
**ANALISIS PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA JAHIT BAJU MBAK NUR DI
DESA BATES KECAMATAN DASUK KABUPATEN SUMENEP**

Oleh

Moh. Samsul Arifin¹, Bambang Hermanto^{2*}

^{1,2}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Wiraraja

E-mail: ²bambang@wiraraja.ac.id

Article History:

Received: 26-12-2022

Revised: 24-01-2023

Accepted: 29-01-2023

Keywords:

Pengelolaan,
Pengembangan, Usaha
Jahit Baju

Abstract: *Home industri usaha jahit baju merupakan bagian dari usaha kecil yang tetap bergantung terhadap kemampuan pengelola usaha dalam mengembangkan usahanya. Salah satu contoh yang tetap ada namun sulit untuk berkembang adalah usaha jahit baju Mbak Nur di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep. Keberadaan usaha jahit baju ini menarik perhatian peneliti untuk mengkaji lebih jauh mulai pengelolaan dan upaya pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh Mbak Nur. Sehingga motivasi penelitian ini oleh peneliti disimpulkan dengan judul penelitian "Analisis Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Jahit Baju Mbak Nur di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep". Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian kualitatif. Jenis data dalam penelitian ini ada tiga jenis: data subjek, data fisik, data dokumenter. Sumber data penelitian ini ada dua yaitu sumber data yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Teknik pengumpulan data ada tiga: observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dalam penelitian terdiri dari 4 langkah, mulai dari pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan Tempat usaha jahit Mbak Nur merupakan tempat usaha yang strategis. Kegiatan usaha jahit baju Mbak Nur adalah kegiatan usaha jasa mengubah barang tekstil menjadi pakaian jadi. Usaha jahit baju Mbak Nur fokus pada usaha jahit baju pakaian wanita. Kegiatan usaha jahit baju Mbak Nur dikelola dengan empat proses pengelolaan usaha meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, proses produksi dan pengawasan. Kegiatan usaha jahit baju Mbak Nur dikembangkan dengan empat tahapan pengembangan di antaranya: penemuan ide, penyaringan ide/konsep usaha, pengembangan rencana usaha (business plan), implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha.*

PENDAHULUAN

Kemampuan mengelola usaha memiliki peran signifikan dalam mengembangkan suatu usaha atau perusahaan yang sedang dikelola. Pengelola usaha yang baik akan mampu

mengendalikan satu jenis usaha yang baru dibuka dan dijalankan serta produk jasa atau barang yang ditawarkan akan cepat diterima oleh masyarakat, sehingga dalam waktu yang singkat perusahaan dapat memperoleh keuntungan yang sangat besar. Namun pada sisi yang lain banyak juga jenis usaha yang terus menderita kerugian karena buruknya kemampuan pengelola dalam mengendalikan usaha yang sedang dikelola, bahkan bisa saja berakibat pada hal yang lebih buruk yaitu berhenti dari kegiatan produksi dan gulung tikar dari kegiatan usahanya.

Pada hakikatnya suatu usaha dimiliki, dikelola, dan dipimpin oleh seorang pengelola yang ia bertanggung jawab penuh terhadap semua resiko dari seluruh kegiatan usaha yang dikendalikan, baik kegiatan usaha tersebut akan mendatangkan keuntungan atau bahkan mendatangkan kerugian[1]. Pengelola yang mampu mendatangkan keuntungan adalah pengelola yang mampu membaca peluang pada waktu usaha dikelola serta peluang pada waktu yang akan datang[2].

Usaha jasa jahit baju merupakan salah satu jenis usaha yang memiliki peluang yang sangat baik untuk terus dikembangkan saat ini dan di masa yang akan datang. Ada dua alasan sederhana yang memperkuat asumsi diatas, pertama saat ini setiap orang membutuhkan pakaian atau baju. Alasan kedua adalah pakaian atau baju akan tetap dibutuhkan oleh setiap orang di masa yang akan datang.

Usaha jasa jahit baju adalah usaha jasa yang berusaha untuk meningkatkan nilai tambah dari barang tekstil menjadi pakaian jadi yang dirancang sesuai keinginan pelanggan. Bahan tekstil yang dibawa pelanggan bisa dibentuk menjadi pakaian jadi oleh penjahit seperti gaun, gamis, tunik, kemeja, celana, rok, jas, seragam sekolah, pakaian anak dan lain sebagainya. Bahan tekstil akan dipotong dan dijahit sebaik mungkin untuk mewujudkan keinginan dan kepuasan pelanggan, kemudian penjahit baju akan mendapatkan upah atau ongkos sesuai kesepakatan saat transaksi sebelumnya[3].

Keberlangsungan kegiatan usaha rumahan ini tergantung pada jumlah pelanggan. Semakin banyak pelanggan maka akan semakin banyak pula pendapatan yang diperoleh oleh pengusaha jahit. Adapun faktor dominan yang mempengaruhi jumlah banyak sedikitnya pelanggan adalah pelayanan yang baik serta kepuasan para pelanggan. Ketika para pelanggan mendapat pelayanan yang baik dan merasa puas, maka para pelanggan akan semakin banyak, pelanggan ini akan menceritakan kualitas hasil jahitan penjahit langganannya. Komunikasi demikian merupakan media untuk mempromosikan hasil jahitan penjahit dari satu pelanggan kepada pelanggan lainnya[4].

Untuk menarik perhatian pelanggan yang banyak pengelola usaha jahit baju harus memperhatikan dan mengawasi proses pembuatan baju yang dipesan oleh pelanggan. Proses yang dimaksud mulai mengenal bahan tekstil yang dibawa pelanggan, mengukur badan pelanggan, merancang sesuai keinginan pelanggan, memotong bahan tekstil, obras pinggiran, memperkirakan kebutuhan benang dan kancing, kemudian proses penjahitan dan setrika.

Segala proses kegiatan usaha mulai dari tahap awal menerima bahan tekstil yang dibawa pelanggan sampai pemberian kembali hasil produksi pakaian jadi yang akan diberikan kepada pelanggan seharusnya telah memenuhi syarat-syarat pengelolaan usaha yang terencana, terorganisir, terlaksana, dan terkontrol. Langkah kegiatan usaha yang disandarkan pada proses perencanaan, pengorganisasian, produksi dan pengawasan adalah kegiatan usaha yang memiliki tujuan yang jelas untuk dicapai, baik usaha tersebut dikelola

secara individu atau secara berorganisasi[1].

Kegiatan usaha jahit baju yang dibuka oleh individu atau secara berorganisasi tanpa pengelolaan yang baik dan hanya asal produksi, tanpa perencanaan, pengorganisasian, serta tanpa perhitungan yang matang ketika kegiatan produksi, maka ada dua kemungkinan yang akan terjadi, pertama usaha akan berjalan tapi hanya seumur jagung dan segera gulung tikar, kedua usaha akan tetap berjalan tapi tidak berkembang[5].

Sebagai langkah lanjutan, pengelola usaha jahit baju juga harus merencanakan pengembangan usahanya agar usaha yang dikelola menjadi usaha yang produktif dan berkembang menjadi usaha yang lebih besar. Usaha yang awalnya memiliki aset dan omset yang kecil bisa berkembang menjadi usaha yang menengah atau bahkan bisa menjadi usaha yang besar yang bisa menyerap tenaga kerja yang sangat besar.

Sampai saat ini usaha jahit baju merupakan salah satu usaha yang mudah untuk dibuka dan dilakukan, akan tetapi setelah dibuka usaha ini sangat sulit untuk berkembang menjadi yang lebih besar. Bahkan kadang yang terjadi sebaliknya yaitu usaha semakin sepi dari pelanggan dan akhirnya berhenti dari kegiatan menjahit, sehingga penelitian terhadap pengelolaan dan segala upaya untuk mengembangkan usaha ini perlu terus dilakukan[6].

Merupakan bagian dari contoh usaha rumahan (*home industry*) yang bisa dikembangkan menjadi usaha menengah bahkan bisa menjadi usaha yang besar adalah usaha jahit baju Mbak Nur yang berada di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep. Alasan logis dari asumsi ini adalah tempat usaha jahit baju Mbak Nur selalu ramai didatangi pelanggan, sehingga apabila seorang pelanggan ingin menjahitkan baju maka harus berkomunikasi dan memesan baju yang diinginkan satu bulan sebelum waktu pengambilan. Bahkan pada bulan-bulan tertentu Mbak Nur kebanjiran orderan sehingga dia menolak sebagian pelanggan yang ingin membuat baju.

Banjirnya permintaan pelanggan untuk membuat pakaian kepada Mbak Nur ternyata tidak mampu mengubah usaha yang dikelolanya untuk berkembang menjadi usaha menengah atau bahkan menjadi usaha yang besar, padahal hasil karya Mbak Nur selalu mendapatkan sambutan yang memuaskan dari banyak pelanggan. Keberadaan ini menunjukkan bahwa pengelolaan dan pengembangan usaha jahit Mbak Nur masih memiliki masalah yang perlu ditelaah lebih jauh.

Keberadaan usaha jahit baju ini menarik perhatian peneliti untuk mengkaji lebih jauh mulai pengelolaan dan upaya pengembangan usaha yang telah dilakukan oleh Mbak Nur. Sehingga motivasi penelitian ini oleh peneliti disimpulkan dengan judul penelitian "Analisis Pengelolaan dan Pengembangan Usaha Jahit Baju Mbak Nur di Desa Bates Kecamatan Dasuk Kabupaten Sumenep".

LANDASAN TEORI

Pengertian Usaha

Usaha sebagai upaya seseorang untuk mengubah sumber daya yang ada menjadi barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan para pembeli atau konsumen dengan harapan akan mendapatkan laba dari pemiliknyanya[7]. UU No. 3 Tahun 1982 yang menjelaskan hakikat usaha sebagai tindakan, upaya, perbuatan, atau kegiatan apapun dalam siklus kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh pengusaha atau individu untuk mengubah nilai suatu barang atau jasa dengan tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan[8].

Usaha Jasa Jahit Baju

Batasan usaha jasa jahit baju sebagai usaha jasa untuk meningkatkan nilai tambah dari barang tekstil menjadi pakaian jadi yang dirancang sesuai keinginan pelanggan. Bahan tekstil yang dibawa pelanggan akan dipotong dan dijahit sebaik mungkin untuk mewujudkan keinginan dan kepuasan pelanggan, kemudian penjahit baju akan mendapatkan upah atau ongkos sesuai kesepakatan dengan pelanggan saat transaksi sebelumnya[9].

Faktor dominan yang dapat mempengaruhi jumlah banyak sedikitnya pelanggan adalah pelayanan yang baik serta kepuasan para pelanggan. Ketika para pelanggan mendapat pelayanan yang baik dan merasa puas, maka para pelanggan akan menceritakan kualitas hasil jahitan penjahit langganan. Mereka akan bercerita pada pelanggan yang lain[10].

Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha sebagai proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan aktivitas pelaku usaha agar mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Keberhasilan suatu bisnis atau usaha tergantung pada kemampuan pengelola dalam menerapkan beberapa proses pengelolaan usaha yang meliputi proses perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan, dan pengawasan[11].

Pengelolaan usaha memerlukan perencanaan yang cermat agar bisa mencapai target yang hendak dicapai. Dalam membuat perencanaan pengelola usaha perlu memikirkan, menimbang, dan memutuskan empat perencanaan usaha yang perlu direncanakan. Pertama, perencanaan bidang SDM. Masalah utama dalam perencanaan SDM adalah penetapan siapa yang akan melakukan usaha, etos kerja pelaku usaha, tanggung jawab dan kepercayaan terhadap pelaku dalam menjalankan setiap tugas dan kewajiban. Kedua, perencanaan dalam bidang keuangan. Masalah utama dalam keuangan adalah penetapan besaran dana, sumber dana, dan alokasi pengeluaran. Aset dan omset juga direncanakan pada bagian ini. Ketiga, perencanaan bidang operasi/produksi. Masalah utama dalam bidang ini adalah penetapan bahan produksi dan tahapan proses yang akan dilangsungkan. Keempat, perencanaan bidang pemasaran. Implementasi dalam bidang ini dapat berupa penetapan segmentasi pasar, target, pemosisian, dan promosi[12].

Tahapan kedua adalah pengorganisasian. Pengorganisasian sebagai proses untuk mengupayakan terciptanya keserasian antara dua orang atau lebih untuk bekerja sama dalam suatu sistem kerja guna mencapai tujuan tertentu[13].

Tahapan ketiga dalam pengelolaan usaha adalah pelaksanaan (actuating). Pada proses ini segala sumber daya yang dimiliki oleh organisasi secara bersama-sama menjalani kegiatan guna mewujudkan sasaran dan tujuan yang telah direncanakan. Tahapan keempat dari pengelolaan usaha adalah pengawasan. Tahapan ini harus tetap dilaksanakan meskipun usaha tersebut telah berjalan selama rentang waktu yang telah lama, karena fungsi utama ada tahapan keempat ini adalah mengamati secara terorganistoris terhadap sasaran dari kegiatan usaha. Proses ini dilakukan untuk meyakinkan bahwa kegiatan usaha yang dijalankan sesuai dengan perencanaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pengembangan Usaha

Pengembangan usaha adalah segala upaya yang dilakukan oleh berbagai pihak untuk mengembangkan suatu usaha yang mikro menjadi usaha kecil, atau berkembang menjadi usaha menengah, atau bahkan berkembang menjadi usaha besar. Batasan pengembangan usaha sebagai tindakan yang dilakukan oleh pemilik usaha, masyarakat, atau pemerintah

yang terkait untuk mengembangkan suatu usaha dengan cara memberikan fasilitas, bimbingan pengembangan, serta dorongan motivasi dan kreativitas untuk menumbuhkembangkan kemampuan dan daya produksi suatu usaha[14].

Dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, seorang pengusaha pada umumnya melakukan pengembangan kegiatan usaha tersebut melalui empat tahapan pengembangan usaha: penemuan ide usaha, Penyaringan Ide/Konsep Usaha Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan) Implementasi Rencana Usaha dan Pengendalian Usaha[15].

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk pada jenis penelitian kualitatif, karena penelitian dilakukan untuk memahami fenomena berupa pengalaman-pengalaman pengelola usaha jahit baju Mbak Nur dalam mengelola dan mengembangkan usaha jahit yang dimiliki.

Untuk mengumpulkan data, penelitian menggunakan tiga jenis data diantaranya; data subjek, data fisik dan data dokumenter. Data subjek dikumpulkan peneliti melalui wawancara dan observasi. Data fisik dikumpulkan peneliti melalui observasi pada tempat penelitian. Data dokumenter adalah data-data dokumen berupa foto kegiatan produksi, foto hasil produksi, catatan-catatan penting dari kegiatan produksi[16].

Sumber data yang bisa didekati peneliti pada penelitian ada dua yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder. Sumber data primer adalah penjelasan dan paparan yang akan diambil dari pengelola usaha jahit Mbak Nur. Sumber data sekunder berupa catatan penting dari pengelola dan pengembangan usaha jahit Mbak Nur.

Informan dibedakan menjadi tiga: Informan kunci, informan utama, dan informan pendukung. Informan kunci adalah pemilik usaha jahit Mbak Nur. Informan utama adalah karyawan. Informan pendukung adalah pelanggan atau konsumen usaha jahit Mbak Nur.

Pengumpulan data penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Observasi dilakukan dengan cara mengadakan pengamatan, pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang tampak pada pengelolaan dan pengembangan usaha jahit yang dilakukan Mbak Nur. Wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara peneliti responden dengan menggunakan panduan wawancara. Dokumentasi yang bisa dikumpulkan peneliti berupa tulisan, gambar, catatan, transkrip, dan buku pelanggan yang memiliki fungsi utama untuk memperkuat kredibilitas hasil penelitian.

Adapun analisis data dalam penelitian ini terdiri dari 4 langkah; pengumpulan data, reduksi data, penyajian data dan kesimpulan. Penarikan kesimpulan, dari data yang telah disajikan berdasarkan kriteria tertentu telah siap ditarik kesimpulan tentang gambaran deskriptif pengelolaan dan pengembangan usaha jahit yang dilakukan Mbak Nur.

Dalam penelitian ini peneliti akan menggunakan uji kredibilitas data yaitu uji kepercayaan terhadap data hasil penelitian yang dilakukan dengan perpanjangan pengamatan, peningkatan ketekunan, triangulasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengelolaan Usaha Jahit Baju Mbak Nur

Dalam pengelolaan usaha jahit yang dilakukan Mbak Nur ada beberapa yang perlu dipertahankan dan ada pula yang perlu dibenahi, baik dalam perencanaan kegiatan usaha sampai kegiatan pengawasan kegiatan usaha.

1. Perencanaan usaha

Ada dua perencanaan yang perlu tetap dijaga secara komitmen oleh Mbak Nur, yaitu perencanaan SDM dan perencanaan pemasaran. Perencanaan SDM dalam pengelolaan usaha jahit baju Mbak Nur merupakan kelebihan yang perlu terus dipertahankan. Dapat dimaklumi bahwa rencana kegiatan produksi mulai dari awal sampai akhir banyak di rencanakan untuk dikerjakan oleh Mbak Nur sendiri.

Dalam rencana kegiatan produksi Mbak Nur hanya memiliki rencana untuk minta bantuan karyawan khusus untuk memasang aksesoris dan hiasan manik pada baju. Hal ini dilakukan untuk menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan. Tanggung jawab, etos kerja, kualitas hasil produksi dan peningkatan kepuasan pelanggan merupakan hal yang selalu diperhatikan oleh Mbak Nur. Sehingga pengukuran pada pelanggan, pembuatan pola, pemotongan kain, pengobrasan, penjahitan, pemasangan kancing, dikerjakan sendiri oleh Mbak Nur, sampai kadangkala Mbak Nur sendiri yang melakukan penyetricikan.

Merupakan potensi yang perlu ditingkatkan adalah perencanaan pemasaran. Perencanaan untuk memasarkan mode dan desain terbaru produk yang dihasilkan Mbak Nur memang tepat yaitu memanfaatkan model di setiap desa pada saat pesta pernikahan, padahal setiap model tersebut tetap membayar barang tekstil yang dijadikan bahan dasar pakaian serta tetap membayar ongkos jahit dari produk yang dipamerkan tersebut. Mbak Nur memang tidak pernah menitip pakaian hasil produksinya di toko pakaian atau butik untuk dipajang karena hal itu hanya akan menguras keuangannya. Begitu pula Mbak Nur tidak pernah mempromosikan hasil produksinya ke media sosial karena menurut dia tidak mau mengeluarkan dana yang manfaatnya kecil bila dibandingkan dengan promosi lewat model di waktu pesta pernikahan.

Adapun perencanaan yang perlu terus diupayakan agar terus lebih baik adalah perencanaan keuangan. Hasil wawancara menunjukkan bahwa Mbak Nur tidak pernah membuat catatan dari transaksi-transaksi dengan pelanggan. Mbak Nur tidak pernah membuat pembukuan, meskipun pembukuan tersebut berupa pembukuan sederhana yang ditulis secara manual. Mbak Nur belum berpikir untuk mengembangkan usahanya melalui pengelolaan aset, omset dan income dari hasil transaksi-transaksi dengan pelanggan. Padahal Mbak Nur bisa mengembangkan usahanya melalui perbaikan pengelolaan keuangan yang diperoleh.

2. Pengorganisasian

Sistem pembagian kerja di usaha jahit baju Mbak Nur merupakan potensi yang bisa dikembangkan untuk mengubah usaha Mbak Nur menjadi usaha menengah atau bisa berkembang menjadi usaha yang besar. Penentuan siapa yang akan mengerjakan setiap tahapan produksi telah akurat, meskipun masih didominasi oleh Mbak Nur sendiri. Hal ini dibuktikan dengan semakin banyaknya pelanggan yang datang ke tempat usaha Mbak Nur untuk membuat baju. Namun, pada kondisi ini masih menuntut keberanian Mbak Nur untuk membuka/merekrut karyawan yang baru tapi tetap pengawasan Mbak Nur yang selalu memperhatikan kualitas hasil dan kepuasan pelanggan. Pada posisi inilah Mbak Nur akan berfungsi sebagai manager atau pengawas setiap proses kegiatan produksi, bukan berfungsi sebagai pekerja dalam kegiatan produksi.

3. Proses Produksi

Mbak Nur tidak membuat perincian-perincian tiap proses produksi. Mbak Nur

melaksanakan kegiatan produksi tanpa adanya penjabaran pedoman-pedoman, intruksi-intruksi, keterangan-keterangan dan ketetapan-ketetapan pelaksanaan setiap kegiatan usaha. Ini dibuktikan dengan hasil pengukuran ukuran tubuh pelanggan dan janji waktu pengambilan baju pelanggan cukup ditulis pada kain tekstil milik pelanggan, dan penempatannya juga asal letakkan tempat kerja. Rincian, pedoman, instruksi, ketetapan-ketetapan pelaksanaan kegiatan produksi baju pelanggan sebenarnya ada dalam benak Mbak Nur. Keadaan ini menunjukkan bahwa proses kegiatan produksi dilaksanakan dengan cara asal produksi.

4. Pengawasan

Pengawasan yang dilakukan oleh Mbak Nur fokus pada pengawasan kepuasan pelanggan pada hasil produksi dan harga ongkos yang bersahabat. Hemat Mbak Nur pengawasan hanya perlu dilakukan banyak sedikitnya pelanggan baru yang datang setelah bentuk dan desain terbaru terbit dan dipakai oleh model pada setiap acara pernikahan. Kemampuan daya beli masyarakat juga menjadi perhatian dalam kegiatan pengawasan Mbak Nur. Dengan kualitas hasil jahitan yang memikat pelanggan Mbak Nur tetap mengambil ongkos jahit dengan harga yang bersahabat, bahkan para pelanggan menyatakan puas dengan kualitas dengan harga di bawah dari tempat jahit yang lain.

Mbak Nur masih belum memperhatikan lima hal yang perlu diperhatikan ketika melakukan pengawasan. Pertama memperhatikan tujuan yang telah ditetapkan sebagai target dari kegiatan usaha. Kedua memperhatikan sistem operasional. Ketiga memperhatikan perbandingan output dan input dana kegiatan usaha. Keempat evaluasi atas hasil yang dicapai. Kelima penerimaan atas masukan untuk perbaikan pada masa yang akan datang.

Pengembangan Usaha Jahit Baju Mbak Nur

Pengembangan kegiatan usaha jahit baju Mbak Nur dikembangkan dengan empat tahapan diantaranya: penemuan ide, penyaringan ide/konsep usaha, pengembangan rencana usaha (business plan), implementasi rencana usaha dan pengendalian usaha.

1. Penemuan Ide

Upaya untuk menemukan ide yang dilakukan Mbak Nur adalah dengan dua cara. Pertama, mengikuti perkembangan mode dan desain terbaru yang disosialisasikan di medsos. Kedua, meneliti perkembangan mode dan desain terbaru di lingkungan sekitar dari hasil produksi tempat jahit lain. Adapun cara kedua ini Mbak Nur melakukannya ketika saat hadir ke pesta pernikahan.

2. Penyaringan Ide/Konsep

Penyaringan ide/konsep usaha yang dilakukan dengan sharing dengan teman seprofesi yang bekerja sebagai desainer di rumah jahit ternama di kota Sumenep. Penyaringan ide atau konsep tersebut sangat efektif karena telah berdiskusi dengan orang yang kompeten dan profesional dalam bidang usaha jahit baju. Pada sisi yang lain Mbak Nur telah melakukan sharing dengan suaminya guna mendapatkan masukan pendapat sebagai orang yang mewakili perspektif laki-laki terhadap busana yang dipakai oleh wanita.

3. Pengembangan Rencana Usaha (Business Plan)

Mbak Nur membuka dan menjalankan usahanya hanya sebagai upaya memenuhi kebutuhan perekonomian keluarga. Mbak Nur tidak pernah memiliki rencana pengembangan usaha (business plan). Mbak Nur lebih memilih usaha jahitnya sebatas usaha rumahan saja daripada mengembangkan usahanya menjadi usaha menengah yang

mampu menyerap karyawan. Sebenarnya Mbak Nur memiliki peluang untuk mengembangkan usahanya menjadi usaha yang lebih besar dengan cara merekrut karyawan dan dirinya bertindak sebagai manajer yang mengendalikan segala manajemen kegiatan usaha.

4. Implementasikan Ide Usaha

Metode untuk mengimplementasikan ide usaha yang dimiliki Mbak Nur dinilai sebagai peluang yang baik. Metode yang dimaksud adalah metode tebang pilih pelanggan. Ketika Mbak Nur melihat pelanggan yang datang adalah orang kaya maka Mbak Nur menawarkan mode dan desain terbaiknya, meskipun mode dan desain tersebut sulit dan memakan waktu yang lama, model Mbak Nur setuju akan membayar sesuai dengan proses produksi yang lama dan sulit. Meskipun demikian kepuasan para pelanggan kelas menengah ke bawah juga menjadi perhatian tersendiri bagi Mbak Nur.

KESIMPULAN

1. Mbak Nur mengelola usahanya dengan empat proses pengelolaan meliputi perencanaan, pengorganisasian, proses produksi dan pengawasan. Mbak Nur memiliki dua perencanaan yang perlu tetap dijaga secara konsisten, yaitu perencanaan SDM dan perencanaan pemasaran yang memanfaatkan model di setiap desa pada saat pesta pernikahan. Mbak Nur adalah penjahit profesional, potensi ini bisa dikembangkan untuk mengubah usahanya menjadi usaha berkembang menjadi lebih besar. Potensi ini menuntut keberanian Mbak Nur untuk membuka/merekrut karyawan baru.
2. Usaha jahit baju Mbak Nur dikembangkan dengan empat tahapan: penemuan ide, penyaringan ide, pengembangan rencana usaha (business plan), dan implementasi rencana usaha. Untuk menemukan ide Mbak Nur mengikuti perkembangan mode dan desain terbaru di medsos dan meneliti perkembangan mode dan desain terbaru di lingkungan sekitar. Penyaringan ide usaha dilakukan dengan sharing dengan teman seprofesi. Mbak Nur tidak pernah memiliki rencana pengembangan usaha (business plan). Mbak Nur lebih memilih usaha jahitnya sebatas usaha rumahan saja.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] M. Haris, N. S. Askandar, and A. W. Mahsuni, "Pengaruh Pendidikan Kewirausahaan Terhadap Minat Berwirausaha Mahasiswa Akuntansi Universitas Islam Malang," *E-Jra*, vol. 09, no. 10, 2020.
- [2] I. Jiménez *et al.*, "Money, the Bible, and Financial Planning," *J. Financ. Plan.*, vol. 18, no. 1, 2019.
- [3] E. P. Kusumah, A. Rahayu, and L. A. Wibowo, "Kinerja Kewirausahaan: Faktor-Faktor Pendorong Usaha Kecil dan Menengah (UKM)," *J. Manaj. Motiv.*, vol. 16, no. 1, 2020, doi: 10.29406/jmm.v16i1.2078.
- [4] M. Kurdi and I. D. Firmansyah, "Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM Di Kabupaten Sumenep Melalui E-COMMERCE," *J. Sains Sosio Hum.*, vol. 4, no. 2, 2020, doi: 10.22437/jssh.v4i2.11003.
- [5] Vivi Ariyani, Theresia Liris Widyaningrum, and Dyah Kurniawati, "Program Pkm Bagi Eksistensi Usaha Jahit Perempuan Di Kota Madiun," *Asawika Media Sos. Abdimas Widya Karya*, vol. 3, no. 2, 2021, doi: 10.37832/asawika.v3i2.13.

-
- [6] V. Ariyani, D. Kurniawati, and T. Liris Widyaningrum, "Program PKM Bagi Eksistensi Usaha Jahit Perempuan Di Kota Madiun," *ASAWIKA Media Sos. Abdimas Widya Karya*, vol. 3, no. 02, 2018, doi: 10.37832/asawika.v3i02.16.
- [7] N. Adhianty and Sakir, "Pemberdayaan UMKM Peyek Santoso Imogiri Bantul Melalui Digital Marketing," *J. Pengabd. Kpd. Masy. MEMBANGUN NEGERI*, vol. 5, no. 2, 2021.
- [8] I. N. Suryawan and K. Kunci, "Manajemen Ekoregion Melalui Pemberdayaan Dan Pemeliharaan Lingkungan Hidup Dalam Rangka Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat (Suatu Tinjauan Tentang Green Economic)," *MEDIA BISNIS*, 2012.
- [9] M. H. Hidayat, "Penentuan Harga Jual Produk Dengan Metode Cost Plus Pricing Dalam Perspektif Islam (Studi pada Fashion Muslim Al Khudaifi Pamekasan ...)," *Assyarikah J. Islam. Econ. Bus.*, 2021.
- [10] M. Kurdi, "Analisis Kepuasan Konsumen Terhadap Produk Rengginang Lorjuk Cap Jempol Kecamatan Pragaan Sumenep," *Wacana Equilibrium (Jurnal Pemikir. Penelit. Ekon.*, vol. 7, no. 01, 2019, doi: 10.31102/equilibrium.7.01.27-33.
- [11] F. Fatmawati, B. Hermanto, and M. Kurdi, "Kelayakan Finansial Agroindustri Terasi Di Desa Ambunten Timur Kecamatan Ambunten Kabupaten Sumenep," *JAS (Jurnal Agri Sains)*, vol. 4, no. 2, 2020, doi: 10.36355/jas.v4i2.423.
- [12] M. Simon, "Pengelolaan Dan Pengembangan Usaha Jasa Desain Interiorpada Ud. Xyz Di Surabaya," *Agora*, vol. 1, no. 1, 2013.
- [13] F. Fatmawati and M. Kurdi, "Beyond Salt Industries and Environment in Sumenep: Effective Partnership for People Welfare," in *IOP Conference Series: Earth and Environmental Science*, 2020, vol. 469, no. 1. doi: 10.1088/1755-1315/469/1/012085.
- [14] M. Mulyadi, P. Purwandaru, L. Purwaningrum, R. Widayat, A. B. Studyanto, and I. Bambang, "Profil Pengrajin Dan Permasalahan Yang Dihadapi Pada IKM Furniture Berbahan Kayu Olahan Di Surakarta," *PROPORSI J. Desain, Multimed. dan Ind. Kreat.*, vol. 7, no. 1, 2021, doi: 10.22303/proporsi.7.1.2021.65-77.
- [15] W. Rahim, "Karakteristik dan Aspek Hukum dalam Kewirausahaan," *J. Al-Qadau Peradil. dan Huk. Kel. Islam*, vol. 6, no. 1, 2019, doi: 10.24252/al-qadau.v6i1.9486.
- [16] Sugiyono, "Sugiyono Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif," *Metod. Penelit. Kuantitatif Kualitatif*, 2018.

HALAMAN INI SENGAJA DIKOSONGKAN