

**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA UMKM
PENYANDANG DISABILITAS
(Studi Kasus Pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor)**



SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Oleh :
DWI SEPTIANINGSIH
NIM 2017201206

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
JURUSAN EKONOMI DAN KEUANGAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI PROF. K.H. SAIFUDDIN ZUHRI
PURWOKERTO
2024**

PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Dwi Septianingsih
NIM : 2017201206
Jenjang : S.1
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jurusan : Ekonomi dan Keuangan Syariah
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada
UMKM Penyanggah Disabilitas (Studi Kasus
Pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor)

Menyatakan bahwa Naskah Skripsi ini secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri kecuali pada bagian-bagian yang dirujuk sumbernya.

Purwokerto, 14 Juni 2024
Saya yang menyatakan,



Dwi Septianingsih
NIM. 2017201206

LEMBAR PENGESAHAN



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

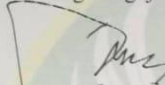
LEMBAR PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

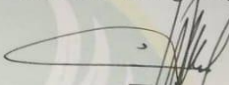
ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA UMKM PENYANDANG DISABILITAS (STUDI KASUS PADA USAHA JASA JAHIT KHARISMA TAYLOR)

Yang disusun oleh Saudara **Dwi Septianingsih NIM 2017201206** Program Studi **S-1 Ekonomi Syariah** Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto, telah diujikan pada hari **Selasa, 09 Juli 2024** dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk memperoleh gelar **Sarjana Ekonomi (S.E.)** oleh Sidang Dewan Penguji Skripsi.

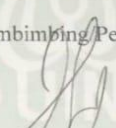
Ketua Sidang/Penguji


Parno, S.E., M.S.I.
NIP. 19771128 201101 1 004

Sekretaris Sidang/Penguji



Shofiyulloh, M.H.I.
NIP. 19870703 201903 1 004

Pembimbing/Penguji


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
NIP. 19851112 200912 2 007

Purwokerto, 10 Juli 2024

Mengesahkan
Dekan,


Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag.
NIP. 19730921 200212 1 004

NOTA DINAS PEMBIMBING

Kepada
Yth: Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
di-
Purwokerto

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

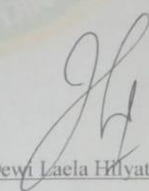
Setelah melakukan bimbingan, telaah, arahan, dan koreksi terhadap penulisan skripsi dari saudara Dwi Septianingsih NIM 2017201206 yang berjudul :

Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor)

Saya berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan kepada Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi Syari'ah (S.E.).

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Purwokerto, 14 Juni 2024
Pembimbing,



Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.SI

NIP. 198511122 00912 2 007

MOTTO

“Mimpi itu murah, maka berimimpilah seperti yang kau inginkan, jika mimpi itu tinggi maka lebih bekerja keraslah, semua akan seimbang dengan apa yang dituju. Jadi jika jatuh teruslah bangkit, Allah punya jalan lain yang lebih indah.”

“Be Patient. Sometimes you have to go through the worst to get the best.”



**ANALISIS STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA PADA UMKM
PENYANDANG DISABILITAS (STUDI KASUS PADA USAHA JASA JAHIT
KHARISMA TAYLOR)**

Dwi Septianingsih
NIM.2017201206

Email : dwiseptia045@gmail.com

**Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

ABSTRAK

Indonesia merupakan negara dengan pertumbuhan unit usaha mikro kecil dan menengah yang cukup tinggi, dengan perkembangan usaha menjadi usaha yang lebih besar yang disebut dengan pengembangan usaha. Dalam pengembangan usaha umumnya kinerja wirausaha memengaruhi pengembangan usaha dalam menjalankan operasional usaha. Pada faktanya dalam menjalankan usaha wirausaha memiliki berbagai kekurangan, hal tersebut dapat dilihat pada usaha mikro kecil dan menengah yang dijalankan oleh wirausaha yang memiliki keterbatasan atau disabilitas, seperti halnya pada usaha jasa Kharisma Taylor yang dijalankan oleh Ibu Sri dan Pak Karsim yang memiliki keterbatasan fisiknya. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana strategi pengembangan usaha yang dilakukan pada usaha jasa Kharisma Taylor dan bagaimana peluang serta tantangan dalam pengembangan usaha.

Berdasarkan tujuannya penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, yang dilakukan secara mendalam dengan teknik pengumpulan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi yang kemudian diuji keabsahan datanya menggunakan teknik triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu serta dilakukan analisis data yang meliputi tahap pengumpulan data, tahap reduksi data, tahap penyajian data, dan tahap verifikasi proses penarikan kesimpulan yang dilakukan oleh peneliti.

Hasil penelitian menjelaskan bahwa : 1) Strategi yang digunakan dalam pengembangan usaha yang dilakukan usaha Kharisma Taylor ditengah keterbatasan fisik yang dimiliki menggunakan metode pendekatan pelatihan, strategi pengembangan produk, dan strategi pengembangan pasar guna memenuhi kepuasan pelanggan dan menambah skala pemasaran. 2) Peluang dan tantangan dalam melakukan pengembangan usaha diantaranya dipengaruhi faktor internal dan faktor eksternal usaha Kharisma Taylor, peluang dalam pengembangan usaha diantaranya meliputi penggunaan promosi, motivasi dan dorongan keluarga, inovasi produk, serta akses penambahan modal, sedangkan tantangan yang dihadapi yaitu banyaknya pesaing, manajemen operasional kerja, dan pengembangan skill secara terus-menerus.
Kata Kunci : Strategi Pengembangan Usaha, Usaha Mikro Kecil dan Menengah, Penyandang Disabilitas.

**ANALYSIS OF BUSINESS DEVELOPMENT STRATEGIES FOR MSMEs
WITH DISABILITIES (CASE STUDY OF KHARISMA TAYLOR'S SERVICES
BUSINESS)**

Dwi Septianingsih
NIM.2017201206

Email : dwiseptia045@gmail.com

**Department of Sharia Economics and Finance Faculty of Islamic Economics and
Business
State Islamic University Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto**

ABSTRACT

Indonesia is a country with quite high growth of micro, small and medium business units, with the development of businesses into larger businesses which is called business development. In business development, entrepreneurial performance generally influences business development in carrying out business operations. In fact, running an entrepreneurial business has various shortcomings, this can be seen in micro, small and medium businesses run by entrepreneurs who have limitations or disabilities, as is the case with the Kharisma Taylor service business run by Mrs. Sri and Mr. Karsim who have physical limitations. This research aims to find out how the business development strategy is carried out in the Kharisma Taylor service business and what the opportunities and challenges are in business development.

Based on the objectives of this research, this research uses qualitative research methods, which are carried out in depth using collection techniques through observation, interviews and documentation, which are then tested for the validity of the data using source triangulation, technical triangulation and time triangulation techniques and data analysis is carried out covering the data collection stage, the data reduction, data presentation stage, and verification stage of the conclusion drawing process carried out by the researcher.

This results of the research explain that : 1) The strategy used in business development carried out by Kharisma Taylor's business amidst its physical limitations uses training approach methods, product development strategies, and market development strategies to meet customer satisfaction and increase marketing scale. 2) Opportunities and challenges in developing a business are influenced by internal and external factors of Kharisma Taylor's business, opportunities in business development include the use of prmotins, family motivation and encouragement, product innovation, and access to additional capital, while the challenges faced are the large number of competitors, work operational management, and continuous skills development.

Keywords : Business Development Strategy, Micro Small and Medium Enterprises, People with Disabilities.

PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA

Transliterasi kata-kata yang dipakai dalam penelitian skripsi ini berpedoman pada Surat Keputusan Bersama antara Menteri Agama dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI. Nomor : 158/1987 dan Nomor : 0543b/U/1987.

1. Konsonan tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Nama
ا	alif	tidak dilambangkan	tidak dilambangkan
ب	ba'	b	be
ت	ta'	t	te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	jim	j	je
ح	ħ	h	ha (dengan garis di bawah)
خ	kha'	kh	ka dan ha
د	dal	d	de
ذ	žal	ž	ze (dengan titik di atas)
ر	ra'	r	er
ز	zai	z	zet
س	sin	s	es
ش	syin	sy	es dan ye
ص	šad	s	es (dengan garis di bawah)
ض	d'ad	d	de (dengan garis di bawah)
ط	ṭa	t	te (dengan garis di bawah)
ظ	ž'a	z	zet (dengan garis di bawah)
ع	'ain	'	koma terbalik di atas
غ	gain	g	ge
ف	fa'	f	ef
ق	qaf	q	qi
ك	kaf	k	ka
ل	lam	l	'el
م	mim	m	'em
ن	nun	n	'en
و	waw	w	w
ه	ha'	h	ha
ء	hamzah	'	apostrof
ي	ya'	y	ye

2. Konsonan Rangkap karena syaddah ditulis rangkap.

عدة	ditulis	'iddah
-----	---------	--------

3. Ta' marbutah di akhir kata bila dimatikan ditulis h.

حكمة	ditulis	Hikmah	جزية	ditulis	Jizyah
------	---------	--------	------	---------	--------

(ketentuan ini tidak diperlakukan pada kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam Bahasa Indonesia, seperti zakat, salat dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya)

- a. Bila diikuti dengankata sandang "al" serta bacaan ke dua itu terpisah, makaditulis dengan h.

كرامة الاولياء	ditulis	Karâmah al-auliyâ'
----------------	---------	--------------------

- b. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harakat, *fathah* atau *kasrah* atau *dammah* ditulis dengan t

زكاة لظن	ditulis	Zakât al-fitir
----------	---------	----------------

4. Vokal pendek

ó	Fathah	ditulis	a
o.	Kasrah	ditulis	i
o'	Dammah	ditulis	u

5. Vokal panjang

1.	Fathah + alif	ditulis	a
	جاهلية	ditulis	jâhiliyah
2.	Fathah + ya' mati	ditulis	a
	تنس	ditulis	tansa
3.	Kasrah + ya' mati	ditulis	i
	كريم	ditulis	karîm
4.	Dammah + wawu mati	ditulis	u
	فروض	ditulis	furûd

6. Vokal rangkap

1.	Fathah + ya' mati	Ditulis	ai
	بينكم	Ditulis	bainakum
2.	Fathah + wawu mati	Ditulis	au
	قول	Ditulis	qaul

7. Vokal pendek yang berurutan dalam satu kata dipisahkan apostrof

أنتم	ditulis	a'antum
اعدت	ditulis	u'iddat

8. Kata sandang alif + lam

a. Bila diikuti huruf qomariyyah

القياس	ditulis	al-qiyâs
--------	---------	----------

b. Bila diikuti huruf syamsiyyah ditulis dengan menggunakan huruf syamsiyyah yang mengikutinya, serta menggunakan huruf I (el)-nya.

السماء	Ditulis	As-samâ
--------	---------	---------

9. Penulisan kata-kata dalam rangkaian kalimat

Ditulis menurut bunyi atau pengucapannya.

ذوى الفروض	Ditulis	Zawi al-furûd
------------	---------	---------------

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah, segala puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas segala karunia, hidayah, dan kesempatan yang diberikan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor)”. Dengan maksud untuk memenuhi persyaratan kelulusan pada jenjang pendidikan Strata Satu (S1) di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H.Saifuddin Zuhri Purwokerto, guna meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E.).

Penulis menyampaikan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang menjadi bagian penting dalam penyelesaian skripsi ini, karena penyelesaian skripsi ini tak akan tercapai tanpa dukungan, bimbingan, motivasi, dan saran dari pihak-pihak yang berperan selama proses penulisan. Oleh karena itu, penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada :

1. Prof. Dr. Ridwan, M.Ag. selaku Rektor UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
2. Prof. Dr. H. Suwito, M.Ag. selaku Wakil Rektor I UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
3. Prof. Dr. Sul Khan Chakim, S. Ag., M.M. selaku Wakil Rektor II UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
4. Prof. Dr. H. Sunhaji, M.Ag. selaku Wakil Rektor III UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
5. Dr. H. Jamal Abdul Aziz, M.Ag. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
6. Dr. Ahmad Dahlan, M.S.I. selaku ketua Jurusan Ekonomi dan Keuangan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.

7. H. Sochimim, Lc., M.Si. selaku Koordinator Program Studi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Puwokerto.
8. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I. selaku Dosen Pembimbing, saya berterimakasih atas kesabaran Ibu dalam membimbing saya menjadi pribadi yang lebih baik dalam melakukan pencapaian studi. Setiap masukan dan kritik yang Ibu berikan telah membangun hasil yang baik penelitian saya. Proses ini merupakan proses dengan pengalaman yang berharga bagi saya, dan saya tidak mampu mencapainya tanpa bimbingan dan arahan dari Ibu.
9. Segenap Dosen dan Karyawan UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto yang telah membeikan ilmu pengetahuan dan pendidikan yang bermanfaat.
10. Seluruh Staff Administrasi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto.
11. Kedua orangtua tercinta Alm. Bapak Suranto dan Ibu Sumiyati terimakasih untuk doa, dukungan, semangat yang diberikan setiap saat dan tiada henti disetiap suka dan duka. Dengan penelitian ini saya berharap dapat menjadi kebanggaan bagi Bapak dan Ibu serta mampu bermanfaat bagi banyak orang.
12. Untuk kakak saya Afinda Aprika Ningrum, dan keluarga besar saya terimakasih sudah memberi semangat, doa, dan dukungan yang telah menjadi motivasi bagi penulis untuk selalu berusaha di setiap keadaan dan terus meraih cita-cita semangat yang selalu ada di setiap perjalanan.
13. Untuk sahabat seperjuangan saya di Madrasah Aliyah, Dina dan Shishi terimakasih selalu mendukung saya di setiap proses yang penulis alami, memberi semangat dan motivasi untuk memberikan hal yang terbaik dengan tindakan yang baik juga.
14. Untuk teman-teman seperjuangan Jurusan Ekonomi Syariah E angkatan 2020, terimakasih untuk proses yang berhasil kita lalui bersama selama 4 tahun baik dalam keadaan suka dan duka, terimakasih untuk Isti, Nisfi, Ela, Uun,

Khusnia yang sudah kebersamai menjadi teman dekat selama berada di dunia perkuliahan.

15. Untuk keluarga besar KSEI FEBI UIN SAIZU, Pembina, Pembimbing Kelompok Belajar Karya Tulis, Pembimbing Kelompok Belajar Kelas Olimpiade Ekonomi Islam, Alumni, Departemen Knowledge 2023 (Murni, Ema, Bagas, Alif), Sahabat sekaligus menjadi teman dekat penulis (Rindi, Isti, Dinda), dan teman-teman ksei yang lainnya terimakasih untuk pembelajaran di luar kelas yang tidak bisa saya lupakan, selalu memotivasi penulis untuk terus mengupgrade diri menjadi arah yang lebih baik dan menjadi tempat untuk berproses di lingkungan luar kelas.
16. Untuk keluarga besar GenBI Puwokerto tahun periode 2022 dan 2023, Pembina GenBI Purwokerto, Kakak Tingkat GenBI Purwokerto periode 2022, Bidang Kesehatan periode tahun 2022 dan periode tahun 2023, terimakasih untuk pengalaman yang sangat berkesan bagi penulis untuk belajar bersama dengan lingkup lingkungan yang lebih luas sekaligus dapat berproses bersama dengan mahasiswa yang berasal dari universitas berbeda.
17. Untuk Ibu Sri dan Pak Karsim sebagai informan dalam penelitian saya mengenai pengembangan usaha jasa jahit Kharisma Taylor, terimakasih telah memberikan izin bagi saya untuk belajar dan menggali informasi yang didapatkan, serta telah meluangkan waktu selama proses penyelesaian tugas skripsi saya.
18. Semua pihak yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan tugas skripsi ini, yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu. Terimakasih untuk atas dorongan dan semangat yang telah diberikan.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERNYATAAN KEASLIAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
NOTA DINAS PEMBIMBNG	iv
MOTTO	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
PEDOMAN TRANSLITERASI BAHASA ARAB-INDONESIA	viii
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xiv
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Defnisi Operasional	6
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan Penelitian	9
E. Manfaat Penelitian	9
F. Sistematika Pembahasan	10
BAB II LANDASAN TEORI	12
A. Pengembangan Usaha	12
B. Strategi Pengembangan Usaha	21
C. UMKM	28
D. Penyandang Disabilitas	33

E. Kajian Pustaka	38
F. Landasan Teologis	43
BAB III METODE PENELITIAN	47
A. Jenis Penelitian	47
B. Tempat dan Waktu Penelitian	47
C. Subjek dan Objek Penelitian	47
D. Jenis dan Sumber Data	48
E. Teknik Pengumpulan Data	48
F. Uji Keabsahan Data	50
G. Teknik Analisis Data	51
BAB IV PEMBAHASAN DAN HASIL PENELITIAN	53
A. Gambaran Umum Usaha Jasa Kharisma Taylor	53
B. Strategi Pengembangan Usaha Jasa Kharisma Taylor	62
C. Peluang dan Tantangan Pengembangan Usaha Kharisma Taylor	82
BAB V PENUTUP	89
A. Simpulan	89
B. Saran	90
DAFTAR PUSTAKA	93
LAMPIRAN-LAMPIRAN	97
DAFTAR RIWAYAT HDUP	124

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1	Rata-rata Jumlah Pendapatan Perbulan Usaha Kharisma Taylor.....	4
Tabel 1.2	Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu	40
Tabel 1.3	Daftar Informan yang Terlibat Usaha Kharisma Taylor	50



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Alat Mesin Jahit Menggunakan Dinamo.....	59
Gambar 2.2	Produk Usaha Kharisma Taylor	61
Gambar 2.3	Sertifikat Pelatihan Keterampilan Menjahit	64
Gambar 2.4	Pengaplikasian Koran sebagai Media Menjahit Pola Model	68
Gambar 2.5	Banner Usaha Media Promosi <i>Advertising</i>	73
Gambar 2.6	Pengaplikasian WhatsApp Media Promosi <i>Direct Marketing</i>	76



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1	Pedoman Wawancara	97
Lampiran 2	Hasil Wawancara.....	110
Lampiran 3	Dokumentasi Foto Penelitian	117
Lampiran 4	Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal	119
Lampiran 5	Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif	120
Lampiran 6	Kartu Bimbingan	121
Lampiran 7	Sertifikat KKN	122
Lampiran 8	Sertifikat PPL	123
Lampiran 9	Daftar Riwayat Hidup	124



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia adalah negara dengan pertumbuhan unit usaha mikro kecil dan menengah yang cukup tinggi, berdasarkan data Badan Pusat Statistik perkembangan usaha kecil dari tahun 2020 ke 2021, yaitu dari tahun 2020 jumlah 300.009 usaha kecil menjadi 206.605 usaha kecil di tahun 2021, sedangkan usaha mikro terdiri dari 3.909.718 unit ditahun 2020, menjadi 3.956.083 di tahun 2021 (BPS 2022, 2020). Sektor UMKM sendiri merupakan sektor usaha yang dapat dilakukan secara mandiri oleh badan dan perorangan yang kegiatannya melakukan usaha dalam skala mikro, kecil dan menengah. Menurut (Purba, 2019) dalam kajiannya menerangkan bahwa UMKM merupakan aktivitas ekonomi yang bersifat kerakyatan secara mandiri dari skala kecil yang dikelola oleh kelompok pada suatu masyarakat, keluarga maupun yang dikelola secara mandiri perorang (Suryati, 2021).

Sedangkan menurut Badan Pusat Statistik UMKM memiliki pengertian tersendiri di setiap unit usahanya yaitu usaha mikro adalah usaha yang memiliki pekerja kurang dari 5 termasuk dari keluarga yang tidak digaji, selanjutnya usaha kecil adalah usaha dengan total pekerja 5 sampai 19 tenaga kerja, sedangkan untuk unit usaha menengah yaitu memuat kriteria total pekerja 20 sampai 99 tenaga kerja (Arifin, 2004).

Sehingga unit usaha mikro kecil dan menengah dapat disebut sebagai wadah ekonomi yang dikelola masyarakat pada umumnya melalui beberapa kriteria yang terdiri unit usaha mikro kecil maupun menengah yang mampu dijabarkan dari segi jumlah pekerja yang digunakan dalam unit usaha dalam keberlanjutan suatu usaha bisnis, dimana keberlanjutan suatu usaha bisnis merupakan kemampuan suatu usaha dalam bertahan dan mengalami perkembangan dalam waktu jangka panjang dengan mempertimbangkan dampak lainya seperti sosial, lingkungan, ekonomi dari

kegiatan usaha (Hawa et al., 2023). Suatu usaha dapat berkembang skalanya, dari unit usaha mikro dapat berkembang menjadi unit usaha kecil, dan unit usaha kecil dapat berkembang menjadi unit usaha menengah yang disebut dengan pengembangan usaha. Amirullah, (2005) menjelaskan pengembangan yaitu suatu usaha sadar, memiliki rencana, terarah, teratur serta bersifat tanggungjawab yang dilakukan dengan tujuan memperkenalkan, melakukan pertumbuhan, terarah, serta melakukan pengembangan sifat proposional, holistik, berdasarkan kemampuan, keinginan serta ukuran dalam melakukan dorongan yang meningkat serta pengembangan untuk mencapai kapasitas yang optimal (Indra et al., 2021).

Pengembangan usaha merupakan tanggungjawab dari tiap pengusaha yang membutuhkan arah ke depan, dorongan motivasi, dan sifat kreatif, apabila dipraktekkan tiap pengusaha maupun wirausaha harapannya mampu menumbuhkan usaha kecil menjadi usaha tingkat menengah, sampai dengan usaha menengah berubah menjadi skala usaha besar (Abdurohim, 2018). Dalam pengembangan usaha umumnya kinerja yang memiliki tingkat tinggi akan dapat menaikkan tingkat pengembangan suatu wirausaha, atau memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap pengembangan usaha (Sukirman & Muria, 2010).

Adapun faktor-faktor yang memengaruhi kinerja usaha diantaranya terdiri dari faktor internal dan eksternal, faktor internal melingkupi kualitas SDM, penguasaan menggunakan teknologi, komposisi organisasi, modal yang digunakan dan partisipasi, sedangkan faktor eksternal melingkupi faktor pemerintah (kebijakan ekonomi dan politik) dan non pemerintah (sistem perekonomian dan sosial budaya (Utami, 2018) dalam menjalankan usaha juga tidak mudah sebab terdapat tantangan, dalam hal ini tercapainya suatu usaha yang sukses diperlukan solidnya usaha, kemampuan dan keahlian wirausaha dalam bidang yang ditekuninya, menjalankan usaha melalui pendekatan yang benar, mempunyai dana serta mampu mengoperasikan secara mandiri dalam sebuah usaha (Hilyatin, 2016).

Menurut Amstrong (dalam Ardiana, 2010), kinerja seseorang dapat dilihat melalui beberapa hal yaitu ilmu pengetahuan, skill, bakat, dan perilaku yang

dibutuhkan dalam bekerja dengan baik (Abdurohim, 2018). Namun faktanya dalam menjalankan usaha tiap wirausaha memiliki berbagai kekurangan dalam menjalankan suatu usaha, tidak lain dengan unit usaha mikro kecil dan menengah yang dimiliki dan dijalankan oleh wirausaha penyandang disabilitas. Menurut Goffman, penyandang disabilitas yaitu tiap orang yang terdapat keterbatasan dalam komunikasi dengan individu sekitar. Istilah penyandang disabilitas juga diartikan melalui UU Nomor 8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas memuat definisi bahwa penyandang disabilitas merupakan tiap individu yang memiliki keterbatasan pada fisik, intelektual, mental maupun sensorik dalam jangka waktu yang lama dalam melakukan interaksi dengan lingkungan yang berdampak pada hambatan dan kesulitan untuk ikut dalam melakukan partisipasi secara penuh dan efektif dengan warga negara lainnya berdasarkan kesamaan hak (Widjaja et al., 2020).

Adapun penyandang disabilitas dapat diklasifikasikan menjadi 4 antara lain yaitu penyandang disabilitas fisik, penyandang disabilitas intelektual, penyandang disabilitas mental, dan penyandang disabilitas sensorik (Mulyani et al., 2022). Berdasarkan Pasal 1 angka 1 UU No. 8/2016 menjelaskan penyandang disabilitas merupakan tiap individu yang memiliki keterbatasan fisik, intelektual, mental dan keterbatasan sensorik dalam jangka panjang yang dapat mengalami hambatan dalam proses interaksi dan kesulitan dalam melakukan partisipasi penuh dan efektif terhadap warga masyarakat yang lain sesuai dengan suatu kesamaan hak (Frich, 2020).

Hal tersebut selaras dengan usaha jasa Kharisma Taylor, yang dijalankan oleh ibu Sri dan pak Karsim, suami istri yang memiliki keterbatasan fisik atau disabilitas fisik. Usaha Kharisma Taylor sendiri merupakan usaha kecil di bidang jasa jahit yang terletak di daerah Kembaran Purwokerto, usaha ini masih memiliki skala mikro sebab dalam menjalankan pekerjaan usaha masih ditangani langsung oleh ibu Sri dan pak Karsim sebagai pemilik usaha tersebut, meskipun usaha ini masih berskala mikro pendapatan dari tahun ke tahun usaha ini memiliki peningkatan, seperti pernyataan dari ibu Sri dalam wawancara :

“Alhamdulillah bisa dibbilang ada, dari pendapatan setiap hari memang tidak pasti, tapi kemajuan secara fisik keliatan udah ada, termasuk ada mesin termasuknya udah lengkap Cuma ada beberapa mesin yang belum sering dipakai yang belum ada seperti mesin wollesem dan grosir. Kemudian dari segi tempat cukup memadai karena cukup saya dan suami saya yang bekerja, kemudian dari sisi penghasilan juga termasuk ada peningkatan step by step, seperti saat covid 19 kemarin usaha bener-bener vacum, terus makin kesini merambat dari awal lagi, bener-bener dari nol, pelanggan ngga ada, dari tahun 2021 stabil sampai dengan sekarang.”

Tabel 1.1
Rata-rata Jumlah Pendapatan Perbulan Usaha Kharisma Taylor

Tahun	Rata-rata Jumlah Pendapatan Perbulan
2021	Rp. 500.000
2022	Rp. 2.000.000
2023	Rp. 4.000.000

Sumber : Wawancara dengan Ibu Sri pemilik usaha Kharisma Taylor

Data diatas merupakan hasil dari wawancara dengan ibu Sri sebagai pemilik usaha jasa Kharisma Taylor, pada tahun 2019 sampai dengan 2023 usaha jasa beliau mengalami penurunan bahkan tidak ada pelanggan satu pun sebab adanya pandemi covid 19 yang menyebabkan kondisi ekonomi terutama pada skala usaha mikro terancam. Kemudian perlahan di tahun 2021 mengalami kenaikan usaha *step by step* sampai dengan tahun sekarang dan mampu bertahan yang menggambarkan kinerja yang dilakukan dalam kinerja usaha Kharisma Taylor konsisten dalam melakukan peningkatan sebuah usaha, sebab dalam melakukan pengembangan usaha sebuah kinerja dapat diukur melalui keuntungan, keuangan, output produk yang memiliki daya saing, jumlah pelanggan, jumlah penjualan, kepuasan kompensasi pekerja terhadap kompensasi dan motivasi karyawan (Abdurohim, 2018).

Adapun berdasarkan hasil pengamatan peneliti, terlepas ibu Sri dan pak Karsim memiliki keterbatasan fisik pada alat gerak fungsi kakinya yang berdampak pada kegiatan maupun aktivitas di sekitar lingkungan sosial, beliau dapat menjalankan usaha dengan baik terutama dalam menjaga agar usaha tersebut mampu bertahan dan bersaing dengan usaha jasa jahit lainnya dengan melakukan

penentuan harga yang standar dan memberikan rekomendasi maupun saran bagi pelanggan.

“untuk harga kita mengikuti harga pasar atau umum, kalo misalkan ada kenaikan dibagian alat, otomatis jahitan juga naik, Cuma kenaikannya pelan, tidak drastis, melihat bahan baku juga, keuntungannya karena kita jasa, jadi pelanggan yang bawa bahan sendiri, kadang juga ada yang dibelikan semua sampai jadi. Model juga berasal dari permintaan konsumen, ada juga yang minta model kepada kita, jadi kita berusaha menawarkan kepada pelanggan misal bertanya “ kalo modelnya seperti ini bagaimana menanyakan ke pelanggan”

Dari hasil wawancara tersebut ibu Sri memberikan harga kepada pelanggannya sesuai dengan harga pasaran akan tetapi hal tersebut juga disesuaikan dengan kenaikan barang-barang yang digunakan sekaligus memberikan penawaran yang menarik agar pelanggan puas dengan kinerja yang diberikan oleh usaha jasa Kharisma Taylor. Dengan keterbatasan fisik pada ibu Sri dan pak Karsim sebagai pemilik dan sekaligus pekerja dalam usaha mikro jasa Kharisma Taylor tersebut menunjukkan bahwa keterbatasan dalam yang ada dalam diri dan fisik bukanlah penghalang bagi mereka untuk tetap berusaha dan bekerja.

Terlebih usaha jahit ini sudah berjalan selama belasan tahun dari tahun 2008 sebelum usaha didirikan ibu Sri memiliki pengalaman di bidang usaha jahit dengan ikut menjalankan usaha tetangga selama 10 tahun dan mencoba mendirikan usaha sendiri, lalu di tahun 2019 ibu Sri menikah dengan pak Karsim yang kemudian akhirnya bersama-sama menjalankan usaha jasa jahit Kharisma Taylor.

“untuk usaha saya sendiri berarti dimulai dari setelah 10 tahun bekerja di usaha tetangga itu, berarti di tahun 2008 memulai usaha sendiri”

Selama kurang lebih 16 tahun dari tahun 2008 sampai dengan sekarang beliau konsisten menjalankan usaha jasa jahit, dengan perkembangan usaha secara perlahan yang sudah ditempuh dan keterbatasan fisik yang ada bukan menjadi penghalang dalam menjalankan usaha dan melakukan aktivitas seperti manusia sosial lainnya.

Seperti yang termuat dalam Islam yang memiliki penjelasan bahwa bukan kerja keras, bukan sikap yang lelah, bukan juga untuk mendapatkan sikap hormat atau cinta orang lain yang dinamakan dengan syarat yang unggul akan tetapi tentang kepercayaan Islam, perilaku baik yang dikerjakan dalam mencapai keridhaan Allah, dan niat dalam hati yang baik (Aziz, 2012), sehingga pada hakikatnya dalam Islam yang menjadi hal penting dalam hidup yaitu adanya sebuah kepercayaan Islam, perilaku baik yang dikerjakan dalam mencapai keridhaan Allah, dan niat hati yang baik yang selanjutnya dapat diaplikasikan dalam aktivitas terutama dalam menjalankan sebuah usaha.

Berdasarkan latar belakang tersebut, mendorong peneliti tertarik dalam melakukan sebuah penelitian yang berjudul **“Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor)”**.

B. Definisi Operasional

1. Strategi Pengembangan Usaha

Menurut Stephanie K.Marrus, strategi adalah proses dalam identifikasi rencana suatu usaha yang terfokus dengan visi yang memiliki jangka waktu yang panjang pada suatu usaha dengan bersamaan dilakukannya penyusunan metode atau upaya dalam mencapai tujuan (Sulaiman & Asmawi, 2022). Sedangkan pengembangan suatu usaha menurut Anoraga (2007) menyatakan pengembangan usaha merupakan tanggung jawab tiap orang yang memiliki usaha dan memiliki arah tujuan di masa yang akan datang, dorongan motivasi dan sifat kreatif (Anggraeni, 2019). Berdasarkan pandangan Islam strategi pengembangan bisnis juga dimaknai dengan pembangunan kehidupan bisnis dengan dasar ekonomi syariah yang dilakukan pada zaman Rasulullah SAW dan para sahabat yang memiliki cara pengembangan bisnis diantaranya memiliki niat bagus, memiliki akhlak bagus, yakin terhadap takdir dan ridha Allah, bersyukur, selalu berpikir bahwa melakukan pekerjaan adalah ibadah, menjaga aturan syariah, selalu merendahkan hati dan tidak sombong serta memiliki

sikap kerja tepat waktu di setiap saat (Yuniar et al., 2022). Sehingga dari definisi strategi dan pengembangan suatu usaha tersebut peneliti menyimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah langkah maupun tahap yang dirancang sesuai dengan rencana guna mencapai tujuan yaitu dalam jangka waktu panjang oleh seorang wirausaha yang memiliki pandangan tujuan usaha bisnis kedepannya, adapun menurut perspektif Islam strategi pengembangan bisnis ini berkaitan dengan niat dan akhlak yang baik, percaya kepada Allah SWT, selalu bersyukur, memiliki sifat kerja keras dan tepat waktu, serta melaksanakan usaha berdasarkan prinsip syariah yang berlaku.

2. UMKM

Menurut Badan Pusat Statistik jenis usaha mikro, kecil dan menengah memiliki kriteria yang berbeda-beda, antara lain usaha mikro merupakan jenis usaha yang dikelola oleh kurang dari 5 pekerja termasuk dari tenaga keluarga yang tidak digaji, usaha kecil merupakan usaha dengan pengelola yaitu 5 sampai dengan 19 pekerja, sedangkan usaha menengah yaitu jenis usaha yang dikelola oleh 20 sampai dengan 99 pekerja dalam mengelola usaha (Arifin, 2004). Berdasarkan Undang-Undang nomor 20 tahun 2008 tentang UMKM diidentifikasi bahwa usaha mikro yaitu usaha produktif milik orang perorangan yang memiliki kriteria usaha mikro yang diatur dalam Undang-Undang ini. Usaha kecil yaitu usaha yang berdiri sendiri yang dikelola oleh orang perseorangan atau badan usaha yang tidak termasuk dari anak perusahaan maupun bukan termasuk cabang dari perusahaan yang dimiliki, dikuasai, maupun termasuk di dalamnya. Sedangkan usaha menengah yaitu usaha produktif yang dapat berdiri sendiri, yang dikelola oleh orang perseorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak maupun cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai maupun menjadi bagian langsung maupun tidak langsung usaha dengan skala kecil maupun skala besar dengan jumlah kekayaan usaha bersih maupun hasil usaha tahunan penjualan yang termuat dalam Undang-Undang (Suharti, 2018). Berdasarkan pengertian tersebut tentang unit Usaha Mikro Kecil dan Menengah peneliti menyimpulkan bahwa UMKM merupakan unit usaha yang memiliki kriteria

pengelolaan oleh tenaga kerja orang perseorangan maupun badan secara mandiri yang diatur oleh undang-undang serta memiliki kriteria unit usaha mikro, kecil, maupun menengah berdasarkan jumlah pekerja yang mengelola usaha tersebut.

3. Penyandang Disabilitas

Disability adalah suatu keterbatasan atau kehilangan kemampuan (sebagai akibat impairment) untuk melakukan suatu kegiatan dengan cara atau dalam batas-batas yang dipandang normal bagi seorang manusia (Rahmanto, 2019). Menurut Undang-Undang Nomor 8 tahun 2016 Pasal 1 ayat 1 mendefinisikan penyandang disabilitas sebagai setiap orang yang mengalami keterbatasan fisik, intelektual, mental, dan atau sensorik dalam jangka waktu yang lama yang dalam berinteraksi dengan lingkungan dapat mengalami hambatan dan kesulitan untuk berpartisipasi secara penuh dan efektif dengan warga negara lainnya berdasarkan kesamaan hak. Kemudian dilanjutkan pada pasal 4 ayat 1 menjelaskan bahwa penyandang disabilitas memiliki 4 ragam jenis meliputi penyandang disabilitas fisik, penyandang disabilitas intelektual, penyandang disabilitas mental, dan penyandang disabilitas sensorik (Widinarsih). Sehingga peneliti menyimpulkan bahwa penyandang disabilitas merupakan keterbatasan dalam fisik, intelektual, mental maupun pada sensorik yang dapat menghambat dalam interaksi lingkungan dan kesulitan dalam melakukan partisipasi secara penuh namun memiliki kesamaan hak dengan yang lainnya.

C. Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan penjelasan latar belakang di atas, maka penulisan permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian adalah :

1. Bagaimana strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada Usaha Jasa Kharisma Taylor ?
2. Bagaimana peluang dan tantangan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada Usaha Jasa Kharisma Taylor ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang termuat diatas, tujuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti yaitu :

1. Untuk mengetahui strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor
2. Untuk mengetahui peluang dan tantangan pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian yang ingin dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Bagi Akademis

Penyusunan penelitian ini memiliki harapan mampu memperkaya dan mengembangkan pengetahuan terkait pengembangan usaha dan strategi pengembangan usaha pada ranah individu yang memiliki keterbatasan dalam pemenuhan keberlangsungan hidup (disabilitas) secara umum dan menurut perspektif Islam.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi instansi terkait terutama dinas sosial penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi kedepannya dalam melakukan bimbingan dan arahan bagi penyandang disabilitas dalam mencapai kesejahteraan hidup terutama dalam pemenuhan kebutuhan dengan adanya pengembangan usaha mikro

kecil dan menengah yang mampu dikelola penyandang disabilitas.

- b. Bagi masyarakat penelitian ini dapat memberikan referensi terkait pengembangan usaha pada taraf individu yang memiliki keterbatasan dan dapat dijadikan semangat dalam berusaha dan berbisnis.
- c. Bagi Perusahaan atau UMKM penelitian ini dapat menghadirkan sumbangan pemikiran untuk perencanaan pengembangan serta melakukan langkah dalam menjalankan usaha.

F. Sistematika Pembahasan

Agar dapat memahami dan mempermudah penelitian, penulis melakukan penyusunan sistematika pembahasan dalam bagian pokok-pokok pembahasan yang dapat diklasifikasikan ke lima bab antara lain yaitu :

BAB I Pendahuluan : Pada bab pendahuluan memiliki isi terkait latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan. Dalam penelitian ini bagian pendahuluan membahas bagian yang umum terkait judul penelitian, faktor yang memuat latar belakang terdapatnya judul penelitian, rumusan masalah yang dimuat, serta tujuan maupun manfaat melakukan penelitian.

BAB II Kajian Teori : Dalam bab ini memuat tentang landasan teori yang berisi analisis strategi pengembangan usaha, pengembangan usaha, langkah yang diimplementasikan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

BAB III Metode Penelitian : Pada bab ini meliputi metode ataupun alat yang digunakan untuk proses penelitian seperti analisis. Metode penelitian mencakup macam dan pendekatan penelitian, tempat penelitian, sumber data, teknik dalam mengumpulkan data, teknik mengelola data serta analisis data.

BAB IV Hasil dan Pembahasan : Pada bab ini berisi data yang berada di lapangan berdasarkan hasil penelitian melalui temuan yang diteliti dan selanjutnya menganalisis agar terjawab masalah dari fokus penelitian, tentang analisis strategi pengembangan usaha bisnis pada UMKM penyandang disabilitas.

BAB V Kesimpulan : Pada bab ini adalah bab bagian akhir dari seluruh alur pembahasan sampai dengan bab empat, yang memiliki isi subbab kesimpulan dan saran.



BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pengembangan Usaha

1. Konsep Pengembangan Usaha

Pengembangan merupakan tiap usaha perbaikan dalam melakukan pekerjaan sekarang dan di masa yang akan datang, melalui informasi dalam mempengaruhi sikap atau dalam peningkatan sebuah kemampuan. Pengembangan merupakan perbuatan yang membuat penambahan ataupun berubah secara sempurna. Kegiatan dalam melakukan pengembangan mencakup tiga tahap antara lain yaitu merencanakan, melakukan pelaksanaan, dan mengevaluasi yang diikuti dengan adanya penyempurnaan agar mampu didapatkan bentuk mencukupi (Abdurohim, 2018). Menurut Yoeti, pengembangan usaha yaitu langkah dalam memajukan dan mengembangkan suatu hal yang ada (Abdillah et al., 2022). Pengembangan usaha adalah kegiatan dalam menambah skala bisnis, dimana terdapat adanya penambahan skala usaha kecil bertransformasi menjadi skala usaha yang lebih besar melalui berapa langkah. Dalam pelaksanaan pengembangan bisnis dapat diperhatikan beberapa aspek usaha diantaranya adalah pada proses pembuatan produk dan pengolahan, pemasaran, sumberdaya manusia, teknologi, finansial, dan lain-lain. Oleh karena itu pengembangan usaha dapat diklasifikasikan antara lain yaitu :

a. Peningkatan skala ekonomis

Peningkatan skala ekonomis mampu diimplementasikan melalui penambahan terhadap tahap produksi, tenaga kerja, teknologi, proses distribusi, dan lokasi melakukan usaha.

b. Perluasan cakupan usaha

Dalam memperluas sebuah usaha dapat diimplementasikan melalui penambahan berbagai macam usaha, output produk, dan jasa lebih baru sehingga memiliki perbedaan dengan yang sedang di proses produksi atau diversifikasi produk melalui perbedaan manajemen teknologi yang lebih meningkat (Abdurohim, 2018).

2. Tahap Pengembangan Usaha

Adapun dalam kegiatan mengembangkan usaha menurut Pandji Anoraga (2017), terdapat beberapa tahap dalam melakukan pengembangan usaha, diantaranya yaitu :

a. Tahap I : Identifikasi Peluang

Proses identifikasi peluang dilakukan dengan dukungan dari data dan informasi, yang didapatkan melalui rencana suatu usaha dengan dukungan informasi dari pemerintah ataupun program prioritas pemerintah, hasil dari penelitian riset, informasi yang berasal melalui pihak terkait peluang dan ancaman. Contohnya perkumpulan usaha, dan asosiasi usaha.

b. Tahap II : Merumuskan Alternatif Usaha

Setelah informasi terkumpul dan melalui proses analisis, maka pemimpin usaha atau manajer dapat merumuskan usaha yang mampu dibuka maupun pengembangannya.

c. Tahap III : Seleksi Alternatif

Alternatif dengan jumlah banyak selanjutnya dapat dilakukan pemilihan satu atau beberapa alternatif yang paling baik dan prospektif. Untuk usaha yang prospektif dasar dalam melakukan pemilihan menggunakan ketersediaan dalam pasar, risiko kegagalan dan harga, atau menganalisis ide dalam setiap aspek dalam bisnis.

d. Tahap IV : Pelaksanaan Alternatif Terpilih

Setelah mendapatkan alternatif, maka langkah selanjutnya melaksanakan usaha yang dipilih atau yang dikembangkan.

e. Tahap V : Evaluasi

Evaluasi memiliki arti mengkoreksi dan memperbaiki usaha yang dijalankan. Dalam tahap evaluasi ini diarahkan juga untuk mampu menghasilkan masukan dalam memperbaiki usaha selanjutnya.

3. Pendekatan Metode Pengembangan Usaha

Berdasarkan pengalaman dalam menjalankan usaha utamanya pada sektor UMKM dapat menitikberatkan pada aspek-aspek usaha dan mampu dilakukan melalui berbagai pihak antara lain melalui ilmu pengetahuan teknologi, melalui pendekatan pelatihan, bimbingan teknik dan konseling, pendampingan, fasilitasi dan mediasi, lebih lanjut pendekatan metode pengembangan usaha diantaranya yaitu :

a. Metode Pelatihan

Menurut Widodo pelatihan merupakan rangkaian aktivitas individu untuk peningkatan keahlian dan pengetahuan yang dilakukan dengan secara runtut sehingga dapat menghasilkan kinerja professional dibidangnya. Pelatihan adalah proses dalam mempelajari sehingga memungkinkan pegawai melakukan pekerjaan sekarang berdasarkan standar. Menurut Rivaidan Sagala pelatihan merupakan tahap yang dilakukan secara sistematis yang mampu mengubah tingkah laku pegawai untuk melakukan pencapaian dalam sebuah organisasi. Pelatihan merupakan tahapan proses yang mampu meningkatkan kompetensi karyawan dan mampu memberikan pelatihan terhadap kemampuan, keterampilan, keahlian, dan pengetahuan karyawan, selain itu pelatihan dapat melatih kemampuan, keterampilan, keahlian, dan pengetahuan karyawan dengan tujuan mengerjakan pekerjaan dengan efektif dan efisien dalam mendapatkan tujuan usaha.

Carrel dalam Salinding menyatakan terdapat tujuan utama dari program pelatihan, antara lain yaitu mampu melakukan perbaikan kinerja, peningkatan keterampilan, terhindar dari keusangan manajerial, melakukan pemecahan masalah, mengorientasi karyawan baru, persiapan promosi dan keberhasilan manajerial, melakukan perbaikan kepuasan dalam pengembangan secara personal, dan melakukan pencapaian sasaran utama dalam sebuah usaha.

Menurut pendapat Widodo, tujuan dari kegiatan pelatihan yang dilaksanakan mampu memberikan peningkatan produktivitas, peningkatan kualitas, pendukung dalam proses perencanaan sumberdaya manusia, peningkatan moral anggota, memberi kompensasi secara tidak langsung, peningkatan kesehatan dan keselamatan kerja, pencegahan dalam sifat kadaluarsa dalam hal kemampuan dan pengetahuan personel. Dengan adanya pelatihan juga bertujuan dalam peningkatan penguasaan teori dari keterampilan dalam memutuskan persoalan yang berkaitan dengan aktivitas untuk mendapatkan tujuan.

b. Metode Bimbingan dan Konseling

Menurut Moegiadi, bimbingan adalah tahap dalam memberikan bantuan atau mendapat pertolongan pada individu dalam melakukan pemahaman terhadap diri sendiri, menyambungkan pemahaman diri terhadap lingkungan, melakukan pemilihan, penentuan dan melakukan penyusunan rencana berdasarkan pada konsep diri dan tuntutan lingkungan, terutama dalam tempat bekerja.

Prayitno dan Erman Anti menyatakan bimbingan merupakan proses dalam membantu yang dilaksanakan oleh seseorang yang ahli pada orang atau beberapa individu dengan tujuan mampu dibimbing sehingga mampu melakukan pengembangan kemampuan diri dan mampu melakukan secara mandiri, dengan memanfaatkan kekuatan individu dan tersedianya sarana sehingga dapat dikembangkan sesuai dengan norma yang berlaku. Menurut Surya mengemukakan bahwa konseling merupakan proses melakukan

orientasi belajar yang dilakukan dalam suatu lingkungan sosial, dimana konselor mempunyai kemampuan professional pada bidang keterampilan dan pengetahuan secara psikologis.

c. Metode Pendampingan

Pendampingan merupakan proses pertemuan dengan menolong kepada orang yang didampingi yang dilakukan oleh pendamping, dimana proses pertemuan ini memiliki tujuan memberi pertolongan pada pihak yang didampingi agar mampu merasakan sesuatu yang ada pada dirinya dan mampu mengalami pengalaman secara penuh dan utuh, sehingga dapat menggunakan sumber-sumber yang ada agar dapat berubah, mengalami penumbuhan, dan memiliki fungsi penuh berupa fisik, mental, spiritual dan sosial.

Proses dalam melakukan pendampingan ini memiliki fokus dalam semangat, tindakan peduli, dan pendampingan dengan generik. Tujuan dari pendampingan antara lain yaitu memiliki perubahan dalam melakukan pertumbuhan, mendapat pemahaman diri secara penuh dan utuh, belajar komunikasi menjadi lebih sehat, belajar dalam mengungkapkan diri, dapat bertahan, dan menghilangkan gejala yang disfungsi.

d. Metode Fasilitasi

Fasilitasi merupakan sebuah proses, dalam melaksanakan suatu hal yang dilakukan. Adapun fasilitator merupakan pemandu dalam proses, seseorang yang memberikan tahap proses menjadi dipermudah atau lebih percaya untuk dapat menggunakannya. Sedangkan menurut Panggabean (1999) mengemukakan fasilitasi dan fasilitator memiliki dimensi yang luas, fasilitasi merupakan kata yang berasal dari *facilis* (perancis) memiliki arti memudahkan, sehingga fasilitator dapat disimpulkan sebagai pemeran yang memiliki sifat memudahkan. Adapun fasilitas merupakan semua yang mampu mempermudah dan melancarkan pelaksanaan dalam usaha, dapat berupa benda ataupun uang.

e. Metode Mediasi

Menurut Christopher W. Moore menyatakan mediasi merupakan intervensi dalam suatu sengketa atau negosiasi oleh pihak ketiga yang mampu diterima, tidak memihak, dan memiliki sifat netral, sehingga tidak memiliki wewenang dalam pengambilan putusan terhadap para pihak yang berselisih pada upaya untuk mendapatkan kesempatan yang dilakukan sukarela dalam menyelesaikan masalah. Folberg dan Taylor memiliki pendapat bahwa mediasi merupakan proses dimana para pihak melalui pertolongan seseorang atau beberapa orang mengakhiri permasalahan untuk mendapatkan alternatif dan mampu melakukan mengakhiri masalah yang dilakukan secara sistematis untuk mengakomodasi kebutuhan (Abdurohim, 2018).

4. Indikator Pengembangan Usaha

Menurut Suwarsono Muhamad usaha dinyatakan memiliki pertumbuhan jika usaha tersebut berhasil meningkatkan volume penjualan, meningkatkan luas pasar, besar laba yang didapatkan, jangkauan wilayah dalam pemasaran, menghasilkan macam produk, pengoperasian harta kekayaan, menguasai teknologi, kuantitas karyawan dan ukuran lainnya yang memiliki penetapan (Adnani & Kania, 2019). Lebih lanjut pengembangan usaha adalah sebuah tahapan proses pengusaha dalam melakukan pengelolaan sumber daya dengan maksimal sehingga dalam melakukan pengembangan atau dalam melakukan peningkatan usahanya dapat diukur dengan jumlah profit yang meningkat, penambahan jumlah tenaga kerja, perluasan skala usaha, perluasan pasar, memiliki akses modal yang luas di lembaga keuangan bank maupun nonbank, indikator lainnya dalam pengembangan usaha yaitu :

a. Pemasaran

Pemasaran adalah kegiatan dalam pemenuhan kebutuhan konsumen, melakukan produksi barang atau jasa berdasarkan kebutuhan konsumen, melakukan penentuan harga, melayani dengan baik, dan mampu

menawarkan dan melakukan pendistribusian produk ke konsumen. Strategi pemasaran adalah faktor penting untuk melakukan strategi perusahaan dalam penentuan strategi perusahaan pada kegiatan melakukan pemasaran produk agar masyarakat mampu mengenal produk, dengan hal tersebut kualitas produk yang ditawarkan dapat dipahami oleh masyarakat dan mampu membeli produk yang ditawarkan. Dalam hal tersebut mampu dikaji meliputi hal pasar yang dapat dimasuki, produk seperti apa yang mampu dilakukan pengembangan, tempat dan apa strategi yang dapat digunakan dalam memperkenalkan produk, penentuan harga yang ditetapkan agar mampu bersaing dengan usaha yang memiliki jenis yang sama, pihak siapa saja yang dapat melakukan kerjasama dalam melakukan pemasaran produk.

b. Sumber daya manusia

Pada kelompok, organisasi, atau sebuah usaha memiliki beragam individu yang memiliki keahlian dan kelebihan berbeda satu sama lain. Potensi dan kelebihan tersebut memiliki perbedaan satu sama lain, namun apabila mampu dikelola dengan baik hal tersebut mampu memberikan keuntungan terhadap organisasi, sehingga hal tersebut mampu dikaji meliputi bekal keterampilan apa saja yang dapat dibutuhkan untuk dikembangkan, siapa saja pihak yang mampu diajak melakukan kerjasama dalam menambah keterampilan, baik untuk karyawan ataupun pemilik terkait penambahan pegawai yang dibutuhkan, langkah yang dilakukan dalam melakukan peningkatan kesejahteraan pegawai.

Sedangkan menurut Ardiana, dalam penentuan kualitas sumber daya manusia, indikatornya meliputi yaitu pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*), kemampuan (*ability*). Pengetahuan (kemampuan) memiliki kaitan dengan pengetahuan dalam individu yang meliputi manajemen bisnis, pengetahuan terkait produk, layanan jasa, pengetahuan konsumen, promosi penjualan dan strategi pemasaran. Keterampilan (*skill*) memiliki kaitan dengan keterampilan produksi, komunikasi, kolaborasi,

pemantauan, keuangan, dan keterampilan administrasi. Kemampuan atau *ability* memiliki kaitan pada kemampuan individu dalam menjalankan usaha, pengambilan putusan, memimpin, manajemen, melakukan inovasi, melakukan transformasi terhadap situasi dan tempat usaha.

c. Bidang Produksi

Salah satu yang harus dipikirkan dalam pembuatan produk adalah bahan baku, sebab apabila bahan baku memiliki ketersediaan yang baik sejalan dengan tersebut proses produksi akan lancar, begitu sebaliknya apabila bahan baku tidak tersedia akan dapat menjadi penghambat dalam proses produksi. Sehingga hal yang dapat menjadi perhatian yaitu dari bahan utama yang tersedia dapat dijadikan output produk lain dan kapan hal tersebut mampu dilakukan, berapa jumlah produksi yang apat dibuat di masa datang, waktu dalam memerlukan penambahan peralatan produksi, dan estimasi banyaknya persediaan yang mampu mencukupi kebutuhan tanpa melebihi produksi.

d. Bidang Permodalan

Hal yang diperhatikan dalam bidang permodalan diantaranya kapan dibutuhkan penambahan modal dan besaran nominalnya, dimana mendapatkan tambahan modal tersebut, serta siapa saja yang dapat dihubungi yang mampu membantu permodalan dalam sebuah usaha tersebut. Sedangkan menurut Mardiyanto dalam pembagian modal dapat dikategorikan antara lain meliputi modal sendiri dan modal asing atau pinjaman. Modal sendiri merupakan modal yang didapat dari pemilik usaha itu sendiri, yang mencakup tabungan, sumbangan, hibah, dan lain sebagainya. Modal asing atau pinjaman merupakan modal yang pada umumnya didapatkan berasal dari luar usaha atau pinjaman. Kelebihan modal pinjaman yaitu memiliki jumlah tak terbatas, melalui modal pinjaman juga memberikan motivasi bagi pihak manajemen dalam melaksanakan pekerjaan usaha dengan sungguh-sungguh. Sumber dana modal asing

didapatkan berasal dari peminjaman melalui perbankan, lembaga keuangan maupun berasal dari perusahaan non keuangan (Sari et al., 2023).

Adapun indikator keberhasilan atau perkembangan usaha lainnya dapat dilihat berdasarkan terdapatnya peningkatan produksi, peningkatan jumlah tenaga kerja, serta terdapat peningkatan jumlah penjualan atau omzet penjualan (Permata et al., 2020). Dalam pengembangan *enterprenuership* berbasis syariah yang dapat digunakan terkait memaksimalkan kasbi dan hasbi yang memiliki makna keyakinan bahwa manusia diperintahkan untuk bekerja dan berbisnis dengan maksimal untuk mendapatkan rezeki dari Allah, dan atas Ridha-Nya, yang kedua terkait dengan berorientasi pada proses dan hasil yang memiliki arti setiap orang memiliki rezeki yang sudah ditentukan oleh Allah, oleh karena itu hasil yang sudah diusahakan akan sangat tergantung oleh usaha yang dilakukan oleh setiap orang tersebut dan bergantung pada yang ia kerjakan, yang ketiga terkait dengan doa, dimana doa merupakan senjata yang digunakan tiap manusia dalam menghadapi cobaan sekaligus menjadi alat komunikasi habluminallah antara makhluk hidup dan Allah SWT yang akan mempermudah segala urusan, yang keempat memperbanyak kebaikan kepada orang lain yang dapat dimaknai bahwa dalam kegiatan bisnis selain maksimal dalam melakukan usaha juga perlu melakukan upaya berbuat baik kepada partner bisnis yang nantinya dapat membantu bekerja sama menjalankan bisnis, yang kelima khusnudzan yaitu memikirkan hal-hal positif dalam sebuah usaha dengan pikiran yang positif tentunya suatu pengusaha dapat mengambil langkah maju ke depan terutama dalam pengambilan keputusan, yang keenam menemukan hikmah dalam setiap kejadian yaitu dengan mengambil kelemahan di setiap kejadian yang nantinya bisa diambil hikmah yang positif sehingga dapat menjadi peluang (Aziz, 2016).

B. Strategi Pengembangan Usaha

1. Pengertian Strategi Pengembangan

Kata strategi merupakan asal kata dari bahasa Yunani yaitu *strategos* yang memiliki arti “*a general set of maneuvers cried out overcame an enemy during combat*”, adalah sejenis ilmu para jenderal dalam memenangkan pertempuran, sedangkan pada kamus Belanda-Indonesia, strategi juga merupakan kata majemuk yang memiliki arti siasat perang. Strategi merupakan rencana pada waktu jangka panjang yang diikuti oleh tindakan dalam mencapai tujuan. Menurut Porter (1998) mengemukakan arti penting memahami terkait strategi yaitu melakukan pengambilan perilaku yang memiliki perbedaan dari perusahaan pesaing untuk mendapatkan tempat lebih baik. Menurut Kuncoro (2005) strategi merupakan cara pemimpin bisnis perusahaan merealisasi filosofinya, dimana strategi memiliki keterkaitan dalam keputusan yang besar, yang ditemui saat menjalankan bisnis, yaitu keputusan yang dapat melakukan penentuan sebuah kegagalan dan kesuksesan pada organisasi (Abdulloh, 2018). Menurut Hamel dan Prahalad strategi adalah tindakan yang memiliki sifat meningkat setiap saat dan berulang-ulang dilaksanakan sesuai dengan harapan konsumen pada masa yang akan datang. Sedangkan Rangku mengemukakan bahwa strategi merupakan kegiatan merencanakan induk yang komprehensif, yang memberi penjelasan bagaimana perusahaan dapat menggapai tujuan yang sudah ditetapkan sesuai dengan misi yang sudah ditetapkan (Wahyuni et al., 2023).

Menurut pandangan David (2004:15) menjelaskan bahwa strategi adalah tahap dalam mendapatkan visi dengan jangka waktu yang lama. Strategi dalam bisnis dapat meliputi luas geografis, penganekaragaman produk, akuisisi, mengembangkan produk, penetrasi pasar rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi dan joint venture. Strategi pengembangan adalah aktivitas dalam mendapatkan tujuan dalam sebuah organisasi dengan efektivitas untuk

mencapai tujuan organisasi tersebut, dengan mencapai kerjasama yang baik antara individu dan organisasi (Andrianti & Oktafia, 2021). Menurut Glueck dan Jauch, (1989:9) strategi merupakan konsep yang didesain dalam meyakinkan visi inti suatu usaha mampu digapai dengan misi implementasi kegiatan yang sesuai yang dilakukan organisasi yang menyatu luas dan terintegrasi sehingga memiliki hubungan keunggulan strategis usaha dengan lingkungan yang memiliki berbagai tantangan (Muttalib, 2019).

Adapun menurut Morrisey dalam Prihartono mengemukakan bahwa strategi pengembangan usaha adalah langkah penting dalam memberikan arahan pada perusahaan menuju sebuah pencapaian tujuan usaha bisnisnya. Sedangkan menurut Anoraga pengembangan suatu usaha merupakan sikap tanggung jawab dari tiap pengusaha atau wirausaha yang memiliki kebutuhan dalam arah ke depan, motivasi dan kreativitas, yang apabila hal tersebut mampu dilaksanakan pada tiap wirausaha, sehingga besar harapan untuk dapat melakukan perubahan usaha kecil menjadi usaha skala menengah sampai dengan menjadi usaha skala besar (Huda et al., 2024). Strategi dalam usaha maupun bisnis memiliki peran yang penting, yaitu diantaranya memiliki fungsi dalam melakukan kegiatan manajemen, antara lain pemasaran, operasional atau produksi, dan strategi tentang keuangan (Malik, 2020).

2. Tahapan Strategi

Dalam mengembangkan strategi, strategi dikategorikan menjadi tiga tahapan yakni tahap perumusan strategi, tahap pelaksanaan strategi, dan tahap evaluasi. Yang memiliki penjelasan antara lain yaitu :

- a. Tahap perumusan strategi atau kegiatan yang merupakan melaksanakan kajian dalam posisi organisasi yang berikutnya dapat dinyatakan sebuah rumusan strategi yang dapat diimplementasikan berdasarkan pada hasil kajian tersebut. Kompleksnya yaitu melakukan pengembangan visi dan misi, pengidentifikasian posisi (peluang, ancaman kekuatan dan

kelemahan), melakukan penetapan jangka panjang, perumusan strategi sehingga dapat dihasilkan sejumlah alternatif, dan proses pemilihan strategi terbaik yang diimplementasikan. Pernyataan visi, misi merupakan upaya dalam menjawab sebuah pertanyaan “mau menjadi seperti apa usaha ini”, adapun tujuan adalah hasil tertentu yang mampu dicapai oleh sebuah organisasi perusahaan untuk pemenuhan pada jangka waktu lebih satu tahun. Sedangkan perusahaan juga dapat melakukan analisis internal dan eksternal dalam melakukan rumusan upaya-upaya strategis yang memerlukan kajian atau audit yang dapat dijadikan gambaran dari kondisi perusahaan sehingga perusahaan dapat mempertimbangkan pemilihan alternatif strategi. Kajian ini dapat diklasifikasikan menjadi dua yaitu kajian internal dan kajian eksternal. Kajian internal merupakan seperangkat fakta kelebihan dan kelemahan yang terdapat dalam suatu usaha. Sedangkan kajian eksternal merupakan seperangkat fakta yang berasal dari luar yang memiliki dampak dalam kegiatan untuk mencapai tujuan.

- b. Tahap implementasi, merupakan tahap yang berkaitan dengan melaksanakan kegiatan strategi, yang didalamnya melakukan penyelenggaraan alokasi sumberdaya, mengelola waktu pelaksanaan, dan pembagian tugas antar unit yang terdapat dalam usaha. Lebih kompleksnya melakukan penetapan sasaran tahunan, penetapan kebijakan, memberikan motivasi karyawan, mengatur alokasi sumber daya, pengembangan budaya yang mampu menjadi pendukung strategi dan melakukan penentuan struktur organisasi yang efektif.
- c. Tahapan evaluasi, pada dasarnya melakukan kegiatan evaluasi strategi memiliki arti melakukan evaluasi sebuah kinerja karena saling berkaitan. Visheh Pathak memiliki pendapat bahwa kinerja sangat berkaitan dengan strategi sebab kinerja merupakan hasil dari perilaku yang dikerjakan, sedangkan perilaku yang dikerjakan yang dilaksanakan adalah strategi

yang dipilih. Pengukuran kinerja merupakan pekerjaan penting bagi pihak secara sementara yang dapat diartikan sebagai bagian dari menyelesaikan masalah. Oleh karena itu, penting dalam memahami lebih dalam terkait mengukur kinerja dan perkembangannya untuk dapat melakukan pemilihan alat ukur yang sesuai dengan strategi yang akan ditetapkan (Sari et al., 2023).

3. Jenis Strategi

Adapun menurut Rangkuti (2009) mengklasifikasi jenis strategi ke dalam jenis strategi yaitu :

a. Strategi Pengembangan Produk

Proses mengembangkan produk merupakan proses kegiatan peningkatan penjualan melalui perbaikan produk atau jasa pada saat sekarang atau pengembangan output produk maupun jasa ke yang lebih terbaru (David, 2009:251). Strategi pengembangan produk dijalankan dalam suatu usaha dengan tujuan melakukan modifikasi produk yang ada sekarang atau penciptaan produk baru yang masih terkait dengan produk yang sekarang. Dengan demikian produk baru yang merupakan hasil dari modifikasi mampu dipasarkan, hal tersebut dilakukan dengan tujuan dapat memberikan nilai kepuasan pada pelanggan, dengan mengembangkan produk sekaligus juga merupakan upaya dalam memahami pengaruh dari siklus yang dikenal sebagai *product life style*. Adanya strategi ini menekankan bahwa agar produk dapat berdampak pada peningkatan daya tarik selain itu menjaga citra merek dan reputasi perusahaan serta pelanggan mampu merasakan pengalaman yang positif terhadap produk.

b. Strategi Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar merupakan kegiatan dalam memperkenalkan output produk atau jasa di lokasi geografis yang baru (David, 2009:251). Strategi pengembangan pasar digunakan dengan mempertimbangkan

dalam melakukan pengkoordinasian sehingga akan mampu didapatkan biaya pengorbanan lebih rendah dan risiko yang dapat terjadi lebih kecil. Strategi ini menekankan pada pemasaran produk dengan mempertimbangkan sudah memiliki keahlian dan keterampilan dalam operasional, kegiatan yang dapat ditingkatkan antara lain menambah saluran dalam distribusi dan cabang perusahaan, melakukan perubahan dan peningkatan kegiatan advertensi dan promosi, sehingga suatu perusahaan dapat meningkatkan pertumbuhan pasar melalui kegiatan penawaran lebih banyak produk atau teknologi atau jasa dengan tujuan membuka jalan pada lingkungan pasar yang lebih luas.

c. Strategi Pengembangan yang Terkonsentrasi

Dalam strategi ini menitikberatkan adanya gabungan perpaduan diantara produk dan pasar tertentu. Strategi pengembangan yang terkonsentrasi memiliki arah yaitu dalam meningkatkan kinerja suatu usaha. Hal tersebut dilakukan karena didukung oleh kemampuan dalam menilai kebutuhan pasar, pengetahuan dalam perilaku tentang pembeli, sensitivitas harga pada pelanggan, dan efektivitas dari advertensi dan promosi. Suatu perusahaan mampu menggunakan strategi pengembangan yang terkonsentrasi ini dengan baik, apabila didukung dengan terdapat kegiatan dalam mengembangkan keterampilan atau *skills*, dan memiliki kompetensi dalam mendapatkan keberhasilan bersaing.

d. Strategi Inovasi

Pada era persaingan ini, kompetensi suatu usaha dapat ditentukan dengan adanya inovasi dalam suatu usaha, dengan berbagai bentuk seperti melakukan penemuan produk baru atau melakukan perubahan produk maupun melakukan inovasi dalam proses yang mampu menghasilkan output produk sejenis dengan biaya lebih rendah sebagai hasil penggunaan teknologi baru yang lebih canggih dari sebelumnya.

e. Strategi Integrasi Horizontal (*Horizontal Integration*)

Strategi integrasi horizontal dilakukan dengan cara dalam suatu organisasi usaha melakukan penambahan satu atau lebih usahanya dengan melakukan produksi produk atau jasa yang memiliki jenis yang sama, yang kemudian dioperasikan di pasar yang sama.

f. Strategi Daya Saing

Menurut Porter (2006), menjelaskan strategi ini merupakan mencari tempat dalam melakukan persaingan yang memberi keuntungan di industri, area penting sebagai adanya sebuah persaingan. Sedangkan berdasarkan Philip Kotler (2008) strategi bersaing merupakan strategi yang dilakukan secara kuat dalam penempatan usaha kepada usaha lain dan mampu memberikan kelebihan pada perusahaan dengan kekuatan yang lebih, lebih lanjut Philip Kotler menjelaskan bahwa penekanan persaingan kekuatan dalam bersaing yaitu para pesaing industri, calon pendatang, substitusi, pembeli, dan pemasok. Adapun dalam hal ini terdapat ancaman yang ditimbulkan yaitu adanya ancaman yang ketat pada persaingan segmen, ancaman adanya pendatang baru, ancaman produk pengganti atau produk substitusi, ancaman dalam meningkatnya kemampuan atau kekuatan posisi dalam melakukan tawaran ke pemasok.

g. Strategi Biaya Rendah

Dalam strategi ini terfokus dalam menghasilkan produk melalui harga seminimal mungkin. Produk yang mencakup barang dan jasa umumnya tertuju untuk pelanggan yang lebih mudah dipengaruhi dengan adanya harga yang bergeser. Strategi ini tidak hanya membuat perusahaan dapat bertahan bersaing dengan harga akan tetapi juga mampu memimpin pasar (*market leader*) dalam penentuan harga dan memastikan tingkat keuntungan pasar yang besar (di atas rata-rata) dan stabil dengan upaya efisiensi yang agresif dan keefektifan biaya.

h. Strategi Pembedaan Produk

Strategi ini juga disebut dengan strategi *differentiation* yang mampu memberikan dorongan usaha agar menciptakan keunikan produk di pasar sebagai tujuannya. Keunikan produk barang atau jasa yang difokuskan dapat memungkinkan suatu perusahaan mampu menarik perhatian yang besar dan konsumen potensialnya. Strategi ini ditunjukkan pada konsumen potensial yang relatif tidak mengedepankan harga dalam mengambil putusan. Risiko dari penggunaan strategi ini yaitu apabila ada perbedaan atau keunikan produk yang ditawarkan ternyata konsumen menganggap sebagai hal biasa, maka pesaing usaha dengan penawaran produk standar dengan biaya yang rendah dapat dengan mudah merebut pasar, sehingga kekuatan departemen penelitian dan pengembangan memiliki peran penting terhadap strategi ini.

i. Strategi Fokus

Strategi fokus dilakukan dalam mendapatkan keunggulan bersaing di lingkungan pasar lebih kecil yang ditunjukkan dalam mengayomi kebutuhan pelanggan dengan jumlah yang umumnya lebih kecil serta dalam pengambilan keputusannya dalam melakukan pembelian. Strategi ini dapat lebih efektif apabila konsumen memerlukan ciri khas tertentu yang tidak diinginkan oleh perusahaan pesaing, umumnya perusahaan yang menggunakan strategi ini memiliki konsentrasi terhadap sekelompok pasar tertentu, daerah geografis tertentu, atau produk barang atau jasa tertentu dengan kemampuan melakukan pemenuhan konsumen dengan baik (Abdurohim, 2018).

Dalam pengembangan jasa umkm terdapat beberapa strategi yang memiliki pengaruh pada pendekatan yang diambil perusahaan dalam mengembangkan produk dan layanan baru maupun keberhasilan pendekatan diantaranya meliputi strategis pengetahuan, kodifikasi, dan personalisasi. Strategi pengembangan jasa pengetahuan pada umkm adalah rencana yang

dirancang dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan umkm dalam melakukan pengembangan produk atau jasa yang ditawarkan, adapun dalam hal tersebut penerapan inovasi mampu membantu umkm dalam melakukan peningkatan produk atau jasa yang ditawarkan melalui pengembangan produk baru, peningkatan dalam kualitas produk, dan penggunaan teknologi baru dalam produksi atau dalam pemasaran produk.

Strategi kodifikasi dalam pengembangan jasa umkm merupakan perencanaan yang dirancang dalam mengumpulkan, mengelola, dan memanfaatkan pengetahuan yang telah dihasilkan oleh umkm dalam mengembangkan produk atau jasa yang ditawarkan, pengembangan basis data dan sistem informasi dapat membantu umkm dalam mengumpulkan, mengelola, dan memanfaatkan pengetahuan yang sudah dihasilkan dalam mengembangkan produk atau jasa yang ditawarkan, basis data tersebut mencakup informasi terkait produk atau jasa, proses produksi, sumberdaya manusia, dan pelanggan. Strategi personalisasi pengembangan jasa umkm merupakan perencanaan yang dilakukan dalam memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan secara individual, dengan memerhatikan faktor usia, jenis kelamin, lokasi, dan preferensi produk atau jasa (Permata et al., 2020).

C. UMKM

1. Pengertian Usaha Mikro, Kecil dan Menengah

Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM merupakan kalimat yang tidak asing pada sebuah dunia usaha, menurut Rudjito, UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) adalah usaha yang dapat membantu perekonomian Indonesia, sebab dengan UMKM dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru dan meningkatkan devisa negara melalui pajak dan badan usaha. Menurut Adi M. Kwartono, UMKM adalah aktivitas ekonomi masyarakat yang memiliki sejumlah kekayaan bersih dengan nominal maksimal Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha yang tidak diperhitungkan. Selain

itu UMKM memiliki arti sebagai aktivitas ekonomi dengan omzet penjualan tahunan maksimal yaitu Rp.1.000.000.000 dan milik warga negara Indonesia. Sedangkan UMKM didefinisikan oleh Ina Primiana, bahwa UMKM adalah pengembangan lingkungan andalan dalam percepatan pemulihan ekonomi dengan tujuan menjadi tempat program prioritas serta mengembangkan berbagai sektor dan potensi (Margareth, 2017).

Berdasarkan Kementrian Investasi atau BKPM, memiliki perbedaan usaha mikro, kecil, dan menengah, diantaranya bahwa usaha mikro merupakan usaha produktif yang dimiliki perseorangan dan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro yang diatur undang-undang. Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilaksanakan oleh perseorangan atau badan usaha yang bukan anak perusahaan atau bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam undang-undang. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilaksanakan oleh perseorangan atau badan yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang (Ihsan, 2022).

Secara umum istilah UMKM juga memiliki arti usaha yang bersifat produktif yang dimiliki dan dikelola oleh perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro. Pemerintah Indonesia dengan adanya Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 membedakan usaha menjadi empat jenis usaha yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah dan usaha besar, yaitu :

- a. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur Undang-Undang ini.
- b. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil yang diatur dalam undang-undang ini.
- c. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang-undang ini.
- d. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia (Sari et al., 2023).

2. Kriteria UMKM

Usaha mikro, kecil dan menengah yang dijalankan oleh wirausaha, memiliki kriteria, hal tersebut dijelaskan oleh beberapa lembaga yang ada, kriteria usaha mikro, kecil dan menengah. Menurut Bank Indonesia usaha mikro merupakan usaha yang dilakukan rakyat miskin atau mendekati miskin dengan kepemilikan keluarga pada sumber daya lokal dan teknologi sederhana, dan lapangan usaha yang mudah untuk dapat *exit* dan *entry*. Usaha kecil merupakan usaha dengan asset kurang dari sama dengan Rp. 200 juta tidak termasuk tanah dan bangunan, serta memiliki omzet tahunan kurang dari

sama dengan Rp. 1 miliar. Sedangkan usaha menengah merupakan usaha dengan asset kurang dari sama dengan Rp. 5 miliar pada sektor industri, asset kurang dari sama dengan Rp. 600 juta di luar tanah dan bangunan pada sektor non industri manufaktur, dan omset tahunan kurang dari Rp. 3 miliar (Arifin, 2004).

Dalam Undang-Undang UMKM Nomor 11 tahun 2021 dijelaskan berbagai kriteria usaha mikro, usaha kecil dan usaha menengah, kriteria usaha mikro yaitu usaha dengan modal bersih maksimal Rp. 1 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki penghasilan tahunan maksimal yaitu Rp. 2 milyar. Kriteria dari usaha kecil yaitu usaha dengan kekayaan bersih melebihi nominal Rp. 1 milyar sampai dengan nominal maksimal Rp. 5 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta memiliki penghasilan tahunan lebih dari Rp. 2 milyar sampai dengan nominal maksimal Rp. 15 milyar. Sedangkan kriteria dari usaha menengah yaitu usaha dengan kekayaan bersih melebihi nominal Rp. 5 milyar sampai dengan nominal maksimal Rp. 10 milyar tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha, serta memiliki penghasilan tahunan lebih dari Rp. 5 milyar sampai dengan nominal maksimal Rp. 50 milyar.

Selain menggunakan nilai moneter dalam kriteria, beberapa lembaga pemerintahan seperti Departemen Perindustrian dan Badan Pusat Statistik (BPS) menggunakan jumlah pekerja dalam ukuran untuk membandingkan skala usaha mikro, kecil, menengah, dan besar. Seperti halnya Badan Pusat Statistik (BPS), mendefinisikan usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yaitu usaha mikro merupakan usaha yang memiliki jumlah pekerja tetap sampai dengan 4 orang, usaha kecil merupakan usaha yang memiliki jumlah pekerja antara 5 sampai dengan 19 orang, usaha menengah merupakan usaha yang memiliki jumlah pekerja 20 sampai dengan 99 orang. Sedangkan usaha-usaha yang memiliki jumlah pekerja melebihi 99 orang termasuk dalam kategori usaha besar.

Secara umum, tujuan atau sasaran yang ingin didapatkan adalah mewujudkan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) yang tangguh dan mandiri berdaya saing tinggi dan memiliki peran utama dalam memproduksi dan pendistribusian kebutuhan pokok, bahan baku, serta pada aspek permodalan dapat menghadapi persaingan bebas. UMKM merupakan unit usaha produktif yang berdiri mandiri, yang dijalankan secara orang perorangan atau badan usaha di seluruh bidang ekonomi. Pada prinsipnya, perbedaan antara usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar dilakukan berdasarkan pada nilai asset diawal (tidak termasuk tanah dan bangunan), omzet rata-rata per tahun, atau jumlah tenaga kerja tetap.

Adapun beberapa keunggulan UMKM dengan usaha besar antara lain yaitu :

- a. Pengembangan produk yang digunakan dengan mudah melalui inovasi dengan teknologi
- b. Keakraban dalam hubungan kemanusiaan yang terdapat dalam usaha kecil
- c. Kemampuan penyerapan tenaga kerja yang dapat menciptakan kesempatan kerja cukup banyak
- d. Fleksibelitas dan kemampuan penyesuaian diri dengan kondisi pasar yang cepat berubah dibandingkan usaha besar pada umumnya
- e. Terdapat dinamisme manajerial dan peranan kewirausahaan (Sari et al., 2023).

D. Penyandang Disabilitas

1. Pengertian Penyandang Disabilitas

Berdasarkan Kamus Besar Bahasa Indonesia, “penyandang” memiliki arti yaitu orang yang menyangang (menderita) sesuatu. Sedangkan “disabilitas” adalah kata bahasa Indonesia yang berasal dari kata serapan bahasa Inggris *disability* (jamak : *disabilities*) yang berarti cacat atau ketidakmampuan. *Disability* merupakan keterbatasan atau kehilangan kemampuan (sebagai akibat impairment) dalam melakukan suatu aktivitas melalui cara atau pada batas-batas yang dilihat normal bagi seorang manusia. Sementara itu *Convention on The Right of Person with Disabilities* (CRPD) pada pasal 1 memaknai disabilitas sebagai “Orang-orang dengan disabilitas termasuk orang-orang dengan gangguan fisik, mental, intelektual, atau indrawi yang dengan interaksi dengan berbagai hambatan dapat mengganggu partisipasi penuh dan efektif mereka dalam masyarakat dibandingkan dengan anggota masyarakat lainnya” (Rahmanto, 2019).

Menurut John C. Maxwell, penyandang disabilitas adalah seseorang yang memiliki kelainan maupun sesuatu yang mampu mengakibatkan terganggunya kegiatan. Menurut Organisasi Kesehatan Dunia atau *World Health Organization* (WHO) disabilitas merupakan sebagai kondisi terbatas dalam kemampuan melakukan kegiatan dengan batas-batas yang dianggap normal. WHO membagi macam disabilitas menjadi tiga macam penyandang disabilitas, antara lain yaitu :

- a. *impairment* yaitu keadaan yang tidak normal atau kondisi hilangnya struktur atau fungsi pada psikologis, atau anatomis.
- b. *disability* yaitu keadaan tidak mampu atau memiliki keterbatasan karena terdapat impairment dalam melaksanakan kegiatan melalui cara yang dianggap normal bagi manusia.
- c. *handicap*, yaitu kondisi memberi kerugian pada seseorang karena terdapat impairment, *disability* yang dapat membatasi dalam memenuhi

peranan yang normal (dalam hal usia, jenis kelamin, serta faktor budaya) pada manusia yang berkaitan (Shaleh et al., 2018).

Sedangkan menurut UU Nomor 8 tahun 2016 Pasal 1 ayat 1 mendefinisikan penyandang disabilitas sebagai setiap orang yang mengalami keterbatasan fisik, intelektual, mental, dan atau sensorik dalam jangka waktu yang lama yang dalam berinteraksi dengan lingkungan dapat mengalami hambatan dan kesulitan untuk berpartisipasi secara penuh dan efektif dengan warga negara lainnya berdasarkan kesamaan hak.

Sedangkan pada Pasal 4 ayat 1 mendefinisikan bahwa ragam penyandang disabilitas meliputi penyandang disabilitas fisik, penyandang disabilitas intelektual, penyandang disabilitas mental, dan penyandang disabilitas sensorik. Pasal 4 ayat 2 mendefinisikan bahwa ragam penyandang disabilitas sebagaimana dimaksud pada ayat (1) dapat dialami secara tunggal, ganda, atau multi dalam jangka waktu lama yang ditetapkan oleh tenaga medis berdasarkan dengan peraturan perundang-undangan.

Bagian penjelasan Pasal 4 ayat 1 UU No 8 Tahun 2016 ini menjelaskan lebih lanjut terkait pengertian dan macam penyandang disabilitas, diantaranya yang dapat dipahami dengan penyandang disabilitas fisik yaitu terganggunya fungsi gerak, antara lain amputasi, lumpuh layuh atau kaku, paraplegi, cerebral palsy (CP), akibat stroke, akibat kusta, dan orang kecil. Penyandang disabilitas pada intelektual adalah kondisi fungsi pikir yang terganggu yang disebabkan oleh tingkat kecerdasan yang di bawah rata-rata, meliputi lambat belajar, disabilitas grahita dan *down syndrome*. Penyandang disabilitas mental merupakan suatu kondisi fungsi pikir, emosi dan perilaku yang terganggu meliputi psikososial dan disabilitas perkembangan, psikososial juga meliputi skizofrenia, bipolar, depresi, anxietas dan kondisi terganggunya kepribadian, yang memiliki pengaruh terhadap kemampuan hubungan sosial meliputi autisme dan hiperaktif. Sedangkan penyandang disabilitas sensorik adalah kondisi

terganggunya salah satu fungsi panca indra, seperti disabilitas netra, disabilitas rungu, dan atau disabilitas wicara.

Di bagian penjelasan Pasal 4 Ayat 2 UU No 8 Tahun 2016 tersebut menjelaskan kelanjutan jenis definisi penyandang disabilitas dan waktu serta sifat yang melandasi pemaknaan jenis penyandang disabilitas yang terdapat di Indonesia, yaitu penyandang disabilitas ganda atau multi merupakan penyandang disabilitas yang memiliki dua atau lebih jenis disabilitas, diantaranya seperti disabilitas runguwicara dan disabilitas netra-tuli pada jangka yang lama yaitu dengan waktu tersingkat enam bulan dan atau memiliki sifat permanen (Widinarsih, 2019).

2. Hak Bekerja Bagi Penyandang Disabilitas

Convention on The Rights of Persons with Disabilities (CRPD/Konvensi Hak-Hak Penyandang Disabilitas) yang menjadi instrumen HAM internasional yang memiliki peran penting dalam melakukan pengaturan terhadap penyandang disabilitas mempunyai pedoman dalam rangka memenuhi hak penyandang disabilitas yang terdiri dari delapan prinsip diantaranya yaitu melakukan penghormatan terhadap martabat yang melekat, otoritas individual terutama dalam kebebasan terhadap melakukan pemilihan sendiri dan sikap mandiri di setiap orang, non diskriminasi, partisipasi yang dilakukan secara penuh dan efektif serta mampu terlibat di lingkungan masyarakat, sikap penghormatan terhadap suatu hal yang berbeda dan menerima bahwa disabilitas merupakan termasuk keragaman manusia dan kemanusiaan, kesetaraan dalam kesempatan, aksesibilitas, keseimbangan diantara laki-laki dan perempuan, sikap menghormati pada perkembangan kapasitas penyandang disabilitas anak dan menghormati hak penyandang disabilitas anak untuk mempertahankan identitas mereka (Pawestri, 2017).

Penyandang disabilitas memiliki kesempatan dalam memperoleh pemenuhan hak yang sama pada bidang pendidikan, pekerjaan, pelayanan publik, transportasi dan lain sebagainya. Sebagaimana tercantum dalam

Undang-Undang Nomor 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan (UU Tahun 2003) dalam undang-undang tersebut masih menggunakan kalimat penyandang cacat yang sudah berubah menggunakan kata orang dengan disabilitas. Kalimat tersebut sudah tidak dipergunakan saat Indonesia meratifikasi Konvensi Perserikatan Bangsa-bangsa tentang Hak-hak Orang dengan Disabilitas atau *Convention on the Rights People with Disabilities* (CRPD) telah disahkan melalui Undang-Undang No.19 Tahun 2011. Pasal 67 ayat (1) UU 13 Tahun 2003 menjelaskan wirausaha yang memiliki pekerja dengan disabilitas wajib melindungi berdasarkan jenis dan derajat disabilitasnya. Perlindungan yang dipahami dijelaskan dalam pasal 19 Undang-Undang 13 Tahun 2003 yaitu meliputi pelatihan pekerjaan untuk pekerja dengan disabilitas yang dilakukan dengan memperhatikan jenis, derajat disabilitas, dan kondisi kemampuan pekerja dengan disabilitas yang berkaitan (Rosta Rosalina, 2024).

Lebih lanjut dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 2016 tentang penyandang disabilitas menjabarkan terkait pemberi pekerjaan. Pemberi kerja merupakan orang perseorangan, pengusaha, badan hukum, atau badan lainnya yang mempekerjakan tenaga kerja melalui pembayaran upah atau imbalan dengan bentuk yang lain. Sehingga dalam hal ini terdapat peraturan tentang kewajiban memberikan pekerjaan untuk penyandang disabilitas. Sedangkan pasal 11 Undang-Undang No. 8 Tahun 2016 mengatur hak penyandang disabilitas, yang memberi penjelasan terkait hak dalam bekerja, kewirausahaan, dan koperasi yang ditujukan bagi penyandang disabilitas antara lain terkait hak dalam mendapatkan pekerjaan yang diselenggarakan Pemerintah, Pemerintah Daerah, atau Swasta tanpa diskriminasi, mendapatkan upah imbalan yang sepadan dengan tenaga kerja yang bukan penyandang disabilitas pada jenis pekerjaan dan memiliki tanggung jawab yang sama, mendapatkan akomodasi yang memadai pada saat bekerja, tidak mendapat pemberhentian kerja dengan alasan disabilitas, memperoleh program kembali

untuk mendapatkan pekerjaan, mendapatkan penempatan yang adil dalam bekerja, proporsional, dan bermanfaat, mendapatkan kesempatan pada pengembangan karir serta semua hak normatif yang terdapat dalam pekerjaan, dan menjalankan usaha yang lebih maju, memiliki pekerjaan secara mandiri, wiraswasta, pengembangan koperasi, dan mengawali usaha secara mandiri (Lestari et al., 2021).

Keterbatasan bukan menjadi halangan bagi penyandang disabilitas dalam beraktivitas, dengan keterbatasan yang ada pemerintah mengeluarkan kebijakan yang dapat memenuhi kebutuhan penyandang disabilitas, seperti aksesibilitas dalam pelayanan publik, lapangan pekerjaan sampai dengan sarana transportasi. Hal tersebut dijelaskan dalam Undang-Undang No.8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas Pasal 5 ayat (1) menetapkan salah satu hak penyandang disabilitas yaitu mendapatkan aksesibilitas. Menurut Handoko (2012:133) aksesibilitas merupakan kemudahan yang disediakan untuk penyandang disabilitas dengan tujuan mewujudkan kesamaan dalam kesempatan segala aspek kehidupan dan penghidupan,

Sedangkan menurut Muhammad Syarif memberi penjelasan aksesibilitas fisik dan aksesibilitas non fisik. Aksesibilitas fisik merupakan sesuatu yang dapat dilihat, dipegang, dan dapat dirasakan, aksesibilitas fisik merupakan bangunan, kendaraan, fasilitas-fasilitas lain yang mampu di akses. Aksesibilitas non fisik dikaitkan dengan bagaimana informasi, komunikasi dan teknologi mampu digunakan dan dipahami penyandang disabilitas, terkait dengan bagaimana merespon kebutuhan penyandang disabilitas yaitu dalam menyebarkan informasi hendaknya berpikir apakah informasi yang kita buat dapat dipahami oleh penyandang disabilitas, dalam membuat informasi yang lebih aksesibel penting dalam modifikasi bentuk media informasi dalam format tertentu, serta dapat memberikan layanan "*communicationsupport*" yang memiliki tujuan agar penyandang disabilitas lebih memahami informasi yang ada. Gary L. Albrecht (2006:8) memberi penjelasan bahwa aksesibilitas

dalam pekerjaan memiliki dua jenis aksesibilitas yaitu fisik dan non fisik. Aksesibilitas fisik terkait dengan pekerjaan yang dapat dijangkau oleh penyandang disabilitas, seperti cara penyandang disabilitas menjangkau tempat kerja, alat-alat yang mempermudah penyandang disabilitas dalam bekerja. Dalam aksesibilitas non fisik lebih kepada sikap ramah rekan-rekan dalam bekerja ataupun sikap ramah pemimpin di tempat kerja yang membuat penyandang disabilitas nyaman dalam bekerja (Chandra & Lubis, 2020).

Adapun dalam orientasinya pengaturan hukum tentang penyandang disabilitas sangat penting, dengan tujuan :

- a. Memberi kemajuan, perlindungan, pemenuhan hak yang sama, serta sikap penghormatan terhadap penyandang disabilitas
- b. Memperoleh penghormatan terhadap integritas fisik dan mental agar memiliki kesamaan dengan yang lainnya
- c. Peningkatan sikap sadar masyarakat terhadap keberadaan penyandang disabilitas (Lestari et al., 2021).

E. Kajian Pustaka

Kajian pustaka tersusun dari teori yang didapat dari berbagai sumber ataupun referensi yang memiliki keterkaitan dan dapat mendukung penelitian yang akan dilakukan. Telaah teori ditujukan untuk membandingkan teori dengan realita yang ada.

Penelitian yang berawal dari latar belakang masalah yang dijabarkan diatas, juga sudah dibahas di penelitian sebelumnya. Peneliti mendapatkan beberapa jumlah karya terkait strategi pengembangan usaha. Sehingga peneliti mengambil beberapa penelitian terdahulu yang mampu menjadi rujukan penelitian terkait masalah yang sudah termuat diatas.

Penelitian yang dilakukan oleh Agustina Pertisia Ginting, Musa Hubeis, dan Farah Fahma (2019) yang berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Pangan Berdaya Saing di Kota Bandung” menghasilkan penelitian strategi

pengembangan yang digunakan pada UMKM Pangan Berdaya Saing di kota Bandung lebih memerhatikan pada kualitas mutu bahan baku yang digunakan dalam pembuatan produk, hal tersebut dilakukan guna kualitas produk sesuai dengan harapan dari konsumen, hasil penelitian ini menggunakan analisis faktor internal dan eksternal.

Penelitian yang dilakukan oleh Ach Ilayi (2022) yang berjudul “Kondisi dan Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Pasar Tanjung di Masa Pandemi Covid 19 (Studi pada Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam konsep Pemasaran)” menghasilkan penelitian bahwa strategi pengembangan usaha yang perlu diperhatikan pada UMKM Pasar Tanjung di masa pandemi covid 19 antara lain perlu memerhatikan perbaikan dalam kualitas produk UMKM, perlu memerhatikan adanya inovasi dan kreasi, perbaikan kualitas layanan, pemanfaatan teknologi, dan perhatian ataupun bantuan dari pemerintah agar usaha mampu berjalan secara terus-menerus.

Penelitian yang diteliti oleh Andi Triyawan dan Amin Fitria (2019) yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Moeslem Square Ngawi” menghasilkan penelitian bahwa strategi yang diterapkan oleh UMKM Moeslem Square Ngawi menggunakan peraturan kerja antara lain yaitu peraturan sholat lima waktu, menumbuhkan sikap jujur sehingga dapat menambah tali silaturahmi dengan pelanggan. Adapun penggunaan teknologi dalam usaha UMKM Moeslem Square Ngawi memiliki tujuan agar mampu memberikan rasa nyaman bagi pelanggan yang berkunjung.

Penelitian yang diteliti oleh Muhammad Shobaruddin (2020) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui Literasi Informasi” menghasilkan penelitian bahwa strategi yang digunakan dalam pengembangan UMKM melalui literasi informasi diimplementasikan dengan penguasaan kemampuan UMKM, adapun pengelola juga UMKM mampu mengidentifikasi permasalahan sekaligus memberikan solusi dalam mengatasi masalah tersebut. Selain itu

pengelola UMKM dapat menggunakan informasi diantaranya untuk mengakses informasi, kemampuan mencari dan mengimplementasikan informasi tersebut.

Penelitian yang dilakukan oleh Citra Dewi Andriyani dan Hartiningsih (2022) yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) INNI Daawet Cincu Desa Sumengko Kecamatan Kalitidu Kabupaten Bojonegoro” menghasilkan penelitian bahwa usaha ini dapat berkembang melalui analisis SWOT, yang memiliki hasil yaitu berdasarkan matriks SWOT, SO yang harus dipertahankan yaitu mempertahankan kualitas produksi melalui bahan baku dan memperbanyak varian rasa, strategi ST dengan melakukan peningkatan pelayanan dan mempertahankan kualitas dari bahan baku serta inovasi, untuk analisis WO pelaku UMKM dapat meningkatkan promosi dan mampu menjalin hubungan kerja sama dengan UMKM lain, dan analisis WT dapat dilakukan dengan penetapan harga produk yang terjangkau dan dapat mempertahankannya agar mampu bersaing, serta kedepannya dapat bergabung di komunitas kuliner untuk menambah relasi.

Tabel 1.2
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu

No	Judul Penelitian Terdahulu	Hasil	Persamaan	Perbedaan
1.	Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Agustina Pertisia Ginting, Musa Hubeis, dan Farah Fahma (2019) yang berjudul “Strategi Pengembangan UMKM Pangan Berdaya Saing di	Hasil ditemukan bahwa strategi pengembangan melalui analisis eksternal dan internal menjelaskan dengan adanya peningkatan UMKM pangan dibanding harus memerhatikan	Membahas variabel yang sama terkait strategi pengembangan usaha pada sektor UMKM	Dalam penelitian terdahulu objek yang dituju adalah usaha industri UMKM pangan yang ada di wilayah Bandung. Sedangkan pada penelitian ini akan dilakukan di UMKM yang dikelola oleh

	Kota Bandung”	kualitas mutu bahan baku produk agar kualitas produk sesuai dengan harapan konsumen.		penyandang disabilitas sebagai objeknya.
2.	Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Ach Ilyasi (2022) yang berjudul “Kondisi dan Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Pasar Tanjung di Masa Pandemi Covid-19 (Studi pada Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam konsep Pemasaran)”	Hasil ditemukan bahwa strategi pengembangan usaha dalam meningkatkan kualitas UMKM perlu memperhatikan perbaikan dalam kualitas produk, inovasi dan kreasi, perbaikan kualitas layanan, pemanfaatan teknologi, dan perhatian ataupun bantuan pemerintah agar usaha mampu berjalan secara terus-menerus.	Membahas variabel yang sama yaitu menjelaskan terkait strategi pengembangan usaha dalam skala usaha mikro, kecil dan menengah.	Objek penelitian terdahulu adalah UMKM Pasar Tanjung di masa pandemi covid 19, sedangkan penelitian yang akan dilakukan objek penelitiannya adalah UMKM penyandang disabilitas.
3.	Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Andi Triyawan dan Amin Fitria (2019) yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Bisnis UMKM Moeslem Square Ngawi”	Hasil penelitian menghasilkan strategi yang digunakan dalam usaha bisnis UMKM Moeslem Square Ngawi menerapkan peraturan mewajibkan sholat lima waktu, sikap jujur yang dapat menambah tali	Objek penelitian terdahulu dan yang akan dilakukan memiliki subjek yang sama terkait dengan strategi pengembangan usaha pada sektor UMKM.	Penelitian terdahulu membahas tentang strategi pengembangan UMKM melalui peraturan dengan mewajibkan untuk sholat lima waktu, menerapkan sikap jujur, dan penggunaan teknologi dalam menjalankan usaha

		silaturahmi antar pelanggan, adapun penggunaan teknologi dalam usahanya untuk memberikan rasa nyaman bagi pelanggan.		bisnisnya dengan tujuan memberikan rasa nyaman kepada para pelanggan, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan akan membahas terkait strategi pengembangan UMKM penyandang disabilitas di tengah keterbatasannya.
4.	Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Shobaruddin (2020) yang berjudul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Kota Malang melalui Literasi Informasi”	Penelitian terdahulu menghasilkan penelitian bahwa UMKM kota Malang memiliki strategi pengembangan usaha mengenai literasi informasi dengan penguasaan kemampuan, seperti pengaksesan informasi, pencarian dan implementasinya.	Subjek penelitian terdahulu dan penelitian yang akan dilakukan sama-sama membahas terkait strategi pengembangan usaha.	Penelitian terdahulu memiliki fokus pembahasan ke dalam literasi informasi sehingga dapat melakukan strategi pengembangan pada UMKM, sedangkan penelitian yang akan dilakukan akan membahas terkait strategi pengembangan sektor UMKM yang dikelola oleh penyandang disabilitas.
5.	Jurnal penelitian yang dilakukan oleh Citra Dewi Andriyani dan Hartiningsih	Penelitian terdahulu menghasilkan strategi pengembangan	Subjek penelitian terdahulu dan penelitian yang akan	Penelitian terdahulu memiliki fokus pembahasan yaitu terhadap peningkatan

(2022) yang berjudul “Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) INNI Dawet Cincu Desa Sumengko Kecamatan Kalitidu Kabupaten Bojonegoro”	usaha yang diimplementasikan oleh UMKM Inni Dawet menggunakan analisis SWOT, yang terfokus pada peningkatan kualitas produk dan bahan baku.	dilakukan sama-sama membahas terkait strategi pengembangan di UMKM.	kualitas produk dan inovasi serta memperluas pemasaran produk, sedangkan pada penelitian yang akan dilakukan memuat pembahasan strategi pengembangan usaha penyandang disabilitas.
--	---	---	--

F. Landasan Teologis

1. Dasar Hukum dalam Bisnis

Sebuah usaha bisnis memiliki hubungan dengan permasalahan dalam melakukan aktivitas kegiatan sehari-hari, maka perlu adanya etika dalam melaksanakan suatu usaha bisnis. Pentingnya sebuah etika dalam usaha bisnis diantaranya yaitu etika dalam usaha bisnis difokuskan dalam upaya dalam mencari cara dalam menyelaraskan kepentingan yang strategis dalam suatu usaha bisnis dengan tuntutan moralitas, moralitas ini berhubungan dengan etika, yang memiliki arti sebagai kumpulan nilai yang juga berkaitan dengan akhlak, nilai terkait benar dan salah yang dianut dalam suatu golongan dan dalam suatu masyarakat. Adapun akhlak berasal dari bentuk jama' bahasa arab *khuluq* yang memiliki arti budi pekerti atau perangai. Istilah etika diartikan sebagai suatu perbuatan standar yang dapat memimpin individu dalam pengambilan keputusan, atau dapat dikatakan etika sebagai suatu studi terkait benar dan yang salah ataupun pilihan moral yang dilakukan oleh seseorang, sehingga etika menjadi nilai-nilai praktis dan norma-norma moral yang seharusnya dapat dipraktikkan (Fathul Aminduin Aziz, 2020).

Adapun nilai-nilai etika bisnis dalam islami, diantaranya yaitu :

a. Ketaatan terhadap aturan pemerintah

Allah berpesan dalam Q.S. An-Nisa : 59

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا أَطِيعُوا اللَّهَ وَأَطِيعُوا الرَّسُولَ وَأُولَى الْأَمْرِ مِنْكُمْ فَإِنْ تَنَازَعْتُمْ فِي شَيْءٍ فَرُدُّوهُ إِلَى اللَّهِ وَالرَّسُولِ إِنْ كُنْتُمْ تُؤْمِنُونَ بِاللَّهِ وَالْيَوْمِ الْآخِرِ ذَلِكَ خَيْرٌ وَأَحْسَنُ تَأْوِيلًا

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, taatilah Allah dan taatilah Rasul (Nya), dan ulil amri di antara kamu, kemudian jika kamu berlainan pendapat tentang sesuatu, Maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), Maka kembalikanlah ia kepada Allah (Al Quran) dan Rasul (sunnahnya), jika kamu benar-benar beriman kepada Allah dan hari kemudian yang demikian itu lebih utama (bagimu) dan lebih baik akibatnya.

b. Tidak dzalim

Allah berpesan dalam Q.S. An-Nahl ayat 116

وَلَا تَقُولُوا لِمَا تَصِفُ أَلْسِنَتُكُمُ الْكَذِبَ هَذَا حَلَالٌ وَهَذَا حَرَامٌ لِنَقْتَرُوا عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ إِنَّ الَّذِينَ يَفْتَرُونَ عَلَى اللَّهِ الْكَذِبَ لَا يُفْلِحُونَ

Artinya : Dan janganlah kamu mengatakan terhadap apa yang disebut-sebut oleh lidahmu secara dusta “ini halal dan ini haram”, untuk mengada-adakan kebohongan terhadap Allah. Sesungguhnya orang-orang yang mengada-adakan kebohongan terhadap Allah tidaklah beruntung.

c. Mengambil keuntungan secara wajar

Allah berpesan dalam Q.S. Ali Imran ayat 130

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا الرِّبَا أَضْعَافًا مُضَاعَفَةً وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

Artinya : Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan.

d. Kesalehan sosial

Allah berpesan dalam Q.S. Al Taubah ayat 71

وَالْمُؤْمِنُونَ وَالْمُؤْمِنَاتُ بَعْضُهُمْ أَوْلِيَاءُ بَعْضٍ يَأْمُرُونَ بِالْمَعْرُوفِ وَيَنْهَوْنَ عَنِ الْمُنْكَرِ وَيُقِيمُونَ الصَّلَاةَ وَيُؤْتُونَ الزَّكَاةَ وَيُطِيعُونَ اللَّهَ وَرَسُولَهُ أُولَئِكَ سَيَرْحَمُهُمُ اللَّهُ إِنَّ اللَّهَ عَزِيزٌ حَكِيمٌ

Artinya : Dan orang-orang yang beriman, lelaki dan perempuan, sebagian mereka (adalah) menjadi penolong bagi sebagian yang lain. Mereka menyuruh (mengerjakan) yang ma'ruf, mencegah dari yang munkar mendirikan shalat, menunaikan shalat, menunaikan zakat dan mereka taat kepada Allah dan Rasul-Nya. Mereka itu akan diberi rahmat oleh Allah.

e. Jujur dalam Berbisnis

Allah berpesan dalam Q.S. Al Muthafifin ayat 1-3

وَيَلِلُّ لِلْمُطَفِّفِينَ (١) ، الَّذِينَ إِذَا كَتَبُوا عَلَى النَّاسِ يَسْتَوْفُونَ (٢) ، وَإِذَا كَالُواهُمْ أَوْزَنُوا لَهُمْ يَخْسِرُونَ (٣)

Artinya : Kecelakaan besarlah bagi orang-orang yang curang, (yaitu) orang-orang yang apabila menerima takaran dari orang lain mereka minta dipenuhi, dan apabila mereka menakar atau menimbang untuk orang lain, mereka mengurangi.

f. Integritas dalam bisnis

Allah berpesan dalam Q.S. As-Saff ayat 2

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لِمَ تَقُولُونَ مَا لَا تَفْعَلُونَ

Artinya : Wahai orang-orang yang beriman, kenapakah kamu mengatakan sesuatu yang tidak kamu kerjakan?.

Berdasarkan ayat diatas menjelaskan bahwa dalam menjalankan sebuah usaha seharusnya etika dapat digunakan dalam usaha bisnis, sebab etika merupakan kumpulan nilai yang berkaitan dengan akhlak dan sejalan dengan itu etika dalam suatu usaha bisnis perlu diterapkan untuk keberlanjutan sebuah usaha yang baik sesuai dengan syariat Islam. Bisnis adalah kegiatan muamalah yang pertama kali menanggalkan etika, selanjutnya disusul dengan bidang politik, dan terakhir adalah persoalan seks. Bisnis yang sehat merupakan bisnis yang memiliki landasan pada etika, oleh karena itu pelaku usaha bisnis hendaknya memiliki sebuah kerangka etika bisnis yang kuat, sehingga mampu menciptakan aktivitas usaha bisnis yang nyaman dan berkah (Muhammad, 2018).

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Peneliti menggunakan jenis penelitian dengan metode kualitatif, yaitu metode yang digunakan dalam memperoleh data yang dilakukan mendalam, dimana data tersebut memiliki makna, dimana makna tersebut ialah makna sebenarnya. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang memiliki landasan pada filsafat postpositivisme, dalam melakukan penelitian dalam kondisi objek bersifat alami, posisi peneliti adalah sebagai kunci, sistem mengumpulkan data menggunakan triangulasi (gabungan), proses analisis memiliki sifat induktif atau kualitatif, dan hasil bersifat fokus lebih ke makna dibandingkan dengan generalisasi (Sugiyono, 2022).

B. Tempat dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan oleh peneliti berlokasi di usaha jasa Kharisma Taylor yang beralamat di desa Kembaran Purwokerto . Lokasi ini dipilih dengan alasan memiliki ketersediaan data dan informasi yang cukup untuk dapat menunjang proses penelitian, dan sesuai dengan masalah yang akan dibahas pada proses penelitian. Sedangkan untuk waktu penelitian dilakukan sejak bulan Juli 2023.

C. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian merupakan orang yang memahami mengenai yang diteliti (Sugiyono, 2022). Subjek penelitian adalah orang yang paling mengetahui yang akan diteliti, subjek dalam penelitian ini yaitu UMKM Usaha Jasa Kharisma Taylor yang terletak di desa Kembaran, Purwokerto.

Sedangkan objek penelitian merupakan situasi secara sosial melingkupi tempat, pelaku, dan kegiatan yang diteliti (Sugiyono, 2022). Objek dalam penelitian ini adalah Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan

Menengah pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Kharisma Taylor).

D. Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini, sumber data yang digunakan dapat diklasifikasikan mencakup dua jenis, yaitu :

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer merupakan sumber untuk mendapatkan data yang dilakukan secara langsung melalui proses pengumpulan data yang diambil oleh pengumpul data (Sugiyono, 2022), sehingga dapat disimpulkan teknik mengumpulkan data dilakukan langsung oleh peneliti, yang kaitannya dengan strategi pengembangan usaha pada usaha mikro kecil dan menengah penyandang disabilitas pada usaha jasa Kharisma Taylor. Sumber informasi utama yang didapatkan pada penelitian adalah wawancara terhadap pemilik usaha jasa Kharisma Taylor dan pelanggan usaha jasa Kharisma Taylor..

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder merupakan sumber yang diperoleh pengumpul data melalui proses tidak langsung, diperoleh dari pihak lain atau melalui dokumentasi (Sugiyono, 2022). Sehingga dapat disimpulkan pengumpulan data dilakukan melalui perantara lain misalnya melalui orang lain, dan dokumentasi serta literatur-literatur lain yang dapat menjadi pelengkap dan mampu mendukung penelitian yang berkaitan dengan objek maupun subjek penelitian, seperti buku, jurnal, artikel, website resmi dan lain sebagainya.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti agar mendapatkan informasi melalui beberapa metode penelitian, antara lain :

1. Observasi

Observasi menurut Sutrisno Hadi (1986) merupakan tahap yang kompleks, disusun dari melalui tahap biologis dan psikologis, diantaranya

yaitu tahap dalam mengamati dan mengingat. Teknik pengumpulan data melalui observasi dilakukan melalui pengamatan terhadap sikap orang, tahap kerja, gejala yang ada di alam dan respon lainnya melalui pengamatan dengan skala yang memuat tidak besar (Sugiyono, 2022). Observasi merupakan bagian yang penting sebab dapat memperoleh informasi yang akurat dan relevan dengan melakukan pengamatan pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah yang dikelola pada Usaha Jasa Kharisma Taylor.

2. Wawancara

Pengumpulan data melalui wawancara merupakan kegiatan bertemunya dua pihak dalam pertukaran informasi dan gagasan melalui proses diskusi yang dilakukan, agar kemudian dihasilkan arti pada penelitian tersebut (Sugiyono, 2022). Proses wawancara secara langsung diimplementasikan dengan informan. Dalam melakukan upaya memperoleh informasi yang akurat dan relevan maka peneliti melakukan wawancara langsung dengan pemilik usaha jasa Kharisma Taylor dan pelanggan usaha jasa Kharisma Taylor.

3. Dokumentasi

Teknik dokumentasi merupakan tahap pengumpulan data menggunakan catatan peristiwa, dimana dokumentasi ini dapat berupa tulisan, gambar, karya monumental, sejarah kehidupan, biografi, aturan maupun kebijakan dalam mendukung proses sebuah penelitian (Sugiyono, 2022). Teknik dokumentasi ini mampu menemukan bermacam sumber buku, yaitu catatan, foto serta laporan informasi lainnya yang dapat mendukung proses penelitian. Peneliti mengumpulkan berbagai data yang kaitannya dengan strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada usaha jasa Kharisma Taylor, dokumen-dokumen yang diperlukan antara lain profil usaha jasa Kharisma Taylor, foto produk dan usaha jasa

Kharisma Taylor dan data-data lain dari usaha jasa Kharisma Taylor yang memiliki kaitannya dengan penelitian ini.

F. Uji Keabsahan Data

Dalam tahap pengujian keabsahan data, dapat digunakan metode triangulasi. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas dan keabsahan data memiliki arti proses mengecek data dari bermacam sumber dengan beragam cara serta berbagai waktu (Sugiyono, 2022). Sehingga pada penelitian ini peneliti melakukan dengan teknik triangulasi sumber, triangulasi teknik, dan triangulasi waktu, yang memiliki penjelasan yaitu :

1. Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber merupakan pengujian kredibilitas data yang melalui tahap mengecek data kembali yang sudah didapat dengan berbagai sumber. Sebagai contoh data yang sudah dikumpulkan dari bermacam-macam sumber dapat dikategorisasikan dan dideskripsikan kemudian dianalisis peneliti sehingga mampu menghasilkan kesimpulan dan akan disepakati dengan berbagai sumber tersebut (Sugiyono, 2022).

Tabel 1.3
Daftar Informan yang Terlibat Usaha Kharisma Taylor

Pertanyaan	Pengusaha	Pelanggan
Bagaimana strategi yang dilakukan untuk mengembangkan usaha di jasa Usaha Kharisma Taylor ?	Pak Karsim (46), Ibu Sri (49).	Ibu Dwi (32), Mba Raenissa Shishi Az-Zahra (23), Mba Dina Aryani (22).

Sumber : Data Olahan Penulis, 2024

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik merupakan uji kredibilitas data yang diimplementasikan berdasarkan mengecek data melalui teknik berbeda terhadap sumber yang sama, contohnya data didapatkan dengan teknik wawancara lalu dapat dicek kembali melalui teknik lainnya seperti observasi, maupun dokumentasi. Peneliti dapat berdiskusi lebih lanjut

terkait sumber data untuk menghasilkan data yang benar apabila terdapat adanya hal yang berbeda (Sugiyono, 2022).

3. Triangulasi Waktu

Triangulasi waktu adalah uji kredibilitas data melalui pengecekan pada teknik pengumpulan data wawancara, observasi, atau lainnya pada waktu maupun situasi berbeda, agar mampu melakukan pengecekan secara berulang dalam mencari data yang pasti (Sugiyono, 2022).

G. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan tahap melakukan pencarian dan penyusunan yang tersistem tersusun didapatkan dari observasi, wawancara, dokumentasi ataupun catatan lapangan melalui pengaturan data ke dalam jenisnya, menjabarkan dalam unit, melakukan sintesa, menyusun ke pola, melakukan pilihan yang penting dan yang selanjutnya dapat digunakan sebagai bahan mempelajari, serta menarik kesimpulan yang akan dapat mempermudah pemahaman (Sugiyono, 2022).

Adapun teknik analisis data yang peneliti gunakan menggunakan teknik metode analisis data model Miles dan Huberman, antara lain sebagai berikut

1. *Data Collection*/ Pengumpulan Data

Pada penelitian kualitatif mengumpulkan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi ataupun kombinasi dari ketiga hal tersebut. Proses mengumpulkan data diperoleh selama sehari-hari sampai dengan berbulan agar memperoleh data yang memuat banyak. Pada proses ini peneliti menjelajahi dengan hal umum terkait obyek bahan penelitian, dengan cara melihat dan mendengar data yang nantinya data tersebut akan terkumpul menjadi banyak dan sangat bervariasi (Sugiyono, 2022). Dalam penelitian ini, peneliti mengumpulkan data yang didapat dari observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk mendapatkan informasi terkait umkm yang dikelola penyandang disabilitas yaitu di usaha jasa Kharisma Taylor.

2. *Data Reduction/* Reduksi Data

Setelah melakukan pengumpulan data, selanjutnya yaitu melakukan proses mereduksi data yaitu merangkum data utama dan penting, membuat kategorisasi berdasarkan huruf, angka ataupun yang lainnya. Sedangkan data yang tidak penting dapat dibuang karena dianggap tidak penting untuk dilakukan penelitian (Sugiyono, 2022). Dalam proses ini peneliti melakukan pengumpulan, pengelompokan, dan melakukan pemilihan data yang didapatkan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi tentang strategi pengembangan usaha mikro kecil dan menengah pada usaha jasa Kharisma Taylor.

3. *Data Display/* Penyajian Data

Penyajian data digunakan setelah tahap reduksi data, penyajian data penelitian kualitatif dapat berbentuk uraian singkat, bagan, keterkaitan antar kategori sejenis. Melalui penyajian data mampu melakukan pemahaman kondisi yang terjadi dengan mudah serta melakukan perencanaan kerja selanjutnya sesuai yang dipahami (Sugiyono, 2022). Peneliti menyajikan data di penelitian ini meliputi cerita dan tabel terkait usaha mikro kecil dan menengah yang dikelola umkm penyandang disabilitas pada usaha jasa Kharisma Taylor.

4. *Conclusion Drawing/* Verification

Proses verifikasi atau menarik kesimpulan, proses penarikan kesimpulan dalam penelitian kualitatif memiliki sifat yang masih sementara, dan dapat mengalami perubahan apabila tidak ditemukannya bukti yang menunjukkan kuat yang di tahap pengumpulan data berikutnya mampu mendukung. Namun apabila temuan di awal mendukung dan terdapat bukti valid dan terus konsisten, kesimpulan yang dilakukan peneliti adalah kesimpulan yang dapat dianggap kredibel (Sugiyono, 2022).

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Usaha Jasa Kharisma Taylor

1. Profil Usaha Jasa Kharisma Taylor

Usaha jasa jahit Kharisma Taylor merupakan usaha mikro yang berfokus pada usaha menjahit berbagai macam pakaian seperti seragam, fashion atau busana, usaha ini terletak di desa Kembaran, Purwokerto yang dimiliki oleh ibu Sri dan pak Karsim yang merupakan pasangan suami istri, ibu Sri dan pak Karsim memiliki keterbatasan fisik yaitu menderita penyakit polio yang menyebabkan salah satu bagian kaki tidak bisa digerakan atau lumpuh sehingga menghambat fungsi alat gerak pada kakinya. Ibu Sri sendiri memiliki keterbatasan dalam fungsi kaki polio di kaki sebelah kiri, sedangkan pak Karsim memiliki keterbatasan fisik polio di kaki sebelah kanan, sehingga dalam menjalankan aktivitas sehari-harinya terutama dalam berjalan salah satu alat gerak kaki tidak bisa digerakan dan dalam aktivitasnya menggunakan alat bantu untuk berjalan.

Dengan keterbatasan pada fisik yang dapat mengalami hambatan dan kesulitan untuk berpartisipasi secara penuh dalam kegiatan sehari-hari ibu Sri dan pak Karsim tidak putus asa tetap menjalankan usaha bersama secara terus-menerus sampai dengan sekarang dan perlahan memiliki peningkatan pendapatan dan perlengkapan dalam menunjang usaha jahit yang dikelola sekaligus dikerjakan bersama dalam usaha jahit Kharisma Taylor tersebut.

Usaha jahit Kharisma Taylor melayani berbagai macam jasa jahit pembuatan pakaian sesuai dengan kebutuhan dan keinginan pelanggan baik untuk pria dan wanita sehingga masyarakat di desa Kembaran maupun sekitar Purwokerto dapat dengan mudah memenuhi kebutuhan jasa untuk menjahit untuk semua kalangan, baik pria atau wanita termasuk juga untuk semua usia baik anak-anak, dewasa, maupun orang tua. Adapun proses pelayanan dalam menjahit untuk pelanggan pria dan wanita memiliki pembagian kerja, dalam hal ini ibu Sri melayani

pelanggan jahit wanita, sedangkan pak Karsim melayani pelanggan jahit pria. Hal tersebut dijalankan agar pelanggan dalam proses pelayanan merasa nyaman, tidak canggung saat dilakukan pengukuran bahan yang disesuaikan dengan ukuran tubuh pelanggan dan memberikan kualitas jahitan yang lebih bagus.

Usaha Kharisma Taylor yang dijalankan bersama-sama oleh ibu Sri dan pak Karsim sudah berjalan selama lima tahun dari tahun 2019, sebab sebelumnya ibu Sri dan pak Karsim masing-masing menjalankan usaha jahitnya sendiri, lalu setelah menikah usaha jahit ibu Sri dan pak Karsim dijadikan menjadi satu usaha yaitu usaha Kharisma Taylor. Dalam usaha yang dijalankan secara bersama tersebut selain membagi tugas jahitan antara pria dan wanita, terdapat juga pembagian pengerjaan jahitan saat terdapat pemesanan pembuatan baju yang memiliki jumlah banyak, biasanya hal tersebut terjadi pada pemesanan seragam seperti seragam sekolah maupun seragam kantor, sehingga ibu Sri dan pak Karsim harus saling bekerja sama satu sama lain terutama dalam hal ini seperti proses pengerjaan seragam memiliki jadwal pemesanan harus tepat waktu dan jumlah pemesanan yang banyak, sehingga dibutuhkan kerja sama dan kerja keras dalam memenuhi kebutuhan pelanggan.

Dalam proses pengerjaan pemesanan pembuatan baju maupun terdapat pemesanan jasa memperbaiki baju menggunakan alat menjahit yang sudah lengkap untuk menunjang proses penjahitan, perlengkapan maupun aksesoris yang digunakan dalam proses penjahitan juga memadai sesuai dengan apa yang diinginkan oleh pelanggan, termasuk jika ada penambahan bahan tambahan aksesoris yang belum ada, dalam hal ini ibu Sri dan pak Karsim tetap berusaha mencari bahan yang sesuai dengan keinginan pelanggan ke toko perlengkapan jahit, hal ini dilakukan dalam bentuk menjaga profesionalitas dan memberi kepuasan kepada pelanggan.

2. Perkembangan Usaha Kharisma Taylor

Usaha Kharisma Taylor merupakan usaha jasa jahit yang berfokus pada penawaran jasa dalam pembuatan pakaian, baju, seragam dan sejenisnya. Usaha ini dimiliki dan dikelola oleh ibu Sri dan pak Karsim sejak tahun 2019, awal mulanya ibu Sri dan pak Karsim memiliki usaha jasa jahit secara sendiri-sendiri. Ibu Sri sendiri memiliki usaha jahit di Purbalingga beliau sudah mulai melakukan usaha secara mandiri pada tahun 2008, sebelum ibu Sri memulai bekerja menjahit beliau mengikuti kursus menjahit selama tiga bulan hal tersebut dilakukan karena ibu Sri suka melihat orang menjahit, sehingga beliau tertarik menjadi penjahit, kemudian ibu Sri mulai mengikuti kursus menjahit selama tiga bulan, kemudian dilanjutkan pada tahun 1997 beliau ikut menjahit di usaha tetangganya dan selama kurang lebih sepuluh tahun ikut menjahit di usaha tetangganya tersebut, berbekal pengalaman sepuluh tahun tersebut akhirnya pada tahun 2008 beliau membuka usaha jahit yang dikelola secara mandiri dirumahnya di Purbalingga.

Usaha yang dikelola ibu Sri secara mandiri tersebut melayani pembuatan baju, pakaian, seragam khusus untuk wanita saja, hal ini dilakukan sebab ibu Sri sendiri lebih fokus cenderung menangani model baju khusus wanita namun hal itu tidak membatasi ibu Sri dalam menjalankan usahanya, selalu ada pesanan pembuatan baju di setiap saat dan terus menjalankan usaha jahitnya, hingga pada tahun 2019 ibu Sri menikah dengan pak Karsim yang juga memiliki usaha jahit di Kembaran, Purwokerto yang lebih berfokus menjahit untuk jahitan pria, sehingga pada tahun 2019 tersebut usaha keduanya dijadikan menjadi satu usaha jahit yang menerima berbagai macam jahitan dari pria dan wanita.

Usaha Kharisma Taylor tersebut berlokasi di desa Kembaran, Purwokerto yang dilengkapi berbagai macam perlengkapan menjahit, seperti mesin penjahit, mesin untuk membuat jahit kancingan baju dan lain sebagainya untuk menunjang keperluan usaha serta dalam memenuhi kebutuhan menjahit pelanggan. Dalam menjalankan usaha jahit tersebut masih dikelola ibu Sri dan pak Karsim sendiri,

hal tersebut dilakukan sebab masih mempertimbangkan pekerjaan jahitan yang bisa diatasi secara bersama, walaupun masih dikelola secara mandiri oleh ibu Sri dan pak Karsim dalam perkembangannya usaha jahit Kharisma Taylor dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, baik dari jumlah penghasilan usaha maupun penambahan perlengkapan menjahit.

Hal tersebut ditunjukkan dengan perkembangan hasil usaha dari tahun 2019 sampai dengan sekarang, di tahun 2019 usaha Kharisma Taylor ini masih sepi pelanggan, terlebih pada saat itu terdapat pandemi covid 19 yang memperburuk kondisi di semua bidang, termasuk pada kondisi usaha Kharisma Taylor. Pemesanan pembuatan baju seperti seragam atau baju lainnya sangat minim untuk didapatkan bahkan pernah tidak ada pesanan sama sekali, namun dengan adanya pandemi covid 19 tersebut tidak membuat usaha Kharisma Taylor ini hilang arah dalam menjalankan usaha. Setelah pandemi covid 19 mulai berkurang, usaha ini dijalankan dengan kondisi yang sama seperti mengawali usaha karena dengan keadaan pandemi yang masih berlangsung, maka dalam menjalankan usaha jahit tersebut harus tetap bertahap dan berhati-hati, secara bertahap ibu Sri dan pak Karsim menjalankan usahanya dengan pendapatan yang meningkat dari tahun ke tahun sampai dengan saat ini yang kurang lebih rata-rata dalam satu bulannya memiliki penghasilan sampai dengan Rp.4.000.000.

Meskipun dengan keterbatasan pada fisik yang mampu menghambat aktivitas dan kegiatan, ibu Sri dan pak Karsim sampai saat ini masih berjuang dalam mengembangkan usahanya tersebut, termasuk dalam melayani pelanggan, kemudian dengan mencoba menambah perlengkapan, serta memiliki harapan untuk memiliki karyawan dalam menunjang usahanya tersebut, dalam aktivitas kehidupan ibu Sri dan pak Karsim sehari-hari juga tidak hanya fokus di kegiatan usahanya saja, beliau juga aktivis pada organisasi kemasyarakatan disabilitas, seperti organisasi di perkumpulan penyandang disabilitas Indonesia (PPDI) dan organisasi olahraga disabilitas yaitu National Paralympic Committee Indonesia (NPCI), dalam organisasi disabilitas ini juga menjadi wadah beliau untuk terus

berusaha dan terus berkembang, termasuk dalam organisasi ini juga ibu Sri dan pak Karsim dapat memperkenalkan usahanya lebih luas serta mendapatkan bantuan modal berupa peralatan, perlengkapan, dan berbagai pelatihan yang diadakan dari Dinas Sosial dan Lembaga Sosial yang bekerja sama dengan organisasi disabilitas.

3. Visi dan Misi Usaha Jasa Kharisma Taylor

Dalam menjalankan usaha jasa jahit Kharisma Taylor, memiliki visi dan misi diantaranya yaitu :

a. Visi

“Menjadikan usaha yang maju, menjadi usaha kecil yang produktif dan bisa menciptakan lapangan kerja baru untuk teman-teman penyandang disabilitas.”

b. Misi

“Berusaha melayani konsumen sebaik mungkin, tepat waktu dalam melayani konsumen sehingga pelanggan merasa senang dan otomatis akan merekomendasikan yang lain, memberikan harga dengan harga yang umum serta hasil jahitan serapi mungkin agar pelanggan puas dan mampu merekomendasikan yang lainnya agar pelanggan senang, karena pelayanan itu penting.”

4. Manajemen Usaha Kharisma Taylor

Dalam melakukan pengembangan usaha, mengatur sebuah usaha menjadi hal yang diperlukan untuk mencapai hasil yang maksimal dan mencapai tujuan sebuah usaha, sehingga sebuah usaha perlu mengatur usahanya tersebut untuk menjadi usaha yang lebih baik. Berdasarkan hal tersebut usaha yang dijalankan oleh ibu Sri dan pak Karsim memiliki manajemen dalam operasionalnya yaitu dengan membagi pekerjaan berdasarkan dengan tingkat keahlian yang dimiliki. Dalam hal ini pengerjaan pakaian laki-laki dikerjakan oleh pak Karsim, dan pengerjaan pakaian atau busana wanita dikerjakan oleh ibu Sri, hal tersebut dilakukan sebab fokus teori dan pemahaman tentang menjahit antara keduanya berbeda yang dapat memengaruhi kualitas produk yang dihasilkan.

Dengan keterbatasan fisik pada salah satu kaki yang mengakibatkan tidak berfungsinya alat gerak yang dialami ibu Sri dan pak Karsim tersebut juga tidak membuat langkah usaha yang dijalankan terhenti, beberapa cara dapat dilakukan untuk dapat bekerja dan dapat memenuhi kebutuhan dalam usaha. Dalam hal ini pola kerja yang dilakukan ibu Sri dan pak Karsim pada saat proses menjahit perlu menyesuaikan posisi yang tepat dengan posisi kaki, hal ini dilakukan agar seimbang posisi kedua kaki dalam proses menjahit. Walaupun salah satu kaki yang dimiliki tidak mampu untuk menggerakkan mesin jahit, akan tetapi hal tersebut dapat diatasi dengan menyeimbangkan antar kedua kaki tersebut dengan prosedur kaki normal bergerak seperti biasa, sedangkan kaki yang terganggu alat geraknya menjadi penyeimbang dalam melakukan proses penjahitan tersebut, sehingga dalam proses menjahit tersebut antara kedua fungsi gerak kaki harus terkoordinasi dengan baik.

Dengan aksesibilitas fisik yang dapat mempermudah proses pekerjaan menjahit, ibu Sri dan pak Karsim menggunakan perlengkapan mesin jahit listrik yang digunakan untuk mempermudah proses menjahit, sebab dengan bantuan dinamo pada mesin jahit ibu Sri dan pak Karsim mampu melakukan proses menjahit hanya dengan satu alat gerak kaki yang normal untuk bergerak

melakukan proses menjahit, dan dengan durasi pengerjaan menjahit yang lebih cepat dibandingkan dengan mesin penjahit manual. Dengan demikian, dalam proses menjahit tersebut baik ibu Sri maupun pak Karsim yang memiliki keterbatasan pada salah satu fungsi alat gerak pada bagian kaki memiliki cara yang berbeda dari orang pada biasanya, cenderung menyesuaikan posisi kaki agar seimbang dan memaksimalkan alat gerak kaki yang normal untuk bisa melakukan pekerjaan menjahit sesuai dengan prosedur sehingga menghasilkan jahitan yang berkualitas efektif dan efisien. Berikut merupakan aksesibilitas fisik berupa alat mesin jahit dengan menggunakan dinamo yang dapat mempermudah proses pengerjaan.

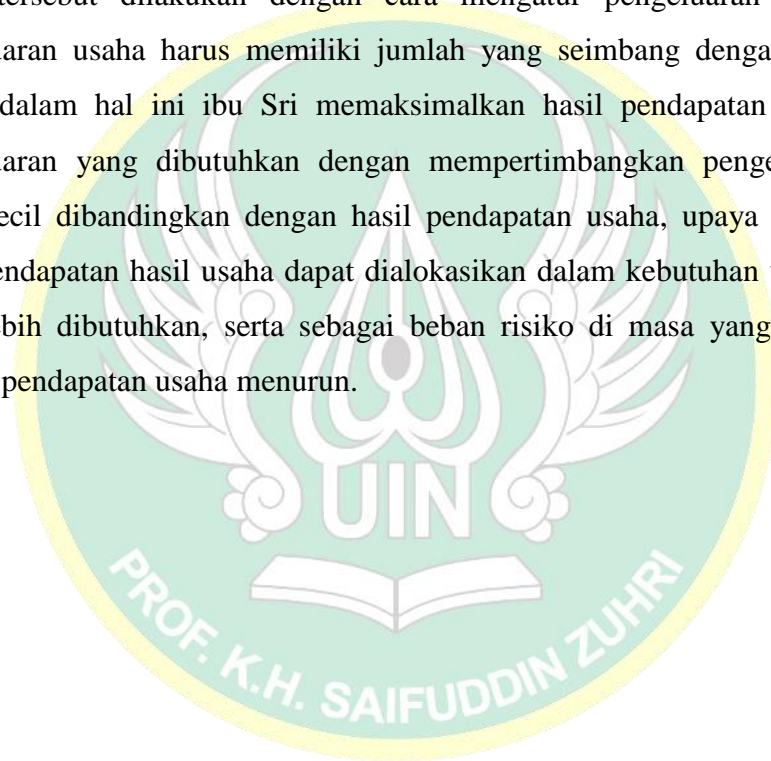


Gambar 2.1 Alat Mesin Jahit Menggunakan Dinamo

Alat dinamo pada bagian bawah disambungkan dengan tenaga listrik sehingga dalam proses menjahit mempermudah ibu Sri dan pak Karsim yang memiliki keterbatasan fungsi gerak pada salah satu kaki, melalui alat dinamo tersebut pak Karsim dan ibu Sri hanya perlu menginjak alat dinamo yang terdapat dibagian bawah mesin penjahit dengan salah satu kakinya yang normal sehingga otomatis alat mesin jahit dapat berfungsi. Dalam pengerjaan proses menjahit tersebut juga membutuhkan tangan yang terampil guna mengatur posisi jahitan yang rapi dan membentuk model yang sesuai, sehingga dalam hal tersebut ibu Sri dan pak Karsim perlu memerhatikan secara detail baik dalam membuat pola jahitan,

ukuran jahitan, dan koordinasi alat gerak kaki, agar mampu memberikan kualitas jahitan yang rapih sesuai dengan keinginan pelanggan.

Dalam mengatur keuangan antara kebutuhan pengeluaran juga menjadi perhatian ibu Sri terutama melakukan pengelolaan kebutuhan usaha seperti penambahan peralatan maupun perlengkapan dalam memenuhi kebutuhan pelanggan dan tercapainya operasional usaha dalam jangka waktu panjang sangat di perhatikan. Manajemen keuangan yang dilakukan dalam menjaga operasional usaha tersebut dilakukan dengan cara mengatur pengeluaran hasil usaha, pengeluaran usaha harus memiliki jumlah yang seimbang dengan pemasukan usaha, dalam hal ini ibu Sri memaksimalkan hasil pendapatan usaha untuk pengeluaran yang dibutuhkan dengan mempertimbangkan pengeluaran harus lebih kecil dibandingkan dengan hasil pendapatan usaha, upaya ini dilakukan guna pendapatan hasil usaha dapat dialokasikan dalam kebutuhan usaha lainnya yang lebih dibutuhkan, serta sebagai beban risiko di masa yang akan datang apabila pendapatan usaha menurun.



5. Produk Jasa Jahit yang ditawarkan

Dalam melakukan pemenuhan kebutuhan pelanggan, usaha jasa jahit Kharisma Taylor menawarkan pelayanan jahit antara lain membuat berbagai macam baju, pakaian, seragam dan melakukan perbaikan baju bagi pria maupun wanita, hal tersebut dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan berikut merupakan hasil dari usaha jahit Kharisma Taylor, diantaranya yaitu :



Gambar 2.2
Produk Usaha Kharisma Taylor

B. Strategi Pengembangan Usaha Jasa Kharisma Taylor

Strategi merupakan langkah atau cara yang digunakan dalam mencapai suatu tujuan. Menurut Hamel dan Phalarad strategi adalah tindakan yang memiliki sifat senantiasa melakukan peningkatan dilakukan secara terus-menerus berdasarkan dari sudut pandang apa yang diharapkan oleh konsumen di masa yang akan datang (Wahyuni et al., 2023). Sedangkan pengembangan usaha merupakan tiap usaha dalam melakukan pekerjaan yang dilakukan sekarang maupun yang akan datang melalui informasi dan memengaruhi sikap dalam menambah suatu kecakapan (Abdurohim, 2018), atau pengembangan usaha dapat dimaknai dengan kegiatan yang dijalankan terarah dalam memajukan suatu usaha menjadi lebih baik. Sehingga strategi pengembangan usaha merupakan langkah sadar, terarah yang digunakan dalam memajukan usaha dan menjadi usaha yang lebih baik di masa yang akan datang. Dengan adanya strategi dalam melakukan pengembangan usaha, pelaku usaha dapat menentukan dan melakukan langkah ataupun cara yang digunakan untuk mencapai tujuan dari usahanya, termasuk memahami strategi yang tepat dan sesuai kondisi usaha yang dijalankan, agar langkah yang diambil dapat terarah mencapai tujuan pada sebuah usaha.

Langkah maupun cara yang diambil pelaku usaha disesuaikan dengan kondisi dan situasi usaha terutama pada pemilik usaha tersebut yang memahami usahanya. Langkah maupun strategi yang diambil dalam melakukan pengembangan usaha tersebut juga dilakukan oleh ibu Sri dalam menjalankan usahanya, dengan kondisi keterbatasan fisik yang dimiliki dan mampu memengaruhi partisipasi kerja, maka terdapat hal yang diperhatikan dan dilakukan untuk terus menjalankan sekaligus melakukan pengembangan dalam usahanya tersebut, upaya yang dilakukan dalam melakukan pengembangan usaha Kharisma Taylor antara lain adanya pendekatan metode pengembangan usaha, dan strategi dalam pengembangan usaha diantaranya yaitu :

1. Pendekatan Metode Pelatihan dalam Pengembangan Usaha

Pendekatan dalam pengembangan usaha yang dilakukan dalam mengembangkan usaha Kharisma Taylor menggunakan pendekatan metode pelatihan. Pendekatan metode pelatihan merupakan rangkaian kegiatan individu untuk meningkatkan keahlian dan pengetahuan yang sistematis sehingga mampu menghasilkan kinerja yang professional di bidangnya (Abdurohim, 2018). Dalam hal ini sebelum memiliki usaha menjahit, baik ibu Sri maupun pak Karsim mengawali usahanya dengan mengikuti pelatihan baik dari dinas sosial maupun lembaga kursus lainnya, dengan keterbatasan fisik pada alat gerak di salah satu kaki juga menjadi motivasi untuk terus belajar dan mengikuti pelatihan serta motivasi untuk membangun usaha mandiri, hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara bersama ibu Sri yaitu :

“Pertama saya ikut kursus, tapi kursus tidak menjamin karena banyak teori, akhirnya saya ikut tetangga yang udah njahit, intinya disitu saya bekerja, cuma menjahit saja. Saya bekerjanya lebih menjahit, dari situ masa saya sudah lama ada pikiran masa hanya bisa menjahit saja, jadi timbul pikiran setiap ada yang motong saya liat, dan ketika ada rasa bingung kita tanya, bisanya seperti ini itu bagaimana, itukan ingin tau dan lebih maju kedepannya termasuk ingin memiliki usaha sendiri seperti sekarang. Akhirnya mencoba untuk belajar memotong, mengukur sekalian, dan diajari secara detail sesuai dengan postur tubuh, jadi dapetnya malah lebih banyak dibandingkan kursus yang hanya 3 bulan, kalau misalkan kita tambah lagi maka harus bayar lagi yang lebh professional, lebih kelanjutannya dari itu,. karena saya pribadi kursus hanya teknik dasar, kemudian ikut kerja dan berlatih secara langsung praktik, dan tanya ke orang yang lebih ahli agar lebih bisa.”

Dari hasil wawancara tersebut ibu Sri menjelaskan awal mula ketertarikan beliau memulai usaha jahit, mengawali dengan mengikuti pelatihan kursus selama tiga bulan kemudian melanjutkan aktivitas menjahit dengan bekerja di usaha jahit tetangga. Beliau bekerja selama sepuluh tahun, dari pekerjaan di bagian menjahit saja, kemudian tertarik untuk mencoba memotong bahan jahitan dan memiliki sikap mau bertanya menjadikan ibu Sri lebih memahami bidang menjahit. Bekerja dan berlatih secara bertahap dengan memulai cara

memotong bahan, mengukur bahan sesuai postur tubuh pelanggan dapat menambah skill menjahit, terlebih ibu Sri juga praktik langsung dengan bahan yang ada di tempat usahanya tersebut, sehingga dapat memahami langsung proses yang dipelajari. Beberapa pelatihan menjahit juga di ikuti oleh ibu Sri yang diselenggarakan oleh lembaga pelatihan dan dinas sosial, terkait keterampilan menjahit, berikut beberapa dokumentasi sertifikat pelatihan menjahit yang diikuti oleh ibu Sri, antara lain yaitu :



Gambar 2.3
Sertifikat Pelatihan Keterampilan Menjahit

Hal serupa juga dilakukan oleh pak Karsim, awalnya beliau lebih fokus di bidang perbengkelan, kemudian beliau mencoba untuk mengikuti pelatihan kursus menjahit dengan pamannya yang merupakan penjahit, akhirnya sampai dengan sekarang memiih fokus untuk terus menjahit, sampai sekarang menjalankan usaha bersama ibu Sri. Selain itu pelatihan yang dilakukan oleh

ibu Sri dan pak Karsim bukan hanya sampai di titik awal dalam menjalankan usahanya saja, akan tetapi masih berlanjut sampai sekarang, hal tersebut dilakukan secara terus-menerus sebagai bentuk meningkatkan keterampilan dan upaya dalam meningkatkan hasil produk jahitan yang berkualitas sehingga mampu bersaing dengan usaha jahit yang berada di luar sana.

Bentuk dari pelatihan yang dilakukan secara terus-menerus yang dilakukan oleh ibu Sri dan pak Karsim dilakukan secara otodidak yaitu dengan melihat tutorial melalui sosial media yang kemudian langsung dipraktikkan, hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara ibu Sri yaitu :

“Misalkan model sekarangkan macem-macem ya saya belajarnya otodidak, sendiri kira-kira, dan pakai hp tutorial, insyaallah langsung bisa karena sudah mengetahui dasar bagaimana caranya.”

Dengan demikian metode pendekatan pelatihan yang dilakukan dalam menjalankan usaha Kharisma Taylor menjadi bentuk pendekatan dalam melakukan pengembangan usaha, terutama dalam menyesuaikan berbagai jenis model pakaian atau baju sesuai dengan zaman sekarang yang membutuhkan penyesuaian *skill* dalam menjahit, tidak hanya berhenti pada pelatihan yang pernah diikuti akan tetapi harus mengikuti perkembangan zaman, oleh karena itu dalam hal ini pendekatan metode pelatihan mampu dijadikan sebagai bentuk upaya dalam melakukan pencapaian sebuah usaha. Pendekatan metode pelatihan yang dilakukan secara otodidak oleh ibu Sri maupun pak Karsim dilakukan secara terus menerus seperti model yang diinginkan konsumen menjadi alasan untuk terus berlatih mencoba hal baru sehingga terpacu untuk terus berlatih memenuhi kebutuhan konsumen dengan baik, dan menjadi daya tarik pelanggan untuk selalu berinovasi dalam hal baru.

Pelatihan dapat meningkatkan keterampilan dan *skill* yang terdapat pada suatu individu, baik individu normal maupun memiliki keterbatasan memiliki

hak dan kewajiban yang sama, seperti yang diatur dalam Undang-Undang No. 8 Tahun 2016 tentang Penyandang Disabilitas, bahwa disabilitas memiliki kesamaan hak terutama hak pekerjaan, mengembangkan jenjang karir, memajukan usaha, memiliki pekerjaan sendiri, wiraswasta dan memulai sebuah usaha (Widinarsih, 2019). Adapun dalam melakukan wirausaha sebagai bentuk upaya melakukan pengembangan usaha secara individu pelatihan menjadi salah satu pilihan yang sesuai agar usaha terus berkembang mengikuti perkembangan masa sekarang seperti usaha Kharisma Taylor dalam menjalankan usahanya, sebab berlatih menjadikan seseorang lebih berkembang menjadi arah yang lebih baik.

Hal tersebut di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Antimus Xaverius Ansfridho dan Dody Setyawan (2019) yang menghasilkan penelitian bahwa pelatihan dapat mengubah karakter, mental, atau kejiwaan penyandang disabilitas, selain itu pelatihan sangat penting dalam perkembangan pola pikir untuk bisa berkarya lebih baik lagi. Sehingga metode pelatihan dalam pendekatan pengembangan usaha yang dilakukan oleh ibu Sri dan pak Karsim bukan hanya upaya dalam mengembangkan usaha, keterampilan maupun skill saja, akan tetapi metode pelatihan dapat memberikan pengaruh terhadap karakter, mental dan perkembangan pola pikir untuk terus berkarya lebih baik terutama dalam hal tersebut dapat digunakan secara terus-menerus dengan melakukan inovasi dalam melakukan usaha.

2. Strategi Pengembangan Produk

Produk jasa merupakan total offering secara optimal sehingga dapat memenuhi kebutuhan keinginan dan harapan dari konsumen (Didin Fatihudin, 2019), dalam produk jasa konsumen bukanlah membeli barang akan tetapi konsumen mengambil manfaat dari sesuatu yang ditawarkan. Dalam hal ini usaha jasa Kharisma Taylor menggunakan strategi pengembangan produk, strategi pengembangan produk merupakan proses kegiatan meningkatkan

penjualan dengan memperbaiki produk atau jasa saat sekarang ke produk atau jasa yang lebih terbaru (Abdulloh, 2018). Dalam hal tersebut usaha Kharisma Taylor melakukan strategi pengembangan produk dengan menawarkan manfaat sesuai dengan kebutuhan dan keinginan konsumen melalui komunikasi dalam menawarkan jasa jahitnya antara lain dengan menawarkan jasa jahit sesuai dengan keinginan konsumen dalam mendesain model baju yang dipilih, dengan memberikan saran maupun rekomendasi model lainnya yang cocok kepada pelanggan. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yang disampaikan oleh ibu Sri yaitu :

“Model juga berasal dari permintaan konsumen, ada juga yang minta model kepada kita, jadi kita berusaha menawarkan kepada pelanggan misal bertanya “kalo modelnya seperti ini bagaimana ?.”

Sebelum melakukan proses penjahitan pelanggan memberikan model yang diinginkan, namun apabila pelanggan belum memiliki model baik ibu Sri maupun pak Karsim menawarkan model yang cocok bagi pelanggannya tersebut, hal itu juga di rasakan oleh pelanggan dari Kharisma Taylor yaitu :

“Ya seperti tadi itu, secara kualitasnya bagus, rapi, tepat waktu juga sesuai dengan permintaan kita, kaya modelnya juga seperti apa yang kita minta terus juga kaya seperti tadi kalo kita tidak memiliki model bisa diarahkan dengan model yang sesuai dengan tubuh kita seperti itu, semiformal apa formal itu bisa disesuaikan, dan juga puas.”

Usaha ibu Sri dan pak Karsim yang berfokus pada jasa jahit, dalam menjalankan usahanya untuk mencapai hasil produk yang maksimal beliau menawarkan model yang sesuai dengan permintaan pelanggan dan mengarahkan model yang lebih tepat dengan tubuh pelanggan sehingga dapat disesuaikan model yang sesuai dengan memerhatikan model dan kondisi tubuh pelanggan sehingga mampu menghasilkan produk yang seimbang. Hal tersebut digunakan dengan tujuan memuaskan pelanggan dalam memakai barang maupun jasa yang ditawarkan, sehingga pelanggan dapat kembali

menggunakan jasa yang ditawarkan dalam waktu yang akan datang dan seterusnya.

Dengan keinginan pelanggan yang terus mengalami perubahan mengikuti perkembangan zaman mendorong ibu Sri dan pak Karsim untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya, sebagai bentuk upaya yang dilakukan diantaranya terus mencoba berlatih menjahit model baru secara otodidak dengan perlengkapan yang tersedia, diantaranya menggunakan koran sebagai alat percobaan untuk membuat pola model terbaru yang diinginkan oleh pelanggan agar model yang akan diterapkan pada kain bahan menjahit sesuai, berikut merupakan contoh pengaplikasian pola model jahitan terbaru menggunakan koran sebagai bentuk pelatihan secara otodidak.



Gambar 2.4
Pengaplikasian Koran sebagai Media Menjahit Pola Model

Pengaplikasian koran sebagai media menjahit pola model baju baru ini selain memiliki tujuan untuk memenuhi keinginan pelanggan, juga sebagai bentuk upaya meringankan resiko kegagalan dalam pembuatan baju secara langsung, sehingga memerlukan inovasi pengaplikasian koran sebagai media pembuatan pola model terbaru yang nantinya dapat dijadikan sebagai contoh

dalam proses pengerjaan menjahit, hal tersebut sesuai hasil wawancara bersama ibu Sri yaitu :

“Kadang belajar juga pake koran, pake koran kan kita motong dulu pake koran tidak langsung ke bahan, kalo buat pola apalagi buat pola yang rumit pakenya koran dulu, dan dicoba-coba. Ya misalkan modelnya itu sulit, model baju yang sekarangkan macam-macam saya pakenya koran untuk percobaan, nanti kalo mencoba pasti tau, kira-kira berarti ini harus seperti itu, kan dari koran dulu, jadi kalo ada kesalahan kan ngga fatal, kalo misalkan langsung bahan kan takutnya salah, dan ngganti bahan, resiko sebenarnya kalo memang kita belum bisa, ngga malu lah intinya. Kadang tanya juga sama temen yang satu profesi menjahit, misalkan temen udah pinter njahit kita jangan pernah malu untuk bertanya kalo memang pengen maju ngga malu-malu.”

Selain berlatih mencoba hal baru dengan menggunakan media koran, dalam melayani kebutuhan dan keinginan pelanggan, memahami karakter pelanggan juga menjadi daya tarik dari kualitas pelayanan produk yang dilakukan oleh usaha Kharisma Taylor, hal tersebut diungkapkan oleh pelanggan melalui hasil wawancara yaitu :

“Hasil jahitannya bagus, sesuai dengan keinginan bahkan itu hasil yang terbaik bagi saya, sesuai dengan karakter saya. Karena yang saya lihat itu di jahitan lain, hanya memberikan yang sesuai reques saja tidak melihat yang dibutuhkan oleh pelanggan dan hasilnya pas selalu sesuai yang terbaik dengan orang yang menjahitnya.”

Karakter pelanggan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam memahami pakaian yang dibuat oleh ibu Sri dan pak Karsim, dengan memahami sifat dan karakter pelanggan menjadi bagian yang tak terpisahkan sebab nilai pada jahitan yang ada juga akan menyatu dengan orang yang memakai pakaian itu, oleh karena itu memahami karakter pelanggan menjadi nilai lebih agar produk jahitan memiliki nilai yang menyatu dengan pemakai yaitu pelanggan itu sendiri. Hal tersebut sesuai dengan hasil wawancara yaitu :

“Kalo saya pribadi jahitan itu karakter, menjiwa dengan pemakai dan menyatu dengan tubuh pelanggan bukan hanya bagus, tapi seolah-olah juga menunjukkan karakter seseorang juga. Seperti orang yang menjahit ke saya

juga, kadang saya juga bisa melihat nilai karakter seseorang dari dia yang pesen ke saya, misalkan dia pesen baju yang seperti ini, selernya pasti seperti ini, saya langsung bisa menilai orangnya. Terus saya misalkan memberi masukan ke orang itu, kok orangnya seperti ini jadi bisa memahami dan membaca kepribadian seseorang. Dari situ, dari model baju yang di pesan, cara dia menyampaikan dan memberi tanggapan ketika saya memberi masukan saya langsung bisa menilai untuk catatan saya pribadi, jadi ketika pelanggan memiliki karakter seperti ini biasanya seperti ini, jadi buat saya hasil jahitan memiliki ruh, ngga asal menjahit.”

Dengan demikian strategi pengembangan produk yang dilakukan ibu Sri melalui pemenuhan jasa jahit model pakaian yang diinginkan pelanggan dengan terus berlatih secara otodidak serta memahami karakter pelanggan dalam menjahit memiliki tujuan untuk menghasilkan output produk yang berkualitas agar pelanggan puas dan menjadi upaya agar pelanggan mampu berlangganan kembali pada produk jasa yang ditawarkan.

Hasil penelitian tersebut didukung oleh penelitian Genita et al. (2023) yang menghasilkan penelitian bahwa dalam sebuah usaha yang mempunyai kualitas dari bahan baku dengan kualitas baik dan mengutamakan kualitas serta memprioritaskan kepuasan pelanggan mampu dengan mudah melakukan pembelian dan menjadi pelanggan yang loyal. Melalui kualitas produk yang bagus akan membuat pelanggan puas dan merasa senang, sehingga pelanggan percaya pada kualitas produk yang ditawarkan dan mampu kembali lagi ke penyedia jasa dalam memenuhi keinginan. Hal tersebut juga didukung oleh penelitian yang dilakukan Elsa Mayori et.al (2023) yang menyebutkan bahwa produk memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap minat konsumen terhadap pengembangan suatu usaha, sehingga konsep produk dalam suatu pengembangan usaha perlu dipertimbangkan, terutama dalam melakukan pengembangan usaha melalui kualitas yang diberikan agar pelanggan loyal.

Dengan demikian partisipasi pengembangan produk yang dilakukan dalam menjalankan usaha Kharisma Taylor dapat terus dikembangkan sesuai dengan

perkembangan zaman, kegiatan wirausaha juga mampu dilakukan dengan menyesuaikan kondisi keterbatasan fisik yang dialami baik oleh ibu Sri dan pak Karsim terutama untuk berusaha dan berwirausaha. Hasil penelitian tersebut di dukung oleh penelitian Vera Firdaus dan Hisbiyaatul Hasanah (2018) yang menyatakan bahwa penyandang disabilitas mampu menyesuaikan kondisi keterbatasan yang dialami saat berwirausaha, dimana 70% disabilitas di satu kabupaten memilih jenis wirausaha berdasarkan minat dan keahlian yang dimilikinya dan kewirausahaan menjadi pembuktian yang mampu menolak stigma negatif tentang penyandang disabilitas yang tidak berdaya dan perlu dikasihani. Penyandang disabilitas memiliki minat dan bakat yang sama seperti orang pada umumnya, akan tetapi memiliki cara yang berbeda dalam mencapai sebuah tujuan, terutama dalam menjalankan sebuah usaha.

3. Strategi Pengembangan Pasar

Dalam usaha jasa jahit Kharisma Taylor selain strategi pengembangan produk yang digunakan dalam melakukan pengembangan usaha, strategi pengembangan pasar guna memperkenalkan produk ke calon pelanggan atau lingkungan pasar juga menjadi upaya yang digunakan. Hal tersebut ditunjukkan dengan langkah maupun cara yang dilakukan pemilik usaha ibu Sri dalam melakukan tindakan penambahan skala penjualan dalam usahanya dengan kontak langsung dengan pelanggan, sebagaimana hasil wawancara strategi dalam menjalankan usaha dengan Ibu Sri :

“Ya getok tular dari mulut ke mulut biasanya ada teman, saudara yang pake jahitan saya, cerita terus tanya-tanya dan mejahit ke saya, kemudian menggunakan baner didepan rumah, terus lewat handphone dibuat status di WhatsApp pakaian yang sudah jadi terus ada yang tanya-tanya tentang jahitan.”

Dalam wawancara tersebut ibu Sri sebagai pemilik usaha menggunakan *word of mouth*, kemudian perlengkapan promosi, dan sosial media sekaligus

melakukan pelayanan yang baik bagi pelanggan untuk memperluas pasar dengan tujuan untuk mempertahankan dan melakukan peningkatan jumlah pelanggan dalam usahanya. Strategi pengembangan pasar merupakan kegiatan dalam memperkenalkan output produk atau jasa di lokasi geografis yang baru, dimana strategi ini menekankan pada pemasaran produk atau jasa yang dijalankan dengan pertimbangan sudah memiliki keahlian dan keterampilan dalam pengoperasian, kegiatan yang ditingkatkan yaitu dengan penambahan saluran distribusi dan cabang perusahaan serta mengubah dan melakukan advertensi dan promosi (Abdurohim, 2018).

Dalam strategi pengembangan pasar, upaya yang dilakukan oleh ibu Sri dan pak Karsim dalam mengembangkan usahanya yaitu berupa promosi guna memperkenalkan output produk yang dihasilkan, melalui bentuk kegiatan promosi diantaranya yaitu :

a. Periklanan (*advertising*)

Iklan adalah bentuk komunikasi non individu tentang suatu produk, merk, usaha atau toko melalui media tertentu dengan membayar sejumlah biaya (Antasari, 2016). Sedangkan menurut Kotler dan Keller iklan merupakan setiap bentuk presentasi yang tidak dilakukan oleh orang dan berupa promosi gagasan, atau jasa oleh sponsor yang telah ditentukan (Uluwiyah, 2022). Dalam hal ini ibu Sri dan pak Karsim menggunakan banner di depan rumah sebagai kegiatan promosi iklan dalam menarik perhatian pelanggan, baner di depan rumah tersebut juga dilengkapi produk jasa yang ditawarkan pada usaha jasa Kharisma Taylor, agar pelanggan mengenal dan mengetahui produk jasa yang ditawarkan pada usaha jasa jahit Kharisma Taylor.

Baner tersebut sebagai tanda bahwa usaha jasa Kharisma Taylor menerima jahitan pria dan wanita disertai dengan alamat lengkap usaha, dan memiliki tujuan untuk mengenalkan jasa yang ditawarkan pada

lingkungan sekitar, serta dapat mendorong masyarakat untuk menggunakan jasa tersebut.



Gambar 2.5
Banner Usaha Media Promosi Advertising

b. Penjualan langsung (*personal selling*)

Penjualan langsung atau *personal selling* merupakan bentuk dari interaksi langsung antara penjual dan pembeli yang potensial (Antasari, 2016). Menurut Kotler dan Keller *personal selling* merupakan interaksi tatap muka dengan satu atau beberapa calon pembeli dengan maksud untuk melakukan presentasi, menjawab pertanyaan dan memperoleh pesanan (Uluwiyah, 2022). Dalam hal ini usaha yang dilakukan ibu Sri dan pak Karsim melakukan promosi *personal selling* dengan pelanggan secara langsung sebagaimana hasil dari wawancara ibu Sri yaitu :

“Untuk target pelanggan semuanya ya, cuma untuk usaha jasa jahit itu cocok-cocokan, dari kita ngga mentargetkan untuk pelanggan, kalo bisa ya semua, tapi karena kecocok-cocokan ya lebih ke temen, keluarga orang-orang yang udah kenal dan lingkungan terdekat dari saya di purbalingga dan purwokerto. Kadang juga ada yang kenal saya tapi ngga jahit ke saya juga ada karena memang jasa jahit seperti itu.”

Dalam hal ini usaha jasa jahit merupakan usaha yang langsung berkaitan dengan konsumen dalam melakukan penawaran jasa, sebab dalam prosesnya menyesuaikan postur tubuh pada pelanggan terutama dalam melakukan proses pengukuran baju oleh karenanya ibu Sri dan pak Karsim secara langsung melakukan *personal selling* pada konsumen dalam menawarkan jasa jahitnya dengan melakukan pelayanan yang ramah dan memberikan hasil produk jasa yang berkualitas ke pelanggan yang perlu diutamakan, akan tetapi dalam promosi *personal selling* tersebut terhadap pelanggan juga dipengaruhi dengan faktor kecocokan pada pelanggan, sebab usaha jasa jahit merupakan usaha yang dipengaruhi kecocokan antara penjahit yang menawarkan jasanya sesuai dengan yang diharapkan pelanggan, dengan demikian hubungan dengan pelanggan terutama dalam memenuhi harapan harus disesuaikan.

c. Informasi dari mulut ke mulut (*word of mouth*)

Word of mouth (WOM) memiliki definisi sebagai komunikasi informal yang diarahkan kepada pengguna lain tentang kepemilikan, penggunaan ataupun karakteristik barang dan jasa tertentu atau suatu penjualan. *Word of mouth* dapat digunakan sebagai proses pemberian informasi mengenai produk atau jasa yang telah dikonsumsi seseorang, pemberian informasi dapat secara langsung dari satu orang ke orang lainnya (Hasna, 2019). Dalam hal ini usaha ibu Sri juga dipengaruhi oleh *word of mouth*, seperti yang dihasilkan dalam hasil wawancara yaitu :

“Ya getok tular dari mulut ke mulut biasanya ada teman, saudara yang pake jahitan saya, cerita terus tanya-tanya dan mejahit ke saya, kemudian menggunakan baner didepan rumah, terus lewat handphone dibuat status di WhatsApp pakaian yang sudah jadi terus ada yang tanya-tanya tentang jahitan.”

Dari pernyataan tersebut promosi dalam bentuk *word of mouth* masih digunakan dalam peningkatan jumlah permintaan jasa yang ditawarkan dan menambah penghasilan dari usaha. Melalui *word of mouth* ini

dilakukan secara alami oleh pelanggan ibu Sri sebagai tempat bertukar informasi dari satu orang ke orang lainnya mengenai jasa yang ditawarkan, sehingga orang lain dapat tertarik memakai jasa yang ditawarkan oleh informasi yang didapatkan oleh pelanggan.

d. Pemasaran langsung (*direct marketing*)

Direct marketing merupakan penggunaan e-mail, telepon, fax ataupun alat-alat lainnya untuk berkomunikasi dengan konsumen untuk mendapatkan secara langsung (Antasari, 2016). Sedangkan menurut Kotler dan Keller, *direct marketing* merupakan penggunaan surat, telepon, faksimili, email, atau internet untuk melakukan komunikasi langsung atau meminta tanggapan atau berdialog dengan pelanggan tertentu dan calon pelanggan (Uluwiyah, 2022). Dalam hal ini usaha jahit ibu Sri melakukan promosi *direct marketing* melalui sosial media menggunakan WhatsApp, dengan membagikan hasil jahitan yang sudah jadi ke status WhatsApp sebagai bentuk untuk menarik perhatian konsumen, hal tersebut dijelaskan dalam wawancara oleh ibu Sri yaitu :

“Ya getok tular dari mulut ke mulut biasanya ada teman, saudara yang pake jahitan saya, cerita terus tanya-tanya dan mejahit ke saya, kemudian menggunakan baner didepan rumah, terus lewat handphone dibuat status di WhatsApp pakaian yang sudah jadi terus ada yang tanya-tanya tentang jahitan”

Hal tersebut juga dibuktikan dengan adanya status yang dibuat ibu Sri dalam sosial media WhatsApp, diantaranya yaitu :



Gambar 2.6
Pengaplikasian WhatsApp Media Promosi *Direct Marketing*

Melalui sosial media WhatsApp tersebut ibu Sri membagikan produk hasil jahitannya, agar orang lain mengetahui produk yang ditawarkan dan mampu menarik perhatian pelanggan untuk dapat menggunakan jasa yang ditawarkan, selain itu dengan adanya pembuatan status di sosial media WhatsApp pelanggan juga dapat memberikan respon langsung kepada ibu Sri sebagai orang yang menawarkan jasa, dan bisa bertanya terkait produk

jasa jahit yang di tawarkan oleh ibu Sri secara langsung melalui sosial media.

Dengan demikian melakukan komunikasi dengan pelanggan melalui promosi tersebut dapat meningkatkan penjualan suatu produk, hal tersebut di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Afri Murtini (2019) yang memiliki hasil penelitian bahwa terdapat pengaruh signifikan variabel promosi terhadap volume penjualan pada suatu produk. Adapun bentuk promosi periklanan yang dilakukan memiliki pengaruh terhadap keputusan melakukan kunjungan dalam suatu usaha, hal tersebut di dukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Heri Setiawan dan Jusmawi Bustan (2017) bahwa periklanan berpengaruh terhadap keputusan mengunjungi sebuah usaha, dengan demikian media periklanan memiliki peran penting sebagai sarana promosi sebuah usaha produk maupun jasa yang ditawarkan, selain itu *personal selling* dapat menciptakan ruang publik antar pelanggan dan secara langsung baik penjual dan pembeli dapat melakukan komunikasi, sehingga interaksi tersebut memperkuat komunikasi antara penjual dan pelanggan yang mampu mempengaruhi kenyamanan pelanggan.

Bentuk promosi melalui *word of mouth* dari orang ke orang lainnya juga memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian, hal tersebut di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Lu'lu UI Makhunah (2023) yang menghasilkan penelitian bahwa promosi melalui *word of mouth* dari perkataan orang ke orang lain berpengaruh terhadap keputusan pembelian suatu barang atau jasa, dimana jika *word of mouth* dilakukan secara meningkat maka keputusan pembelian juga akan meningkat, sedangkan bentuk promosi *direct marketing* juga memiliki peran dalam menyediakan kebutuhan sesuai dengan pelanggan, hal tersebut juga di dukung oleh penelitian yang dilakukan oleh Martinho A. Gama (2018) yang membahas bahwa strategi promosi pemasaran langsung (*direct marketing*) merupakan bentuk layanan kepada konsumen yang dapat mempertemukan kebutuhan konsumen dengan produk yang cocok

Dengan demikian, strategi promosi yang dilakukan ibu Sri dalam melakukan pengembangan usaha melalui periklanan, *word of mouth*, *personal selling* dan *direct marketing* memiliki tujuan untuk melakukan komunikasi kepada pelanggan dan memperkenalkan produk jasa yang ditawarkan kepada masyarakat, hal ini juga digunakan untuk meningkatkan volume penjualan untuk tercapainya peningkatan usaha dalam pengembangan usaha yang dijalankan.

Dalam kegiatan promosi yang dilakukan melalui periklanan atau *advertising*, *personal selling*, *word of mouth*, maupun *direct marketing* memerlukan usaha, terutama dalam hal ini promosi yang dilakukan ibu Sri dan pak Karsim harus melakukan yang terbaik bagi pelanggannya, sebab keberadaan pelanggan memiliki makna yang besar bagi usahanya, terutama bagi kemajuan usahanya. Disamping dengan keterbatasan, beliau memiliki cara yang berbeda dalam menjalankan sebuah tantangan maupun peluang usaha dari orang pada umumnya, oleh karena itu dalam hal ini motivasi menjadi dorongan dalam melakukan kegiatan usaha terutama dalam melakukan strategi pengembangan pasar untuk memberi yang terbaik pada pelanggan.

“Saya pribadi keterbatasan bukan suatu kekurangan, tapi suatu keistimewaan, karena di dalam keterbatasan itu pasti ada sesuatu yang berpotensi dan lebih menjadi suatu yang istimewa. Jadi keterbatasan itu bukan suatu hal yang merintang atau menghalangi seorang untuk berprestasi, seseorang untuk meraih sukses, malah justru suatu hal yang istimewa bagi saya.”

“Pelanggan ya sangat penting banget ya bagi saya, terutama di bidang jasa, jadi kalo di bidang jasa itu penting banget kita untuk baik ke pelanggan, pelayanan lebih baik, menjaga kualitas cara moral harus dijaga ke pelanggan, kita harus baik, pelayanan harus memuaskan, apalagi jasa itu harus tepat waktu, karena juga kualitas dan kreativitas atau model-model jaitan yang bagus juga memengaruhi jadinya tetep njahit ke saya. Seperti kualitas, pelayanan, dan sikap saya yang menjadi daya tarik.”

Dengan demikian keterbatasan bukan menjadi suatu hal yang dapat menghalangi untuk melakukan usaha, pemaknaan keterbatasan dapat menjadi dorongan motivasi untuk terus berkarya, terutama dalam melayani pelanggan serta dalam melakukan pengembangan pasar seperti halnya promosi yang dilakukan meliputi periklanan atau *advertising*, *personal marketing*, *word of mouth*, dan *direct marketing* menjadikan usaha lebih bertahan dan berkembang.

Hal tersebut didukung dengan hasil penelitian yang dilakukan Ignatus Soni Kurniawan dan Annisa Rahmadani (2020) yang menghasilkan penelitian bahwa adanya mediasi motivasi internal pada pengaruh komitmen afektif terhadap kinerja karyawan penyandang disabilitas, dimana dalam sebuah usaha diharapkan mampu melakukan peningkatan dan mempertahankan komitmen afektif dan motivasi internal yang dilakukan sebab hal tersebut dapat meningkatkan kinerja dalam sebuah usaha.

Strategi atau upaya dalam pengembangan usaha tersebut penting untuk dilakukan dalam rangka mencapai tujuan dari sebuah usaha, di samping itu juga dalam melakukan sebuah usaha perlu memerhatikan etika bisnis, terutama etika bisnis dalam Islam yang meliputi ketaatan terhadap aturan pemerintah, tidak dzalim, mengambil keuntungan secara wajar, kesalehan sosial, jujur dalam berbisnis, dan memiliki integritas dalam menjalankan bisnis (Muhammad, 2018).

Dalam hal ini usaha Kharisma Taylor menjalankan usahanya sesuai dengan etika bisnis Islam diataranya yaitu menjalankan usaha sesuai aturan pemerintah, berdasarkan peraturan perlindungan konsumen yang diatur dalam Undang-Undang Nomor 8 Tahun 1999 pasal 7 tentang Perlindungan Konsumen menjelaskan kewajiban bagi pelaku usaha diantaranya memberikan informasi yang jelas dan jujur mengenai kondisi dan jaminan

barang dan/atau jasa serta memberikan penjelasan penggunaan, perbaikan dan pemeliharaan; memberi kompensasi ganti rugi dan atau penggantian apabila barang dan/atau jasa yang diterima atau dimanfaatkan tidak sesuai dengan perjanjian, dan lain-lain (Landrawati & Rosmaya, 2022), berdasarkan dengan peraturan tersebut usaha Kharisma Taylor yang dijalankan ibu Sri dan pak Karsim selalu memberikan informasi yang jelas terkait jasa jahit yang ditawarkan, seperti model baju dan ukuran yang sesuai dengan keinginan pelanggan, adapun bila terdapat kesalahan dalam proses menjahit beliau mengganti jahitan dengan bahan dan model yang sama sesuai dengan keinginan pelanggan, dimana bahan pengganti yang digunakan juga bahan baru yang langsung dibeli dari toko persediaan bahan jahit, hal tersebut dilakukan guna menyesuaikan bahan yang diinginkan pelanggan sebelumnya terutama agar sesuai dengan kesepakatan perjanjian pesanan di awal, serta memberikan pelayanan maksimal sehingga pembeli tidak kecewa terhadap jasa yang ditawarkan.

Sikap etika bisnis tidak dzalim tercermin dengan perilaku yang dijalankan ibu Sri dan pak Karsim diantaranya yaitu dalam proses penjahitan baju ketika ada penambahan bahan seperti aksesoris yang sebelumnya belum diketahui oleh pelanggan dalam membuat pemesanan, selalu memberitahu pelanggan terlebih dahulu sebab apabila terdapat penambahan aksesoris atau bahan tambahan lainnya akan berpengaruh terhadap penentuan harga output barang yang dihasilkan.

Kemudian mengambil keuntungan secara wajar, pengambilan keuntungan secara wajar dilakukan oleh ibu Sri dan pak Karsim dalam melakukan penentuan harga barang pesanan sesuai dengan harga pasar dan apabila harga pesanan naik tingkat kenaikan barang tersebut dilakukan secara bertahap, hal tersebut dilakukan sebab menyesuaikan dengan kenaikan perlengkapan maupun alat yang digunakan dalam proses penjahitan berlangsung. Etika

bisnis kesalehan sosial juga tercermin dari memberikan pelayanan yang baik, salah satunya dengan membedakan pelayanan pria dan wanita, untuk pelayanan pelanggan pria dengan pak Karsim sedangkan pelayanan wanita dengan ibu Sri hal ini dilakukan agar pelanggan lebih nyaman terutama pada saat berkonsultasi terkait model yang sesuai dan menyesuaikan dengan postur tubuh pelanggan terutama dalam melakukan pengukuran bahan jahitan.

Etika jujur dalam bisnis juga dilakukan ibu Sri dan pak Karsim diantaranya dalam proses melayani pelanggan apabila terdapat pesanan yang mendadak, beliau tetap memprioritaskan pesanan awal, sedangkan apabila terdapat pesanan yang banyak, maka secara langsung beliau memberitahu ke calon pelanggan untuk pesanan harus menunggu sesuai antrian sesuai perjanjian dengan pesanan pelanggan yang lain sehingga mau tidak mau menunggu, adapun apabila calon pelanggan tidak berkenan menunggu maka ibu Sri tetap menolak pesanan tersebut dan merekomendasikan usaha jahitan lain yang sekiranya dapat memenuhi pesanan calon pelanggan yang mendadak tersebut. Hal tersebut digunakan agar calon pelanggan tidak kecewa atas pelayanan yang diberikan karena ibu Sri lebih mengutamakan kualitas produk yang diberikan dalam menjalankan usahanya lebih bagus dibandingkan kuantitas banyak namun hasil produk tidak sesuai apa yang diharapkan pelanggan, akan membuat pelanggan kecewa.

Sedangkan sikap integritas dalam bisnis tercermin dari sikap ibu Sri dan pak Karsim yang selalu memberikan produk barang atau jasa yang sudah jadi sesuai dengan waktu yang disepakati di awal pesanan, sehingga sikap disiplin dan tepat waktu menjadi perilaku yang wajib diterapkan dalam usaha Kharisma Taylor guna memberi kepuasan pada pelanggan dan akan berpengaruh pada integritas usaha yang bagus.

C. Peluang dan Tantangan dalam Pengembangan Usaha

Dalam menjalankan sebuah usaha seorang wirausaha harus memiliki upaya-upaya atau langkah yang tepat untuk mencapai tujuan yang diinginkan, begitu juga dalam melakukan pengembangan usaha dalam rangka melakukan peningkatan skala usaha dari skala mikro menjadi kecil, dan skala kecil menjadi skala yang menengah, dan perluasan cakupan usaha, dalam menjalankan usahanya terdapat peluang dan tantangan yang dihadapi dalam melakukan pengembangan usaha terutama kondisi ibu Sri dan pak Karsim yang memiliki keterbatasan fisik, hal tersebut menjadi hal yang perlu diperhatikan agar tercapainya tujuan dalam usaha ibu Sri, peluang dan tantangan pengembangan usaha pada usaha jahit Kharisma Taylor diantaranya yaitu :

1. Peluang dalam Pengembangan Usaha

a. Pemanfaatan Media Promosi Dalam Memperkenalkan Produk Jasa

Dalam melakukan pemasaran bentuk promosi yang dilakukan ibu Sri dan pak Karsim diantaranya menggunakan promosi *advertising* atau periklanan, *personal selling*, *word of mouth*, dan *direct marketing*. Dalam pengimplentasian memperluas lingkup pemasaran usaha jasa Kharisma Taylor tersebut memberikan dampak positif bagi peningkatan jumlah pelanggan menggunakan jasa yang ditawarkan, sehingga memberi peluang bagi ibu Sri dan pak Karsim untuk terus memiliki sikap konsisten dan komitmen untuk terus melakukan promosi dalam rangka meningkatkan jangkauan pasar dalam usahanya. Dalam hal tersebut juga usaha Kharisma Taylor memiliki peluang sekaligus kesempatan untuk menggunakan strategi promosi yang lebih baik kedepannya mengikuti perkembangan zaman, seperti penggunaan sosial media instagram, facebook, maupun WhatsApp business sehingga informasi produk jasa yang ditawarkan memiliki jangkauan lebih luas yang mampu dilihat oleh masyarakat dalam rangka menarik perhatian pelanggan untuk dapat menggunakan produk jasa yang ditawarkan.

b. Motivasi Dalam Diri Sendiri dan Dorongan Keluarga

Sumberdaya manusia pada usaha jahit Kharisma Taylor dijalankan oleh dua orang yaitu ibu Sri sendiri dan pak Karsim suaminya, dengan keterbatasan pada fisik ibu Sri dan pak Karsim dalam aspek sumberdaya manusia tidak menghalangi untuk menjalankan usaha, sebab dengan dibekali keterampilan, skill dan pengalaman dalam usahanya membuat ibu Sri dan pak Karsim terus termotivasi untuk melakukan kemajuan dalam usaha yang menjadi dorongan untuk terus berkarya dan terus berlatih menciptakan hal baru. Di samping pada fisiknya memiliki keterbatasan dalam menjalankan usaha, ibu Sri dan pak Karsim harus tetap percaya diri dan bersyukur sampai dengan sekarang masih bisa berkarya, hal tersebut di sampaikan oleh ibu Sri dalam wawancara yaitu :

“Percaya diri sebab percaya diri itu sulit, saya sendiri juga pertama kaya gitu tapi kesini-sini saya merasa tidak sendiri ada temen di organisasi dan banyak yang sukses, akhirnya saya kan sadar banyak temen dan masih ada yang lebih susah, jadi saya harus bersyukur, percaya diri, masih bisa berjalan, masih bisa kemana-mana, kenal lingkungan, dan mengikuti kegiatan ya ikut, masih bersyukur banget karena ada yang hanya bisa tiduran saja dan keterbatasan yang sulit diluar sana untuk aktivitas. Ya sebenarnya banyak yang memiliki bakat, akan tetapi dorongan dari keluarga kadang tidak ada yang membuat minder di lingkungan.”

Pada aspek sumberdaya manusia selain percaya diri yang mampu memotivasi diri sendiri, dorongan dari keluarga dan lingkungan juga menjadi peluang untuk terus berkarya sebab mampu memberikan dorongan positif dalam menjalankan sebuah usaha, ketika memiliki keterbatasan tentu setiap orang harus percaya akan kemampuannya, walaupun dengan cara berbeda sebagai orang terdekat harus memberikan dorongan motivasi dan dukungan agar selalu memiliki sifat optimis di setiap rintangan dan lingkungan dalam menumbuhkan bakat.

c. Melakukan Inovasi Produk Sesuai Dengan Perkembangan Zaman

Dalam bidang produksi hal yang harus dipikirkan salah satunya yaitu dalam pembuatan produk seperti bahan yang digunakan yang dapat memperlancar produksi (Abdurohim, 2018), dalam usaha jasa jahit yang dikelola oleh ibu Sri dan pak Karsim produk sangat diperhatikan sebab memiliki peluang yaitu untuk terus berinovasi menciptakan produk sesuai dengan perkembangan zaman, perkembangan zaman yang terus-menerus berubah mampu memberikan peluang untuk terus memberikan hasil yang berkualitas dan menyesuaikan perkembangan trend, seperti hasil wawancara yaitu :

“Peningkatan dilakukan secara bertahap seperti penambahan mesin, perlengkapan. Paling kita menambah mesin, menambah orderan ya alhamdulillah bisa, seperti mencari konsumen, kemudian pemasaran, yang intinya secara bertahap kita lakukan. Kemudian juga dari segi model-model kita juga harus terus update itu pasti, dan menjaga pelanggan juga dengan mengikuti perkembangan zaman.”

Dengan peluang mengikuti perkembangan zaman tersebut mampu menjadi dorongan ibu Sri dan pak Karsim melakukan pengembangan usaha Kharisma Taylor diantaranya mampu memberikan hasil jahitan dengan kualitas yang bagus, melakukan inovasi produk sesuai dengan perkembangan zaman serta mampu menjaga pelanggan untuk menggunakan produk jasa yang ditawarkan.

d. Mendapatkan Akses Tambahan Modal

Modal dalam menunjang usaha penting untuk dipertimbangkan sebab modal digunakan dalam operasional sebuah usaha, dalam hal tersebut usaha yang dijalankan ibu Sri menggunakan modal usaha pribadi dalam menjalankan usaha, sedangkan peluang yang menjadi kesempatan dalam usaha jasa jahit Kharisma Taylor salah satunya mendapatkan akses tambahan modal. Akses tambahan modal tersebut bersumber dari bantuan modal organisasi disabilitas, sebagai salah satu aktivis dalam organisasi

kemasyarakatan disabilitas yang ada di Purbalingga, ibu Sri dan pak Karsim memiliki peluang penambahan modal melalui organisasi tersebut dengan bentuk diantaranya pemberian perlengkapan dan peralatan sesuai dengan kebutuhan usaha, sehingga mampu menambah ketersediaan perlengkapan dalam upaya pengembangan usaha secara mandiri dan dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin dalam berkarya untuk mencapai tujuan usaha.

2. Tantangan dalam Pengembangan Usaha

Tantangan merupakan hal yang harus di hadapi pada masa yang akan datang terutama saat menjalankan usaha, hal yang harus di hadapi dalam pengembangan usaha jasa jahit yang dimiliki ibu Sri dan pak Karsim yaitu :

a. Banyaknya Pesaing Dalam Menjalankan Usaha

Pemasaran merupakan hal yang penting dalam menentukan strategi usaha untuk memasarkan produknya dikenal oleh masyarakat (Sari et al., 2023). Dalam melakukan proses pemasaran yang menjadi sebuah tantangan dalam pengembangan usaha Kharisma Taylor yaitu terdapat banyaknya jumlah pesaing usaha jasa jahit, hal tersebut dijelaskan oleh ibu Sri yaitu :

“Termasuk kendala sekarang tukang jahit banyak, model banyak harus update, jika mengikuti model ya diburu bisa mengikuti model sekarang bisa apa ya bisa insyaallah bisa mengatasi tantangan. Tantangannya jika ada pesaing ya dari kita mempertahankan pelanggan itu bagaimana biar kepuasan pelanggan ada kaitannya tantangan itu tadi, kita harus bisa mempertahankan kualitas, pelayanan.”

Usaha jahit merupakan usaha yang sudah banyak beredar di masyarakat, sehingga dalam hal tersebut perlu upaya yang dilakukan salah satunya dengan mempertahankan pelanggan dan melakukan upaya untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, terutama dalam hal ini usaha jahit yang dikelola ibu Sri harus mengikuti perkembangan zaman, terutama pada model baju yang bervariasi harus terus update dan harus mempertahankan kualitas pelayanan sebagai bentuk upaya mempertahankan sekaligus meningkatkan kepuasan pelanggan untuk selalu menggunakan produk jasa yang ditawarkan.

b. Manajemen Operasional Kerja

Pada aspek sumberdaya manusia usaha yang dijalankan ibu Sri dan pak Karsim dengan keterbatasan pada fisiknya juga memiliki tantangan diantaranya melakukan manajemen operasional saat menjahit, dengan keterbatasan fisik yang berdampak menghambat alat gerak pada salah satu kaki, mengharuskan ibu Sri dan pak Karsim untuk melakukan koordinasi dalam bekerja dan membutuhkan kerajinan agar produk yang dihasilkan menjadi barang dengan output yang sesuai dengan harapan pelanggan. Sebagaimana hasil wawancara dengan ibu Sri :

“Kalo keterbatasan memang masih ada kendala, kalo pakai mesin biasa itu lebih berat ngga pake dinamo. Kalo sekarang kan saya pakai dinamo, kaki sebelah kiri kan susah untuk kerja sama karena harus seimbang antar kedua kaki dalam proses menjahit jadi ngga bisa, sehingga dalam proses pengerjaan jahit menggunakan dinamo, tidak yang manual. Kalo yang manual berat, aslinya bisa tapi cape, disamping cape juga lebih lama. Jadi kalo pakai dinamo kan menggunakan listrik cuma memakai satu kaki, kalo misal pakai yang manual berarti kaki yang normal di sebelah kanan ya otomatis di akali atau dimodif posisi kedua kaki kita disesuaikan dengan kaki yang normal agar seimbang, jadi walaupun kita terdapat keterbatasan tapi kita punya cara berbeda yang bisa kita lakukan. Bisa, dengan cara yang berbeda.”

Dalam melakukan pengerjaan menjahit harus memerlukan koordinasi antara kaki dan tangan, terlebih dalam proses pengerjaannya ibu Sri dan pak Karsim menggunakan alat gerak pada salah satu kaki yang normal saja dalam menggerakkan mesin bagian bawah, sehingga dibutuhkan kerajinan dan berusaha setiap saat mengerjakan jahitan pelanggan yang mampu terkoordinasi dengan baik. Dengan tantangan pada keterbatasan fisik pada alat gerak kaki ibu Sri dan pak Karsim yang berdampak pada manajemen operasional usaha tersebut, maka langkah yang digunakan apabila terdapat pesanan jahitan dengan jumlah banyak yaitu dengan melakukan manajemen waktu yaitu dengan mengerjakan barang jahitan sesuai dengan urutan pelanggan dari yang lebih awal, adapun apabila terdapat model pakaian yang

membutuhkan pengerjaan dengan waktu yang lama, beliau selalu mempertimbangkan pekerjaan jahitan yang lainnya untuk memastikan estimasi waktu yang digunakan mampu mengerjakan pesanan sesuai dengan keinginan pelanggan atau tidak. Dengan manajemen tersebut dapat selalu dijadikan perhatian terutama dalam memenuhi keinginan pelanggan agar sesuai harapan, baik dari segi kualitas jasa yang diberikan maupun dengan estimasi waktu yang harus sesuai dengan kesepakatan di awal pemesanan.

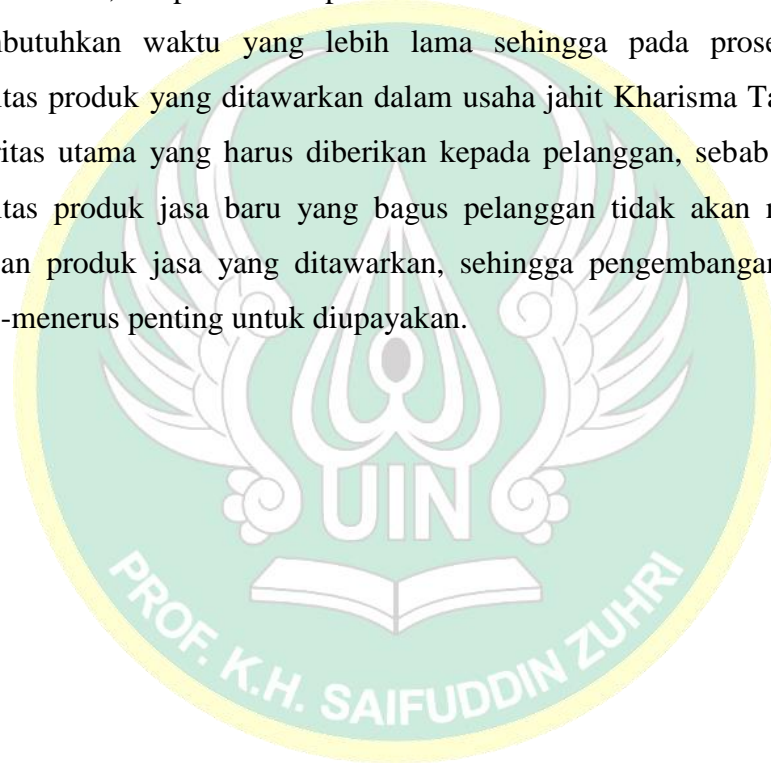
c. Pengembangan Skill secara Terus-menerus

Dalam bidang produksi hal yang menjadi tantangan dari usaha yang dimiliki ibu Sri dan pak Karsim diantaranya yaitu untuk terus berlatih secara terus-menerus sebagai langkah untuk meningkatkan *skill* dan keterampilan yang akan berdampak untuk pemenuhan kebutuhan pelanggan, ketika pelanggan memiliki harapan dan keinginan terhadap jasa yang ditawarkan, sebagai wirausaha tentu harus memenuhi dan menyesuaikan keinginan pelanggan tersebut sebagai bentuk dorongan agar pelanggan puas. Sehingga dalam hal ini tersebut keterampilan selalu dikembangkan oleh ibu Sri dan pak Karsim, terutama ketika menerima pesanan jahitan pelanggan yang memiliki model yang rumit, hal tersebut disampaikan ibu Sri dalam wawancara yaitu :

“Kadang ada pelanggan yang memberi model yang sulit, tapi justru disitu malah saya tertantang, mungkin karena kendala bahan yang tidak cukup, paling dipadu dengan bahan lain, misalkan punya model ini tapi kekurangan bahan kita padu dengan bahan yang lain, dan secara langsung buat kreatif dan belajar misalkan modelnya rumit akhirnya saya terpacu untuk bisa, padahal awalnya saya tidak bisa, termasuk model yang sedang saya buat yang akhirnya saya tau dan dari situ saya terus belajar baju pesta, model rumbai-rumbai karena itu ada tekniknya sendiri, saya juga belajar akhirnya, karena kemarin saat lebaran banyak pesanan yang seperti itu. Belajar bagaimana memotong seperti ini, modelnya seperti ini, juga belajar di tutorial yang banyak, kan jadi bisa membuat menjadi jahitan yang lebih bagus. Cuma memang butuh waktu yang lama, ketika ada pesanan model yang rumit maka saya bilang ke pelanggan butuh waktu dan baru pernah, mending saya bilang dulu. Sebab saya mengutamakan kualitas dari pada

kuantitas, karena saya tertantang itu, karena model yang biasa-biasa saja kan ada tingkat kebosanan, karena ya namanya manusia.”

Faktor kepuasan pelanggan menjadi prioritas hal yang diutamakan dalam usaha jahit Kharisma Taylor, oleh karena itu pengembangan *skill* menjadi hal yang menantang bagi ibu Sri dan pak Karsim untuk meningkatkan kepuasan pelanggan, dengan belajar dan berlatih secara otodidak menggunakan tutorial menjadi langkah yang digunakan untuk menghadapi tantangan pengembangan *skill* tersebut, adapun dalam proses berlatih model dan teknik baru tersebut membutuhkan waktu yang lebih lama sehingga pada proses penjahitan kualitas produk yang ditawarkan dalam usaha jahit Kharisma Taylor menjadi prioritas utama yang harus diberikan kepada pelanggan, sebab dengan hasil kualitas produk jasa baru yang bagus pelanggan tidak akan merasa bosan dengan produk jasa yang ditawarkan, sehingga pengembangan *skill* secara terus-menerus penting untuk diupayakan.



BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka dapat dihasilkan kesimpulan penelitian sebagai berikut yaitu :

1. Usaha jasa Kharisma Taylor yang dijalankan oleh ibu Sri dan pak Karsim memiliki pengembangan usaha secara bertahap diantaranya dengan penambahan perlengkapan kerja dan peningkatan pendapatan usaha, dengan keadaan keterbatasan fisik yang dapat mempengaruhi dan menghambat partisipasi kinerja dalam menjalankan usaha, pada faktanya beliau masih bisa terus berprogres dalam menjalankan usaha dengan aksesibilitas fisik berupa alat perlengkapan yang dapat mempermudah proses kerja menjahit yaitu menggunakan bantuan dinamo, dalam menjalankan usaha pengembangan strategi yang dijalankan menggunakan metode pendekatan pelatihan dalam pengembangan usaha, strategi pengembangan produk, dan strategi pengembangan pasar. Metode pendekatan pelatihan dalam pengembangan usaha dilakukan dengan mengikuti pelatihan kursus menjahit dan dilakukan otodidak secara berkala menjadi langkah yang dilakukan setiap saat, guna menambah skill dan keterampilan. Strategi pengembangan produk dilakukan guna memenuhi kebutuhan, harapan dan kepuasan pelanggan akan produk jasa yang ditawarkan dengan bentuk terus berinovasi membuat model baru yang diinginkan pelanggan, sedangkan strategi pengembangan pasar dilakukan dengan tujuan untuk mendorong peningkatan jumlah pelanggan sekaligus menambah jangkauan pemasaran produk yang ditawarkan melalui periklanan, penjualan langsung, informasi dari mulut ke mulut, dan pemasaran langsung. Dengan demikian suatu keterbatasan bukanlah menjadi penghalang untuk terus maju ke depan, akan

tetapi keterbatasan mampu menjadi kekuatan apabila memiliki strategi yang tepat untuk digunakan termasuk dalam menjalankan usaha.

2. Dalam menjalankan usaha terdapat beberapa peluang dan tantangan yang dihadapi oleh ibu Sri dan pak Karsim, beberapa peluang yang menjadi kesempatan beliau untuk terus mendorong pengembangan usaha diantaranya dengan pemanfaatan media promosi dengan tujuan memperkenalkan produk yang lebih luas, motivasi dalam diri sendiri dan adanya dorongan keluarga untuk dapat terus berkarya, melakukan inovasi produk sesuai dengan perkembangan zaman agar dapat memenuhi kepuasan pelanggan, serta mendapatkan akses tambahan modal untuk dapat menunjang usaha, dengan adanya kesempatan tersebut dapat mendorong peningkatan skala usaha menjadi usaha dengan skala yang lebih besar kedepannya. Adapun beberapa tantangan yang perlu diperhatikan diantaranya banyaknya pesaing dalam menjalankan usaha sehingga usaha Kharisma Taylor harus mengikuti perkembangan zaman dalam memenuhi kepuasan pelanggan, manajemen operasional kerja dalam usaha Kharisma Taylor juga menjadi perhatian sebab dengan keterbatasan fisik proses manajemen kerja harus diterapkan agar produk jasa yang ditawarkan sesuai dengan kesepakatan awal, dan tantangan usaha pengembangan skill secara terus-menerus harus dihadapi sebagai bentuk melakukan inovasi produk jasa agar dapat memnuhi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka peneliti menyarankan beberapa hal sebagai berikut :

1. Bagi Masyarakat, dalam penelitian ini membahas terkait pengembangan usaha pada sektor mikro yang dikelola ibu Sri dan pak Karsim yang memiliki keterbatasan fisik pada alat gerak kaki tidak membuat beliau patah semangat untuk memajukan usahanya, ada beberapa cara yang dilakukan sebagai bagian usaha menjadi usaha yang lebih baik yang dapat dilakukan

diantaranya menggunakan pendekatan metode pelatihan, pengembangan produk, serta pengembangan pasar. Sehingga dapat menjadi motivasi bagi masyarakat yang memiliki minat dan bakat dalam berwirausaha, untuk dapat terus berproses melalui beberapa cara seperti melakukan pelatihan yang dapat menambah skill, proses pengembangan produk yang dapat bertujuan untuk menginovasikan produk baru sesuai dengan pelanggan, serta strategi pengembangan pasar yang digunakan dengan tujuan menambah jumlah pelanggan. Strategi dalam pengembangan usaha yang digunakan dalam usaha Kharisma Taylor juga dapat menjadi bekal ilmu yang dapat digunakan untuk menjalankan usaha, bahwa dalam menjalankan usaha setiap orang dapat berprogres dengan caranya masing-masing, oleh karena itu peran strategi dalam usaha sangat penting digunakan.

2. Bagi pihak usaha Kharisma Taylor ibu Sri dan pak Karsim, dengan adanya hasil penelitian yang sudah diuraikan pada bab pembahasan terkait pendekatan metode pengembangan usaha yang dilakukan dan strategi pengembangan usaha yang digunakan, serta peluang dan tantangan dalam usaha, penelitian ini dapat dijadikan bahan evaluasi dalam menjalankan usaha kedepannya agar usaha Kharisma Taylor dapat menjadi usaha dengan skala yang lebih besar lagi kedepannya, beberapa evaluasi seperti peluang dan tantangan yang terdapat dalam usaha tersebut juga menjadi catatan untuk lebih baik kedepannya diantaranya dengan melakukan pengoptimlaan media promosi dalam memperkenalkan produk, meningkatkan motivasi dalam diri sendiri yang dapat meningkatkan kinerja dalam usaha, terus melakukan inovasi produk sesuai dengan perkembangan zaman dan pengaplikasian secara maksimal bantuan modal untuk keperluan peningkatan usaha.
3. Bagi penelitian selanjutnya, penelitian ini menggunakan satu objek penelitian dengan skala usaha mikro sehingga kedepannya perlu meneliti objek penelitian yang memiliki skala lebih besar agar mampu menghasilkan

penelitian yang lebih menarik, sehingga penelitian dapat menghasilkan informasi yang lebih luas dalam menggali informasi terkait strategi pengembangan usaha yang dijalankan oleh wirausaha yang memiliki keterbatasan atau penyandang disabilitas dengan skala usaha yang besar.



DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, R., Anif, T., Elfi, L., Esti, A., Nur, Fitri Amelia, Siti, S., & Mahardika, raharja cipta. (2022). Optimalisasi Pengelolaan Dan Pengembangan Destinasi Wisata Bendungan Slinga Park Di Desa Slinga, Kabupaten Purbalingga. *Jurnal Ekonomi, Bisnis Dan Akuntansi (JEBA)*, Vol. 24(3), 53–60.
- Abdurohim, D. D. (2018). *Pengembangan UMKM (Kebijakan, Strategi, Digital Marketing dan Model Bisnis UMKM)*. Cetakan Pertama, Bandung : PT Refika Aditama.
- Adnani, L., & Kania, T. N. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Piring Lidi Didesa Cibadak Kecamatan Banjarsari Kabupaten Ciamis. *Business Preneur: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 1 No.1, 49–63.
- Andrianti, F., & Oktafia, R. (2021). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Melalui Media Online Desa Karangpoh Kecamatan Krian Kabupaten Sidoarjo (Tinjauan Pemasaran Islam). *Jurnal Ekonomi Syariah Teori Dan Terapan*, Vol. 8 No. 1, 43. <https://doi.org/10.20473/vol8iss20211pp43-54>
- Anggraeni, C. D. (2019). Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (Umkm) Melalui Inovasi Produk. *Journal of Chemical Information and Modeling*, Vol. 53 No. 9, 1689–1699.
- Antasari, D. W. (2016). *Strategi Pemasaran dan Pengembangan Bisnis Online (Studi Kasus Kediri)*. Vol 05, 151–158.
- Arifin, D. B. (2004). *Formasi Strategi Makro-Mikro Ekonomi Indonesia*. Cetakan Pertama, Jakarta : Penerbit Ghalia Indonesia.
- Aziz, F. A. (2012). *Manajemen Dalam Perspektif Islam*. Cetakan Pertama, Cilacap : Pustaka El-Bayan.
- Aziz, F. A. (2016). *Manajemen Kewirausahaan Islam*. Cetakan Pertama, Yogyakarta : EDITIE PUSTAKA.
- BPS 2022. (2020). Catalog : 1101001. *Statistik Indonesia 2020*, 1101001, 790. <https://www.bps.go.id/publication/2020/04/29/e9011b3155d45d70823c141f/statistik-indonesia-2020.html>
- Chandra, E., & Lubis, J. (2020). Aksesibilitas Penyandang Disabilitas Fisik Kecamatan Purwakarta Kabupaten Purwakarta. *Ilmiah Kebijakan Dan Pelayanan Pekerjaan Sosial*, Vol. 02 No. 1, 52–74.

- Fathul Aminduin Aziz, H. T. U. (2020). *UMKM DI ERA BARU KEWIRAUSAHAAN*. Cetakan Pertama, Banyumas : CV Rizquna.
- Frich, N. (2020). Hak Penyandang Disabilitas: Antara Tanggung Jawab dan Pelaksanaan oleh Pemerintah Daerah. *Jurnal HAM*, Vol. 11 No. 1, 131.
- Hasna, S. (2019). *ELECTRONIC WORD OF MOUTH SEBAGAI STRATEGI PUBLIC RELATION DI ERA DIGITAL*. Vol. 8 No. 1, 18–27.
- Hawa, S. D., Raharja, M. C., & Rianto, S. (2023). *Pengaruh Transformasi Digital Terhadap Keberlanjutan Bisnis UMKM Batik Banyumas Melalui Kinerja Pemasaran Sebagai Variabel Mediasi*. Vol. 4 No. 1.
- Hilyatin, D. L. (2016). Pemberdayaan Kewirausahaan Santri Berbasis Madrasah Santripreneur di Pondok Pesantren Darussalam. *Al-Amwal : Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 132–143.
- Huda, A. N., Prayoga, I. A., Wahid, E. R., & Website, J. P. (2024). *Pembuatan Website Pada Cv Digital*. Vol. 7 No. 1, 568–575.
- Ihsan, R. M. (2022). NASIB PARA PENGUSAHA MIKRO , KECIL , DAN MENENGAH. *Jurnal of Digital Communication and Design*, Vol. 1 No. 2, 86–93.
- Indra, F. S., Widya Wati, S., & Saraswati, M. A. (2021). Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah). *Jurnal Eksyar (Jurnal Ekonomi Syariah)*, Vol. 7 No. 2, 212–229. <http://ejournal.staim-tulungagung.ac.id/index.php/Eksyar>
- Landrawati, N. W. B., & Rosmaya, I. (2022). Perlindungan Konsumen Terhadap Transaksi Jual Beli Secara Online Atas Ketidaksesuaian Barang Yang Diterima. *Jurnal Judiciary*, Vol. 11 No. 2, 76–90.
- Lestari, E. Y., Sumarto, S., Semarang, U. N., Artikel, I., & Semarang, K. (2021). Pemenuhan Hak Bekerja Bagi Penyandang disabilitas di Kota Semarang. *INTEGRALISTIK*, Vol. 33 No. 1, 45–51.
- Malik, I. (2020). Strategi Perencanaan Dan Pengembangan Bisnis Dalam Menghadapi Perdagangan Bebas Masyarakat Ekonomi Asean. *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, Vol. 3 No. 1, 39. <https://doi.org/10.29103/njiab.v3i1.3051>
- Margareth, H. (2017). *Entrepreneurial Mindset & Skills*. Cetakan Pertama, Sumatera Barat : CV Insan Cendekia Mandiri.
- Muhammad. (2018). *BISNIS SYARIAH : Transaksi dan Pola Pengikatannya*. Cetakan Pertama, Depok : PT RAJAGRAFINDO PERSADA.

- Mulyani, K., Sahrul, M., & Ramdoni, A. (2022). Ragam Diskriminasi Penyandang Disabilitas Fisik Tunggal Dalam Dunia Kerja. *Journal of Social Work and Social Services*, Vol. 1 No. 1, 11–20.
- Muttalib, A. (2019). Pola Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Mataram Tahun 2016. *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan)*, Vol. 1 No. 2. <https://doi.org/10.58258/jisip.v1i2.252>
- Pawestri, A. (2017). HAK PENYANDANG DISABILITAS DALAM PERSPEKTIF HAM INTERNASIONAL DAN HAM NASIONAL. *Jurnal Era Hukum*, Vol. 2 No. 4, 164–182.
- Permata, F., Liantifa, M., Yuliasih, M., Irawan, D. A., Budaya, I., Setiawan, Z., Efdison, Z., Rahmayani, M. W., Sudrajat, J., Syamil, A., Iswahyudi, M. S., Nurcahyo, R., Pabulo, A. M. A., & Chatra, M. A. (2020). STRATEGI PENGEMBANGAN & PEMASARAN UMKM (Teori & Studi Kasus). *Jurnal Ilmu Pendidikan* (Vol. 7, Issue 2).
- Rahmanto, T. Y. (2019). Hak pilih bagi penyandang disabilitas mental ditinjau dari perspektif hak asasi manusia. *Jurnal HAM*, Vol. 1 No. 3, 19–38.
- Rosta Rosalina, N. S. (2024). Stigma Penyandang Disabilitas dalam Bekerja di Indonesia : Literature Review Stigma of People with Disabilities in Working in Indonesia : Literature Review Jurnal Kolaboratif Sains (JKS). *Jurnal Kolaboratif Sains*, Vol. 7 No. 3, 1076–1086. <https://doi.org/10.56338/jks.v7i3.4669>
- Sari, fifian permata, Liantifa, M., Yuliasih, M., Irawan, damar aji, Budaya, I., Setiawan, Z., Efdison, Z., Rahmayani, melia wida, Sudrajat, J., Syamil, A., Iswahyudi, m subhan, Nurcahyo, R., Pabulo, azfa mutiara ahmad, & Chatra, m afdhal. (2023). *strategi pengembangan dan pemasaran UMKM (teori dan studi kasus)* (Issue May). SONPEDIA Publishing Indonesia. https://www.google.co.id/books/edition/STRATEGI_PENGEMBANGAN_PEMASARAN_UMKM
- Shaleh, I., Jurnal, K., & Hukum, I. (2018). IMPLEMENTASI PEMENUHAN HAK BAGI PENYANDANG DISABILITAS KETENAGAKERJAAN DI SEMARANG. *Kanun Jurnal Ilmu Hukum*, Vol. 20 No. 1, 63–82.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*. Cetakan Pertama, Bandung : CV Alfabeta.
- Suharti, F. (2018). SINERGITAS ISLAMIC MICROFINANCE INSTITUTION (IMFI): Pemberdayaan dan Peningkatan Kesejahteraan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). *El-Jizya : Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 5 No. 1, 52–80.

<https://doi.org/10.24090/ej.v5i1.1626>

- Sukirman, F., & Muria, U. (2010). *Analysis of Employee Performance Impact Towards the Development of 'Jenang Kudus' Small Scale Business Entrepreneurship*. 87–106.
- Sulaiman, A., & Asmawi, A. (2022). Strategi Pengembangan Usaha Dalam Meningkatkan Loyalitas Konsumen Dan Profitabilitas Pada Rich'S Coffe. *Equilibrium : Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, Vol. 11 No. 1, 19. <https://doi.org/10.35906/equili.v11i1.969>
- Suryati, I. (2021). Penerapan Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bidang Jasa Atau Pelayanan Laundry. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*, Vol. 1 No. 1, 18–30.
- Uluwiyah, A. N. (2022). *Strategi bauran promosi*. Cetakan Pertama, Yogyakarta : CV. Multi Pustaka Utama.
- Utami, H. T. (2018). Dengan Penggunaan Informasi Akuntansi Sebagai Variabel Moderasi (Survei Pada Pemilik Usaha UKM Makanan Khas Di Kabupaten Banyumas). *Jurnal Ekonomi Islam*, Vol. 6 No. 1, 23–48.
- Wahyuni, S, R., & Junaeda. (2023). Analisis Strategi Pengembangan Usaha Percetakan. *Jurnal Ekonomi, Manajemen, Dan Akuntansi*, Vol. 25 No. 4, 740–749.
- Widinarsih, D. (2019). PENYANDANG DISABILITAS DI INDONESIA : *Jurnal Ilmu Kesejahteraan Sosial*, Vol. 17 No. 1, 127–142.
- Widjaja, A. H., Wijayanti, W., & Yulistyaputri, R. (2020). Perlindungan Hak Penyandang Disabilitas dalam Memperoleh Pekerjaan dan Penghidupan yang Layak bagi Kemanusiaan. *Jurnal Konstitusi*, Vol. 17 No. 1, 197. <https://doi.org/10.31078/jk1719>
- Yuniar, H., Ningrum, W., & Madjakusumah, D. G. (2022). Strategi Pengembangan Bisnis Menurut Perspektif Ekonomi Islam dalam Upaya Meningkatkan Penjualan pada Home Industry Amanah Jaya Mandiri di Caringin Kecamatan Babakan Ciparay. *Jurnal Riset Perbankan Syariah (JRPS)*, Vol. 1 No. 1, 29–34.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

PEDOMAN WAWANCARA

A. Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha Kharisma Taylor

1. Sudah berapa lama usaha ini berdiri ?
2. Apa nama usaha yang dijalankan ?
3. Apakah dari tahun ke tahun ada peningkatan dalam usaha atau tidak ?
4. Produk apa yang ditawarkan ?
5. Bagaimana menentukan harga untuk pelanggan?
6. Apa visi usaha Kharisma Taylor ?
7. Apa misi dari usaha ibu?
8. Bagaimana awal mula usaha jahit bagaimana cerita dari awalnya?
9. Untuk usahanya sendiri dari tahun berapa berarti bu ?
10. Ada kegiatan lain yang menjadi kolaborasi dengan usaha ibu atau tidak?
11. Bagaimana strategi dalam penjualan usaha ibu?
12. Target pelanggan usaha ini siapa ?
13. Apakah ada strategi dalam melakukan pelayanan pada pelanggan ?
14. Bagaimana strategi dalam menentukan harga ?
15. Apa keunggulan usaha ibu dari yang lain ?
16. Bagaimana mempertahankan kualitas dari usaha ibu ?
17. Selain jahitan, sisa kain itu digunakan untuk apa?
18. Lalu bagaimana peluang dan tantangan dalam usaha ini?
19. Bagaimana peluang dan tantangan dalam aspek modal ?
20. Bagaimana peluang dan tantangan di aspek sumberdaya manusia?
21. Bagaimana cara mencari solusi dalam menghadapi tantangan yang ada?
22. Bagaimana pelayanan dalam usaha ini ?
23. Usaha ini buka dan tutup jam berapa ?

24. Untuk usaha jahit ibu pelanggan langsung datang ke rumah atau bagaimana bu?
25. Bagaimana ibu bisa survive menjalankan usaha ini ?
26. Bagaimana manajemen dalam mengelola pemesanan ?
27. Bagaimana langkah dalam melakukan peningkatan pendapatan dalam usaha yang dijalankan ?
28. Bagaimana awal dari usaha menjahit yang dijalankan ibu Sri?
29. Berapa kali ibu mengikuti proses pelatihan menjahit?
30. Bagaimana awal usaha jahit dari pak Karsim sendiri sebelum bergabung dengan usaha ibu ?
31. Bagaimana proses menjahit ibu dan bapak ketika menjahit ?
32. Apa makna keterbatasan ?
33. Apa keterbatasan yang dialami ibu Sri dan pak Karsim?
34. Dengan keterbatasan ibu Sri dan pak Karsim yang memiliki keterbatasan, kok sampai pada titik ini yang sekarang, yang bisa di bilang, dengan keterbatasan itu tidak membedakan secara kualitas dari menjahit, kualitasnya itu tidak kalah terus secara orderan dan pemesanan segala macam itu sama ngga jadi benteng, nah dari ibu Sri apa si makna pelanggan bagi ibu Sri?
35. Dari tahun 1997 sampai sekarang kan waktu yang panjang, sampai dengan sekarang ibu bisa lancar menjahit, lalu apa si yang menjadi presentase ibu bisa sejauh ini?
36. Bagaimana melakukan pengembangan produk?

B. Pertanyaan Untuk Pelanggan

1. Bagaimana anda mengetahui usaha jahit dari Kharisma Taylor ?
2. Apa yang anda rasakan selama menggunakan usaha jasa ini ?
3. Kualitas apa yang diberikan sehingga anda sendiri memilih menggunakan usaha jasa Kharisma Taylor ?
4. Menurut anda keunggulan apa yang diberikan oleh usaha jasa Kharisma Taylor dibandingkan dengan usaha jahit lainnya ?
5. Apa yang membuat anda melakukan penggunaan ulang jasa dari usaha Kharisma Taylor ?



Lampiran 2

HASIL WAWANCARA

A. Pertanyaan Untuk Pemilik Usaha

1. Pewawancara : Sudah berapa lama usaha ini berdiri ?

Narasumber : Secara pribadi saya mulai menjahit pada tahun 1997 mulai ikut menjahit di tetangga depan rumah sebelumnya waktu itu belum bisa menjahit, sedangkan untuk usaha sendiri mulai dijalankan pada 2010, terus sampai dengan sekarang kebetulan suami juga menjahit, sehingga sekarang bisa menjalankan usaha bareng, dan menerima semua jahitan pria dan wanita, karena dulunya hanya menerima khusus wanita doang.

2. Pewawancara : Apa nama usaha yang dijalankan ?

Narasumber : Kharisma Jahit atau taylor dulu saya belum ada nama, intinya sekarang karena udah sama suami jadi nama usahanya kharsima taylor

3. Pewawancara : Apakah dari tahun ke tahun ada peningkatan dalam usaha atau tidak ?

Narasumber : Alhamdulillah bisa dibilang ada, dari pendapatan setiap hari memang tidak pasti, tapi kemajuan secara fisik keliatan udah ada, termasuk ada mesin termasuknya udah lengkap Cuma ada beberapa mesin yang belum sering dipakai yang belum ada seperti mesin wollsem dan grosir. Kemudian dari segi tempat cukup memadai karena cukup saya dan suami saya yang bekerja, kemudian dari sisi penghasilan juga termasuk ada peningkatan step by step, seperti saat covid 19 kemarin usaha bener-bener vacum, terus makin kesini merambat dari awal lagi, bener-bener dari nol, pelanggan ngga ada, dari tahun 2021 stabil sampai dengan sekarang.

4. Pewawancara : Produk apa yang ditawarkan ?

Narasumber : Produknya yang pasti buat baju semua termasuk pria dan wanita, sedangkan model juga tergantung dari pelanggan, termasuk vermak pun kami terima

5. Pewawancara : Bagaimana menentukan harga untuk pelanggan?

Narasumber : Untuk harga kita mengikuti harga pasar atau umum, kalo misalkan ada kenaikan dibagian alat, otomatis jahitan juga naik, cuma kenaikannya pelan, tidak drastic, melihat bahan baku juga, keuntungannya karena kita jasa, jadi pelanggan yang bawa bahan sendiri, kadang juga ada yang dibelikan semua sampai jadi. Model juga berasal dari permintaan konsumen, ada juga yang minta model kepada kita, jadi kita berusaha menawarkan kepada pelanggan misal bertanya “ kalo modelnya seperti ini bagaimana ?”

6. Pewawancara : Apa visi usaha Kharisma Taylor ?

Narasumber : Menjadikan usaha ini maju, memiliki karyawan, menjadi usaha kecil yang produktif dan bisa menciptakan lapangan kerja baru untuk teman-teman penyandang disabilitas

7. Pewawancara : Apa misi dari usaha ibu?

Narasumber : Berusaha melayani konsumen sebaik mungkin, tepat waktu dalam melayan konsumen sehingga pelanggan merasa senang dan otomatis merekomendasikan yang lain “oiya jahit diistu aja yang cepet dan tepat waktu”, memberikan harga dengan harga yang umum serta hasil jahitan serapi mungkin agar pelanggan puas dan mampu merekomendasikan yang lainnya agar pelanggan senang, karena pelayanan itu penting

8. Pewawancara : Bagaimana awal mula usaha jahit bagaimana cerita dari awalnya?

Narasumber : Sebetulnya itu lebih ke hobi, seneng njahit dari kecil, kebetulan kaka seneng njahit juga, dan kebetulan dirumah ada mesin jahit juga jadi masih kecil sering liatin kaka njahit, tapi sebenarnya kaka bukan penjahit, sehingga berawal dari itu kepingin bisa dan bercita-cita menjadi penjahit, akhirnya ikut kursus njahit, bagaimana cara menjahit dan bisa buat baju sendiri, terus lama-kelamaan bisa menjahit mulai dari keluarga bisa buat baju sendiri, kemudiana motivasi saya sebenarnya karena seneng menjahit dan

kebetulan ada mesin jahit dilanjut kursus 3 bulan, terus ikut tetangga selama 10 tahun depan rumah, terus akhirnya bisa megang sendiri yak arena kebiasaan sering liat akhirnya kan pengen bisa dan akhirnya bisa, ya pelan-pelan dari keluarga, mereka tau saya njahit, akhirnya menjahitkan, dari keluarga dulu, terus lingkungan rumah, yang jauh-jauh ya temen, akhirnya sampai sekarang usaha, dari tahun 1998 saya gabung usaha jahit di tetangga, sebelumnya taun 1997 saya bekerja di pabrik, dan sebelum ikut usaha tetangga juga sudah kursus 3 bulan, akan tetapi belum bisa apa-apa, bisanya pas di ikut gabung diusahanya tetangga lebih ke pengalaman.

9. Pewawancara ; Untuk usahanya sendiri dari tahun berapa berarti bu ?

Narasumber : Untuk usaha saya sendiri berarti dimulai dari setelah 10 tahun bekerja di usaha tetangga itu, berarti di tahun 2008 memulai usaha sendiri

10. Pewawancara : Ada kegiatan lain yang menjadi kolaborasi dengan usaha ibu atau tidak?

Narasumber : Ya paling ikut kegiatane yang disabilitas itu, kaya kemarin pembuatan batik sibori (batik yang diiket-iket karet dengan pewarna) dan ecoprint

11. Pewawancara : Bagaimana strategi dalam penjualan usaha ibu?

Narasumber : Ya getok tular dari mulut ke mulut biasanya ada teman, saudara yang pake jahitan saya, cerita terus tanya-tanya dan mejahit ke saya, kemudian menggunakan baner didepan rumah, terus lewat handphone dibuat status di WhatsApp pakaian yang sudah jadi terus ada yang tanya-tanya tentang jahitan.

12. Pewawancara : Target pelanggan usaha ini siapa ?

Narasumber : Untuk target pelanggan semuanya ya, Cuma untuk usaha jasa jahit itu cocok-cocokan , dari kita ngga mentargetkan untuk pelanggan, kalo bisa ya semua, tapi karena kecocok-cocokan ya lebih ke temen, keluarga orang-orang yang udah kenal dan lingkungan terdekat dari saya di purbalingga dan purokwerto. Kadang juga ada yang kenal saya tapi ngga jahit

ke saya juga ada karena memang jasa jahit seperti itu. Ya paling lebih ke pelayanan, pelayanan yang baik itu akan memberikan kepuasan bagi pelanggan dan akan membuat pelanggannya balik lagi

13. Pewawancara : Apakah ada strategi dalam melakukan pelayanan pada pelanggan ?

Narasumber : Tepat waktu itu harus, caranya menjadi langkah dan itu harus dilakukan, disiplin. Katakan ada kendala dan tidak waktu itu ada sebabe jadi tidak serta merta menunda waktu yang menjadi kendala mesti karena ada sebabe kadang yang namanya orang kane da kegiatan atau mati lampu da nada sesuatu hal yang tidak bisa ditinggalkan untuk itu, akhirnya tertunda , itupun juga kita ngomong dulu ke pelanggan “ini kayaknya belum bisa jadi besok lo” seperti itu, jadi pelanggan tidak merasa kecewa, misalnya saya menerima jahitan untuk tanggal ini bisa apa ngga, kalo misalkan saya terpaksa bilang tidak ya tidak bisa, harus ngomong tidak jaim, menolak itu harus kalau saatnya memang itu harus ditolak, ngga harus tiba-tiba smeua diterima , giiran itu malah mengecewakan, saya ngga seperti itu, saya kira-kira bisa oke saaya terima tapi saat tidak bisa ya mnta maaf lainnya saja yang bisa, seperti itu , sambil menyarankan ke tempat penjaitan yang lain karena saya tidak bisa karena saya sudah punya orderan lain sebelumnya udah ada., tidak hanya ke keluarga ke temen atau ke lainnya kalo memang tidak bisa ya tidak, karena takut megecewakan pelanggan.

Saya ngga mau mengecewakan pelanggan, tapi yang namanya manusia ada beberapa kesalahan, seperti saya waktu itu menjahit baju dengan bahan kebalik karena kurang terlihat, untungnya kami mengganti bahan lain yang sejenis, Cuma motifnya lain, saya beli bahan dan jahit lagi, mengganti bahan dan jahitannya. Tapi itu menjadi pelajaran yang akhirnya buat saya teliti, mudah-mudahan ini menjaid kejadian yang sekali saja, untung juga ini bukan seragam juga, jadi bahannya sama motifnya yang berbeda .

14. Pewawancara : Bagaimana strategi dalam menentukan harga ?

Narasumber : Ya ada yang beda misalkan kalo pake furing jelas lebih mahal karena pake furing, terus model, dan perlengkapan bahan yang digunakan, yang nanti saya memberitahukan kepada pelanggan, kenapa mahal tidak seperti biasanya, seperti model juga pengaruh, karena tingkat kesulitan itu juga beda-beda, lebih sulit lebih mahal karena lebih lama pengerjaannya dan model-model yang digunakan, contohnya anak muda yang modelnya banyak, terus perlengkapan yang dipakai juga butuh biaya, seperti dikasih aksesoris lainnya, untuk payet juga saya ngga mau pernah menerima, karena mayet juga membutuhkan waktu dan mahal juga, tapi saya tidak menerima kalo misalkan mba ini dipayet sekalian, karena belum berani.

15. Pewawancara : Apa keunggulan usaha ibu dari yang lain ?

Narasumber ; Tidak tertekan, tidak ada yang ngatur, tinggal bagaimana kita manajemen sendiri usaha, kita bisa jadi bos, karyawan, tergantung pada kita diri sendiri. Kedua, bisa di sambi, dan karena usaha ini usaha jasa nilai lebihe ya jadi kita bisa memberikan pelayanan yang bagus insyaallah akan bagus juga ushaa ini

16. Pewawancara : Bagaimana mempertahankan kualitas dari usaha ibu ?

Narasumber : Otomatis kita berusaha jangan sampai menyerah, semangat terus jangan mengeluh yag mempengaruhi hasil jadine hasilnya kurang bagus, punya orang itu ikih, membeda-bedakan pelanggan jangan seperti tu, semuanya sama, tidak membeda-bedakan harus disamakan, terutama dalam hal usia yang ada dalam diri sendiri, sedangkan factor ekstrenalnya jangan membeda-bedakan pelanggan karena semua pelanggan itu semua sama. Terus masalah harga juga tidak membedakan sipapun itu pelanggannya kita melayaninya sama, ketika kita membeda-bedakan pelanggan juga nnatinya imbansya juga ke kita, pelanggan bisa protes. Terus waktu kita sesuai aturan jika datang duluan ya duluan yang jadi tidak ada yang saya kerjain duluan selain datang dari awal, kadang saya tolak karena waktunya ngga jadi karena

ada yang duluan pesen dahulu, ya seperti itu, jadi jangan membedakan kualitas yang ada.

17. Pewawancara : Selain jahitan, sisa kain itu digunakan untuk apa?

Narasumber : Dulu saya rajin membuat telapak, tas dan baju kecil, saya jual dan laris, disambung-sambung bagus harga mulailima ribu sampai dengan dua puluh ribu, tergantung tingkat kesulitan. Kalo sekarang saya jarang kadang ada orang yang butuh ya silahkan ambil, kepenginnya si iya dibuat produk lain akan tetapi pekerjaan yang sudah ada juga ada, masalah waktu sebenarnya, akan tetapi bahan sisa yang besar-besar saya kumpulkan mbok suatu saat saya butuhkan, kadang untuk menambal dan variasi baju kana da, tetep dimanfaatkan kadang ada anak-anak sekolah yang butuh ya ambil

18. Pewawancara : Lalu bagaimana peluang dan tantangan dalam usaha ini?

Narasumber : Peluang bagaimana caranya manajemen waktu mencari peluang untuk kemajuan, lebih ke waktunya dan kesempatan itu kan kadang hanya sekali paling ada momennya seperti seragam sekolah, seragam penganten, pelatihan itu kan termasuk peluang. Termasuk kendala sekarang tukang jahit banyak, model banyak harus update, jika mengikuti model ya diburu bisa mengikuti model sekarang bisa apa ya bisa insyaallah bisa mengatasi tantangan. Tantangannya jika ada pesaing ya dari kita mempertahankan pelanggan itu bagaimana biar kepuasan pelanggan ada kaitannya tantangan itu tadi, kita harus bisa mempertahankan kualitas, pelayanan.

19. Pewawancara : Bagaimana peluang dan tantangan dalam aspek modal ?

Narasumber : Modal ya jelas butuh, penginnnya kan ingin mengembangkan usaha lagi, dan harus ada dananya. Penginnnya ya ada yang memberikan modal untuk usaha tapi ngga mungkin kalau kita tidak maju sendiri. Tapi adanya organisasi cukup membantu, misalkan ada kemarin juga ada dari centra dari kementrian sosial. Kita dapat tawaran insyaallah mau dapat bantuan, sesuai usaha yang dimiliki ccuma belum, kemarin baru dikunjungi dan ditanyakan terkait usahanya mau kemana arahnya, dan yang dibutuhkan apa saja, belum

ada realisasi tapi mudah-mudahan dapat terealisasi, bantuannya dalam bentuk barang dalam bentuk peralatan, saya minta etalase pemajangan karena yang diberikan totalnya hanya lima juta saja, akhirnya saya mengajukan etalase boneka panevil untuk pemajang dan mesin titik-titik yang bagus , dari organisasi sangat membantu termasuk mesin sama dapat bantuan juga dari dinas sosial, kita ikut pelatihan menjahit dapat mesin termasuk suami saya juga seperti itu, pemerintah memerhatikan jika diadakan seperti itu, Cuma kadangkala ada yang tidak tepat sasaran kedepannya, tapi kemarin sudah dimulai jadi pendataan disabilitas benear-benar akurat, jadi kemampuannya apa sudah sesuai usiane berapa dan lulusannya apa jadi disesuaikan.

20. Pewawancara : Bagaimana peluang dan tantangan di aspek sumberdaya manusia?

Narasumber : Untuk disabilitas sdm apalagi di purbalingga masih dibawah, intinya jarang yang sukses, ada 1 atau dua yang jadi sarjana sastra sekarang dikalimantan, beliau tuna rungu tapi masih bicara, terus ada hanif sekarang mendirikan difapedia di karanganyar lebih ke teknologi beliau s2 di Australia juga tuna wicara tapi bisa ngomong pinter diplomasi, sering mengadakan acara di pendopo kabupaten buka bersama sekaligus menjadi motivator digitalisasi bagi disabilitas, terus ada yang menjadi arsitektur di pemda dan sebgai ketua npcI olahraganya disabilitas, sebenarnya banyak. Memang sulit sdmnya banyak yang tidak sekolah, atau malu atau gimana dari lingkungan keluarga, repot dan pemikirannya susah di lingkungan sekolah, masyarakat. Percaya diri sebab pede itu sulit, saya sendiri juga pertama kaya gitu tapi kesini-sini saya merasa tidak sendiri ada temen di organisasi dan banyak yang sukses , akhirnya saya kan sadar banyak temen dan masih ada yang lebih susah, jadi saya harus bersyukur, percaya diri, masih bisa berjalan, masih bisa kemana-mana, kenal lingkungan, dan mengikuti kegiatan ya ikut, masih bersyukur banget karena ada yang hanya bisa tiduran saja dan keterbatasan yang sulit diluar sana untuk aktivitas. Ya sebenarnya banyak yang memiliki

bakat, akan tetapi dorongan dari keluarga kadang tidak ada yang membuat minder di lingkungan.

21. Pewawancara : Bagaimana cara mencari solusi dalam menghadapi tantangan yang ada?

Narasumber : Mencari solusinya ya berdua, hadapi dengan niat berusaha konsisten di jalur kita agar tantangan itu dapat terlampaui, tetap menggunakan prinsip kita dimana pelayanan harus di lakukan tepat waktu.

22. Pewawancara : Bagaimana pelayanan dalam usaha ini ?

Narasumber : Iya dibedakan kalo perempuan sama saya, kalo laki-laki sama suami saya, ya mungkin akan lebih apa ya, yang namanya ngukur-ngukur kan jelas ya, menyentuh suatu hal yang berhubungan dengan tubuh, kalo sesama laki laki atau perempuan kan lebih enak dan nyaman, dan pelanggan juga bebas ngga rikuh, mereka akan lebih memilih yang lengkap ada yang buat laki-laki dan perempuannya, karena ada beberapa pelanggan yang memilih dan rikuh, akhirnya disitu kita memberi kenyamanan bagi pelanggan juga, waktunya yang sesuai ditentukan sesuai jadwal, teapat waktu.

23. Pewawancara : Usaha ini buka dan tutup jam berapa ?

Narasumber : kalo masalah buka itu saya tidak membudget jam berapa, njahit pun saya tidak sampai maghrib, kadang tergantung jika jaitannya banyak ya bisa sampai lembur sampai malam, intinya buka jam 8 sampai sore waktunya, kecuali ada yang memang dilembur kaya kemarin saat lebaran bisa sampai pagi

24. Pewawancara : Untuk usaha jahit ibu pelanggan langsung datang ke rumah atau bagaimana nggih bu?

Narasumber : Iya jadi bisanya pelanggan langsung ke rumah tepatnya di sebelah rumah, tempat buat jahit. Terus misalkan ada jahitan yang ada di Purbalingga, ketika saya ke sana ya saya sekalian ambil, tapi kebanyakan pelanggan kesini secara langsung.

25. Pewawancara : Bagaimana ibu bisa survive menjalankan usaha ini ?

Narasumber : Manajaemn yang dilakukan yaitu harus bisa mengatur pendapatan dan pengeluaran. Kita pemasukannya sedikit, pengeluaran lebih banyak berarti secara langsung manajemennya tidak baik, kalo bisa balance antara pemasukan dan pengeluaran. Mengatur sendiri ada system sebisa mungkin malah justru kita mengeluarkan sedikit dibandingkan dengan pemasukan yang ada. Ya sesuai dengan prinsip ekonomi yang ada, lebih kearah situ, mengatur antara pengeluaran dan pemasukan.

Kalo memang pemasukan ada, kita berusaha jangan melebihi pemasukan pengeluarannya, intinya mengatur pemasukan dan pengeluaran biar balance

26. Pewawancara : Bagaimana manajemen dalam mengelola pemesanan ?

Narasumber : Lebih ke arah simpel, ngga harus menggunakan manajemen seperti apa, karena inikan usaha sendiri tidak berpikir harus seperti apa, tidak terlalu ribet.

Selama ini alhamdulillah bisa, usaha ini cukup, misalkan ada event pelajaran baru dan lebaran itu lebih dari yang bisa, dan bisa memenuhi permintaan pelanggan, buktinya dengan alhamdulillah saya rasa sendiri begitu juga pengeluaran dalam pemenuhan sehari-hari bisa terpenuhi. Ya paling kita berusaha menyimpan tabungan, agar ketika kita membutuhkan sesuatu bisa digunakan.

27. Pewawancara : Bagaimana langkah dalam melakukan peningkatan pendapatan dalm usaha yang dijalankan ?

Narasumber : Peningkatan dilakukan secara bertahapa seperti penambahan mesin, perlengkapan. Paling kita menambah mesin, menambah orderan ya alhamdulillah bisa, seperti mencari konsumen, kemudian pemasaran, yang intinya secara bertahap kita lakukan. Kemudian juga dari segi model-model kita juga harus terus update itu pasti, dan menjaga konsumen juga dengan mengikuti perkembangan zaman.

28. Pewawancara : Bagaimana awal dari usaha menjahit yang dijalankan ibu Sri?

Narasumber : Pertama saya ikut kursus, tapi kursus tidak menjamin karena banyak teori, akhirnya saya ikut tetangga yang udah jahit, itine disitu saya bekerja, cuma menjahit saja. Saya bekerjanya lebih menjahit, dari situ masa saya sudah lama ada pikiran masa hanya bisa menjahit saja, jadi timbul pikiran setiap ada yang motong saya liat, dan ketika ada rasa bingung kita tanya, bisanya seperti ini itu bagaimana , itukan ingin tau dan lebih maju kedepannya termasuk ingin memiliki usaha sendiri seperti sekarang. Akhirnya mencoba untuk belajar memotong, mengukur sekalian, dan diajari secara detail sesuai dengan postur tubuh, jadi dapetnya malah lebih banyak dibandingkan kursus yang hanya 3 bulan, kalau misalkan kita tambah lagi maka harus bayar lagi yang lebih profesional, lebih kelanjutannya dari itu,. Karena saya pribadi kursus hanya teknik dasar, kemudian ikut kerja dan berlatih secara langsung praktik, dan tanya ke orang yang lebih ahli agar lebih bisa.

29. Pewawancara : Berapa kali ibu mengikuti proses pelatihan menjahit ?

Narasumber : Untuk pelatihan yang dari dinas sosial saya ikut dua kali, secara keseluruhan berrati sudah 3 kali. Sebenarnya saya sudah bisa sebelumnya, tinggal memperdalam. Karena kebetulan saya sudah bisa secara otodidak, tapi kebetulan saya megikuti pelatihan karena tetep ada ilmu yang saya belum bisa, tetp ada masukan dari ynag saya ikuti, kalo sekarang berrati ya pengembangan, pengembangan pola dasar. Misalkan model sekarang kan macem-macem ya saya belajarnya otodidak, sendiri kira-kira, dan pakai hp tutorial, insyaallah langsung bisa karena sudah mengetahui dasar bagaimana caranya

30. Pewawancara : Bagaimana awal usaha jahit dari pak Karsim sendiri sebelum bergabung dengan usaha ibu ?

Narasumber : Kalo itu langusng usahanya di purwokerto, malah beliau awalnya lebih ke keterampilan bengkel, karena kebetulan pamannya menjahit jadi berlatih menjahit, dan pertama jahit yang sebisanya doang dan akhirnya lebih minat di menjahit akhirnya kursus juga terus otodidak sendiri, di rumah

ada baju yang rusak dibongkari dan dibeneri sendiri, nerdaasarkan otodidak, lebih memaksimalkan usahanya ke pelatihan dan otodidak. Kadang belajare juga pake Koran, pake koran kan kita motong dulu pake Koran tidak langsung ke bahan, kalo buat pola apalgi buat pola yang rumit pakenya Koran dulu, dan dicoba-coba. Ya misalkan modelnya itu sulit, model baju yang sekarangkan macam-macam saya pakenya Koran untuk percobaan, nanti kalo mencoba pasti tau, kira-kira berarti ini harus seperti itu, kan dari Koran dulu, jadi kalo ada kesalahan kan ngga fatal, kalo misalkan langsung bahan kan takutnya salah, dan ngganti baha, resiko sebenarnya kalo memang kita belum bisa, ngga malu lah intinya. Kadang tanya juga sama temen yang satu profesi menjahit, misalkan temen udah pinter njahit kita jangan pernah malu untuk bertanya kalo memang pengen maju ngga malu-malu.

31. Pewawancara : Bagaimana proses menjahit ibu dan bapak ketika menjahit ?

Narasumber : Kalo keterbatasan memang masih ada kendala, kalo pakai mesin biasa itu lebih berat ngga pake dynamo. Kalo sekarang kan saya pakai dynamo, kaki sebelah kiri kan susah untuk kerja sama karena harus seimbang antar kedua kaki dalam proses menjahit jadi ngga bisa, sehingga dalam proses pengerjaan jahit menggunakan dynamo, tidak yang manual. Kalo yang manual berat, aslinya bisa tapi cape, disamping cape juga lebih lama. Jadi kalo pakai dinamo kan menggunakan listrik cuma memakai satu kaki, kalo misal pakai yang manual berarti kaki yang normal di sebelah kanan ya otomatis di akali atau dimodif posisi kedua kaki kita disesuaikan dengan kaki yang normal agar seimbang, jadi walaupun kita terdapat keterbatasan tapi kita punya cara berbeda yang bisa kita lakukan. Bisa, dengan cara yang berbeda.

32. Pewawancara : Apa makna keterbatasan ?

Narasumber : Saya pribadi keterbatasan bukan suatu kekurangan, tapi suatu keistimewaan, karena di dalam keterbatasan itu pasti ada sesuatu yang berpotensi dan lebih menjadi suatu yang istimewa. Jadi keterbatasan itu bukan suatu hal yang merintang atau menghalangi seorang untuk berprestasi,

seseorang untuk meraih sukses, malah justru suatu hal yang istimewa bagi saya.

33. Pewawancara : Apa keterbatasan yang dialami ibu Sri dan pak Karsim?

Narasumber : Saya folio kaki sebelah kiri, jadi dari umur satu tahun kena demam, dan kaki sebelah kiri lemas, terus diare, dan kata dokter itu namanya sakit folio yang sebelah kiri, jadi sejak dari awal masih kecil belajar jalan itu, sudah berobat satu minggu dua kali atau tiga kali ke purwokerto, dibestral kalo sekarang ya namanya dilistrik, dan alhamdulillah sampai skerng sudah sampai saat ini sudah bersyukur, masih ada temen saya yang lebih dari saya, lebih parah dan tidak beraktivitas apa-apa, itu saya masih bersyukur, sedangkan pak Karsim juga memiliki keterbatasan yang sama, bedanya beliau di kaki sebelah kanan, saya kiri, jadi saling melengkapi.

34. Pewawancara : Dengan keterbatasan ibu Sri dan pak Karsim yang memiliki keterbatasan, kok sampai pada titik ini yng sekarang, yang bisa di bilang, dengan keterbatasan itu tidak membedakan secara kualitas dari menjahit, kualitasnya itu tidak kalah terus secara orderan dan pemesanan segala macam itu sama ngga jadi benteng, nah dari ibu Sri apa si makna pelanggan bagi ibu Sri?

Narasumber : Pelanggan ya sangat penting banget ya bagi saya, terutama di bidang jasa, jadi kalo di bidnag jasa itu penting banget kita untuk baik ke pelanggan, pelayanan lebih baik, menjaga kualitas cara moral harus dijaga ke pelanggan, kita harus baik, pelayanan harus memuaskan, apalagi jasa itu harus tepat waktu, karena juga kualitas dan kretaivitas atau model-model jaitan yang bagus juga memengaruhi jadinya tetp njahit ke saya. Seperti kualitas, pelayanna, dan sikap saya yang menjadi dyaa tarik.

35. Pewawancara : menurut pelanggan yang sudah diwawancarai ditemukan bahwa pelanggan merasa puas dengan usaha jahit ibu Sri ini yang selalu memuaskan dan dengan hasil jahitan yang bagus, sesuai dengan pelanggan bahkan itu hasil yang terbaik bagi pelanggan, apa si yang menjadi daya tarik

dari hasil produk ibu Sri yang ditawarkan dari yang lain? Karena yang pelanggan lihat itu di jahitan lain, hanya memberikan yang sesuai reques saja tidak melihat yang dibutuhkan oleh pelanggan dan hasil pas selalu sesuai yang terbaik dengan orang yang menjahitnya

Narasumber : Kalo saya pribadi jahitan itu karakter, menjiwa dengan pemakai dan menyatu dengan tubuh pelanggan bukan hanya bagus, tapi seolah-olah juga menunjukkan karakter seseorang juga. Seperti orang yang menjahit ke saya juga, kadang saya juga bisa melihat nilai karakter seseorang dari dia yang pesen ke saya, misalkan dia pesen baju yang seperti ini, selernya pasti seperti ini, saya langsung bisa menilai orangnya. Terus saya misalkan memberi masukan ke orang itu, kok orangnya seperti ini jadi bisa memahami dan membaca kepribadian seseorang. Dari situ, dari model baju yang di pesan, cara dia menyampaikan dan memberi tanggapan ketika saya memberi masukan saya langsung bisa menilai untuk catatan saya pribadi, jadi ketika pelanggan memiliki karakter seperti ini biasanya seperti ini, jadi buat saya hasil jahitan memiliki ruh, ngga asal menjahit.

36. Pewawancara : Dari tahun 1997 sampai sekarang kan waktu yang panjang, sampai dengan sekarang ibu bisa lancar menjahit, lalu apa si yang menjadi presentase ibu bisa sejauh ini?

Narasumber : Yang pertama itu suka karena saya suka juga, dasar karena hobi dan senang dari kecil. Terus masalah bisa, semua orang pasti bisa, selama masih bisa dilihat, bisa di pelajari itu yakin. Karena saya sendiri punya temen netra, dia bisa main catur, itu karena mereka punya cara tersendiri, bisa dengan cara yang berbeda. Begitupun juga ketika kita tidak suka dan masih mau mempelajari, itu bisa. Sebenarnya kita bisa, Cuma kita yang kadang membatasi diri kita sendiri

37. Pewawancara : Bagaimana melakukan pengembangan produk?

Narasumber : Kadang ada pelanggan yang memberi model yang sulit, tapi justru disitu malah saya tertantang, mungkin karena kendala bahan yang tidak

cukup, paling dipadu dengan bahan lain, misalkan punya model ini tapi kekurangan bahan kita padu dengan bahan yang lain, dan secara langsung buat kreatif dan belajar misalkan modelnya rumit akhirnya saya terpacu untuk bisa, padahal awalnya saya tidak bisa, termasuk model yang sedang saya buat yang akhirnya saya tau dan dari situ saya terus belajar baju pesta, model rumbai-rumbai karena itu ada tekniknya sendiri, saya juga belajar akhirnya, karena kemarin saat lebaran banyak pesanan yang seperti itu. Belajar bagaimana memotong seperti ini, modelnya seperti ini, juga belajar di tutorial yang banyak, kan jadi bisa membuat menjadi jahitan yang lebih bagus. Cuma memang butuh waktu yang lama, ketika ada pesenan model yang rumit maka saya bilang ke pelanggan butuh waktu dan baru pernah, mending saya bilang dulu. Sebab saya mengutamakan kualitas dari pada kuantitas, karena saya tertantang itu, karena model yang biasa-biasa saja kan ada tingkat kebosanan, karena ya namanya manusia.

B. Pertanyaan Untuk Pelanggan

1. Pertanyaan dengan pelanggan pertama

a. Pewawancara : Bagaimana anda mengetahui usaha jahit dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Ya karena dekat, jadi otomatis kalo mau jahit pakaian atau apa milihnya yang paling dekat, terus bebrapa kali menjahit juga ternyata cocok, misalkan penginnnya apa, ada model seperti request seperti apa, pasti hasilnya memuaskan.

b. Pewawancara : Apa yang anda rasakan selama menggunakan usaha jasa ini ?

Narasumber : Sampai sejauh ini selalu puas dengan hasilnya karena itu sesuai dengan apa yang saya bayangkan walaupun modelnya bisa dikatakan rumit.

- c. Pewawancara : Kualitas apa yang diberikan sehingga anda sendiri memilih menggunakan usaha jasa Kharisma Taylor ?

Narasumber : Karena jahitannya rapi, mungkin kalo misalkan orang lain yang melihat jahitan itu ngga keliatan ya, tapi menurut saya itu detail yang mana hasil jaitannya itu bagus, menurut saya yang pertama itu.

- d. Pewawancara : Menurut anda keunggulan apa yang diberikan oleh usaha jasa Kharisma Taylor dibandingkan dengan usaha jahit lainnya ?

Narasumber : Selain jahitannya yang selalu rapih, hasil akhirnya selalu memuaskan , misalkan kita punya konsep sendiri saat kita punya kain itu selalu memuaskan pelayannanya bagus karena ketika kita menjahitkan konsepnya seperti ini seperti ini ya modelnya, itu dari pihak penjahitnya selalu memberi saran. Kaya misalkan bagusnya seperti, yang bagus seperti ini. Iya jadi memang disesuaikan kalo misalkan kita punya konsep kaya gini, kira-kira menurut penjahit itu bagus apa ngga, terus di tubuh kita sesuai apa ngga, terus bikin kita terlihat langsing dan segala macam , tetep ada masukan dan saran dari penjahitnya.

- e. Pewawancara : Apa yang membuat anda melakukan penggunaan ulang jasa dari usaha Kharisma Taylor ?

Narasumber : Karena sampai sejauh ini belum ada penjahit yang sememuaskan itu, karena kebetulan saya bisa dibilang langganan yak arena dekat, ya mungkin diluar sana banyak yang seperti itu, banyak yang bagus juga, tapi kebetulan dekat disini jadi dekat disini, dan dengan walaupun keterbatasan seperti itu, dan hasil yang seperti itu, menurut saya juga sebuah keunggulan.

2. Pertanyaan dengan pelanggan kedua

- a. Pewawancara : Bagaimana ibu mengetahui usaha dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Karena memang dekat

- b. Pewawancara : Apa yang ibu rasakan saat menggunakan jasa dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Saya merasa puas, dengan hasil jahitannya

- c. Pewawancara : Kualitas apa yang diberikan sehingga ibu memilih menggunakan usaha jahit Kharisma Taylor ?

Narasumber : Jahitannya itu bagus, kalo kita misalkan tidak punya model, minta model juga cocok, rapih, juga misalkan kita minta minggu depan ya bisa, tepat waktu.

- d. Pewawancara : Apa keunggulan usaha jasa jahit dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Yang saya liat itu rapih

- e. Pewawancara : Apa yang membuat ibu menggunakan jasa Kharisma Taylor ini secara berulang, terus-menerus ?

Narasumber : Ya seperti tadi itu, secara kualitasnya bagus, rapi, tepat waktu juga sesuai dengan permintaan kita, kaya modelnya juga seperti apa yang kita minta terus juga kaya seperti tadi kalo kita tidak memiliki model bisa diarahkan dengan model yang sesuai dengan tubuh kita seperti itu, semiformal apa formal itu bisa disesuaikan, dan juga puas.

3. Pertanyaan dengan pelanggan ketiga

- a. Pewawancara : Bagaimana ibu mengetahui usaha dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Karena kebetulan tau dari temen makanya tertarik untuk menjahit pakaian disini

- b. Pewawancara : Apa yang anda rasakan saat menggunakan jasa dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Bisa dibilang sangat puas sih, selain karena kenal lewat temen. Disini bener-bener bisa request sesuai dengan yang kita minta dan beliau juga sabar melayani para konsumennya

- c. Pewawancara : Kualitas apa yang diberikan sehingga anda memilih menggunakan usaha jahit Kharisma Taylor ?

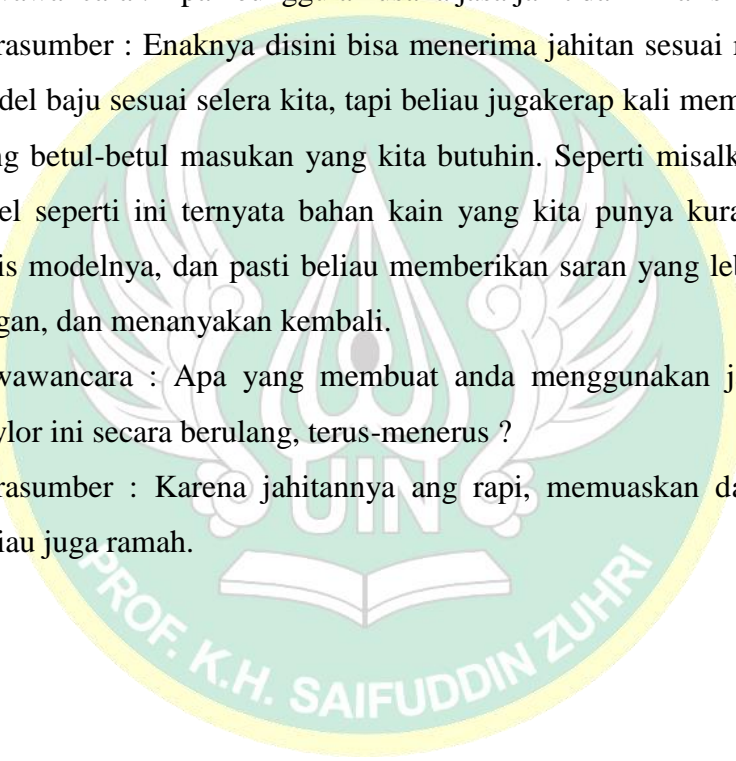
Narasumber : Jahitannya rapi tidak ada benang yang masih tertinggal dibaju-baju yang dijahit, dan jahitannya awet

- d. Pewawancara : Apa keunggulan usaha jasa jahit dari Kharisma Taylor ?

Narasumber : Enaknya disini bisa menerima jahitan sesuai request segala model baju sesuai selera kita, tapi beliau jugakerap kali memberikan saran yang betul-betul masukan yang kita butuhin. Seperti misalkan penginnnya mdel seperti ini ternyata bahan kain yang kita punya kurang coco sma jenis modelnya, dan pasti beliau memberikan saran yang lebih bagus dan elegan, dan menanyakan kembali.

- e. Pewawancara : Apa yang membuat anda menggunakan jasa Kharisma Taylor ini secara berulang, terus-menerus ?

Narasumber : Karena jahitannya ang rapi, memuaskan dan yang pasti beliau juga ramah.



*Lampiran 3***DOKUMENTASI****Kondisi Usaha Jasa Jahit Kharisma Taylor**



Wawancara dengan Pemilik Usaha Khaisma Taylor ibu Sri



Wawancara dengan Pelanggan Usaha Kharisma Taylor

Lampiran 4**Surat Keterangan Lulus Seminar Proposal**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553; Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS SEMINAR PROPOSAL

Nomor: 36/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/1/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Dwi Septianingsih
NIM : 2017201206
Program Studi : Ekonomi Syariah
Pembimbing Skripsi : Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I.
Judul : Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Perkumpulan Penyandang Disabilitas Indonesia (PPDI) Kabupaten Purbalingga)

Pada tanggal 4 Januari 2024 telah melaksanakan seminar proposal dan dinyatakan **LULUS**, dengan perubahan proposal/ hasil proposal sebagaimana tercantum pada berita acara seminar.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk melakukan riset penulisan skripsi.

Purwokerto, 4 Januari 2024
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



H. Sochim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 5**Surat Keterangan Lulus Ujian Komprehensif**

**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53126
Telp: 0281-635624, Fax: 0281-636553, Website: febi.uinsaizu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS UJIAN KOMPREHENSIF

Nomor: 804/Un.19/FEBI.J.ES/PP.009/5/2023

Yang bertanda tangan dibawah ini Koordinator Prodi Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Profesor Kiai Haji Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa mahasiswa atas nama :

Nama : Dwi Septianingsih

NIM : 2017201206

Program Studi : Ekonomi Syariah

Pada tanggal 2 Mei 2024 telah melaksanakan ujian komprehensif dan dinyatakan **LULUS** dengan nilai **80 / B+**.

Demikian surat keterangan ini dibuat dan dapat digunakan sebagai syarat untuk mendaftar ujian munaqasyah.


Purwokerto, 3 Mei 2024
Koord. Prodi Ekonomi Syariah



H. Sochimim, Lc., M.Si.
NIP. 19691009 200312 1 001

Lampiran 6

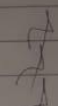



















Kartu Bimbingan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
PROFESOR KIAI HAJI SAIFUDDIN ZUHRI PURWOKERTO
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Jenderal Ahmad Yani No. 54 Purwokerto 53125
 Telp: 0281-635824, Fax: 0281-636553, Website: lib.uinmasu.ac.id


BLANGKO/KARTU BIMBINGAN

Nama: Dwi Septianingsih
 NIM: 2017201206
 Prodi/semester: Ekonomi Syariah / 8 (Delapan)
 Dosen Pembimbing: Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.SI
 Judul Skripsi: Analisis Strategi Pengembangan Usaha Pada UMKM Penyandang Disabilitas (Studi Kasus Pada Usaha Jasa Jajrit Kharisma Taylor)

No	Hari, Tanggal Bimbingan	Materi Bimbingan*)	Tanda Tangan**)	
			Pembimbing	Mahasiswa
1	Rabu, 4 Oktober 2023	Judul penelitian, teori pendukung, data pendukung, metode penelitian		
2	Kamis, 19 Oktober 2023	Perbaikan data pendukung, definisi operasional, metode penelitian		
3	Rabu, 22 November 2023	Peringkasan materi dan penambahan materi ekonomi Islam		
4	Senin, 4 Desember 2023	Bimbingan dan Acc seminar proposal		
5	Jumat, 2 Februari 2024	Konsultasi setelah seminar proposal		
6	Selasa, 2 April 2024	Bimbingan bab 2 landasan teori dan perubahan studi kasus		
7	Jumat, 17 Mei 2024	Revisi bab 2 landasan teori		
8	Senin, 27 Mei 2024	Bimbingan bab 4		
9	Selasa, 11 Juni 2024	Revisi bab 4 dan bab 5		
10	Kamis, 13 Juni 2024	Perbaikan lampiran		

*) diisi pokok-pokok bimbingan,
 **) diisi setiap selesai bimbingan

Purwokerto, 14 Juni 2023
 Pembimbing,


Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.SI
 NIP.19851112.200912.2.007

Lampiran 7

Sertifikat KKN



Lampiran 8

Sertifikat PPL




SERTIFIKAT
 Nomor: B-475/Un.19/LAB.FEBI/PP.009/3/2024

Berdasarkan Rapat Yudisium Panitia Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto menerangkan bahwa :

NAMA : DWI SEPTIANINGSIH
NIM : 2017201206

Telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto Periode I Tahun 2024 mulai bulan Januari 2024 sampai dengan Februari 2024 dan dinyatakan Lulus dengan mendapatkan nilai **A**

Sertifikat ini diberikan sebagai tanda bukti telah mengikuti Praktek Pengalaman Lapangan (PPL) Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto dan sebagai syarat mengikuti ujian Munqasyah/Skripsi.

Purwokerto, 25 Maret 2024

Mengetahui,
 Dekan
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. H. Jamali Abdul Aziz, M.Ag.
 NIP. 19730921 200212 1 004

Kepala Laboratorium
 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Hji. Yatz Shofwa Shafrani, SP., M.Si.
 NIP. 19781231 200801 2 027

Lampiran 9**DAFTAR RIWAYAT HIDUP****A. Identitas Diri**

1. Nama Lengkap : Dwi Septianingsih
2. NIM : 2017201206
3. Tempat / Tgl. Lahir : Purbalingga, 13 September 2001
4. Alamat Rumah : Desa Kalikajar Rt. 02 Rw. 08, Kaligondang,
Purbalingga, Jawa Tengah.
5. Nama Orang Tua
 Nama Ayah : Alm. Suranto
 Nama Ibu : Sumiyati

B. Riwayat Hidup

1. Pendidikan Formal
 - a. TK/PAUD : TK Aisyiyah Kalikajar
 - b. SD/MI : SD N 1 Kalikajar
 - c. SMP/MTS : SMP N 5 Purbalingga
 - d. SMA/MA : MAN Purbalingga
 - e. S1 : UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Pendidikan Non-Fomal
 - a. Pondok Pesantren Modern El-Furqon 3

C. Prestasi Akademik

1. Juara 3 Lomba Business Plan Pekan Seni Riset Mahasiswa UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto 2022/2023
2. Juara 3 Terpilih Lomba Business Plan UPTP Karir UIN Prof. K.H. Saifudddin Zuhri Purwokerto 2023/2024

D. Pengalaman Organisasi

1. Komunitas Studi Ekonomi Islam FEBI UIN Prof. K.H. Saifuddin Zuhri Purwokerto
2. Generasi Baru Indonesia (GenBI) Purwokerto

Purwokerto, 14 Juni 2024

