

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada dasarnya manusia dalam kehidupannya dituntut melakukan suatu usaha untuk mendatangkan hasil dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya. Agama islam memberikan kebebasan pada seluruh umatnya untuk memilih pekerjaan yang mereka senangi dan kuasai dengan baik.¹ Allah telah menjanjikan rizki pada makhluknya yang merata di permukaan bumi ini, namun untuk mendapatkannya tersebut kita dituntut untuk bekerja dan berusaha.

Konsep Islam juga menjelaskan berusaha seperti pola perilaku manusia dalam memenuhi kebutuhannya yang sangat tidak terbatas dengan berbagai keterbatasan sarana pemenuhan kebutuhan yang berpedoman pada nilai-nilai Islam bukan hanya mengatur urusan manusia dengan tuhan. Melainkan juga mengatur urusan manusia dengan sesama. Al-qur'an dan sunnah rasulullah sebagai penuntun memiliki daya jangkau dan daya atur yang universal dapat dilihat dari segi teksnya yang selalu tepat untuk di implikasikan dalam kehidupan aktual. Misalnya, daya jangkau dan daya aturnya dalam bidang perekonomian umat.² Sistem ekonomi Islam merupakan sistem yang berorientasi *rahmatan lil alamin*. Namun dalam perkembangannya. Namun dalam perkembangannya, sistem ekonomi hanya dikenal dalam ruang lingkup`yang sempit, yakni hanya pada Bank

¹Ruqaiyah Waris Masqood, *Harta Dalam Islam*, (Jakarta: Perpustakaan Nasional, 2003), Edisi 1, hlm 235

²Akhmad Mujahidin, *Ekonomi Islam II*, (Pekanbaru: suska Press, 2010), hlm.1

Syariah. Padahal ruang lingkup ekonomi itu meliputi sektor riil seperti perdagangan, industri kecil dan termasuk di dalamnya jasa penjahit pakaian.

Masalah strategi bagi sebuah usaha terutama dalam menghadapi tingkat persaingan yang semakin kuat dan menggeliat seperti sekarang ini merupakan masalah yang sangat kompleks, dimana tanpa memiliki strategi yang jitu dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, sulit dipercaya bahwa usaha itu akan dapat tumbuh dan berkembang dengan baik. Oleh karena itu usaha tersebut harus mempunyai strategi pemasaran sendiri yang sangat jitu yang dapat meningkatkan laba.

Kegiatan pemasaran ada beberapa tujuan yang akan dicapai baik tujuan jangka panjang maupun tujuan jangka pendek, dalam jangka pendek biasanya untuk menarik hati konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan sedangkan jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis.³ Guna mencapai tujuan tersebut perusahaan harus bisa menarik perhatian para konsumennya melalui produk yang ditawarkannya. Ini dapat dilakukan dengan cara promosi, promosi bisa melalui media seperti majalah, koran, tv, radio, internet.

Kewirausahaan adalah strategi cara berpikir, menelaah, dan bertindak yang berdasarkan pada peluang bisnis, pendekatan holistik, dan kepemimpinan yang seimbang. Proses kewirausahaan menuntut kemauan untuk mengambil resiko dengan penuh perhitungan sehingga dapat mengatasi rintangan untuk mencapai kesuksesan yang di harapkan. Pada umumnya wirausahawan menggunakan

³ Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta : Kencana,2005), hlm. 60

kecerdikannya untuk memanfaatkan sumber daya yang terbatas.⁴ Tujuan yang ingin di raih dalam berwirausaha tentunya kesejahteraan hidup bagi dirinya, kelurga dan masyarakat. Kewirausahaan merupakan kecakapan hidup yang penting dimiliki setiap orang. Kewirausahaan dapat di pelajari dan dikuasai. Orang yang memiliki semangat kewirausahaan disebut wirausaha atau lebih dikenal oleh masyarakat sebagai pengusaha. Wirausaha akan muncul dan berkembang bila ada peluang dan tantangan dalam bidang ekonomi.⁵ Seseorang yang memiliki keahlian dalam bidang usaha penjahit pakaian termasuk salah satu usaha yang tidak membutuhkan modal besar, namun syarat utama dari usaha ini memerlukan skill atau kemampuan menjahit.

Usaha menjahit merupakan usaha untuk mengubah tekstil menjadi pakaian jadi yang bisa digunakan konsumen. Persiapan yang diperlukan di sini adalah kemampuan menterjemahkan keinginan konsumen untuk membuat pakaian yang sesuai seleranya. Makin bagus melayani kebutuhan konsumen, maka akan makin dipercaya untuk menjahitkan pakaian mereka. Biasanya hal ini akan menjadi sarana promosi yang efektif untuk usaha penjahit. Kemampuan menjahit dan memahami mode yang sedang tren menjadi modal utama yang diperlukan untuk menggeluti usaha ini. Sandang, pangan dan papan merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi manusia dalam menjalani hidupnya.

Sandang yang berarti pakaian memang penting bagi kita. Dari bermula karena alasan kebutuhan pokok, kini pakaian juga telah berkembang pesat hingga

⁴Eka Apriliyanti, *Pengaruh Ke Pribadian Wirausaha, Pengetahuan Kewirausahaan, Dan Lingkungan Terhadap Minat Berwirausaha Siswa SMK*, Jurnal Pendidikan, Vol.2, No. 3, November 2012, Hlm. 312.

⁵ Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2011), hlm. 61.

menghadirkan model yang bervariasi. Besarnya minat para konsumen dengan perkembangan pakaian membuat segala peluang usaha yang berhubungan dengan pakaian tidak pernah sepi dari pelanggan. *Trend mode* pakaian yang mengalami perubahan dalam waktu singkat, menyebabkan derasnya arus bisnis pakaian. Selain bisnis pakaian jadi, salah satu bisnis pakaian yang diminati konsumen adalah bisnis jasa jahit. Bisnis jasa jahit memiliki peluang besar untuk menarik minat konsumen.⁶

Hal itu disebabkan dari beberapa orang sering menyukai model pakaian di suatu toko namun ukurannya tidak ada yang pas dengan ukuran tubuh, selain itu banyak orang tidak mau jika mengenakan pakaian yang pasaran atau banyak dipakai oleh orang lain. Oleh karena itu mereka berlomba-lomba mencari jasa penjahit yang dapat mengerjakan pakaian sesuai dengan keinginan mereka. Rika⁷ salah seorang pelanggan usaha penjahit milik Ibu Hasizah memaparkan alasannya lebih memilih menjahit pakaian muslimnya dibandingkan dengan membeli pakaian jadi karena ingin mendapatkan model pakaian yang sesuai dengan keinginannya dan mendapatkan pakaian yang sesuai dengan ukuran tubuhnya.

Alasanlain mengapa orang lebih memilih mengupahkan menjahit pakaian dibandingkan membeli pakaian jadi seperti yang dipaparkan oleh Tila⁸ salah seorang yang sering mengupahkan menjahit bajunya sebab ingin mendapatkan pakaian yang serasi untuk seluruh anggota keluarga. Kebanyakan orang ingin

⁶Ismail Solihin, *Managemen Strategik*, (Bandung: PT Gelora Aksara Pratama, 2012), hlm. 24.

⁷ Rika, Pelanggan Usaha Penjahit Milik Ibu Hasizah, Wawancara Langsung, dirumah Ibu Hasizah (Tanggal 05 Agustus 2019)

⁸ Tila, pelanggan Usaha Penjahit milik ibu hasizah, wawancara langsung, dirumah ibu Hasizah (tanggal 06 Agustus 2019)

memakai baju yang serupa dengan semua anggota keluarga yang motif dan warnanya bisa disesuaikan dengan keinginan. Jika membeli pakaian jadi sangat susahmendapatkan pakaian serupa untuk seluruh anggota keluarga. Kadang sudah mendapatkan model, motif dan warnanya sesuai dengan keinginan namun ukurannya tidak pas untuk seluruh anggota keluarga.

Peluang usaha jasa jahit pakaian termasuk salah satu usaha yang tidak membutuhkan modal besar, namun syarat utama dari usaha ini memerlukan keterampilan atau kemampuan menjahit.⁹ Untuk awal usaha hanya bermodalkan mesin jahit serta bahan yang dibutuhkan seseorang yang memiliki keahlian menjahit telah mampu membuka usaha ini. Biasanya usaha ini dilakukan di rumah, jadi biaya yang dikeluarkan juga tidak terlalu banyak, karena tidak perlu menyewa tempat. Seorang pelaku bisnis jasa jahit harus bisa meningkatkan kualitas hasil pakaian yang dibuatnya sesuai dengan *trend* atau *model* pakaian yang ada hal tersebut menjadi kebiasaan karena tiap konsumen cenderung lebih suka membuat pakaian dengan model terbaru. Tujuan akhir dari kualitas yang diberikan akan menjadi kepuasan pelanggan yang ada dapat membantu proses promosi usaha jasa jahitan.

Selain promosi dari mulut ke mulut, para pengusaha jasa jahitan juga dapat menjalin kerjasama dengan instans tertentu dengan menawarkan pemesanan baju seragam. Sehingga mampu menambah pemasukan para pengusaha jasa jahit. Konsumen atau pelanggan penjahit pakaian terdiri dari semua lapisan masyarakat. Baik dari kalangan masyarakat yang tingkat ekonominya menengah keatas maupun masyarakat yang tingkat ekonominya menengah kebawah menggunakan

⁹Danang Sunyoto, *Kewirausahaan Untuk Kesehatan*, (Yogyakarta: Nuha Medika, 2013), hlm. 92.

jasa penjahit untuk memenuhi kebutuhan sandangnya. Konsumen jasa jahit meliputi anak sekolah, remaja, orang tua, baik wanita maupun pria. Biasanya mereka mencari jasa jahit untuk keperluan membuat seragam, maupun baju pribadi sesuai dengan model yang mereka inginkan.

Jasa jahit bajubisa dijangkau oleh kalangan menengah ke atas maupun kalangan menengah bawah, karena saat ini banyak pelaku bisnis jahit dari mulai usaha jasa jahit rumahan maupun usaha jasa jahit dengan menggunakan desainer ternama. Orderan jahit pakaian meningkat drastis pada momen memasuki tahun ajaran baru dan menjelang hari raya Idul Fitri. Memasuki tahun ajaran baru sekolah sejumlah usaha jahit pakaian seragam sekolah mulai kebanjiran order. Begitu juga pada saat menjelang hari raya Idul Fitri, terjadi lonjakan permintaan yang luar biasa. Hampir semua sektor usaha, seperti penjualan pakaian jadi maupun permintaan akan penjahitan pakaian.

Kemauan konsumen juga memiliki kemauan tertentu seperti halnya tidak hanya mendatangi tempat usaha penjahitan pakaian untuk membuat pakaiannya. Banyak juga yang datang untuk merombak pakaian jadi yang telah mereka beli sebelumnya. Biasanya hal ini karena ukuran pakaian yang mereka beli tidak sesuai dengan ukuran tubuh sedangkan mereka sangat suka dengan model dari pakaian tersebut. Sehingga alternatifnya yaitu dengan merombak pakaian seperti yang sering dilakukan oleh Fitri yang merupakan salah seorang pelanggan pakaian jahit. Ibu Rus salah seorang penjahit di Kecamatan Pamekasan mengatakan karena banyaknya permintaan dari para pelanggan dan konsumen lainnya membuat sebagian dari permintaan tidak dapat dipenuhi selain terbatasnya tenaga

juga waktu yang tersedia sudah sangat sedikit, akan tetapi permintaan itu disodorkan ke tukang jahit lainnya yang belum kebagian order.

Banyaknya permintaan akan penjahitan pakaian membuat para pemilik usaha penjahitan menjadi kewalahan sehingga para penjahit mulai menolak pesanan ketika memperkirakan jika pakaian tidak akan siap tepat pada waktunya. Hal ini bukan karena menolak rezeki yang datang, namun menyangkut kesanggupan dalam menyelesaikan pekerjaan. Jika pelanggan meminta pakaiannya harus selesai pada waktu yang telah ditentukan, maka penjahit harus menyelesaikan pekerjaannya tepat waktu karena hal itu adalah kewajibannya yang berarti sesuatu yang harus dilaksanakan.

Usaha penjahit pakaian ini tidak lekang dimakan oleh zaman. Semakin lama usaha penjahit pakaian, maka dapat menunjukkan bahwa usaha penjahit pakaian ini memiliki potensi dan dapat berkembang. Agar usaha ini bias berkembang dan berjalan lama maka perlu menjaga kepercayaan yang telah diberikan oleh pelanggan atau konsumen. Dengan begitu konsumen merasa puas sehingga tetap berlangganan bahkan secara tidak langsung mempromosikan penjahit tersebut kepada orang lain. Pada hakikatnya sasaran dalam peningkatan perluasan di segala sektor, baik sektor formal maupun sektor informal adalah meningkatkan pendapatan perkapita masyarakat ini berarti pemerataan kesempatan kerja bagi setiap warga untuk memperoleh lapangan pekerjaan yang merupakan sumber pendapatan bagi setiap warga negara. Maka minimal akan dipenuhi kebutuhan dasar manusia seperti sandang, pangan, papan, dan kesejahteraan sosial. Dalam ekonomi Islam, usaha penjahit pakaian ini tidak

dilarang sebab prinsip muamalah dalam semua transaksi pada dasarnya diperbolehkan sepanjang tidak berisi elemen riba, maisir dan gharar.

Masalah pakaian mendapat perhatian pula dalam pandangan Islam, sebagaimana perhatian agama terhadap bidang-bidang kehidupan lainnya. Khusus dalam persoalan pakaian ini ada baiknya diperhatikan pula beberapa ayat yang berkaitan dengan etika yang diajarkan agama. Alangkah baiknya diperhatikan firman Allah dalam surat al-A'raf ayat 31 yang berbunyi

يٰۤاٰدَمُ خُذْ زِيْنَتَكَ مِمَّا عِنْدَكَ ۗ كُلِّمَسٍ ۗ وَكُلُوْا وَاَشْرَبُوْا وَلَا تُسْرِفُوْا ۗ اِنَّهٗ لَا يُحِبُّ
بُۡلُۡسَ ۙ سَرَفِيۡنَ

Artinya: “*Hai anak Adam, pakailah pakaianmu yang indah di setiap (memasuki) mesjid, makan dan minumlah, dan janganlah berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berlebih-lebihan.*”

Melihat fakta yang terjadi di lapangan dengan banyaknya orderan dan kepercayaan konsumen, apakah ada nilai Islam di terapkan dan apakah ada kaitannya dengan pendapatan keluarga, hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah yang dituangkan dalam bentuk skripsi dengan mengambil judul "**Strategi Usaha Penjahit Pakaian dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan)**".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dikemukakan di atas maka perumusan masalahnya adalah:

1. Bagaimana strategi usaha penjahit pakaian dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan?

2. Bagaimana manajemen strategi usaha yang digunakan dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan?
3. Bagaimana penerapan nilai-nilai ekonomi islam dalam usaha jahit pakaian di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan ?

C. Tujuan Penelitian

1. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi usaha penjahit pakaian ada hubungannya terhadap peningkatan pendapatan keluarga di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan.
2. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana kendala usaha penjahit pakaian dalam meningkatkan pendapatan keluarga di Panempan.
3. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tinjauan ekonomi Islam terhadap usaha penjahit pakaian di Desa Panempan Kecamatan Pamekasan.

D. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini mempunyai manfaat dan kegunaan yaitu makna secara teoritis praktis. Secara teoritis praktis penelitian ini berguna untuk memperkaya khazanah keilmuan dan pengalaman, adapun secara praktis diantaranya sebagai berikut :

1. Bagi Pemilik Usaha Penjahit Pakaian

Hasil penelitian sebagai input output dalam meningkatkan pendapatan dalam pemasarannya dan mengatasi segala problematika pada usaha penjahit pakaian.

2. Bagi Konsumen

Hasil penelitian ini dapat meningkatkan pemesanan dan daya beli masyarakat pada akhirnya menjadi pelanggan.

3. Bagi Perpustakaan IAIN Madura

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat sebagai ilmu pengetahuan karena penelitian akan menghasilkan suatu bentuk-bentuk teori yang telah ada digunakan untuk kepentingan pengembangan keilmuan dan tambahan literature sebagai dasar pengembangan penelitian di masa yang akan datang.

4. Bagi Peneliti

Sebagai adanya tambahan pengetahuan dan sebagai data atau informasi yang penting bagi ke berlanjutan suatu bisnis, karena dengan adanya penyusunan skripsi ini penulis akan mengetahui fenomena yang terjadi di lapangan.

E. Definisi Iistilah

Untuk menghindari kesalahan pahaman dalam memahami kata kunci dan konsep yang terdapat dalam judul proposal skripsi ini, maka perlu peneliti memberikan batasan pengrtian terhadap istilah-istilah yang trdapat dalam judul sebagai berikut.

1. Strategi adalah pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan, gagasan, perencanaan dan eksekusi dari sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu.
2. Usaha merupakan salah satu kaegiatan produktif yang dilakukan manusia baik dari segi pemikiran atau tenaga untuk menghidupi diri dari keluarga kecil.

3. Menjahit pakaian adalah istilah umum wirausaha yang melayani permintaan dari berbagai macam pakaian baik untuk acara pernikahan maupun untuk menunjang kebutuhan suatu instansi.
4. Ekonomi Islam adalah ilmu yang mempelajari perilaku ekonomi manusia yang perilakunya diatur berdasarkan aturan agama Islam dan didasari dengan tauhid sebagaimana dirangkum dalam rukun iman dan rukun Islam.