



Strategi Pemasaran Syariah Usaha Jahit dalam Meningkatkan Pendapatan Masyarakat di Dusun Kaluppang Desa Massewae

Hijrah Ulfa

STAI DDI Pinrang

Mustamin B

STAI DDI Pinrang

Wahyuni

STAI DDI Pinrang

Alamat: Jl Andreas Wahani No 27 Pinrang
Korespondensi penulis: hijrahulfa11@gmail.com

Abstrak. *The shirt sewing service business is one form of business in the service sector that aims to increase the added value of textile materials into finished clothes according to customer desires and businesses in the fashion sector carried out by several people or in bulk. This research aims to find out how the sharia marketing strategy of sewing business in increasing people's income in Kaluppang Hamlet, Massewae Village. This research uses a qualitative approach in collecting data used interview method. The results of the study show that: 1) The strategies used by tailors in Kaluppang Hamlet, Massewae Village have several strategies that are almost the same, then from the results of research found in the field the tailors mostly choose word of mouth promotion rather than using social media, 2) The increase in income of some tailors in Kaluppang Hamlet, Massewae Village has increased income, some tailors revealed that in addition to earning from this sewing they can increase capital for business and buy valuable assets, 3) Sharia analysis of sewing business strategies in Kaluppang Hamlet, related to the determination and quality of stitches, researchers did not find elements that contain usury or gharar. dalam bahasa Inggris merupakan terjemahan dari abstrak dalam bahasa Indonesia, ditulis antara 100-150 kata. Abstrak secara eksplisit memuat: latar belakang singkat (satu kalimat saja, boleh tidak ada), tujuan penelitian, metode penelitian, dan hasil temuan penting penelitian. Abstrak ditulis 1 (satu) alinea (Font TimesNew Roman 10 pt, Justify, spasi 1).*

Keywords: *strategy, Sewing business, increase income*

Abstrak. Usaha jasa jahit baju merupakan salah satu bentuk usaha dalam sektor jasa yang bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dari bahan tekstil menjadi pakaian jadi sesuai dengan keinginan pelanggan dan usaha dalam bidang busana yang dilakukan oleh beberapa orang atau secara massal. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran syariah usaha jahit dalam meningkatkan pendapatan masyarakat yang ada di Dusun Kaluppang Desa Massewae. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dalam mengumpulkan data digunakan metode wawancara. Hasil kajian menunjukkan bahwa :1) Strategi yang digunakan oleh para penjahit di Dusun Kaluppang Desa Massewae memiliki beberapa strategi yang hampir sama, kemudian dari hasil penelitian yang ditemukan dilapangan para penjahit kebanyakan memilih promosi *word of mouth* dibanding menggunakan sosial media, 2) Peningkatan pendapatan dari beberapa penjahit yang ada di Dusun Kaluppang Desa Massewae mengalami peningkatan pendapatan, beberapa penjahit mengungkapkan bahwa selain mendapatkan dari hasil menjahit inilah mereka dapat menambah modal untuk usaha dan membeli aset berharga, 3) Analisis syariah strategi usaha jahit yang ada di Dusun kaluppang, terkait dengan penetapan dan kualitas jahitan, peneliti tidak menemukan unsur-unsur yang mengandung riba atau gharar.

Kata Kunci: Strategi, Usaha jahit, Peningkatan pendapatan

PENDAHULUAN

Strategi memiliki hubungan yang erat dengan pemasaran. Pemasaran sebagai bentuk kegiatan yang dilakukan oleh suatu perusahaan untuk mempromosikan produk atau jasa yang dimiliki, seperti melakukan kegiatan pengiklanan, penjualan, dan pengiriman produk ke konsumen atau perusahaan lainnya (Seran, Sundari, and Fadhila 2023). Sebagai pengusaha juga

perlu memahami kebutuhan pasar, seperti melakukan riset pasar mengenai kebutuhan dan keinginan para konsumen.

Pemasaran Syariah yaitu bisnis atau usaha yang disertai dengan keikhlasan semata hanya untuk mencari ridho Allah SWT misalnya melakukan usaha dengan memperhatikan prinsip-prinsip dalam Agama Islam, seperti kejujuran, keadilan, dan tanggung jawab sosial dan menjauhi tindakan-tindakan yang dapat merugikan konsumen atau yang bertentangan (Sunarta and Dzulkifli 2023). Maka seluruh transaksi yang dilakukan Insya Allah dapat menjadi ibadah dan berkah di hadapan Allah SWT.

Saat ini mendirikan usaha dirumah menjadi pilihan yang baik, apalagi zaman sekarang sangat sulit untuk mencari atau mendapatkan pekerjaan konvensional. Maka salah satu pilihan untuk menjalankan usaha walaupun dirumah yaitu menjadi penjahit. Usaha ini menjadi solusi tanpa harus mengharapkan pekerjaan dari pihak lain, harus memiliki teknik untuk memasarkan hasil produknya, wirausaha harus melihat dan mengetahui pangsa pasar. Menjadi seorang wirausaha selain untuk mendapatkan solusi keuangan diri sendiri, juga dapat mampu mengurangi tingkat pengangguran.

Walaupun saat ini banyak toko pakaian dengan bermacam-macam model, masyarakat cenderung datang ke penjahit dengan alasan bahwa dengan ke penjahit bisa membantu dan memuaskan keinginan sesuai selera individu (Beddu 2018). Menggunakan jasa jahit memungkinkan konsumen mendapatkan pakaian yang pas dan nyaman. Saat ini semakin meningkat berbagai strategi yang ditempuh para penjahit agar usahanya tetap berjalan dan strategi yang bisa ditempuh misalnya dengan mengikuti tren fashion, orang-orang akan tertarik dengan jasa kita jika kita mampu mengikuti tren fashion yang terbaru atau yang sedang di gemari banyak orang (HARIYADI 2019). Strategi yang efektif dapat menarik para pelanggan potensial.

Contoh salah satu strategi pemasaran yang penting yaitu menetapkan harga yang terjangkau agar kepuasan pelanggan terjamin maka pemasaran mampu meluas melalui promosi dari pelanggan ke pelanggan lainnya (Aeni 2023). Ketika pelanggan merasa puas mereka akan cenderung untuk merekomendasikan bisnis tersebut kepada orang lain baik itu teman atau keluarga. Namun perlu diketahui dalam menjalankan usaha, bentuk strategi pemasaran yang diterapkan harus sesuai dengan aturan Agama Islam atau Syariah, seperti harus mampu bersaing secara sehat dan termasuk adil dalam bertransaksi. Agama Islam telah memberikan aturan-aturan yang terperinci agar dapat terhindar dari munculnya masalah yang diakibatkan dari persaingan yang tidak sehat.

Usaha jahit di Dusun Kaluppang merupakan bukan hal yang baru, usaha ini banyak digeluti oleh masyarakat di Dusun Kaluppang, Setiap acara besar baik itu hari raya maupun pernikahan sebagian masyarakat di beberapa daerah terutama di Dusun Kaluppang menggunakan jasa jahit untuk keperluan penampilan mereka seperti pakaian baik itu pria, wanita maupun anak-anak.

Beberapa penjahit yang ada di Dusun Kaluppang merupakan ibu rumah tangga dan satu kepala rumah tangga, usaha ini banyak diminati oleh para ibu rumah tangga yang ada di Dusun Kaluppang karena selain memiliki keuntungan yang cukup lumayan, usaha ini juga dapat dijalankan dirumah, jadi sangat cocok untuk para ibu rumah tangga yang ingin berpenghasilan tapi tetap dapat mengurus urusan rumah tangga.

Usaha ini memungkinkan orang untuk bekerja dengan waktu yang lebih fleksibel sesuai dengan kebutuhan dan kenyamanan pribadi dan memungkinkan untuk tetap terlibat dalam

kegiatan atau urusan keluarga sambil tetap berproduksi, seperti para ibu rumah tangga yang harus mengurus urusan rumah lainnya.

Alasan mereka menjadikan usaha jahit ini menjadi peluang besar untuk mendapatkan pendapatan, karena usaha ini juga tidak memerlukan modal yang sangat besar, seperti mengeluarkan biaya lebih untuk menyewa tempat karena usaha ini dapat dijalankan di rumah. Usaha jahit di Dusun Kaluppang juga bisa bertahan cukup lama karena kebutuhan masyarakat akan pakaian, seperti dalam halnya pakaian acara besar contohnya hari raya agama besar, pernikahan dan lain-lain. Banyak dari mereka yang lebih memilih menggunakan jasa jahit dibandingkan membeli langsung di toko, karena bisa disesuaikan dengan keinginan mereka. Para penjahit yang ada di Dusun Kaluppang juga tidak mengeluarkan banyak uang untuk melakukan kegiatan promosi seperti cetak brosur spanduk, mereka cukup melakukan promosi dengan mulut ke mulut mampu mendatangkan pelanggan baru.

Dari beberapa keterangan-keterangan mengenai strategi pemasaran syariah usaha jahit, maka penulis menganggap bahwa judul ini penting karena beberapa alasan diantaranya yaitu sebagai berikut:

1. Terdapat beberapa usaha jahit yang ada di Dusun Kaluppang dan beberapa dari mereka adalah ibu rumah tangga yang ingin meningkatkan pendapatan tanpa harus meninggalkan tanggung jawab sebagai ibu rumah tangga.
2. Pentingnya mengetahui strategi pemasaran apa yang dapat di tempuh untuk meningkatkan pendapatan usaha yang dimiliki agar usaha yang mereka jalani dapat terus berkembang dan mampu mendatangkan lebih banyak pelanggan.
3. Pentingnya memahami strategi pemasaran yang sesuai syariah dan tidak melanggar aturan Agama Islam bahwa dalam menjalankan usaha perlu memperhatikan keberkahannya, menjauhi hal-hal yang dilarang agama dalam melakukan bisnis seperti mengandung riba dan gharar.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas maka perumusan masalahnya sebagai berikut: (1) Bagaimanakah bentuk strategi usaha jahit masyarakat di Dusun Kaluppang?; (2) Bagaimana peningkatan pendapatan dari strategi usaha jahit yang diterapkan pada masyarakat di Dusun Kaluppang?; (3) Bagaimana analisis strategi pemasaran syariah pada usaha jahit?

KAJIAN TEORI

1. Strategi

Menurut Ismail Solihin strategi berasal dari bahasa Yunani, secara spesifik strategi berasal dari kata *stratos* yang artinya militer dan artinya memimpin (Ana and Zunaidi 2022). Strategi adalah suatu langkah yang diambil oleh para pengusaha, seperti cara dalam pelayanan kepada pelanggan, hasil kerja, bagaimana cara dalam menyikapi permintaan, dan lain sebagainya. Menurut Oxford Learner's Pocket Dictionaries Strategi yaitu benda, merupakan rencana tindakan yang dirancang untuk mencapai tujuan jangka panjang, atau tujuan umum (Oktana 2023). Dapat diartikan strategi merupakan suatu rencana yang dirancang untuk mencapai suatu tujuan dalam jangka panjang atau tujuan umum.

2. Usaha jahit

Usaha jasa jahit baju merupakan salah satu bentuk usaha dalam sektor jasa yang bertujuan untuk meningkatkan nilai tambah dari bahan tekstil menjadi pakaian jadi sesuai dengan keinginan pelanggan dan usaha dalam bidang busana yang dilakukan oleh beberapa orang atau secara

massal. Bahan tekstil yang telah di selesaikan oleh penjahit yang diinginkan pelanggan kemudian pelanggan akan memberikan upah atau bisa disebut ongkos jahit kepada penjahit baju dengan nominal yang telah di sepakati (Arifin and Hermanto 2023). Semakin banyak pelanggan maka semakin banyak upah yang diterima.

3. Pendapatan

Pendapatan merupakan balas jasa yang diterima seseorang dalam proses produksi, baik berupa upah, bunga, sewa tergantung dari faktor produksi yang dilibatkan dalam proses produksinya. Menurut Samuelson dan Nordhaus, pendapatan yaitu dimana hasil berupa uang atau mengenai materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas (Miswar 2017). Jadi Pendapatan merupakan upah yang diterima dari suatu kegiatan yang telah dilakukan seperti penjualan produk atau jasa.

Namun di beberapa daerah, pendapatan tidak selamanya berbentuk materi atau uang, imbalan jasa bisa berupa beras, hasil pertanian atau benda benda lainnya, tergantung pada kebiasaan di masing-masing daerah dan pendapatan yang bukan berupa uang seringkali bagian dari paket kompensasi atau tunjangan yang ditawarkan perusahaan.

Penelitian mengenai usaha jahit bukan penelitian yang pertama, terdapat penelitian sebelumnya, adapun penelitian terdahulu mengenai usaha jahit, yaitu:

Muslimah, Skripsinya yang berjudul “*Pengaruh Usaha (Taylor) Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Kecamatan Socah Kabupaten*”, menyimpulkan bahwa Pengaruh Usaha “Taylor” Penjahit Pakaian Terhadap Peningkatan Pendapatan Keluarga Di Desa Jaddih Socah Bangkalan. Hal ini terbukti dari hasil perhitungan koefisien regresi variabel X (usaha “taylor” penjahit pakaian) adalah sebesar 0,940 ($b = 0,940$), yang artinya, jika usaha penjahit pakain (X) meningkat sebesar 1 satuan, maka peningkatan pendapatan keluarga (Y) juga akan meningkat sebesar 0,940. Berdasarkan hasil uji T pada variabel X (Usaha penjahit pakain) terhadap variabel Y (peningkatan pendapatan kkeluarga) pada sub bahasn sebelumnya menunjukkan nilai Thitung sebesar 0,720 dan nilai Ttabel sebesar 0,370. Karena nilai Thitung \leq Ttabel maka H_0 diterima dan H_a ditolak (tidak signifikan) (Muslimah 2020). Dari hasil uji tersebut ini menunjukkan bahwa ada pengaruh yang tidak signifikan dari usaha “taylor” penjahit pakaian terhadap peningkatan pendapatan keluarga.

Zaidan Amelia, Jurnalnya yang berjudul “*Strategi Pemasaran Penjahit Pakaian Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pengembangan Kegiatan Ekonomi Kreatif*” menyimpulkan bahwa Ekonomi kreatif dapat dikembangkan dengan memanfaatkan media sosial dalam meningkatkan potensi dengan menuangkan ide, gagasan, inovasi maupun kreativitas untuk menciptakan suatu produk barang maupun jasa yang bisa bernilai tinggi. “Rumah Jahit Lisna” dengan inisiatif mengembangkan jiwa kreativitas dan inovasi dari kain khas Kalimantan Selatan yaitu Sasirangan rumah jahit ini bisa memperoleh keuntungan yang dapat menunjang pendapatan dalam sehari-hari. Apalagi di era digital sekarang hadirnya media sosial dapat lebih membantu dalam segala hal. Dengan strategi mengembangkan ekonomi kreatif ini, rumah jahit Lisna bisa meningkatkan pendapatan dimasa pandemi covid-19 dibantu dengan media sosial dalam pemasarannya seperti WhatsApp dan Facebook (Amelia and Malihah 2022). Adanya sosial media dapat membantu untuk mengembangkan usaha pada masa covid 19.

I Nengah Suardhika, Jurnalnya yang berjudul “*Optimalisasi Perekonomian Usaha Tukang Jahit Rumahan Jero Wasiki Di Tengah Wabah Covid-19 Di Desa Batubulan*” Menyimpulkan bahwa Adanya pandemi covid-19 tidak hanya menyerang Kesehatan masyarakat Indonesia, adanya pandemi covid-19 juga mempengaruhi segala aspek salah satunya

perekonomian di Indonesia. Salah satu UMKM yang terkena dampak covid-19 adalah usaha tukang jahit baju rumahan Jero Wasiki yang terletak di Br. Kapal Batubulan. Menurut hasil wawancara adanya pandemi ini membuat pendapatan usaha Jero Wasiki menjadi menurun karena banyak garmen yang bekerjasama dengan usaha Jero Wasiki mengurangi kegiatan produksi. Dari latar belakang tersebut maka diperlukannya kegiatan yang dampak meningkatkan penjualan sehingga perekonomian Jero Wasiki dapat Kembali normal. Kegiatan yang perlu dijalankan adalah membuat inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini, karena usaha Jero Wasiki merupakan usaha dibidang pembuatan baju maka peneliti menyarankan untuk membuat masker kain untuk menambah pendapatan usaha Jero Wasiki, serta memberikan bantuan berupa bahan untuk melakukan kegiatan produksi tersebut (Suardhika, Kepramareni, and Kariyani 2020). Masker kain tidak hanya bermanfaat di masa pandemi covid 19 juga dapat membantu meningkatkan pendapatan.

METODE PENELITIAN

Penelitian kualitatif menggunakan pengumpulan data, analisis kemudian di interpretasikan dan penelitian kualitatif tidak menggunakan statistik atau angka-angka dalam mengumpulkan data. (Sunarta and Darwis 2023) Dalam penelitian kualitatif ini menekankan pemahaman mengenai masalah-masalah yang ada pada kehidupan sosial berdasarkan kondisi kenyataan, kompleks dan juga secara rinci. Melalui pendekatan ini, peneliti akan memiliki kesempatan untuk mencari berbagai faktor yang mempengaruhi kehidupan sosial. Peneliti mencoba untuk meneliti tentang Strategi Pemasaran Syariah Usaha Jahit dalam Meningkatkan Pendapatan di Dusun Kaluppang Desa Massewae. Peneliti melakukan percakapan dengan orang yang bersangkutan dengan penelitian. Maka peneliti akan mewawancarai penjahit dan beberapa masyarakat di Dusun Kaluppang untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan dalam penelitian.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

1. Bentuk Strategi Usaha Jahit Masyarakat di Dusun Kaluppang

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti dengan melakukan wawancara, observasi dan dokumentasi ada strategi yang digunakan penjahit masyarakat Dusun kaluppang desa massewae agar terlaksananya strategi usaha jahit masyarakat. Dari penelitian yang dilakukan peneliti dalam usaha jahit di Dusun Kaluppang ada beberapa strategi yang diterapkan yaitu:

- a. Kualitas jahitan: Strategi yang diterapkan oleh para penjahit yang pertama kualitas jahitan. Dalam berwirausaha harus mampu memberikan hasil produk yang berkualitas. Contohnya menjaga kerapiannya, memperhatikan setiap detail jahitan. Kualitas jahitan sangat mempengaruhi kualitas pakaian, jahit yang baik dapat memastikan kekokohan, kekuatan dan tahan lama dari suatu pakaian, dan juga dapat mempengaruhi tampilan estetika dari pakaian. Pemilihan benang yang baik dan tetap sesuai dengan jenis kain juga dapat mempengaruhi kekuatan pakaian, karena benang yang memiliki tarik yang baik akan memperkokoh pakaian. Pemilihan warna benang juga sangat perlu di pertimbangkan, pilihan warna benang yang tetap pada kain akan membuat tampilan pakaian juga baik.
- b. Memperluas relasi: Memperluas relasi sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha, relasi bisa juga dikatakan sebagai hubungan sosial. relasi yang dibangun para penjahit akan memungkinkan untuk mendatangkan para pelanggan. Bukan tanpa

- sebab, beberapa konsumen dan masyarakat akan cenderung menyukai pelayanan jasa dari orang yang terdekat. Dengan relasi yang baik dengan pelanggan atau masyarakat akan membangun kepercayaan kepada para pelanggan.
- c. Membangun kualitas pelayanan yang baik: merupakan indikator yang sangat penting dalam kelangsungan suatu usaha dan menjadi kunci untuk memuaskan pelanggan yang bisa membangun hubungan yang baik dengan para pelanggan. Ada beberapa aspek dalam kualitas pelayanan yaitu: (1) Daya tanggap; (2) Ramah dan sopan; dan (3) Personalisasi.
 - d. Upah jahit yang terjangkau merupakan salah satu strategi yang juga mampu memberikan pengaruh kepada para konsumen untuk mengambil keputusan pembelian, harga merupakan sejumlah finansial yang ditukarkan agar mendapatkan manfaat dari sebuah jasa (Afridayanti, Suputra, and Yoga 2023). Jadi strategi ini mampu memengaruhi para konsumen dalam melakukan sebuah pembelian. Upah jahit terjangkau bisa menjadi faktor pelanggan berdatangan, karena beberapa pelanggan mungkin mencari produk dengan nilai yang baik dan harga yang sesuai dengan anggaran mereka dan dengan menawarkan harga terjangkau dapat menjangkau semua konsumen.
 - e. Menyesuaikan permintaan konsumen juga sangat perlu dilakukan dan hasil jahitan tidak monoton dalam produksi model pakaian (Sabri 2021). Karena kebutuhan konsumen atau para pelanggan pastinya akan berubah-ubah sehingga penting bagi para penjahit memahami pasar. Menyesuaikan dengan permintaan konsumen akan membuat konsumen puas dengan hasil jasa yang kita miliki, dengan begitu konsumen akan datang terus menerus.
 - f. *Word of mouth* adalah strategi yang menggunakan komunikasi dari mulut ke mulut mengenai pandangan atau penilaian terhadap suatu produk guna untuk mendapatkan informasi secara personal baik itu individu atau kelompok. Strategi ini sangat efektif dan ampuh dalam mengembangkan suatu produk karena sangat berpengaruh dalam keputusan konsumen dalam membeli barang atau jasa yang ingin digunakan. Kegiatan strategi ini melalui perantara orang ke orang baik itu lisan, tulisan maupun penggunaan alat komunikasi elektronik. *Word of mouth* dapat artikan secara umum yaitu merupakan kegiatan promosi melalui perantara orang ke orang mengenai penilaian dan pandangan terhadap produk atau jasa baik kepada teman, keluarga atau lainnya, apakah produk tersebut layak atau tidak (Joesyiana 2018). Hal ini akan menyebabkan pelanggan bertambah.
 - g. Kursus merupakan lembaga kegiatan belajar dan mengajar dalam jangka waktu tertentu, contohnya seperti kursus menjahit dimana di peruntukkan untuk warga atau masyarakat yang ingin mengembangkan skill dan memerlukan pengembangan kemampuan. Di dalam kursus menjahit terdapat beberapa metode yang ditempuh seperti praktek, latihan, diskusi, ceramah dan lain sebagainya. Kursus menjahit diselenggarakan dengan tujuan agar mereka yang mengikuti kegiatan belajar ini dapat memiliki bekal keterampilan dan keahlian khusus dalam menjahit (Maghfiroh 2019). Maka dengan begitu skill ini dapat dimanfaatkan untuk menjalani usaha. Kursus

menjahit bisa jadi jalan untuk dapat mengembangkan usaha jahit yang kita miliki, kita dapat meningkatkan keterampilan dan dengan kursus menjahit juga dapat membuat kita lebih kreatif untuk menciptakan desain unik sesuai selera pribadi atau bisa lebih menyesuaikan dengan keinginan para pelanggan jika memiliki usaha jahit.

- h. Menawarkan jasa jahit yang variatif akan dapat mendatangkan para pelanggan untuk menggunakan jasa kita, karena dengan menawarkan jasa yang variatif dapat menarik beragam pelanggan dengan berbagai kebutuhan yang dibutuhkan mereka.

2. Peningkatan Pendapatan Dari Strategi Usaha Jahit Yang Diterapkan Pada Masyarakat Di Dusun Kaluppang

Menghasilkan pendapatan dalam menjalankan suatu usaha merupakan faktor krusial atau aspek yang sangat penting dalam menjalankan usaha bisnis. Usaha jenis apapun itu jika tidak menghasilkan pendapatan yang cukup maka usaha tersebut tidak akan dapat berjalan baik. Saat ini sudah banyak para usaha- usaha jahit yang bermunculan dan mulai tumbuh dikalangan masyarakat di Dusun Kaluppang, karena kebutuhan yang berkaitan dengan pakaian sangat penting beberapa masyarakat, industri pakaian ini secara ilmiah dianggap sebagai kebutuhan primer bagi setiap individu.

Usaha jahit sudah lama ada di dusun kaluppang dan sudah banyak diikuti oleh beberapa masyarakat, para penjahit yang ada di Dusun Kaluppang bahkan beberapa penjahit sudah mendirikan usahanya selama lebih dari 10 tahun. Pemenuhan kebutuhan dan sumber mata pencaharian atau pendapatan yang membuat usaha jahit ini dapat bertahan di kalangan masyarakat terutama di Dusun Kaluppang Desa Massewae.

Dari hasil penelitian usaha jahit ini menjadi salah satu pilihan untuk menambah pendapatan karena usaha jahit dapat dijalankan dirumah karena tanpa harus menyewa kios-kios karena tidak semua orang memiliki modal awal yang cukup besar. Dalam promosi yang dilakukan dalam usaha jahit juga tidak memerlukan biaya yang besar.

Membangun usaha jahit dirumah tidak perlu mengeluarkan biaya seperti menyewa kios. Modal yang di keluarkan akan lebih sedikit dibandingkan penjahit yang menyewa kios, selain itu bagi ibu rumah tangga disamping mengurus rumah tangga dia juga bisa memiliki penghasilan.

Banyak ibu rumah tangga di dusun kaluppang yang membangun usaha ini karena ingin menambah penghasilan tanpa harus mengeluarkan banyak modal dan tetap bisa mengurus urusan rumah tangga, karena tidak perlu menyewa tempat, biaya promosi tidak perlu mengeluarkan biaya yang banyak. Tidak hanya ibu rumah tangga usaha jahit ini juga dilakukan oleh kepala rumah tangga untuk menafkahi keluarga mereka.

Usaha jahit ini cukup menguntungkan bukan hanya menguntungkan bagi si penjahit namun sangat bermanfaat untuk masyarakat karena dengan adanya usaha jahit ini dapat membantu masyarakat dalam pemenuhan kebutuhan pakaian dan juga reparasi dan perawatan pakaian. Pada hasil penelitian mengenai strategi yang digunakan para pemilik usaha jahit dalam meningkatkan pendapatan terutama di Dusun Kaluppang, memberikan dampak positif dalam meningkatkan pendapatan beberapa dari mereka, beberapa pemilik usaha jahit setiap hari-hari normal tetap mendapatkan pelanggan karena banyak yang ingin permak baju baik itu menjahit pakaian sobek, memotong baju dan lain sebagainya.

3. Analisis Pemasaran Syariah Strategi Usaha Jahit

Pemasaran suatu produk atau jasa adalah hal yang penting bagi para pelaku ekonomi atau para pendiri usaha agar dapat memperkenalkan keunggulan produk kepada para konsumen, mengembangkan (Syahputra 2019). Sebagus apapun produk dan jasa yang kita miliki apabila tidak

dipasarkan tidak akan mendapat suatu manfaat dan si produsen tidak akan mendapat profit apapun karena tidak ada konsumen yang menggunakan produk dan jasa kita miliki.

Harapan pelanggan dengan suatu produk atau layanan harus sesuai dengan apa yang mereka dapatkan, dengan memenuhi harapan yang diinginkan dan sesuai dengan keinginan para pelanggan, maka mereka akan merasa puas (Sunarta, SH, and Pinrang 2023). Dalam Al-Qur'an telah dijelaskan bahwa segala sesuatu yang kita lakukan akan mendapat perhitungan dari Allah SWT, baik itu yang berhubungan manusia maupun dengan Allah SWT (Sunarta 2023). Kita yang terutama beragama Islam harus mengikuti pedoman syariah dalam melakukan segala sesuatu baik itu dalam menjalankan usaha. Dan menjadikannya pedoman agar mengetahui tingkat kepuasan konsumen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan data, peneliti memperoleh kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian terkait Strategi Pemasaran Syariah Usaha Jahit dalam Meningkatkan Pendapatan di Dusun Kaluppang Desa Massewae. Sebagai berikut:

1. Strategi yang digunakan oleh para penjahit di Dusun Kaluppang Desa Massewae memiliki beberapa strategi yang hampir sama, kemudian dari hasil penelitian yang ditemukan dilapangan para penjahit kebanyakan memilih promosi *word of mouth* dibanding menggunakan sosial media.
2. Peningkatan pendapatan dari beberapa penjahit yang ada di Dusun Kaluppang Desa Massewae mengalami peningkatan pendapatan, beberapa penjahit mengungkapkan bahwa selain mendapatkan dari hasil menjahit inilah mereka dapat menambah modal untuk usaha dan membeli aset berharga, namun terdapat salah satu penjahit yang tidak cukup jauh mengalami peningkatan pendapatan seperti penjahit lain di Dusun Kaluppang hal ini di sebabkan penjahit ini hanya menerima jasa permak, tidak seperti penjahit lainnya yang memiliki lebih banyak menyediakan jasa yang cukup variatif.
3. Analisis syariah strategi usaha jahit yang ada di Dusun kaluppang, terkait dengan penetapan dan kualitas jahitan, peneliti tidak menemukan unsur-unsur yang mengandung riba atau gharar, hanya saja dari hasil penelitian terdapat penjahit yang kadang tidak tepat waktu dalam menyelesaikan jahitan yang disebabkan beberapa faktor tertentu.

DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, C. 2023. "Strategi Pemasaran Jasa Jahit Untuk Kelangsungan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Pekuwon." *OPORTUNITAS: Jurnal Pendidikan Ekonomi ...* 04(01).
- Afridayanti, Kadek Intan, Gusti Alit Suputra, and Gede Agus Dian Maha Yoga. 2023. "Analisis Pengaruh Harga, Kualitas Pelayanan Dan Brand Image Terhadap Keputusan Pembelian." *WidyaAmrita: Jurnal Manajemen, Kewirausahaan Dan Pariwisata* 3(3):408-15.
- Amelia, Zaida, and Lola Malihah. 2022. "Strategi Pemasaran Penjahit Pakaian Di Masa Pandemi Covid-19 Melalui Pengembangan Kegiatan Ekonomi Kreatif EKONOMI KREATIF." *Journal MISSY (Management and Business Strategy)* 3:1-4.
- Ana, Dimas Elly, and Arif Zunaidi. 2022. "Strategi Perbankan Syariah Dalam Memenangkan Persaingan Di Masa Pandemi Covid-19." *Proceedings of Islamic Economics, Business, and Philanthropy* 1(1):167-88.
- Arifin, Moh Samsul, and Bambang Hermanto. 2023. "ANALISIS PENGELOLAAN DAN PENGEMBANGAN USAHA JAHIT BAJU MBAK NUR DI DESA BATES

- KECAMATAN DASUK KABUPATEN SUMENEP.” *Jurnal Cakrawala Ilmiah* 2(6):2615–24.
- Beddu, Megawati. 2018. “Pengaruh Minat Dan Motivasi Berwirausaha Perempuan Terhadap Pengembangan Usaha Menjahit Di Kota Parepare.” *Jurnal Ilmiah Pena* 1.
- HARIYADI, GHUFRON YUSUF. 2019. “STRATEGI PENGEMBANGAN KUALITAS JASA JAHIT PERMAK PAKAIAN PADA PERSAINGAN PASAR HOMOGEN (Studi Kasus Penjahit Permak Pakaian Pinggir Jalan Adi Sucipto Tulungagung).”
- Joesyiana, Kiki. 2018. “Pengaruh Word of Mouth Terhadap Keputusan Pembelian Konsumen Pada Media Online Shop Shopee Di Pekanbaru.” *Jurnal Valuta* 4(1):71–85.
- Maghfiroh, Hilda Fitria. 2019. “Pelaksanaan Kursus Menjahit Untuk Meningkatkan Motivasi Berwirausaha Pada Peserta Didik Di LKP Modes Aniq Sidoarjo.” *Skripsi. Surabaya. Universitas Negeri Surabaya.*
- Miswar. 2017. “Analisis Pendapatan Penjahit Di Kota Kualasimpang .” *Jurnal Samudra Ekonomika* 1(1).
- Muslimah, Muslimah. 2020. “PENGARUH USAHA (TAYLOR) PENJAHIT PAKAIAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN KELUARGA DI DESA JADDIH KECAMATAN SOCAH KABUPATEN BANGKALAN.”
- Oktana, Enda. 2023. “Strategi Bisnis Era New Normal Pasca Pandemi Covid-19 Di Pt Bpr Asia Sejahtera.” *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)* 7(1):309–21. doi: 10.31955/mea.v7i1.2832.
- Sabri, Khairul. 2021. “ANALISIS MOTIVASI PENJAHIT KECAMATAN RAMBAH UNTUK MELAKUKAN KOMPUTERISASI INVENTORY SYSTEM.” *AKPEM: Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Akuntansi Pemerintahan* 3(1):32–40.
- Seran, Renyariosari Bano, Elia Sundari, and Muinah Fadhila. 2023. “Mengoptimalkan Kreativitas Dalam Menarik Perhatian Konsumen.” *Jurnal Mirai Management.*
- Suardhika, I. Nengah, Putu Kepramareni, and I. Luh Ayu Kariyani. 2020. “Optimalisasi Perekonomian Usaha Tukang Jahit Rumahan Jero Wasiki Di Tengah Wabah Covid-19 Di Desa Batubulan.” *Prosiding Seminar Regional Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar Di Masa Pandemi Covid-19 Tahun 2020* 10–15.
- Sunarta, Desy Arum. 2023. “Realisasi Pembiayaan Pemilikan Rumah Subsidi Berdasarkan Prinsip Perbankan Syariah.” *Jurnal Ekonomi Bisnis Dan Akuntansi* 3(1):110–17.
- Sunarta, Desy Arum, and Aswinda Darwis. 2023. *Pengantar Metodologi Penelitian*. TOHAR MEDIA.
- Sunarta, Desy Arum, and Dzulkifli Dzulkifli. 2023. “IMPROVEMENT OF MICRO BUSINESS THROUGH PEOPLE’S BUSINESS CREDIT (KUR)(ISLAMIC ECONOMIC ANALYSIS).” *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Perbankan Syariah* 2(1):29–42.
- Sunarta, Desy Arum, M. E. SH, and STAI D. D. I. Pinrang. 2023. “PRINSIP-PRINSIP MANAJEMEN DALAM AL-QUR’AN DAN HADITS.” *PEMASARAN SYARIAH (TEORI DAN APLIKASI DALAM EKONOMI ISLAM)* 61.
- Syahputra, Rizki. 2019. “Strategi Pemasaran Dalam Alquran Tentang Promosi Penjualan.” *Ecobisma (Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Manajemen)* 6(2):83–88.