan penggantian produk rusak Komunikasi dengan pelanggan terkait masalah kualitas
8.	Bagaimana cara mbak untuk memperkenalkan atau mempromosikan rumah jahit mbak kepada calon pelanggan baru?	<p>Promosi dan Pemasaran Usaha Jahit</p> <p>Indikator:</p> <ul style="list-style-type: none"> Penggunaan media sosial atau platform online

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

		<ul style="list-style-type: none"> • Strategi promosi (diskon, testimoni, portofolio hasil jahit) • Kegiatan branding dan pemasaran langsung
9.	Kerja tim seperti apa yang mas Roni dilakukan untuk membantu pekerjaan menjahit Firly?	<p>Indikator Kerja Tim Mas Roni dalam Membantu Mbak Firly</p> <ul style="list-style-type: none"> • Komunikasi Efektif • Pembagian Tugas yang Jelas • Dukungan Operasional • Penyelesaian Masalah Bersama • Kompromi dan Fleksibilitas • Kepercayaan dan Kolaborasi • Keterlibatan dalam Promosi atau Pemasaran
10.	Perencanaan apa yang mbak Amel lakukan untuk usaha jahit Mbak?	<ul style="list-style-type: none"> • Penentuan target pasar dan jenis layanan • Penyusunan jadwal kerja dan pembagian waktu • Pengelolaan stok bahan dan peralatan jahit • Strategi penetapan harga dan layanan tambahan • Perencanaan promosi dan pemasaran

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan sumber aslinya.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

		<ul style="list-style-type: none"> • Perkiraan kebutuhan pelanggan berdasarkan tren • Rencana pengembangan usaha ke depan
11.	Bagaimana cara mbak dalam menghadapi pesaing?	<ul style="list-style-type: none"> • Menjaga kualitas hasil jahitan • Memberikan pelayanan yang ramah dan cepat • Menawarkan harga yang bersaing • Membuat desain yang unik dan sesuai tren • Meningkatkan kepuasan pelanggan agar loyal • Melakukan promosi secara rutin • Terus belajar dan beradaptasi dengan perubahan pasar
12.	Bagaimana pendapat anda mengenai hasil jahitan dari rumah jahit firly?	<ul style="list-style-type: none"> • Kerapian Jahitan (Apakah jahitan terlihat rapi, tidak terlepas atau berantakan). • Ketepatan Ukuran (Apakah pakaian yang dijahit sesuai dengan ukuran badan pelanggan). • Sesuai Permintaan

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

		<p>(Apakah model dan desain jahitan sesuai dengan pesanan atau keinginan pelanggan).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kenyamanan Saat Dipakai (Apakah hasil jahitan nyaman digunakan dan tidak mengganggu saat dipakai). • Kualitas Bahan (Apakah bahan yang digunakan sesuai harapan dan tidak mudah rusak). • Tampilan Akhir Menarik (Apakah hasil akhirnya terlihat bagus dan layak pakai, baik untuk acara formal maupun sehari-hari). • Ketahanan Jahitan (Apakah pakaian tetap kuat dan awet setelah beberapa kali dipakai atau dicuci).
13.	<p>Apa saja Hambatan Pengelolaan Usaha Jahit Firly</p>	<p>1. Hambatan Lokasi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Usaha berada di desa, kurang strategis. • Sulit dijangkau pelanggan luar daerah.

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi

2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

		<ul style="list-style-type: none"> • Minim penanda usaha (papan nama kecil atau tidak mencolok). <p>2. Hambatan Promosi</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promosi hanya lewat mulut ke mulut. • Minim media sosial atau digital marketing. • Kurang menjangkau pasar yang lebih luas. <p>3. Hambatan Persaingan</p> <ul style="list-style-type: none"> • Saingan (seperti Penjahit Amel) lebih lama berdiri. • Harga pesaing lebih murah. • Konsumen kadang membandingkan harga, bukan kualitas.
--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

B. Lampiran Wawancara

1. Pengelolaan Usaha Rumah Jahit

Berikut adalah hasil wawancara yang telah dilakukan peneliti dengan pengelola Pengelola Usaha Jahit:

Informan 1

Nama: Firly Khofifah

Umur: 27

Jenis Kelamin: Perempuan

Jabatan: Pemimpin Usaha (owner)

Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu Apa saja langkah-langkah

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

perencanaan yang mbak Firly lakukan sebelum memulai usaha jahit? Apa rencana mbak Firly dalam menghadapi perubahan tren mode atau kebutuhan pelanggan? Bagaimana cara mbak membagi tugas menjahit dengan suami mbak? Sistem apa yang mbak gunakan untuk mencatat pesanan pelanggan? Bagaimana mbak mengatur waktu antara produksi dan penyelesaian? Apakah mbak memeriksa hasil jahitan sebelum diserahkan kepelanggan? Apa yang mbak lakukan jika menemukan produk yang rusak atau tidak memenuhi standar kualitas? Bagaimana cara mbak untuk memperkenalkan atau mempromosikan rumah jahit mbak kepada calon pelanggan baru?

Jawaban yang diberikan oleh informan adalah sebagai berikut:

“Sakdurungé miwiti usaha jahit, aku nyiapké alat-alat jahit sak perluné, terus latihan jahit dhéwé nganti bisa. Aku juga ngrasakaké pasar, kira-kira wong-wong butuhé apa. Saliyane kuwi, aku tak tabung dhisik dhuwit kanggo tuku mesin jahit lan bahan seadanya. Ora langsung gede, nanging alon-alon ngembangké. Yen ana tren anyar, aku nyoba mèlu ngertèni lewat HP utawa sosial media. Aku uga rembugan karo pelanggan, pengin model kaya apa. Aku biasané nyimpen gambar-gambar model anyar kanggo dijadiaké referensi. Nèk perlu, aku latihan pola anyar dhéwé. Aku biasané jahit bagian utama, kaya bodi baju utawa gamis. Bojoku mbantu ngepras kain, ngelipet, kadang masang kancing utawa ngecek pesanan. Dadi ya bareng-bareng, sing penting kerjaan rampung lan rapi. Aku nyatet nganggo buku tulis biasa, tak isi jeneng pelanggan, model sing dipesen, ukurané, lan tanggal pengambilan. Yen saiki, kadang-kadang tak catet uga ing HP nganggo catetan digital nèk ana pesanan dadakan liwat WA. Aku biasané nggawe jadwal harian, kapan nyepak kain, kapan jahit, kapan fitting karo pelanggan. Aku nyoba supaya ora tumpang tindih, dadi saben dina ana target sing kudu rampung. Nèk ngaret, tak



UNIVERSITAS SAIFUDDIN
SAIFUDDIN THAHA, SARUNG
J A M B I

@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi

lembur ben tetep pas wektu. Mesthi. Saben rampung tak cek dhisik, ben ora ana benang longgar utawa salah jahit. Aku pengen pelanggan puas lan ora komplain. Yen ana sing kurang rapi, tak betulaké dhisik sakdurungé diangkat. Yen nemokaké salah, langsung tak bongkar lan tak jahit ulang. Kadang ya kesel, tapi aku ora gelem nyerahké barang sing ala. Kuwi jenengé tanggung jawab marang pelanggan. Aku promosi lewat mulut ke mulut dhisik, wong puas mesthi crita karo tangga. Saliyane kuwi, aku unggah foto-foto jahitan nang Facebook lan WhatsApp status. Alhamdulillah, saka kono akeh pelanggan anyar sing nyoba pesen.

Informan 2

Nama: Roni

Umur: 28

Jenis Kelamin: Laki-laki

Jabatan: Pendukung Usaha

Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, kerja tim apa yang mas Roni lakukan untuk membantu usaha jahit firly?

Jawaban yang diberikan informan adalah sebagai berikut:

“Aku mbantu motong kain manut pola sing wis digawé déning Mbak Firly. Yen ana pelanggan, aku nulis pesenané nang buku utawa HP supaya ora lali. Sadurungé diserahké, aku ikut ndelok jahitané wis rapi durung, ana benang kendor apa ora. Kadang ya bantu masang kancing, resleting, utawa asesoris cilik-cilik. Nèk pelanggan ora isa njupuk, aku sing nganteraké bajué. Yen ana pelanggan lan kudu rembugan soal harga, kadang bojone sing ngomong. Aku juga bantu bersih-bersih lan ngrawat mesin jahit ben ora rusak”.



@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sultthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Nama: Amel

Umur: 43

Jenis Kelamin: Perempuan

Jabatan: Saingan Penjahit

Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, Perencanaan apa yang mbk amel lakukan untuk usaha jahit mbk?

Jawaban yang diberikan informan adalah sebagai berikut:

“Sakdurungé aku miwiti usaha jahit, aku wis ndhisik mikirake apa wae sing dibutuhake. Aku nyiapké mesin jahit, alat-alat kaya gunting, benang, lan meteran. Aku uga latihan jahit terus-terusan ben tambah trampil. Ora langsung tuku bahan akèh, aku luwih milih nampa pesenan saka pelanggan dhisik. Saben ana pesenan, tak catet ben ora lali. Aku ya nyoba promosi sethitik-sethitik, kaya liwat WA lan mulut ke mulut. Pokoké rencanaku kudu jelas, pelan-pelan nanging terarah.”

Setelah mbk Amel melakukan perencanaan yang matang lalu bagaimana cara mbk menghadapi pesaing?

Jawaban yang diberikan informan adalah sebagai berikut:

“Yowes, nek ngomong soal saingan yo wis lumrah. Saingan kuwi ora usah digagas banget, sing penting aku tetep fokus karo kualitas jahitanku. Aku usahakné jahitané rapi, pas karo ukurané pelanggan, lan rampungé tepat wektu. Aku uga nyoba nawakaké rega sing luwih terjangkau, ben pelanggan ora gampang pindah. Karo pelanggan, aku tansah sopan lan ramah, ben padha betah. Saingan tak anggep minangka pacuan, ben aku ora males lan terus ngembangké usahaku.”



@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sultthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asli.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi

Nama: Susi

Umur: 32

Jenis Kelamin: Perempuan

Jabatan: Pelanggan

Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, Bagaimana pendapat anda mengenai hasil jahitan dari Rmah Jahit Firly?

Jawaban yang diberikan informan adalah sebagai berikut:

“Yo nek soal jahitané Firly kuwi apik tenan, rapi, ukurané pas, lan benangé ora mudah mbrodol. Modelé uga kekinian, cocok karo keinginané wong-wong saiki. Nanging yo regané rada larang, ora podo karo tukang jahit liyané. Nanging nek mikir hasilé sing memuaskan, yo isih pantes. Wong dijahitké apik, rapi, ning regané yo kudu siap-siap mbayar luwih.”

Informan 5

Nama: Ayu

Umur: 19

Jenis Kelamin: Perempuan

Jabatan: Pelanggan

Pertanyaan yang diajukan berkaitan dengan teori-teori yang digunakan dalam penelitian ini yaitu, Bagaimana pendapat anda mengenai hasil jahitan dari Rmah Jahit Firly?

Jawaban yang diberikan informan adalah sebagai berikut:

“Jahitané Firly kuwi apik, rapi, lan detailé dijupukaké tenan. Nek dipakai ra isin, soale modelé modis lan kekinian. Tapi yo kuwi, regané lumayan larang. Bédané adoh karo tukang jahit biasa. Tapi nek dipikir-pikir, hasilé cocog karo regané. Wong jahitané awet, ora gampang rusak. Ning nek aku pengen ngirit, yo kadang milih jahit nang tukang liya sing luwih murah.”



C. Lampiran Dokumentasi

@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS SAIFUDDIN
STATE ISLAMIC UNIVERSITY OF
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber asle:
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



@ Hak Cipta milik UIN Sutha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sutha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sutha Jambi



@ Hak Cipta milik UIN Suttha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS SUNAN KALIJAGA
SEMARANG
J A M B I

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan, da menyebutkan sumber asle.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suttha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagai dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suttha Jambi



@ Hak Cipta milik UIN Sultha Jambi



State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS SAIFUDDIN
SULTHAN THAHA SAIFUDDIN
J A M B I

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sultha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sultha Jambi



@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sunhan Thaha Saifuddin Jambi



UNIVERSITAS ISLAM SUNHA
JAMBI
SISTEM THAKA SARUNDHI

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:

1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
 - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penerbitan, penerbitan karya ilmiah, penyusunan laporan, penerbitan kritik atau tinjauan suatu masalah.
 - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang:
1. Dilarang mengutip sebagian dan atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan da menyebutkan sumber aslinya.
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Sunha Jambi
2. Dilarang memperbanyak sebagian dan atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Sunha Jambi

@ Hak Cipta milik UIN Sunha Jambi

State Islamic University of Sulthan Thaha Saifuddin Jambi

RIWAYAT HIDUP

A. Identitas Diri

Nama : Hariyati Putri
NIM : 501200518
Tempat, Tanggal Lahir : Jambi, 26 Februari 2001
Alamat : Jelutung
No Handphone : 08231097707
E-mail : putrihariyati7@gmail.com
Nama Ayah : Zainuri
Nama Ibu : Siti Marwiah



B. Latar Belakang Pendidikan

1. 2005-2007 : TK Nururahman
2. 2007-2013 : SD 156
3. 2013-2016 : MTS Irsyadul 'ibad
4. 2016-2019 : MA Irsaydul 'ibad

C. Motto Hidup

“Tak ada kata terlambat untuk memulai langkah menuju impian”

“Dibalik setiap kesulitan disitu pasti ada kemudahan”

“Laa Haula Walaa Quwwata illa Billaah”