

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Desa Wonorejo**

##### **1. Visi dan Misi Desa Wonorejo**

###### **a. Visi Desa Wonorejo**

“Membangun Masyarakat Wonorejo Cerdas, Berkualitas dan Sejahtera Menuju Kemakmuran Masyarakat Yang Adil dan Merata”

###### **b. Misi Desa Wonorejo**

- 1) Mewujudkan masyarakat desa dapat mengenyam pendidikan formal maupun informal
- 2) Mewujudkan kehidupan masyarakat desa yang semakin baik, sehingga memiliki nilai jual terhadap cipta, rasa, dan karsanya
- 3) Mewujudkan kehidupan masyarakat desa yang semakin baik
- 4) Mewujudkan rasa keadilan masyarakat dalam kerangka pelayanan masyarakat yang lebih baik
- 5) Mewujudkan pemerataan pembangunan dan hasil-hasilnya yang dapat dirasakan oleh masyarakat desa tanpa memandang kepentingan politik, SARA dan antar golongan.<sup>46</sup>

##### **2. Keadaan geografis Desa Wonorejo**

Desa Wonorejo adalah salah satu desa dari 17 Desa yang ada di kecamatan Sumbergempol. Desa Wonorejo memiliki jumlah penduduk

---

<sup>46</sup> <https://wonorejo.tulungagungdaring.id/profil>

dengan luas wilayah 288,460 Ha. 65% masyarakat Desa Wonorejo memiliki 3 Dusun yaitu Dusun Bendilmuning, Dusun Krandekan, Dusun Wonorejo dengan jumlah 6 RW dan 17 RT, serta mempunyai batas wilayah sebelah utara Desa Sumberdadi, sebelah timur Desa Bendiljati Kulon, sebelah selatan Desa Doroampel dan Desa Tambakrejo serta sebelah barat Desa Tanjungsari Kec. Sumbergempol.

### **3. Perkembangan Konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo**

#### **a. Sejarah Berdirinya Konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo**

Usaha konveksi Swarga Hijab ini merupakan usaha rumahan yang memproduksi barang jadi, misalnya seperti baju gamis ataupun jilbab. Usaha ini pertama kali didirikan oleh Bapak Agung Hartadi. Sejarah pertama kalinya Swarga Hijab pemilik hanya menjualkan merek orang lain yang telah berlangsung selama 2 tahun lamanya.

Dengan seiring berjalannya waktu pemilik Swarga Hijab berfikir untuk mendirikan usahanya sendiri dengan alasan bidang penjualannya berpeluang bagus dalam berbisnis, Akan tetapi karena pada saat itu untuk produksi baju gamis yang kita pasarkan belum mempunyai brand, maka para pembeli mulai meragukannya apakah produk yang yang dihasilkan oleh konveksi ini termasuk barang ilegal.

Dan pada saat itu Bapak Agung belum terlalu banyak dana untuk mengembangkan usahanya agar memiliki brand, maka bertemulah beliau dengan ketiga temannya lalu diajak untuk

menjadi owner, yaitu Pak Anang, Pak Susan dan Pak Malik, lalu mereka menginvestasikan 25% masing-masing, jadi saat ini konveksi swarga hijab ini dikelola oleh 4 orang. Dengan adanya beberapa investasi yang masuk pemilik mengelola perusahaan ini semakin tumbuh, berkembang dan sudah memiliki merek, dan yang dulu hanya bisa menjual ribuan atau jutaan sekarang omsetnya sampai ke milyaran.

b. Visi dan Misi Swarga Hijab di Desa Wonorejo

1) Visi

“Membuat sebuah baju ataupun gamis dengan kualitas bagus yang menutup aurat dengan sempurna dan dipakai juga nyaman”

2) Misi

a) Dapat menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar khususnya desa Wonorejo dan wilayah sekitarnya

b) Mengutamakan kualitas produk dan kepuasan konsumen.

c. Struktur Organisasi

Agar suatu organisasi bisa tercapai sesuai target, maka di dalam suatu usaha pasti diperlukan adanya organisasi yang baik untuk mendapatkan suatu gambaran rencana tentang sekelompok orang yang mengadakan kerjasam dengan pembagian tugas, tanggung jawab, wewenang yang jelas.

1) Pemilik

- Agung Hartadi

- 2) Dewan Komisaris
  - Yusuf Wicaksono
  - Nico Said Maliki
- 3) Dewan Direksi
  - Agung Hartadi
  - Anang
- 4) Penasehat Produksi
  - Samsiah
  - Rohman
- 5) Bagian Produksi
  - Produksi House 1: Samsiah
  - Produksi House 2: Lia
  - Produksi House 3: Yuli
- 6) HRD
- 7) Karyawan

## **B. Temuan Penelitian**

### **1. Peran Industri Kecil (konveksi Swarga Hijab) dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Industri mempunyai peranan yang sangat penting bagi pembangunan perekonomian suatu Negara. Namun pembangunan tersebut tidak akan berjalan dengan baik jika tidak disukung dengan sumber daya manusia (SDM). Karena Sumber Daya Manusia merupakan faktor penentu dalam proses produksi suatu usaha. Dengan demikian, keberhasilan suatu usaha dipengaruhi oleh jumlah tenaga

kerja yang dipekerjakan. Tenaga kerja yang membuat busana muslim ini tidak hanya dari warga Desa Wonorejo namun dari warga lain disekitar tersebut.

Industri kecil konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo ini banyak memiliki peran yang cukup penting bagi masyarakat di sekitar, peran tersebut berupa tersedianya lapangan pekerjaan, meningkatkan perekonomian masyarakat.

#### 1. Menyediakan Lapangan Pekerjaan

Hal ini pernah diungkapkan oleh seorang karyawan yang bernama Ibu Indah bahwa:

“Sebelumnya saya kerja di konveksi ini saya bekerja di pabrik, tetapi karna pulangnya kerja malam-malam saya akhirnya memilih keluar karena kurang mendapatkan ijin dari suami, dan setelah itu saya jadi pengangguran dan hanya menggantungkan penghasilan suami saja untuk mencukupi kebutuhan. Tetapi dengan adanya usaha konveksi ini saya memilih bekerja disini, ya meskipun gajinya lebih banyak di pabrik tetapi kerjanya disini lebih santai dan lebih nyaman kerja di konveksi Swarga Hijab ini, dan alhamdulillah dapat menambahkan keuangan keluarga kami”<sup>47</sup>.

Berikut wawancara yang dilakukan oleh peneliti dengan Pak Anang selaku direktur atau pemilik konveksi Swarga Hijab mengenai bagaimana perkembangan industri kecil (konveksi) dan bagaimana peran industri kecil swarga hijab dalam meningkatkan ekonomi masyarakat di Desa Wonorejo, beliau mengatakan bahwa:

“Perkembangan Usaha konveksi ini sudah berjalan mulai tahun 2017. Awal mula konveksi ini didirikan oleh bapak Agung, akan tetapi karena pada saat itu untuk produksi baju gamis yang kita pasarkan belum mempunyai brand, maka para

---

<sup>47</sup> Wawancara dengan Ibu Indah pada tanggal 22 November 2020

pembeli mulai meragukannya apakah produk yang yang dihasilkan oleh konveksi ini termasuk barang ilegal. Dan pada saat itu Bapak Agung belum terlalu banyak dana untuk mengembangkan usahanya agar memiliki brand, maka bertemulah beliau dengan ketiga temannya lalu diajak untuk menjadi owner, yaitu Pak Anang, Pak Susan dan Pak Malik, lalu mereka menginvestasikan 25% masing-masing, jadi saat ini konveksi swarga hijab ini dikelola oleh 4 orang”.<sup>48</sup>

Kemudian timbul pertanyaan: “kemudian menurut Bapak Anang, bagaimana peran industri kecil ini dalam meningkatkan ekonomi masyarakat? Bapak Anang menjawab,

“Menurut saya dengan adanya industri kecil ini sangat berperan sekali bagi masyarakat di desa kami khususnya untuk ibu rumah tangga dan para lulusan smk yang bingung mencari pekerjaan, bahkan adanya usaha konveksi ini para masyarakat di Desa Wonorejo sangat antusias dan mendukung adanya usaha ini. Selain itu saya juga bisa memperkerjakan khususnya tetangga-tetangga saya agar tidak menganggur dan khususnya para ibu rumah tangga yang biasanya hanya menganggur kini lumayan mereka mendapatkan penghasilan tambahan.” Disamping itu sebelum saya memperkerjakan masyarakat di sekitar saya juga memberikan pelatihan atau saya ajari dahulu dalam berproses pengerjaan di konveksi swarga hijab ini. Hal ini saya lakukan dengan mempunyai tujuan agar masyarakat semakin banyak dan dapat menghasilkan produk yang lebih berkualitas.<sup>49</sup>

Berikut wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Nur selaku karyawan mengenai Usaha Konveksi Swarga Hijab, beliau menjawab,

“Usaha Konveksi ini menurut saya sangat membantu sekali dan sangat membuat saya merasa terbantu dengan adanya usaha ini. Sebelum saya bekerja di sini, saya hanyalah seorang Ibu rumah tangga dan hanya menganggur dirumah. Setelah selama 5 bulan saya bekerja disini, Alhamdulillah saya secara perlahan bisa memperoleh sekitar Rp. 1.000.000, 00. Sistem kerjanya borongan.<sup>50</sup>

---

<sup>48</sup> Wawancara dengan Pak Anang pada tanggal 22 November 2020

<sup>49</sup> Wawancara dengan Bapak Agung pada tanggal 22 November 2020

<sup>50</sup> Wawancara dengan Ibu Nur pada tanggal 22 November 2020

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Musri selaku masyarakat disekitar konveksi swarga hijab ini beliau mengatakan bahwa,

“Memang benar barang produk yang dihasilkan di konveksi swarga hijab ini lebih berbeda dibandingkan konveksi-konveksi lainnya. Jika di dalam konveksi swarga hijab ini lebih mengutamakan kualitasnya agar nyaman dipakai tentunya dengan model trend baju muslimah terkini. Bahkan dengan adanya usaha konveksi ini sangat memberikan dampak yang sangat positif dalam masyarakat di Desa Wonorejo dan wilayah sekitarnya. Sangat mengurangi angka pengangguran di desa ini, khususys para ibu rumah tangga yang awalnya hanya menganggur dirumah saja kini mereka mempunyai kegiatan untuk menghasilkan uang tambahan dalam mencukupi kebutuhannya.<sup>51</sup>

Dari penjelasan diatas, maka dapat diketahui bahwa Industri Kecil Konveksi Swarga Hijab ini mempunyai peran yang sangat penting sekali dalam upaya meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Wonorejo dan wilayah sekitarnya. Dilihat dari banyaknya masyarakat yang sangat antusias dengan adanya usaha konveksi ini dan sangat membantu masyarakat dalam mengurangi jumlah pengangguran. Pendapatan masyarakat yang sebelumnya pas-pasan saja kini sekarang dengan adanya usaha konveksi ini pendapatan masyarakat semakin meningkat.

Selain itu Usaha Konveksi ini juga dapat menambah penghasilan Desa Wonorejo sendiri. Meskipun pada awal waktu itu usaha konveksi ini belum cukup terkenal namun seiring dengan berjalannya waktu yang semakin canggih ini, misalnya bisa mempromosikan lewat

---

<sup>51</sup> Wawancara dengan Ibu Musri pada tanggal 22 November 2020

media sosial, kini untuk pengiriman barangnya sekarang ini bisa sampai ke luar kota Tulungagung.

## 2. Meningkatkan Pendapatan Masyarakat

Keberadaan usaha konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo telah membantu pemerintah dalam mengurangi jumlah pengangguran dan masyarakat dalam meningkatkan pendapatan khususnya ibu rumah tangga yang awalnya tidak mempunyai pendapatan maka dengan bekerja di usaha konveksi jilbab ini jadi mempunyai pendapatan dan dapat membantu para suami dalam meningkatkan perekonomian keluarganya. Hal ini dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

**Tabel 2.1**

**Jumlah Tenaga Kerja pada Usaha  
Konveksi Swarga Hijab  
di Desa Wonorejo Tulungagung**

No	Tenaga Kerja	Jumlah	
		Laki-laki	Perempuan
1	Internal	10 orang	-
2	Penjahit	-	20 orang

Sumber: Industri Konveksi Swarga Hijab

Dari Tabel 2.1 menunjukkan bahwa, jumlah tenaga kerja usaha Konveksi Swarga Hijab tercatat bahwa tenaga kerja yang bekerja di Konveksi Swarga Hijab ini yaitu sebesar 87. Tenaga kerja didominasi oleh perempuan, karena sebagian besar yang bekerja adalah ibu-ibu rumah tangga.



Bahkan untuk besarnya pendapatan karyawan yang bekerja di konveksi Swarga Hijab ini di setiap tenaga kerja berbeda tergantung sistem kerjanya baik itu harian maupun borongan. Hal ini dapat dilihat dari tabel 2.2 di bawah ini:

**Tabel 2.2**  
**Jumlah Pendapatan Karyawan dengan**  
**Sistem Kerja Harian**

<b>No</b>	<b>Nama Karyawan</b>	<b>Lama Bekerja</b>	<b>Pendapatan</b>
1	Nova	5 bulan	Rp. 40.000
2	Iwi	1 setengah tahun	Rp. 45.000
3	Indah	2 tahun	Rp. 50.000

Sumber: Industri Konveksi Swarga Hijab

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan karyawan dengan sistem kerja harian memperoleh pendapatan sekitar Rp. 40.000/hari sampai dengan Rp. 50.000/hari. Pendapatan setiap karyawan berbeda-beda tergantung lamanya bekerja di usaha konveksi Swarga Hijab tersebut.

**Tabel 2.3**  
**Jumlah Pendapatan Karyawan**  
**Berdasarkan Sistem Kerja Borongan**  
**dalam Satu Bulan**

<b>No</b>	<b>Nama Karyawan</b>	<b>Pendapatan</b>
1	Riski	Rp. 1.000.000
2	Gita	Rp. 1.400.000
3	Nur	Rp. 2.000.000

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pendapatan karyawan sekitar Rp. 1.000.000. sampai dengan Rp. 2.000.000 setiap bulannya. Pendapatan setiap karyawan berbeda-beda tergantung banyaknya produksi baju muslim yang dihasilkan. Selain mendapatkan upah seperti tabel diatas, pemilik usaha konveksi juga memberikan uang makan siang setiap hari kerja bagi yang bekerja di tempat usaha konveksi dan libur setiap minggunya.

Dengan pendapatan tersebut mereka sudah merasa cukup dalam memenuhi kebutuhan keluarga. Hal ini disampaikan oleh Ibu Riyanti salah satu karyawan dari konveksi Swarga Hijab beliau mengungkapkan bahwa:

“Bahwa sebelum saya bekerja di usaha konveksi Swarga Hijab ini, saya tidak memiliki pendapatan sendiri, karena hanya menjadi ibu rumah tangga dan hanya bergantung pada pendapatan suami. Akan tetapi, setelah di dirikannya usaha konveksi ini saya jadi bisa bekerja dan memiliki pendapatan sendiri. Ya alhamdulillah mbak, bisa membantu memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari”.<sup>52</sup>

Jadi, dengan adanya usaha konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo dan sekitarnya telah berperan penting dalam membentuk ibu-ibu rumah tangga menjadi manusia yang produktif dan dapat memanfaatkan waktu luangnya untuk membantu para suami dalam meningkatkan produktivitas dan perekonomian keluarga.

## **2. Kendala Dan Solusi Pada Industri Kecil Konveksi Swarga Hijab Dalam Upaya Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

---

<sup>52</sup> Wawancara dengan Ibu Riyanti pada tanggal 22 November 2020

Adapun salah satu kendala yang dihadapi pada industri konveksi Swarga Hijab ini yaitu faktor strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk Swarga Hijab yang meliputi: Produk, Harga, Promosi, dan Tempat.

### 1. Produk

Seperti halnya, yang telah diungkapkan Pak Anang selaku pemilik usaha konveksi ini beliau mengatakan bahwa:

“Ya itu mbak salah satu yang menjadi salah satu faktor penghambat yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran produk dalam meningkatkan penjualan yaitu pertama dari segi model, jadi misalnya ketika kita salah memilih model itu nanti pasti produknya akan lambat. Karena pastinya model yang seperti ini pasti kurang diminati oleh para konsumen dan kita juga sudah terlanjur membuat model ini yang terlalu banyak inilah yang akan menjadi sebuah problem. Dan yang kedua misal dari segi foto, misalnya saat kita memfoto produknya kurang fokus atau kurang menarik ini juga bisa menjadi sebuah hambatan. Karena misalkan kita lagi launching produk tetapi fotonya kurang memuaskan itu juga menyebabkan penjualan menjadi terlambat. Jadi seperti itu mbak, dari segala berbagai hala pasti ada kelemahan atau hambatan.”

Jadi dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa pada strategi pemasaran produk hambatan yang terjadi yaitu ketika produk yang dipasarkan tidak sesuai dengan keinginan konsumen atau model yang dikeluarkan kurang disukai oleh para konsumen. Selain itu juga hasil dari foto produk yang kurang menarik juga dapat menjadi hambatan saat melakukan pemasaran produk Swarga Hijab.

### 2. Harga

Seperti halnya yang diungkap oleh Pak Anang pemilik konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Hambatan yang terjadi pada saat menentukan harga ketika harga barang ke mahalannya maka para konsumen akan berfikir kedua kalinya untuk membeli suatu barang tersebut, tentunya hal ini juga akan mengurangi tingkat penjualan suatu produk, dan jikalau kita menetapkan harga yang terlalu murah juga tidak akan laku. Maksudnya begini, ketika kita juga menetapkan harga suatu barang yang murah atau harga dibawah pasar, maka para konsumen juga akan berfikir dan beranggapan bahwa produk yang kita jual pasti kualitasnya rendah dan biasa-biasa aja.”

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, kendala yang dihadapi pada saat penetapan harga ketika harga barang terlalu murah konsumen akan beranggapan bahwa produk yang dipasarkan memiliki kualitas yang rendah, dan begitupun sebaliknya. Jadi disini faktor harga memberikan pengaruh terhadap pemikiran konsumen dalam membeli suatu produk Swarga Hijab.

### 3. Promosi

Seperti halnya yang diungkap oleh Pak Anang selaku pemilik konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Hambatan yang terjadi pada saat melakukan promosi yaitu kita habis uang untuk membuat promosi. Jadi kita kan promosi prabayar ya mbak, kemudian kita selalu mentargetkan untuk market tertentu, ternyata hasilnya promosi yang kita bayar itu tidak laku atau *closing*. Nah, itulah yang menjadi hambatan kita, kita keluar uang tetapi tidak dapat penjualan.”

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, kendala yang dihadapi Swarga Hijab atas promosi yang dilakukannya adalah ketika mengeluarkan untuk membuat promosi akan tetapi, tidak sesuai dengan profit penjualan produknya.

### 4. Tempat

Seperti halnya yang telah diungkap oleh Pak Anang selaku pemilik konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Hambatan yang paling utama kita hadapi dalam menentukan tempat, karena untuk mencari tempat, kita harus mencari tempat yang presentatif. Apalagi Swarga Hijab ini pertumbuhannya sangat cepat. Disini tokonya juga tidak terlalu luas dan barang-barang yang kita produksi juga semakin banyak. Selain itu orang-orang yang melewati di depan toko kita ini biasanya hanya melihat dari luar saja., karena Swarga Hijab ini tidak hanya toko online tetapi juga toko offline. Biasanya konsumen yang sering datang kesini itu adalah konsumen yang akan mengambil barang pesannya.”

Jadi, dari pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mendirikan suatu usaha kita tidak dapat memungkiri akan adanya kendala-kendala yang dihadapi dan harus siap dengan kemungkinan yang akan terjadi. Tentunya dalam hal memilih suatu tempat yang akan kita jadikan lokasi untuk berwirausaha kita harus merinci apa saja yang akan dibutuhkan untuk kegiatannya. Dengan begitu kita dapat menetapkan tempat sesuai dengan kebutuhan dan fungsinya.

Adapun faktor pendukung atau solusi dalam mengatasi hambatan strategi pemasaran dalam meningkatkan penjualan produk yang dilakukan oleh Swarga Hijab di Desa Wonorejo agar usaha yang dijalankan dapat terus berjalan dengan lancar, tentunya dengan keberadaannya konveksi ini juga akan meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa Wonorejo.

#### 1. Produk

Faktor yang menjadi pendukung dalam mengatasi masalah ketika produk yang kita produksi modelnya salah atau kurang diminati

oleh para konsumen, untuk mengatasinya kita perlu mengadakannya promo dan bonus. Misal, beli dua buah gratis hijab. Jadi intinya kita perlu membuat promo yang menarik agar para konsumen tertarik dan berminat untuk membeli produk kita tersebut.

Jadi, kesimpulan dari pendapat diatas adalah dalam mengatasi sebuah hambatan ketika terjadi kesalahan pada saat produksi gagal ataupun model produk kurang diminati oleh para konsumen, Swarga Hijab perlu memberikan promo dengan menurunkan harga dan juga memberikan bonus.

#### 1. Harga

Harga adalah suatu penentu untuk para konsumen tertarik untuk membeli salah satu produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Dan ketika penetapan harga mengalami hambatan pasti akan mengakibatkan kerugian, karena terjadi tingkat penurunan penjualan.

“Oleh karena itu salah satu untuk mengatasi hambatan ketika harga yang kita tetapkan kemahalan, kita dari Swarga Hijab mempunyai solusi nya yang terbaik yaitu dengan menurunkan setengah harga dari produk yang kita pasarkan”.

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa faktor pendukung dalam mengatasi hambatan pada penetapan harga. Swarga Hijab akan menurunkan setengah harga produk yang dipasarkan. Jadi suatu perusahaan harus memiliki sebuah strategi jitu agar tidak kehilangan segmentasi pasar, dan selain itu penjualan terus bisa mengalami peningkatan.

## 2. Promosi

Untuk mengatasi hambatan dalam pembuatan promosi, kita tetap melakukan promosi yang sebaik mungkin. Belajar lagi ikut workshop, coba lagi sampek kita berhasil. Jadi ketika kita broadcast itu kita evaluasi problemnya dia apa, misalnya problemnya di pemilihan gambar yang kurang menarik dan image copynya juga kurang bagus maka kata-katanya kita benahi kembali.

Dalam menghadapi hambatan saat melakukan promosi, berdasarkan penjelasan Pak Anang tersebut dapat disimpulkan bahwa untuk mendukung strategi promosi yang dilakukan supaya tetap berjalan dengan baik yaitu, selalu mengadakan evaluasi pada saat terjadi kesalahan pada gambar dan kata-kata yang masih kurang meyakinkan atau memuaskan. Jadi dengan adanya promosi yang semaksimal mungkin akan mudah membuat konsumen tertarik untuk membeli produk yang dipasarkan Swarga Hijab.

## 3. Tempat

Tempat adalah lokasi berbagai kegiatan yang akan dilakukan pelaku untuk membuat produk dan menjual produknya kepada para konsumen. Ketika ada hambatan dengan lokasi penjualan maka harus segera mencari solusi terbaik untuk mengatasi masalah tersebut. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Pak Anang yaitu:

“Dalam mengatasi hambatan ketika kita mengalami masalah dengan tempat usaha kita berencana untuk memperluas kawasan usaha dan lokasi yang sangat presentatif., karena semakin kesini

produk-produk yang kita hasilkan akan bertambah semakin banyak dan semakin banyak pula produk yang harus disimpan terlebih dahulu sebelum dipasarkan ke konsumen. Toko ini juga belum terlalu banyak diketahui oleh konsumen maka kita menggalakkan jual beli dengan secara online. Dengan jual beli online konsumen banyak mengetahui produk-produk yang kita tawarkan”.<sup>53</sup>

### **Faktor pendukung dan penghambat Industri Kecil (Konveksi Swarga Hijab) dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Untuk mengetahui apa saja yang menjadi faktor pendukung dan penghambat Industri Kecil ((Konveksi Swarga Hijab) dalam meningkatkan perekonomian masyarakat, maka peneliti melakukan wawancara terhadap beberapa masyarakat. Berikut hasil wawancara peneliti dengan Pak Anang selaku pemilik usaha Konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Selama menjalankan usaha konveksi ini alhamdulillah secara perlahan mengalami naik turunya bisnis yang berliku-liku, dengan seiring berjalannya waktu kini telah tertata sesuai target. Untuk masalah pemasaran untuk saat ini alhamdulillah sudah mempunyai langganan agen-agen untuk mengambil barang-barang di konveksi ini. Untuk modal usaha ini saya bekerja sama dengan ketiga teman saya lainnya. Untuk mendirikan usaha ini kami ber empat menginvestasikan modal masing-masing 25%. Oleh karena itu dalam usaha Konveksi Swarga Hijab ini dikelola ataupun dimiliki oleh empat orang yaitu saya, Pak Agung, Pak Santo dan Pak Niko”.<sup>54</sup>

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan seorang konsumen mengenai faktor pendukung dan penghambat peran Industri Kecil (Konveksi Swarga Hijab) dalam meningkatkan ekonomi masyarakat, beliau mengatakan bahwa:

---

<sup>53</sup> Wawancara dengan Pak Anang pada tanggal 24 November 2020

<sup>54</sup> Wawancara dengan Bapak Anang pada tanggal 24 November 2020



“Perkembangan Usaha Konveksi Swarga Hijab ini kalau menurut saya sangat berkembang dengan cepat. Karena yang saya ketahui meskipun usaha ini belum cukup lama kalau dilihat dari jumlah karyawannya yang semakin bertambah banyak, lalu alat-alat mesin jahitnya yang sudah komplit bahkan hasil produksinya perharinya juga sudah semakin meningkat, maka dapat dikatakan usaha ini cukup berkembang dengan cepat. Bahkan dilihat dari hasil produksinya misal baju gamis sangat bagus kualitas kainnya, bahkan model-model bajunya sudah mengikuti trend nya baju muslimah untuk saat ini”.

Akan tetapi kalau menurut saya dalam memproduksi barang seharusnya tidak hanya yang diprioritaskan untuk kalangan dewasa atau untuk ibu-ibu saja ataupun anak-anak muda yang berhijab akan tetapi seharusnya juga menambahkan produk-produk untuk kalangan anak-anak, ataupun bisa ditambahkan lagi baju yang satu *couple* untuk ibu dan anak dan lain sebagainya agar pelanggannya semakin bertambah banyak dan lebih terkenal.

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Nova selaku karyawan yang bekerja di Konveksi Swarga Hijab mengenai kelemahan dan kelebihan Konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Usaha Konveksi Swarga Hijab ini sangat membantu saya dalam masalah ekonomi mbak. Saya biasanya hanya menganggur dirumah saja kini sekarang saya bisa bekerja dan bisa sedikit menambah penghasilan saya tanpa tergantung dengan suami. Pemilik Konveksi ini sangat disiplin dan ulet. Sehingga saya bisa bekerja dengan giat dan lebih semangat. Selain itu saya juga mendapatkan pengalaman baru tentang bagaimana caranya menjahit, saya yang awalnya tidak bisa menjahit sama sekali kini sudah bisa, Karena setiap karyawan yang baru awal masuk bekerja dibelajari terlebih dahulu, agar mendapatkan target yang di inginkan. Selama ini untuk masalah kesulitan, di Konveksi Swarga Hijab ini tidak ada kesulitan, hanya saja mungkin masalah alat untuk

memproduksi produk-produk belum menggunakan alat otomatis seperti di pabrik-pabrik besar. Disini hanya menggunakan mesin jahit kaki, sehingga kurang efektif dalam memproduksi baju berhijab atau non berhijab”.<sup>55</sup>

Ibu Iwi selaku karyawan yang bekerja di Konveksi Swarga Hijab menambahkan mengenai kelemahan dan kelebihan Konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Di desa Wonorejo memang banyak konveksi, namun untuk Konveksi Swarga Hijab ini memiliki kelebihan tersendiri, konveksi ini tidak hanya memproduksi baju muslimah yang berhijab saja akan tetapi baju non hijab juga, bahkan untuk saat ini tidak hanya memproduksi baju untuk kalangan dewasa melainkan untuk kalangan anak-anak juga, pada bulan Ramadhan kemaren mencoba memproduksi baju untuk kalangan anak-anak alhamdulillah lumayan terjual. Hanya saja di Konveksi Swarga Hijab ini sistem kerjanya beda dengan konveksi yang lainnya. Misalnya saja bagian yang menjahit sistem kerjanya per jam dari pagi sampai siang. Beda dengan bagian pemotongan kain sistem kerjanya borongan dari pagi sampai selesai memproduksi tergantung banyaknya pemesanan. Jadi untuk upah juga lebih tinggi bagian pemotongan kain daripada bagian penjahitnya”.<sup>56</sup>

Dari penjelasan diatas, dapat diketahui bahwa faktor penghambat dan pendorong dari Usaha Konveksi Swarga Hijab dalam meningkatkan perekonomian masyarakat ada beberapa point, diantaranya adalah:

- a. Faktor pendukung:
  - 1) Membuka lapangan pekerjaan.

Usaha industri kecil memiliki potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja. Di jelaskan dalam wawancara dengan karyawan Konveksi Swarga Hijab,

---

<sup>55</sup> Wawancara dengan Ibu Nova pada tanggal 24 November 2020

<sup>56</sup> Wawancara dengan Ibu Iwi pada tanggal 24 November 2020

mereka mengaku bahwa dengan adanya usaha konveksi di desanya sangat membantu dan mengurangi masyarakat miskin.

2) Memiliki potensi yang sangat menjanjikan.

Usaha industri kecil memiliki potensi untuk berkembang. Berbagai pembinaan yang dilaksanakan menunjukkan hasil yang menggambarkan bahwa industri kecil mampu dikembangkan lebih lanjut dan mampu untuk mengembangkan sektor lain yang terkait.

b. Faktor penghambat:

1) Permodalan

Kendala permodalan usaha sebagian besar industri kecil memanfaatkan modal sendiri dalam jumlah yang relative kecil. Di samping itu mereka menjual produknya secara pesanan dan banyak terjadi penundaan pembayaran.

2) Pemasaran

Kendala pemasaran produk sebagian besar pengusaha industri kecil lebih memprioritaskan pada aspek produksi sedangkan fungsi-fungsi pemasaran kurang mampu dalam mengaksesnya. Pemasaran yang dilakukan oleh usaha Konveksi Swarga Hijab sendiri ialah dengan cara mempromosikan melalui media sosial tentunya dalam menitipkan barang-barang toko-toko masih wilayah Tulungagung dan sekitarnya belum sampai ke luar pulau.

### 3) Teknologi

Dengan berkembangnya teknologi dari waktu ke waktu akan dapat membantu industri untuk dapat memproduksi dengan lebih efektif dan efisien serta mampu menciptakan dan memproduksi barang-barang yang lebih modern dan berteknologi tinggi.

### **3. Tinjauan Ekonomi Islam Terhadap Peran Industri Kecil (Konveksi Swarga Hijab) dalam Meningkatkan Perekonomian Masyarakat**

Tinjauan ekonomi islam dalam suatu usaha sangatlah penting dan harus selalu diperhatikan. Maka dari itu peneliti ingin lebih mengetahui bagaimana tinjauan ekonomi islam mengenai usaha Konveksi Swarga Hijab. Berikut wawancara yang dilakukan peneliti dengan Bapak Anang selaku pemilik sekaligus pendiri Usaha Konveksi Swarga Hijab. Beliau mengatakan bahwa:

“Niat saya membuka usaha Konveksi ini selain untuk memperbaiki maalah ekonomi, ialah untuk mengurangi jumlah pengangguran khususnya untuk masyarakat di sekitar Desa Wonorejo dan wilayah sekitarnya serta ingin berbagi pengalaman yang saya punya. Usaha Konveksi yang saya jalankan saat ini pastinya halal 100% mbak. Mengapa saya mengatakan hal demikian, karena bahan baku yang saya gunakan misalnya, dilihat dari rangkaian proses kain hingga jadi hijab. Contoh pada pembuatan kain, biasanya ada proses pemintalan benang, pembuatan kain, juga proses pencucian. Nah, pada proses pencucian ini ada jenis kain yang dicuci dengan bahan pencuci mengandung gelatin yang diperoleh dari babi. Namun ada juga kain yang dicuci dengan bahan yang terbuat dari tumbuhan. Jenis kain inilah yang digunakan untuk produk-produk yang dihasilkan dari konveksi kami. Untuk

harga yang saya berikan juga tidak mahal dan terbilang sangat terjangkau “. <sup>57</sup>

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan Ibu Nova selaku karyawan yang bekerja di Konveksi Swarga Hijab mengenai sesuai peraturan islam kah usaha Konveksi Swarga Hijab yang selama ini berjalan. Beliau mengatakan bahwa:

“Selama saya bekerja di Swarga Hijab ini, saya belum pernah menemui bahan baku yang mengandung bahan berbahaya dan sejenisnya. Saya memproduksi kain ini dengan bahan yang halal dan asli. Misalnya dalam kain nya pun dikatakan bersih dan higienis dalam pengolahannya. Pelayanan yang kami berikan juga harus bisa membuat konsumen puas dan tidak pindah ke produk konveksi lainnya. Misalnya saat ada pesanan kami harus tepat waktu dan tanpa ada yang tertunda”. <sup>58</sup>

Ibu Iwi selaku karyawan yang bekerja di Konveksi Swarga Hijab juga menambahkan mengenai sesuai peraturan islam kah usaha Konveksi Swarga Hijab yang selama ini berjalan. Beliau mengatakan bahwa:

“Baju muslimah yang diproduksi di sini semua orisinil mbak. Tanpa mengandung bahan berbahaya apapun. Cara pengepakannya juga sangat dijaga kebersihannya. Setiap bulannya kita memproduksi baju gamis sebanyak 1.665 buah. Banyak pelanggan yang merasa puas dengan produk konveksi Swarga Hijab ini. Pelayanan yang kami berikan juga harus ramah dan jujur. Untuk sistem gaji, kita gajiannya tiap 1 minggu dihitung sesuai sistem kerjanya”. <sup>59</sup>

Selanjutnya wawancara yang dilakukan peneliti dengan salah seorang konsumen dari Konveksi Swarga Hijab mengenai sesuai

---

<sup>57</sup> Wawancara dengan Bapak Anang pada tanggal 24 November 2020

<sup>58</sup> Wawancara dengan Ibu Nova pada tanggal 24 November 2020

<sup>59</sup> Wawancara dengan Ibu Iwi pada tanggal 24 November 2020

peraturan islam kah usaha Konveksi Swarga Hijab yang selama ini berjalan. Beliau mengatakan bahwa:

“Konveksi Swarga Hijab yang ada di Desa Wonorejo Kecamatan Sumbergempol Kabupaten Tulungagung tersebut memiliki ciri khasnya sendiri. Sebenarnya di sana ada banyak yang mendirikan konveksi. Dan tentunya setiap konveksi mempunyai ciri khas masing-masing. Menurut saya kalau Konveksi Swarga Hijab ini lebih mengutamakan kualitas dan kenyamanan untuk para pelanggan yang memakainya, selain itu harga nya juga terjangkau, dan pastinya di dalam kain yang digunakan juga aman tidak mengandung bahan yang berbahaya. Pelayanannya juga baik, pengantarannya juga tepat waktu. Saya cukup puas dengan pelayanan yang diberikan. Namun kalau menurut saya untuk modelnya harus mengikuti pada trend nya pakaian muslimah untuk anak muda atau untuk ibu-ibu”.

Menurut pandangan ekonomi Islam, kegiatan ekonomi harus dijalankan dengan ketelitian dan cara berfikir pada nilai-nilai moral ekonomi Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan hadits. Oleh karena itu, melahirkan prinsip-prinsip dasar ekonomi Islam yang diterapkan di usaha konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo, yaitu:

1. *Tauhid* (Keesaan Tuhan),

Seperti halnya wawancara dengan Pak Anang pemilik konveksi Swarga Hijab bahwa:

“Walaupun di Desa Wonorejo banyak sekali yang mendirikan konveksi-konveksi jadinya juga banyak pesaingnya, tetapi saya tidak merasa tersaingi karena untuk soal rejeki sudah ada yang mengatur Allah SWT dan tidak mungkin akan tertukar, kita hanya berkomitmen untuk mengutamakan kualitas produknya agar para pelanggan tidak merasa kecewa”.<sup>60</sup>

1. *'Adl* (Keadilan), Nilai keadilan dalam usaha konveksi Swarga Hijab Desa Wonorejo ini terlihat dari adanya gaji atau upah yang diberikan oleh pemilik usaha konveksi kepada para pekerjaannya sebagai wujud kewajiban, sehingga dapat tercipta hubungan yang harmonis dan saling menguntungkan tentunya.

---

<sup>60</sup> Wawancara dengan Pak Anang pada tanggal 24 November 2020

Seperti halnya wawancara dengan seorang karyawan yang bernama Ibu Indah bahwa:

“Alhamdulillah mbak dengan saya bekerja di konveksi Swarga Hijab ini saya bisa mencukupi kebutuhan sehari-hari ya itung-itung bisa menambah penghasilan suami”.<sup>61</sup>

Hal ini diungkapkan lagi oleh Pak Anang selaku pemilik konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo bahwa:

“Bersifat adil itu sangat susah mbak, soalnya kalau menurut saya gaji yang saya bayarkan kepada karyawan sudah cukup standart nominalnya, karena kerja di konveksi ini berbeda bagian-bagiannya misal ada yang bagian menjahit dan juga bagian kemas. Tetapi alhamdulillah karyawan bisa menerima dan merasa adil, kalau pun karyawan jika ada yang merasa tidak adil bisa keluar semua karyawannya. Jadi kalau menurut saya adil itu adalah sama-sama saling menerima santara karyawan dan pemilik konveksi Swarga Hijab”.

2. *Nubuwwah* (Kenabian), sifat-sifat Nabi SAW yang diterapkan dalam usaha konveksi jilbab di Desa Wonorejo yaitu:

- a. *Siddiq* (Jujur), pemilik usaha tidak melakukan unsure yang berbau penipuan dalam menjalankan usaha konveksi, misalnya mereka tidak menutupi kecacatan barang dalam menjual barang sesuai dengan permintaan pembeli.
- b. *Amanah* (Tanggung Jawab), bahwa pemilik usaha konveksi mampu bertanggung jawab misalkan dalam menyelesaikan pesanan produk baju muslimah ataupun non muslimah bisa tepat waktu sesuai permintaan pelanggan, jadi pelanggan tidak merasa dikecewakan.
- c. *Tabligh* (Komunikasi, Pemasaran), dalam memasarkan produknya pemilik konveksi Swarga Hijab untuk menjual atau memasarkannya melalui online shop, atau jika ada bazar-bazar pemilik konveksi swarga hijab untuk memasarkan produknya terjun langsung ke lokasi tersebut.
- d. *Fathanah* (Kecerdasan), bahwa pemilik usaha konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo mempunyai sifat kreatif dan inovatif

---

<sup>61</sup> Wawancara dengan Ibu Indah pada tanggal 24 November 2020

dalam menciptakan dan mengikuti trend model baju muslimah terkini.

3. *Khilafah* (Pemerintahan), Masyarakat Desa Wonorejo sebagai pengusaha konveksi Swarga Hijab menjadikan contoh yang baik bagi karyawannya dan masyarakat sekitar dengan tidak melakukan perusakan terhadap lingkungan dan tidak mencemari lingkungan dengan limbah hasil usaha konveksi.

Wawancara dengan Pak Anang pemilik konveksi Swarga Hijab, beliau mengatakan bahwa:

“Untuk pembuangan limbah hasil konveksi sebagian dijual ke warga-warga untuk dijadikan untuk kain lap, ataupun keset dan sebagainya dimanfaatkan untuk bahan bakar usaha pembuatan gula merah yang ada di Desa Wonorejo mbak, lalu untuk hasil penjualan tersebut digunakan untuk rekreasi para karyawan. Beliau juga mengatakan dulu juga pernah pemerintah memberikan modal KUR di usaha-usaha konveksi tetapi yang dapat bantuan untuk pengusaha konveksi yang sudah lumayan besar, lalu yang konveksi kecil-kecilan tidak mendapatkan bantuan, jadi gak rata gitu lo mbak”.<sup>62</sup>

4. *Takaful* (Jaminan Sosial), dalam usaha konveksi Swarga Hijab di Desa Wonorejo wujud dari jaminan sosial ini tidak hanya berupa upah melainkan juga memberikan THR (Tunjangan Hari Raya) kepada karyawan dengan memberikan uang dan sembako, dan selain itu pemilik konveksi Swarga Hijab juga membagikan sembako untuk tetangga-tetangga.
5. *Ma'ad* (Hasil), para pemilik usaha konveksi jilbab di Desa Wonorejo mengambil keuntungan semestinya sesuai dengan produk dan kualitas, dan tidak mengambil keuntungan yang berlebihan.

Seperti halnya wawancara dengan Pak Anang pemilik konveksi Swarga Hijab bahwa:

“Saya kalo jualan baju gamis ataupun bergo tidak pernah mengambil keuntungan yang sebesar-besarnya kok mbak, kalo jual ya sesuai kualitas bahan kain sama lebih rumitnya

---

<sup>62</sup> Wawancara dengan Pak Anang pada tanggal 24 November 2020



penjahitan. Kalo misalnya bergo yang saya jual lebih simpel maka harganya lebih murah”.