

STRATEGI PENGEMBANGAN KUALITAS JASA JAHIT PAKAIAN PADA PERSAINGAN PASAR HOMOGEN

Lailatun Nafisa, SE., M.SA
Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Dan Bisni ITB - Yadika Pasuruan
Email : nafisa.rubai@gmail.com

Abstrak

Penjahit Dituntut Untuk Dapat Menjadi Orang Yang Kreatif Dalam Memberikan Referensi Berbagai Macam Model Kepada Pelanggannya, Memberikan Pelayanan Yang Memuaskan, Amanah Dan Bertanggung Jawab. Tujuan Penelitian Ini Adalah Untuk Mengetahui Dan Menganalisis Pengembangan Kualitas Jahit Pakaian Pada Persaingan Pasar Homogen, Dan Mengetahui Bagaimana Cara Agar Tetap Eksistensi Dalam Bersaing Dengan Para Pesaing Yang Lain. Penelitian Ini Menggunakan Metode Wawancara Dimana Para Informan Adalah Pemilik, Kolega Dan Pelanggan. Hasil Dari Penelitian Ini Adalah Penjahit Sangat Memperhatikan Kenyamanan Pelanggan, Kepuasan Pelanggan, Kualitas Barang Yang Dihasilkan, Tepat Waktu Dalam Pengerjaan Dan Harga Yang Sesuai Dengan Kualitas Yang Diberikan. Sehingga Para Pelanggannya Tidak Merasa Kecewa. Dengan Menerapkan Strategi Tersebut Penjahit H.Roni Dapat Bersaing Dengan Penjahit Yang Lainnya. Kesimpulannya Adalah Dengan Menerapkan Semua Strategi Tersebut H.Roni Dapat Tetap Eksistensi Dikalangan Pelanggan Maupun Penjahit Yang Lainnya.

Kata Kunci : Strategi, Penjahit dan Persaingan

Abstract

Tailors are required to be creative in providing references of various models to their customers, providing satisfactory service, trustworthy and responsible. The purpose of this research is to know and analyze the development of quality sewing clothing in a homogeneous market competition, and to know how to keep existence in competing with other competitors. This research uses interview method where the informants are owners, colleagues and customers. The results of this study are tailors are very concerned about customer comfort, customer satisfaction, quality of goods produced, on time in the work and prices that match the quality provided. So that customers don't feel disappointed. By implementing this strategy h. Roni's tailor can compete with other tailors. The conclusion is that by implementing all these strategies, H. Roni can still exist among customers and other tailors.

Keyword : Strategy, Tailor and Competition

PENDAHULUAN

Profesi penjahit merupakan salah satu pilihan untuk tetap mempunyai penghasilan tanpa mengharapkan pekerjaan dari pihak lain. Berwirausaha merupakan salah satu cara untuk tetap produktif dan menghasilkan, tanpa harus bergantung dengan kebijakan-kebijakan dari pihak lain. Akan tetapi, sebagai seorang wirausaha harus mampu melihat pangsa pasar dan memiliki teknik yang digunakan untuk memasarkan hasil produknya. Berwirausaha tidak hanya dapat memberikan solusi keuangan pada diri sendiri, tetapi secara tidak langsung dapat membantu mengurangi angka pengangguran.

Penjahit merupakan pekerjaan yang memberikan jasa membuat baju untuk pelanggan. Pekerjaan menjahit memerlukan keterampilan khusus yang berhubungan dengan menjahit dan memotong kain, menjahit sendiri merupakan suatu kegiatan untuk menyambung kain ataupun bahan-bahan lainnya yang bisa dilewati oleh jarum jahit dan benang. Proses menjahit sendiri bisa dilakukan dengan hanya menggunakan tangan maupun dengan bantuan mesin jahit. Produk hasil jahitan dapat berupa pakaian baik itu pria maupun wanita dengan berbagai model.

Dalam profesi penjahit, penjahit dituntut untuk dapat menjadi orang yang kreatif dalam memberikan referensi berbagai macam model kepada pelanggannya, memberikan pelayanan yang memuaskan, amanah dan bertanggung jawab. Hal itu disebabkan oleh semakin berkembangnya para industri maupun *home* industri dalam bidang jasa terutama dalam jasa tukang jahit. Maka dari itu mereka harus bisa bersaing dengan menonjolkan kelebihan mereka masing-masing. Dalam hal harga, kualitas, keunikan, model, kenyamanan dan lain sebagainya. Hal tersebut dapat menjadi nilai lebih dari masing-masing tukang jahit.

Di Kecamatan Bangil Pasuruan banyak sekali wirausaha yang berkecimpung dalam bidang jasa (penjahit), terutama di desa Kalianyar–Kaliirejo. Maka dari itu penulis tertarik untuk mengetahui strategi pengembangan kualitas jahit pakaian pada persaingan pasar homogen.

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengembangan kualitas jahit pakaian pada persaingan pasar homogen.

2. Untuk mengetahui bagaimana cara agar tetap eksistensi dalam bersaing dengan para pesaing yang lain.

Strategi

Strategi merupakan suatu langkah yang diambil oleh suatu pelaku usaha, mulai dari pelayanan pada pelanggan, hasil kerjaan, cara menyikapi permintaan dan lain sebagainya. Dan dalam hal ini, tentunya objek memiliki beberapa strategi tertentu yang akan dilakukan guna mencapai tujuannya tersebut. Menurut Chandler, yang dikutip oleh Husein Umar (2010), strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya.

Usaha

Usaha merupakan suatu bentuk usaha yang didalamnya melakukan kegiatan secara tetap dan terus menerus dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum maupun tidak, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah (Harmaizar, 2010).

Kualitas

Salah satu strategi yang digunakan oleh pelaku usaha ini untuk tetap menarik minat konsumen dan memberi kepercayaan serta tetap menjaga pelanggannya adalah memberikan kualitas yang baik. Kualitas adalah sesuatu yang diputuskan oleh pelanggan, artinya kualitas didasarkan pada pengalaman pelanggan untuk menilai dari produk maupun jada yang ditawarkan oleh produsen. Sehingga pemilihan produk atau jasa sepenuhnya sesuai dengan kriteria kualitas yang ditetapkan oleh pelanggan sendiri (Tony Wijaya, 2011).

Jasa

Jasa adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh satu pihak kepada pihak lain, yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Produksinya dapat dikaitkan atau tidak dikaitkan dengan produk fisik (Wijaya, 2011).

Jahit

Menjahit adalah suatu kegiatan menyatukan semua bahan yang sudah dibentuk atau digunting menjadi sebuah bentuk yang kita inginkan. Sebelum proses menjahit dilakukan kita perlu mempersiapkan terlebih dahulu alat yang akan digunakan serta menyiapkan bahan yang akan dijahit menjadi bentuk yang diinginkan. Peralatan dari menjahit sendiri dapat digolongkan dalam beberapa hal yaitu mesin jahit dimana mesin jahit sendiri sesuai dengan kebutuhan jahitan yang diinginkan, selanjutnya alat untuk mengambil ukuran biasanya yang digunakan yaitu pita ukuran dan ban petar, juga alat untuk menggambar pola, serta gunting untuk memotong sesuai dengan pola yang telah dibuat dan yang terakhir merupakan bahan untuk menjahit yaitu kain dan benang (Daryati, 2003).

Pasar

Pasar dapat dijelaskan sebagai tempat terjadinya transaksi antara penjual dan pembeli dengan penjual yang menukarkan barang atau jasa yang mereka miliki dan pembeli yang ingin menukarkan uang dengan barang atau jasa yang mereka perlukan, dengan penentuan harga berdasarkan dari kekuatan penawaran dan permintaan (Wijaya, 2011).

Homogen

Produk yang homogen adalah produk yang mampu memberikan kepuasan (utilitas) kepada konsumen tanpa perlu mengetahui siapa produsennya. Karena dalam hal ini konsumen tidak membeli merek barang melainkan kegunaan dari barang tersebut. Karena itu semua produsen dianggap mampu memproduksi barang ataupun jasa dengan kualitas dan karakteristik yang sama.

Dampak dari barang atau jasa yang dihasilkan serupa, tidak mudah untuk dibedakan. Sehingga tidak terdapat perbedaan yang nyata diantara barang atau jasa yang dihasilkan suatu produsen dengan pesaing lainnya. Karena barang-barang tersebut sangat serupa para pembeli tidak dapat membedakan mana yang dihasilkan oleh produsen A, produsen B atau produsen lainnya. Sebagai akibat dari sifat ini, tidak ada gunanya dalam persaingan antar pelaku usaha untuk bersaing dalam berbentuk persaingan bukan harga atau *nonprice competition* yaitu persaingan dengan melakukan iklan dan promosi penjualan. Cara

ini tidak efektif untuk menaikkan penjualan karena konsumen mengetahui bahwa barang-barang maupun jasa yang dihasilkan berbagai produsen dalam pasar tersebut tidak ada bedanya sama sekali (Sukirno, 2009).

METODE

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, yaitu metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat *postpositivisme*, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci. Teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induksi/kualitatif dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna dari pada generalisasi (Sugiyono, 2015).

Obyek Penelitian

Obyek penelitian ini adalah salah satu penjahit yang berada di Wilayah Bangil yaitu Roni Jahit Jaya yang berada di Jl. Gang Masjid Satak Manaruwi Kalirejo Bangil.

Instrumen Penelitian

Adapun instrumen yang digunakan dalam penelitian ini adalah Pengumpulan data dengan wawancara, yang dilakukan langsung dengan berbagai pihak yang terkait. Pengumpulan data dengan observasi, yang dilakukan langsung kepada pemilik, kolega dan pelanggan dari Roni Jahit Jaya. Pengumpulan data dengan dokumentasi, menggunakan bukti yang akurat, dari pencatatan sumber informasi khusus dari sebuah karangan atau tulisan, wasiat, buku, undang-undang dan lain sebagainya.

Analisa Data

Adapun tahap-tahap dalam analisis terhadap data-data yang telah diperoleh adalah Tahap Persiapan Penelitian, dimana penulis membuat pedoman wawancara yang disusun sesuai dengan permasalahan yang dihadapi subjek/ informan. Tahap persiapan selanjutnya adalah peneliti membuat pedoman observasi yang disusun berdasarkan hasil observasi terhadap perilaku subjek / informan selama wawancara dan observasi terhadap lingkungan atau *setting* wawancara, serta pengaruhnya terhadap perilaku subjek dan pencatatan langsung yang dilakukan pada saat peneliti melakukan observasi. Namun apabila tidak

memungkinkan maka peneliti sesegera mungkin mencatatnya setelah wawancara selesai.

Peneliti selanjutnya mencari subjek/informan yang sesuai dengan karakteristik subjek/informan penelitian. Untuk itu sebelum wawancara dilaksanakan peneliti bertanya kepada subjek/informan tentang kesiapannya untuk diwawancarai. Setelah subjek/informan bersedia untuk diwawancarai, peneliti membuat kesepakatan dengan subjek/informan tersebut mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara.

Tahap Pelaksanaan Penelitian, Peneliti membuat kesepakatan dengan subjek/informan mengenai waktu dan tempat untuk melakukan wawancara berdasarkan pedoman yang dibuat. Setelah wawancara dilakukan, peneliti memindahkan hasil rekaman berdasarkan wawancara dalam bentuk *verbatim* (harfiah) tertulis.

Selanjutnya peneliti membandingkan antara data hasil wawancara dengan observasi (pengamatan) terhadap pemilik, kolega dan pelanggan serta subjek/informan pendukung yang mampu menjawab serta memberikan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Selanjutnya peneliti akan menyimpulkan serta memberikan saran-saran untuk penelitian selanjutnya.

HASIL dan PEMBAHASAN

Hasil

Bapak H. Roni adalah salah satu penjahit yang terkenal di wilayah Bangil khususnya daerah Kalianyar–Kalirejo. Bapak H.Roni bertempat tinggal di JL. Gang Masjid Satak Manaruwi Kalirejo Bangil. Karena kepawaian beliau lah H.Roni dikenal dengan penjahit yang handal. H.Roni sejak dini sudah mempunyai keinginan untuk menjadi seorang desainer, maka impian itu diwujudkan dengan berkuliah D3 dengan jurusan tatabusana di Surabaya. Setelah lulus kuliah H.Roni bekerja dengan seorang desainer sekaligus perias manten selama kurang lebih 9 tahun lamanya. Selama 9 tahun itulah H.Roni mengasah kemampuan dan bakat yang sudah ada sejak dini, menambah ilmu pengetahuan dan teknik-teknik terbaru yang tidak di dapat dari bangku perkuliahan. Setelah dirasa cukup dan mempunyai banyak pengalaman dan keterampilan yang ter asah dengan sangat baik, maka pada bulan Februari tahun 2004 H.

Roni memulai usahanya sendiri sebagai desainer sekaligus penjahit wanita maupun laki-laki.

Dengan ketrampilan dan bakat serta keuletan yang dimiliki oleh H.Roni maka usaha beliau semakin berkembang dari tahun ke tahun. Banyak pelanggan serta kolega yang bekerja sama dengan beliau. Para perias banyak yang menjahitkan baju pengantinya kepada beliau. Tidak hanya baju pengantin saja, beliau juga menerima baju seragam sekolah, baju seragam pegawai dan lain sebagainya, sesuai dengan permintaan para pelanggan dan koleganya. Selain menjahitkan baju, beliau juga bisa memberikan referensi model pakaian yang sesuai dengan bentuk, postur tubuh yang dimiliki oleh pelanggan, sehingga pelanggan merasa nyaman dan merasa percaya diri pada saat menggunakan pakaian tersebut.

Pembahasan

Didalam sebuah wirausaha kita harus bisa memberikan pelayanan, kenyamanan, kepuasan terhadap para pelanggan, sehingga dengan adanya hal tersebut dapat memberikan nilai *plus* kepada pelanggan. Selain memberikan pelayanan yang bagus kita juga harus memberikan hasil produk yang berkualitas, agar para pelanggan tidak kecewa dan mau kembali lagi menjahitkan baju ke kita. Sebagai seorang penjahit wajib memiliki kreatifitas dan keahlian yang handal dalam membuat sebuah produk, dengan model yang terbaru, hasil pakaian yang terlihat cantik di badan pelanggan sehingga pelanggan merasa puas dengan hasil kerja si penjahit. Selain kreatifitas penjahit juga wajib memberikan kenyamanan dalam hasil yang dikerjakan, dan juga kenyamanan dalam hal pelayanan.

Dalam observasi yang dilakukan oleh peneliti, peneliti mengamati kegiatan H.Roni dalam melayani pelanggan yang datang. Pertama H. Roni menanyakan keperluan si pelanggan, lalu melihat dan mengukur kain yang dibawa oleh si pelanggan, H.Roni menanyakan model seperti apa yang di inginkan oleh pelanggan, setelah itu penjahit memberikan masukan atau saran dari model yang di inginkan oleh pelanggan, setelah disepakati model yang sesuai maka penjahit mengukur tubuh pelanggan. Disini peneliti dapat menyimpulkan bahwa penjahit memberikan pelayanan yang sangat nyaman

dan memuaskan, karena si penjahit mau memberikan saran dan solusi untuk si pelanggan, agar pelanggan merasa nyaman, merasa di dengarkan pendapatnya, dan merasa senang karena diperhatikan oleh si penjahit. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi pelanggan untuk tetap berlangganan kepada penjahit H.Roni. Hal ini di kemukakan oleh Ibu Ulfa selaku pelanggan tetap H.Roni:

“Saya senang sekali menjahitkan baju di H.Roni, orangnya ramah, suka bercanda, jadi suasana tidak tegang. Disini juga bisa ermemberikan saran-saran tentang model yang saya bawa mbak. Kadang model yang saya inginkan tidak cocok dengan bentuk tubuh saya. Maka H.Roni yang memberikan solusinya. Maka dari itu lah saya jadi pelanggan setianya H.Roni”.

Hal ini juga di kemukakan oleh pelanggan H.Roni yang lainnya yaitu Ibu Wiji:

“Saya sudah berlangganan di H.Roni ini sudah lama mbak, saya betah disini karena orangnya ramah, baik, dan bisa di ajak bertukar pendapat. Saya kan agak berisi ya badan saya, kadang saya ingin model seperti ini tapi ternyata kurang cocok kalau saya yang menggunakan. Dan jahitannya disini enak dan nyaman”

Selain dari kenyamanan yang diberikan oleh penjahit kepada pelanggannya, si penjahit haruslah pandai dalam hal memodifikasi atau memberikan teknik-teknik dimana baju yang di hasilkan dapat terlihat anggun, unik, cantik pada saat si pelanggan memakainya. Oleh karena itu ketrampilan penjahit juga sangat mempengaruhi dari hasil yang dibuat. Hal ini dibenarkan oleh para kolega H.Roni salah satunya adalah Ibu Vina MUA:

“H.Roni itu sangat kreatif ya mbak, baju-baju pengantin yang saya pesan itu semuanya sangat mewah pada saat dikenakan para pengantin, model nya juga update mbak, jadi pelanggan saya merasa puas dan saya pun senang”

Hal ini juga dibenarkan oleh Ibu Neneng salon yang juga sebagai kolega H.Roni:

“Saya sangat puas sekali dengan hasil yang dibuat oleh H.Roni, karena modelnya bagus-bagus, modern, mewah, anggun, elegan. Sehingga tidak jarang para pengantin

saya membeli baju pengantinya di saya mbak. Dan banyak juga yang membeli baju kebaya untuk acara wisuda dan acara lainnya”.

Untuk meningkatkan kreatifitas dan ketrampilan, penjahit dapat bertukar pikiran atau bertukar ide dengan sesama para penjahit. Hal itu dilakukan agar penjahit dapat *update* dan dapat meningkatkan teknik-teknik yang penjahit miliki. Karena tidak mudah dalam membuat sesuatu yang beda dengan yang lainnya. Hal ini dikemukakan oleh Ibu Urifa, istri dari H.Roni:

“Selain kita menimba ilmu dari bangku kuliah, kita harus mau bertukar pikiran atau ide dengan penjahit yang lainnya. Saling bertanya jika ada kesulitan. Sehingga kita bisa saling belajar satu sama lainnya. Karena teori dibangku kuliah tidak sama dengan prakteknya. Jadi tidak ada salahnya saling mensupport sesama penjahit”.

Hal ini dibenarkan oleh H.Roni:

“Benar mbak, tujuannya untuk upgrade ketrampilan agar lebih baik lagi, tidak monoton atau masih menggunakan teknik jaman dulu”.

Selain dari ketrampilan si penjahit, pelanggan juga menginginkan waktu yang tepat dalam pengerjaan. Seperti yang kita ketahui bahwa banyak sekali para penjahit yang sering tidak tepat waktu dalam hal pengerjaannya. Banyak penjahit yang sering menunda-nunda pekerjaannya, sehingga seringkali banyak pelanggan yang merasa kecewa, karena tidak sesuai dengan waktu yang dijanjikan oleh si penjahit. Maka dari itu, H.Roni berusaha semaksimal mungkin untuk menepati janji kepada si pelanggan sesuai dengan *deadline* yang dijanjikan. Sehingga hal itu membangun kepercayaan terhadap para pelanggannya. Jika ada sesuatu hal yang terjadi, maka penjahit memberitahukan kepada pelanggannya bahwa tidak bisa memenuhi *deadline* yang sudah dijanjikan. Hal ini di kemukakan oleh H.Roni:

“Saya kalau tidak bisa tepat waktu biasanya saya hubungi terlebih dahulu pelanggan saya. Tetapi sebelum menerima orderan saya sudah memperkirakan bisa atau tidak. Tetapi kadang kala kita kan tidak tau ya mbak kita besok sakit apa sehat, jadi ya kalau

mendesak benar-benar tidak bisa sesuai dengan deadline ya saya langsung telpon memberitahukan kondisi yang terjadi”.

Hal ini juga dibenarkan oleh Bapak Dadang selaku pelanggan H.Roni:

“Disini sangat tepat waktu mbak, misalnya saya mau tanggal 25 nah biasanya tanggal 24 saya sudah diberitahu jika sudah selesai. Tetapi kadang kala juga agak mleset ya mbak lebih dari deadline, tapi sudah diberitahu sebelumnya, mungkin karena sakit atau ada hal lainnya yang tidak bisa dihindari. Ya itu maklum ya mbak manusia pasti ada capek atau sakit.”

Selain dari ketepatan waktu, penjahit juga memperhatikan dari baju yang di buat, sebelum di jahit kain terlebih dahulu dicuci atau direndam terlebih dahulu, untuk mengetahui apakah kain tersebut menyusut atau tidak. Setelah itu baru di jahit dan di setrika sebelum di berikan kepada pelanggan, karena tidak semua orang bisa menyetrika dengan benar (setelah baju selesai di jahit), maka penjahit ber inisiatif menyetrika terlebih dahulu sebelum menyerahkan baju ke pelanggan. Sehingga para pelanggan merasa semakin puas karena bisa langsung dipakai. Hal ini juga termasuk dalam memaksimalkan kepuasan para pelanggan. Seperti yang dikemukakan oleh pelanggan Ibu Wiji:

“Ya mbak disetrika terlebih dahulu sama H.Roni, jadi setelah saya ambil langsung saya pakai, karena sudah licin. Saya sering kesulitan juga sih mbak untuk nyetrika baju yang baru dijahit. Tapi disini sudah dijahit jadi enak saya tinggal mengikuti saja pada waktu setrika berikutnya. Banyak loh mbak di tempat lain yang sering tidak di setrika kan, selesai dijahit ya sudah langsung dikasihkan”.

Hal ini juga dikemukakan oleh Ibu Urifa:

“Sebelum diambil pelanggan kita setrika dulu mbak, karena banyak orang yang tidak bisa menyetrika baju dengan benar, apalagi pada saat baru di jahit, itu agak susah. Maka dari itu kita inisiatif untuk menyetrika terlebih dahulu agar nantinya mudah pada saat penyetrikaan selanjutnya”.

Harga adalah salah satu yang menjadi pertimbangan bagi seseorang dalam hal menentukan apakah dia mau membeli ataukah tidak pada suatu barang yang ditawarkan. Setiap penjahit mempunyai tarif tersendiri dalam menentukan harga atau ongkos jahitnya. Maka dari itu penjahit harus pintar-pintar dalam menghitung berapakah harga jual yang harus diberikan ke pada pelanggan. Orang biasanya mengatakan “ada kualitas ada harga”, dengan hal itu seseorang biasanya memperkirakan kualitas dari harga yang diberikan oleh penjual. Begitu pula dengan penjahit H.Roni, beliau menetapkan berapa harga suatu baju tergantung dengan kerumitan model, kain yang dibutuhkan dan hal lainnya yang berhubungan dengan baju tersebut. Karena setiap model mempunyai tingkat kesulitan masing-masing. Seperti baju seragam pegawai jika modelnya sederhana bisa di tarif dengan harga sekitar Rp 60.000, Jika modelnya membutuhkan kain tambahan atau modelnya rumit bisa sampai sekitar Rp 100.000. Tergantung bahan dan model yang digunakan. Meskipun harga nya lebih mahal dari penjahit yang lainnya, tetapi kualitas dan kenyamanan yang diberikan tidak perlu diragukan lagi. Hal ini disampaikan oleh Ibu Vina:

“Kalau harga sebenarnya relatife ya mbak, tergantung dari model dan bahan yang dibutuhkan pada saat membuat sebuah baju maupun gaun. Kalau rumit dan banyak membutuhkan bahan-bahan tambahan ya otomatis harganya pasti mahal. Tapi kualitas yang diberikan sangat bagus sekali. Jadi tidak kecewa dengan harga mahal kualitas bagus”.

Hal ini juga dibenarkan oleh Ibu Neneng:

“Ya tergantung model juga sih mbak. Kalau biasa-biasa saja ya relatif murah, kalau rumit ya pasti agak mahal. Hal itu wajar seh mbak, karena buat baju itu juga tidak mudah. Butuh ketrampilan, salah sedikit ya tidak jadi mbak”.

Maka dari itu strategi dalam mempertahankan suatu usaha harus sangat diperhatikan. Karena jika kita menyepelekan atau menganggap itu mudah, maka kita akan tertinggal dan ditinggal oleh para pelanggan. Suatu usaha harus tetap kita kembangkan dari waktu ke waktu, karena setiap waktu akan berubah-ubah, begitupun dengan selera para konsumen. Maka para pengusaha harus pintar-

pintar dan selalu *update* dengan informasi-informasi yang terbaru dan yang mengikuti zaman agar tidak mudah tertinggal.

KESIMPULAN dan SARAN

Kesimpulan

Dari pembahasan di atas maka peneliti menyimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi yang dilakukan oleh penjahit sudah sangat benar, penjahit sangat memperhatikan kenyamanan pelanggan, kepuasan pelanggan, kualitas barang yang dihasilkan, tepat waktu dalam pengerjaan dan harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan. Sehingga para pelanggannya tidak merasa kecewa.
2. Penjahit H.Roni dapat bersaing dengan penjahit yang lainnya, karena H.Roni sangat memperhatikan para pelanggannya. Penjahit H.Roni juga selalu *update* dengan model dan teknik-teknik yang terbaru. Yang dipelajari dari pengalaman pribadi maupun saling *sharing* dengan para penjahit yang lainnya. Sehingga H.Roni dari waktu ke waktu masih tetap eksis dan digemari para pelanggannya.

Saran

Dari kesimpulan diatas, peneliti dapat memberikan saran bahwa peneliti berharap penjahit tetap mempertahankan strategi yang sudah dilakukan. Lebih meningkatkan lagi ketrampilannya, menambah wawasannya tentang model-model masa kini agar lebih eksis dikalangan anak muda zaman sekarang.

REFERENSI

Aryani dan Rosinta. 2010. Pengaruh Kualitas Layanan terhadap Kepuasan Pelanggan dalam Membentuk Loyalitas Pelanggan. *Jurnal Ilmu Administrasi dan Organisasi*. 17(2) : 114-126.

Dorce Novita, dkk. 2017. Pengaruh Jumlah Produksi, Pengalaman Usaha dan Jenis Kelamin Terhadap Pendapatan Usaha Tukang Jahit di Presiden Shopping Center Kecamatan Wenang Kota Manado. *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi*, Vol 17 No. 02.

Elsara Rizky W. 2019. Tingkat Kepuasan Pelanggan Pada Modiste Omah Jahit

Dyah Wahyu Di Kecamatan Magelang Selatan. Skripsi. Universitas Negeri Semarang

Faizah, N. R., dkk. 2013. Pengaruh Harga, Kualitas Produk dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Restoran O-Mamamia Steak and Ice Cream Cabang Jati Semarang. *Diponegoro Journal of Social and Politic*. 1-8

Firman Johari. 2013. Strategi Peningkatan Mutu dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Pelanggan Pada Usaha Jahit Sahlan Tailor Makassar. Skripsi. Universitas Muhammadiyah Makassar.

Ghufron Yusuf Hariyadi. 2019. Strategi Pengembangan Kualitas Jasa Jahit Permak Pakaian pada Persaingan Pasar Homogen (Studi Kasus Penjahit Permak Pakaian Pinggir Jalan Adi Sucipto Tulungagung. Skripsi : Institut Agama Islam Negeri Tulungagung.

Harmaizar. 2010. Menangkap Peluang Usaha. Bekasi: CV Dian Anugrah Prakasa

Hamali, Yusuf, Arif. 2016. Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan. Jakarta: Prenadamedia Group

Marjun. 2012. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Usaha Industri Rumah Tangga atau Industri Kecil. *Jurnal Trend* Vol. 1 No.1 Juli – Desember 2012. Kota Palu

Mohammad Adam Jerusalem. 2011. Manajemen Usaha Busana. Yogyakarta : Universitas Negeri Yogyakarta

R. A. Nurlinda. 2013. Pengaruh *Customer Satisfaction* Strategi Terhadap Peningkatan Kepuasan Konsumen. *Jurnal*. 10(2): 172-181.

Resti Aryani. 2013. Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi

Islam. Skripsi. Universitas Islam Negeri
Sultan Syarif Kasim

Siti Fitriati. 2019. Pengaruh Modal Usaha
dan Kreativitas Terhadap Pengembangan
Usaha Penjahit Pakaian Di Kecamatan
Betara Tanjung Jabung Barat. Skripsi.
Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha
Saifuddin Jambi

Sugiyono. 2015. Metode Penelitian
Pendidikan (Pendekatan Kuantitatif,
Kualitatif, dan R&D). Bandung : Alfabeta

Sukanto, Daryati, 2003. Membuat
Busana Anak. Jakarta : Kawan Pustaka

Sukirno, Sadono. 2009. Mikro Ekonomi
Teori Pengantar. Jakarta : Rajawali Pers

Supardi, 2011. Ide Bisnis Bagi Remaja.
Cet.3. Jogjakarta : Katahati

Umar, Husein. 2010. Desain Penelitian
Manajemen Strategik : Cara Mudah
Meneliti Masalah-masalah Manajemen
Strategik untuk Skripsi, Tesis, dan Praktik
Bisnis. Jakarta : PT.Raja Grafindo
Persada

Wibowo, 2016. Manajemen Kinerja.
Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Wijaya, Tony. 2011. Manajemen Kualitas
Jasa. Jakarta : PT Indeks

Wiratna Sujarweni. 2015. Metodologi
Penelitian Bisnis & Ekonomi.
Yogyakarta: Pustaka Baru Press