BAB V

PEMBAHASAN

A. Praktek Usaha Jasa Jahit Permak Pakaian di Sepanjang Jalan Adi Sucipto Tulungagung

Penjahit permak pakaian yang berlokasi di Jalan Adi Sucipto Tulungagung muncul dari berbagai latar belakang dan domisili, mereka menempati lokasi tersebut sudah sejak lama sebelum diadakan pengelolaan dari pihak Pemerintahan, tanpa aturan dan berlokasi di sepanjang trotoar maupun emperan toko.

Dengan menjamurnya penjahit permak yang berada di sekitar Jalan Adi Sucipto Tulungagung, hal tersebut tentunya dapat mengganggu jalur lalu lintas maka diadakan pengelolaan oleh pemerintahan kabupaten Tulungagung sekitar tahun 2010 Ir. Heru Tjahjono, MM. Selaku Bupati pada tahun itu didampingi oleh Satpol PP dan DISPERINDAG turun langsung ke lapangan, semua penjahit yang berlokasi di trotoar dan emperan toko di relokasi ke satu titik sehingga memudahkan pengelolaan dan tidak begitu mengganggu pengguna jalan lain yang sedang melintas.[193]

Setelah penjahit di relokasi ketempat tersebut dari pihak pemerintahan tidak ikut campur dalam praktek kegiatan usaha mereka, penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung bebas melakukan praktek usaha mulai dari buka tutup outlet sampai dengan cara melayani pelanggan, penjahit

[193]Disarikan dari hasil wawancara dengan Sujono, Jumiatin, Kostiyah dan Abdur Rahman di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 11 Januari 2019

permak pakaian disini tidak terikat oleh badan Pemerintahan maupun perusahaan tertentu, sehingga murni kegiatan usaha perorangan.

Dalam prakteknya penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung akan mendengarkan permintaan yang di ungkapkan oleh pelanggan untuk selanjutnya dilakukan pengukuran sesuai dengan kebutuhan, setelah itu penjahit akan membuat dan membentuk pola setelah itu akan dilakukan pemotongan sesuai dengan pola yang telah dibuat, dan menjahit sesuai dengan pola yang telah dibentuk berdasarkan ukuran, selanjutnya tahap pengepasan dengan meneliti jika ada kekurangan ataupun ketidaksesuaian dengan keinginan pelanggan dan tahap akhir adalah penyelesaian untuk perbaikan ketika ada ketidaksesuaian atau kekurangan, setelah semua proses selesai baru pelanggan akan membayar sesuai dengan harga yang diberikan oleh penjahit.

Dilokasi tersebut persaingan terbilang sangat ketat, karena bentuk pasar yang homogen yaitu lokasi yang berada di satu titik dan semua produsen penyedia jasa dilokasi tersebut menawarkan jasa yang sama, yaitu jahit permak pakaian. Sehingga persaingan dalam bentuk promosi dan iklan tidak berguna dilokasi tersebut, promosi maupun iklan tidak efektif untuk menaikkan penjualan karena konsumen mengetahui bahwa jasa yang dihasilkan berbagai produsen dalam pasar tersebut semuanya sama dan tidak ada bedanya.[194]

Dan untuk memudahkan pengelolaan lanjutan maupun pengembangan dan keharmonisan dari penjahit permak yang ada dilokasi tersebut, maka

[194]Sadono Sukirno, Mikro Ekonomi Teori Pengantar (Jakarta : Rajawali Pers, 2009). hlm, 232.

dibentuklah kelompok dengan struktur yang jelas dan tujuan serta aturan bersama pada tahun 2018 dengan nama kelompok COMPPAST (Comunitas Penjahit Pinggir Aspal Tulungagung) dalam kelompok ini di ketuai oleh Bapak Sujono, Wakil Ketua Pak Edi, Sekretaris Pak Nur Samsu, dan Pak Suwono sebagai Bendahara kelompok.

Kelompok ini dibentuk dengan tujuan agar dalam kelompok yang beranggota 38 orang tersebut dapat berhubungan baik satu sama lain meskipun dalam pasar mereka sama-sama bersaing dalam mencari pelanggan dan mencari penghasilan, dalam kelompok tersebut kegiatan diluar lokasi memang belum dilakukan namun ada beberapa agenda yang sudah dilakukan yaitu pengadaan iuran uang kas bersama yang dilakukan tiap bulan guna pembayaran tagihan bersama, kebutuhan dan kegiatan sosial dalam kelompok..[195]

Sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Resti, dalam praktek melayani konsumennya tidak jarang penjahit memberi masukan karena dari konsumen sendiri tidak mengerti dengan model yang cocok dengan dirinya, namun ada juga yang sudah membawa model serta ukuran yang diinginkan dari rumah untuk kemudian dikerjakan oleh penjahit. Namun berbeda dalam pemilihan tempat, penjahit pakaian di Kecamatan Kuok melakukan praktek jahit dan menerima pelanggan di rumah serta kios, tentunya hal tersebut lebih memberikan kenyamanan dan keamanan bagi penjahit dan pelanggan.[196]

---

[195]Disarikan dari hasil wawancara dengan Sujono, dan Suwono selaku pengurus kelompok di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 21 Januari 2019

[196] Resti Aryani, *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian di Kecamatan Kuok)*, (Riau : Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013)

Dalam praktek usaha jasa jahit permak pakaian, pelaku usaha bekerja sesuai dengan prinsip islam dimana pelaku usaha bekerja sesuai dengan kemampuan dan mencari nafkah dengan jalan yang baik serta halal, para penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung menjual jasa yang mampu mereka tawarkan kepada konsumen dimana dalam prakteknya tidak ada unsur-unsur yang merugikan pihak lain maupun menyalahi aturan syariah islam.

B. Strategi Pengembangan Kualitas Penjahit Permak Pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung

1. Strategi Pengembangan Kualitas Internal

Dalam strategi pengembangan kualitas secara internal penjahit meilki cara yang mereka lakukan yaitu

a. Update dengan model dan teknik menjahit dari berbagai sumber, pada poin ini penjahit mengembangkan kualitas dengan cara belajar dari video youtube, buku, maupun media cetak lain.
b. Tukar pengalaman dengan penjahit lain, sedangkan dalam poin ini penjahit lebih melakukan tukar pendapat dan engalaman dengan penjahit lain seperti anggota kelompok, dan saudara atau teman yang bekerja sebagai penjahit namun beda jenis jahitannya.
c. Pengembangan bersama dalam kelompok, sedangkan dalam hal ini yaitu rencana yang akan dilakukan oleh kelompok jahit permak tersebut mengenai pengembangan jasa seperti pelatihan teknik menjahit yang

baru, pelatihan inovasi-inovasi dalam jahitan atau hal lain yang mungkin dibutuhkan dalam kelompok..[197]

Seperti halnya yang diungkapkan oleh Winardi dalam bukunya yang berjudul *Enterpreneur* dan *Enterpreneurship.* Dalam buku tersebut diungkapkan bahwa strategi bukan saja berkaitan dengan hal yang tidak dapat diramalkan *(the unpredictable),* tetapi juga dengan apa yang tidak diketahui *(the unknowable).*[198] Hal tersebut dimaksudkan dalam strategi pelaku usaha bukan hanya belajar tentang sesuatu yang datang secara tiba-tiba tanpa diramalkan terlebih dahulu, namun juga tentang sesuatu yang sebelumnya benar-benar belum diketahui, sehngga perlunya penjahit untuk belajar dari berbagai sumber, tukar pengalaman dengan penjahit lain, serta pengembangan bersama dalam kelompok sangat dibutuhkan untuk mempersiapkan hal tersebut.

Strategi pengembangan kualitas secara internal merupakan hasil pemikiran dari penjahit sendiri yang muncul dari keinginan individu tanpa adanya permintaan serta tuntutan dari pelanggan atau pihak lain, yang mereka siapkan dan mereka pelajari untuk hal-hal baru yang belum mereka kuasai.

2. Strategi Pengembangan Kualitas Eksternal

a. Meningkatkan kualitas pelayanan

Dalam meningkatkan kualitas pelayanannya penjahit memiliki strategi eksternal yang mereka gunakan dan mereka terapkan kepada pelanggan dan

[197]Disarikan dari hasil wawancara dengan Sunarti, Toimah, Musrikah selaku penjahit, Sujono, Suwono Selaku Pengurus Kelompok, dan Sri selaku Pelanggan, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 11 Januari 2019

[198] Winardi, *Enterpreneur dan Enterpreneurship,* Cet.3 (Jakarta: Kencana,2008), hlm.112

bersaing di dalam pasar, hal tersebut mereka peroleh dari kegiatan sehari-hari yang mereka lakukan dilapangan dengan seringnya penjahit bertemu langsung dengan pelanggan dan pesaing di dalam pasar

Mendengarkan permintaan pelanggan merupakan kunci utama yang harus dilakukan oleh semua penjahit, karena dari sana akan di temui model jahitan yang diinginkan oleh pelanggannya yang selanjutnya dikerjakan oleh penjahit, penjahit melayani dengan kehandalan yang dimiliki dalam hal jahit dan pelayanan, meskipun tidak adanya pengelolaan dan pengembangan bersama namun penjahit mampu mengembangkan kualitasnya secara individu, serta komplain dari pelanggan merupakan hal yang wajar, sering terjadi karena memang permintaan dari berbagai pelanggan yang berbeda-beda model keinginannya, penjahit akan senantiasa mendengarkan dan membenahi dari komplain pelanggan tersebut tanpa biaya tambahan.[199]

Hal tersebut dilakukan oleh penjahit guna pemberian kepuasan kepada konsumen yang mana menjadi strategi utama dalam persaingan pasar yang ketat karena sifat pasar yang homogen yaitu dalam pasar tersebut menawarkan jasa yang sama dan sejenis dalam satu lokasi serta menambah pemasukan dan langganan yang tidak bisa mereka dapatkan dengan cara strategi promosi maupun pengiklanan.

Selaras dengan yang diungkapkan oleh Wibowo dalam bukunya yang berjudul manajemen kinerja, dimana Ada beberapa faktor yang dapat dijadikan acuan untuk meningkatkan kualitas pelayanan yaitu :

[199]Disarikan dari hasil wawancara dengan Toimah, Parno, Jamilatun selaku penjahit, Anis, Ilham selaku pelanggan, dan Sujono selaku Ketua Kelompok, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 21 Januari 2019

mendengarkan suara pelanggan, memberikan pelayanan yang handal, memberikan *basic service* atau yang lebih dikenal dengan pelayanan dasar yang sesuai dengan yang ditawarkan oleh produsen dan sesuai keinginan dari konsumennya, serta *services Design* atau yang lebih dikenal dengan desain pelayanan yang lebih mengarah pada prioritas perbaikan dan tindakan pelayanan baru pada konsumen.[200]

b. Mengembangkan kualitas pelayanan jasa jahit

Serta dalam pengembangan kualitas jasa jahitnya, berikut merupakan beberapa aspek untuk pemberian kualitas yang baik yang dapat digunakan oleh penjahit sebagai acuan, aspek tersebut yaitu kesesuaian dengan yang di tawarkan serta kecocokan hasil dengan permintaan dari pelanggannya, memberikan pelayanan yang dapat mempengaruhi kesan psikologi bagi pelanggan, dan pemberian harga yang sesuai dengan kualitas yang diberikan.[201]

Dalam prakteknya di lapangan, penjahit akan selalu memberikan pengerjaan sesuai dengan permintaan dari pelanggannya, dengan deskripsi dan pengukuran yang sudah dilakukan, dan ketika jahitan sudah selesai maka akan diberikan kepada pelanggan untuk dikoreksi jika masih ada ketidak cocokan maka penjahit akan membenahinya sampai hasil sesuai dan cocok dengan permintaan pelanggan, sehingga pelanggan dan penjahit

[200]Wibowo, *Manajemen Kinerja,* (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2016), hlm. 121
[201] Wibowo, *Manajemen Kinerja,…* hlm. 113-114.

dalam hal ini sama-sama merasa puas dengan apa yang diinginkan dan dikerjakannya.[202]

Untuk itu penjahit akan memberikan pelayanan dengan keramahan agar pelanggan merasa nyaman dan akrab dengan pelayanan yang diperolehnya, seperti penjahit yang mengajaknya ngobrol dan bercanda sehingga pelanggan merasa semakin akrab dengan penjahitnya meskipun belum mengenal secara dekat dan tidak merasa enggan untuk mengoreksi serta meminta model sesuai dengan keinginannya.

Dalam pemberian nilai, penjahit memberikan harga sesuai dengan patokan harga yang ada dilokasi sehingga semua pelaku usaha jahit dilokasi tersebut tidak melakukan permainan harga yang dapat mempengaruhi kurangnya keharmonisan dalam persaingan kelompok tersebut.[203]

Juga harga yang tergolong murah sesuai dengan hasil jahitan yang diinginkan oleh pelanggan karena pengerjaannya dapat ditunggu dan pelanggan bisa mengoreksi serta komplain ketika dirasa kurang cocok dengan keinginannya membuat pelanggan tidak merasa keberatan dengan harga yang diberikan.

Seperti penelitian yang dilakukan oleh Mumuh dan Bintang, kualitas jasa dari PT. Eka Sari Lorena Transport dinilai dari kesepakatan kedua belah pihak, dimana pihak konsumen menilai dari apa yang mereka peroleh serta pihak pelaku usaha yang memberikan pelayanan dan kenyamanan kepada

---

[202] Disarikan dari hasil wawancara dengan Joko, Mujito selaku penjahit, Oki selaku pelanggan di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 23 Januari 2019

[203]Disarikan dari hasil wawancara dengan Mujito, Joko selaku penjahit, Titin, Oki selaku pelanggan, dan Suwono selaku Bendahara Kelompok, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 23 Januari 2019

konsumennya sebaik mungkin sesuai kemampuan mereka serta kesesuaian dengan permintaan konsumen, dimana kepuasan konsumen merupakan hal terpenting bagi pelaku usaha penyedia jasa.[204]

Berbeda dengan penelitian yang dilakukan oleh Rendy, dalam hal pengembangan dan untuk meningkatkan kekuatan bersaing PT. Patrinska yang menawarkan produk lebih ke memperluas cakupan area pemasaran serta menambah varian rasa pada produk yang mereka tawarkan, sehingga mereka mampu memanfaatkan peluang pemasaran yang ada, dan memenangkan persaingan dengan perusahaan lain yang menawarkan produk yang sama.[205]

Dalam produsen yang menawarkan pelayanan jasa jahit permak hal ini tidak bisa dilakukan, karena dalam pengerjaannya penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung hanya memperbaiki pakaian jadi dan bukan menciptakan pakaian baru dan dalam pengerjaannya penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung memerlukan tatap muka langsung dengan pelanggan untuk mendapatkan informasi mengenai keinginan dan ukuran serta model jahitan.

Begitu juga perbedaan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Anis dimana dalam pemberian nilai produk anggota kelompok usaha bersama Kucai Jaya, mereka memberikan harga yang lebih tinggi dari pesaing lainnya, hal tersebut dimaksudkan untuk mengantisipasi jika suatu

---

[204]Mumuh Mulyana dan Bintang Sahala, *Strategi Pengembangan Kualitas Jasa Transportasi Terhadap Keputusan Pelanggan*, (Bogor : Jurnal Ilmiah Kesatuan Nomor 2 Volume 12, Oktober 2010).

[205] Rendy Indra Susanto, *Analisis Strategi Pengembangan Bisnis Pada PT. Patrinsaka*, (Surabaya : Jurnal Agora Vol. 5, No. 1 , 2017)

saat harga bahan baku meningkat tajam tidak menyebabkan kerugian karena akan tertutupi pada saat harga bahan baku rendah.[206]

Dalam jahit permak di Jalan Adi Sucipto Tulungagung hal ini tidak dapat diterapkan, karena memang dari pasar yang bersifat sejenis permainan harga hanya akan memperburuk keadaan, dimana penjahit yang memberikan harga tinggi akan tersisih dan tidak akan laku.

Dalam prakteknya penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung telah sesuai dengan peraturan syariah dimana dalam menentukan strategi berdagang harus dengan dasar suka sama suka dan tidak adanya sesuatu yang bersifat gharar atau tidak jelas, dalam hal ini dibuktikan dengan prakteknya dilapangan bahwa setelah pekerjaan selesai penjahit selalu memberikan hasil kerjaan kepada pelanggan untuk diteliti ketika ada ketidakcocokan maupun kurang puasnya terhadap hasil kerjaan dari penjahit, juga dengan pemberian harga yang meskipun dari penjahit sudah ada patokan yang telah diberikan namun tidak jarang masih berlaku tawar menawar antara penjahit dan pelanggan, dalam hal ini membuktikan bahwa unsur suka sama suka antara penjahit dan konsumen masih melekat untuk mendapatkan kepuasan bersama.

---

[206]Anis Sholihah, *Analisis Strategi Bersaing Dalam Pengembangan Produk di Home Industri Kelompok Usaha Bersama Kucai Jaya Kalibeber Wonosobo*, (Semarang : Skripsi Universitas Islam Negeri Walisongo, 2015)

C. Kendala Yang Dihadapi Pelaku Usaha Jasa Jahit Permak Pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung

Adapun beberapa kendala yang harus dihadapi dilokasi, diantara kendala tersebut muncul dari beberapa pihak maupun lokasi itu sendiri yang dapat dirasakan oleh penjahit permak, pelanggan, maupun pengguna jalan.

1. Kendala Internal

Kendala internal penjahit muncul dari individu masing-masing yaitu Lokasi Pasar yang Jauh dari Rumah Penjahit, Kesibukan Lain yang dapat Menganggu Jam Kerja, dan Kesehatan Penjahit.[207]

a. Lokasi pasar yang jauh dari rumah penjahit

Dari anggota kelompok jahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung berasal dari berbagai latar belakang maupun domisili, ada yang rumahnya tidak jauh dengan lokasi pasar, ada juga yang rumahnya jauh dari lokasi pasar, dari penjahit yang rumahnya jauh dengan lokasi pasar tentunya hal tersebut menjadi salah satu kendala tersendiri bagi mereka.

b. Kesibukan lain yang dapat menganggu jam kerja

Anggota penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung juga berasal dari berbagai latar belakang kesibukan yang berbeda, ada beberapa penjahit yang memilki kesibukan lain seperti halnya menjemput anaknya pulang sekolah di waktu jam kerja dan membantu pekerjaan suami sebagai petani.

---

[207]Disarikan dari hasil wawancara dengan Abur Rahman, Jumiatin, Siti Istiqomah selaku penjahit, dan Sujono selaku Ketua Kelompok, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 21 Januari 2019

c. Kesehatan penjahit

Penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung tidak semuanya berusia muda, ada beberapa penjahit yang sudah lumayan berumur sehingga untuk daya tahan tubuh sudah mulai menurun.

2. Kendala Eksternal

Dari kendala secara eksternal bagi penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung yaitu minimnya lokasi untuk tempat penjahit, tidak adanya pengelolaan lanjutan maupun pembaruan, dan tidak adanya pembeda atau ciri dari penyedia jasa yang sejenis.[208]

a. Minimnya lokasi untuk tempat penjahit

Dari lokasi penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung, tempat penjahit memang sangat minim karena berada dipinggir jalan serta tidak adanya lahan parkir untuk pelanggan yang menyebabkan pelanggan parkir sembarangan dan dapat mengganggu pengguna jalan lainnya.

b. Tidak adanya pengelolaan lanjutan maupun pembaruan

Dengan di relokasinya penjahit ke tempat tersebut memang disediakan lahan dan outlet yang dapat dipakai bagi penjahit namun sejak penjahit di relokasi bentuk outlet masih sama seperti pertama kali di tempati, tidak ada pembaruan maupun pengelolaan yang mengakibatkan ketidaknyamanan karena outlet yang mulai rusak termakan usia.

[208]Disarikan dari hasil wawancara dengan Musrikah, Hariman, Abdur Rahman selaku penjahit, Anis, Ilham selaku pelanggan, dan Sujono selaku Ketua Kelompok, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 21 Januari 2019

c. Tidak adanya pembeda atau ciri dari penyedia jasa yang sejenis

Penjahit permak pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung yang ditempati oleh penjahit yang berjumlah 38 orang semua menawarkan jasa yang sama dalam satu lokasi yaitu jahit permak, terlebih outlet yang ditempatkan dalam satu lokasi dan tidak adanya pembeda antar penjahit membuat pelanggan sulit untuk membedakan penjahit yang dicari maupun penjahit lainnya.

Dari dampak barang atau jasa yang dihasilkan serupa, tidak mudah untuk dibeda – bedakan. Sehingga tidak terdapat perbedaan yang nyata diantara barang atau jasa yang dihasilkan suatu produsen dengan pesaing lainnya. Terlebih dengan bentuk outlet yang sama dan lokasi yang berada di satu titik serta tidak adanya ciri atau pembeda satu sama lain membuat pelanggan sangat sulit untuk membedakan antara satu penjahit dengan yang lainnya.[209]

Seperti halnya penelitian yang dilakukan oleh Resti, dari hasil penelitiannya yang dapat menambahkan kepada peneliti bahwa ada beberapa kendala yang dihadapi oleh penjahit, kendala yang dihadapi oleh penjahit pakaian di Kecamatan Kuok yaitu kendala dari segi modal, perlengkapan alat menjahit, segi pemasaran sebab saat ini kondisi persaingan semakin ketat karena telah banyak penjahit pakaian, dari segi pembukuan, serta kendala dari segi pelayanan, kecermatan dan ketepatan waktu.[210]

---

[209] Sadono Sukirno, Mikro Ekonomi,... hlm, 232.

[210] Resti Aryani, *Potensi Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam (Studi Kasus Penjahit Pakaian di Kecamatan Kuok)*, (Riau : Skripsi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau, 2013)

Namun hasil yang bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh Irsyadi, dimana harga yang berpengaruh terhadap keputusan pelanggan dan penjahit dapat bersaing dengan cara strategi harga, yaitu kebebasan penentuan harga bagi penjahit yang tidak terikat dengan patokan harga dari pesaing lainnya, serta strategi promosi yang berpengaruh cukup kuat terhadap keputusan pelanggan dalam memilih penjahit yang mereka datangi.[211] Sedangkan dalam persaingan penjahit permak di Jalan Adi Sucipto Tulungagung persaingan harga tidak berguna karena hanya akan merusak persaingan dan penjahit yang memiliki harga tinggi akan tersisih, juga iklan dan promosi tidak begitu berpengaruh karena pelanggan tahu bahwa jasa yang ditawarkan dilokasi tersebut semua sama dan sejenis.

D. Solusi Untuk Pengembangan Usaha Jasa Jahit Permak Pakaian di Jalan Adi Sucipto Tulungagung

1. Solusi Untuk Mengatasi Kendala Internal

a. Solusi untuk kendala lokasi pasar yang jauh dari rumah penjahit, sehingga perlu adanya konsistensi dari penjahit permak mengenai jam buka maupun jam tutup otlet atau penjahit berangkat lebih pagi supaya sampai dilokasi pasar tidak kesiangan dan dapat segera melayani pelanggan.

b. Solusi untuk kendala kesibukan lain yang menganggu jam kerja penjahit, sehingga perlunya pemberian nomor yang bisa dihubungi untuk mempermudah hubungan dengan pelanggan ketika penjahit tidak

[211] Irsyadi Zain, *Pengaruh Produk, Harga, Promosi Terhadap Keputusan Pelanggan Dilihat Pada Persepektif Ekonomi Islam (Studi Kasus Pada Usaha Jahit Di Kota Pekanbaru)*, (Pekanbaru : Jurnal Wira Ekonomi Mikroskil Volume 7, Nomor 01, April 2017)

berada dilokasi, menginformasikan kepada penjahit lain untuk memberitahukan kepada pelanggan yang mencarinya di lokasi jahit.

c. Solusi untuk kendala kesehatan penjahit, sehingga perlunya pola hidup sehat untuk menjaga kesehatan agar penjahit tetap bisa melayani pelanggan dan jika terlanjur sakit maka perlu adanya konfirmasi kepada penjahit lain untuk menginformasikan kepada pelanggan yang mencarinya.

2. Solusi Untuk Mengatasi Kendala Eksternal

a. Solusi dari dari kendala minimnya lokasi, untuk tempat penjahit yang berada dipinggir jalan perlu adanya lahan untuk parkir pelanggan, hal ini dimaksudkan agar kendaraan pelanggan lebih tertata dan tidak mengganggu pengguna jalan lain yang sedang melintas.

b. Solusi dari kendala dari kendala tidak adanya pengelolaan maupun pembaruan, dari keadaan tempat penjahit yang sudah mulai ada kerusakan sehingga perlu adanya pembaruan atau pembenahan serta pengelolaan tempat penjahit sehingga dapat memberikan kenyamanan bagi semua pihak.

c. Solusi dari kendala pasar yang bersifat homogen dan tidak ada ciri tertentu untuk pembeda antar penjahit permak, maka perlu adanya penomoron tempat atau pemberian kuitansi di setiap transaksi sehingga dapat digunakan pelanggan untuk membedakan antar penjahit.[212]

[212]Disarikan dari hasil wawancara dengan Musrikah, Hariman, Abdur Rahman selaku penjahit, Anis, Ilham selaku pelanggan, dan Sujono selaku Ketua Kelompok, di Jalan Adi Sucipto Tulungagung pada tanggal 21 Januari 2019