

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Profil Konveksi Dharomi

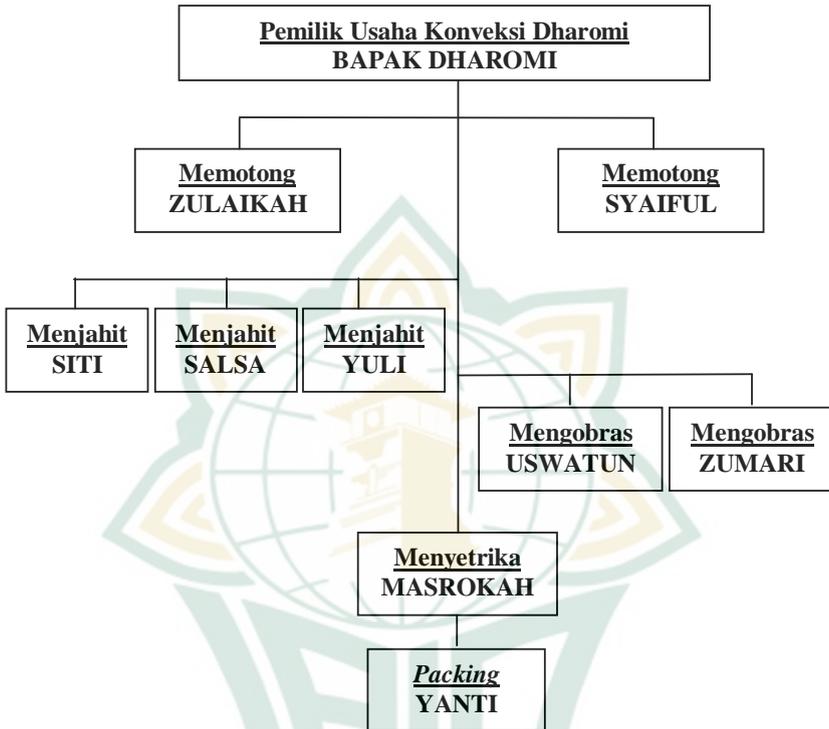
Konveksi Dharomi merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang *fashion*, produk yang dihasilkan berupa pakaian wanita. Konveksi Dharomi berdiri sejak tahun 2007 atau sekitar 15 tahun yang lalu, pendiri sekaligus pemiliknya yaitu bapak Dharomi. Sebelum mendirikan konveksi Bapak Dharomi merupakan seorang guru SD, pada waktu itu Bapak Dharomi mempunyai keinginan untuk berhenti sebagai guru dan mempunyai keinginan untuk memiliki usaha sendiri, maka uang selama menjadi guru disisihkan untuk ditabung. Uang hasil tabungannya kemudian digunakan untuk berjualan pakaian, ketika berjualan Bapak Dharomi memiliki keinginan untuk mendirikan konveksi. Kemudian ia memberanikan untuk mendirikan konveksi kecil-kecilan, melalui uang hasil penjualan tersebut ia gunakan untuk membeli peralatan konveksi dan bahan baku dalam memproduksi pakaian. Dulunya Bapak Dharomi hanya bisa membeli satu mesin jahit dan satu rol kain serta hanya memiliki satu karyawan saja.

Seiring berjalannya waktu pergerakan Konveksi Dharomi semakin besar, akhirnya beliau menambah karyawan agar bisa melayani konsumen dengan baik. Adapun tugas dari masing-masing karyawan juga sudah dibagi secara keahlian. Keahlian tersebut meliputi memotong, menjahit, mengobras, menyetrika dan bagian *packing* (memasukkan ke dalam kemasan). Dalam menjalankan usahanya Konveksi Dharomi sudah memiliki struktur organisasi yang telah dibagi berdasarkan aspek keuangan dan produksi dikarenakan konveksi ini masih dalam bentuk UMKM. Sehubungan dengan usia bapak Dharomi yang beranjak tua, maka tenaga beliau sudah tidak seperti dahulu lagi. Sehingga saat ini usaha konveksi tersebut diteruskan oleh anaknya.¹

¹ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

2. Struktur Organisasi Konveksi Dharomi

Gambar 4.1
Struktur Organisasi Konveksi Dahromi



3. Produk Konveksi Dharomi

Produk yang dihasilkan berdasarkan struktur kerja yang telah disesuaikan berdasarkan keahliannya masing-masing karyawan pada konveksi dharomi meliputi :

- a. Tunik, baju atasan untuk wanita yang dibuat dengan ukuran longgar panjang hingga lutut.
- b. Gamis, Konveksi Dharomi dalam memproduksi gamis selalu mengikuti trend atau model kekinian, tersedia berbagai macam ukuran bagi kalangan perempuan dari mulai anak-anak hingga dewasa. Biasanya gamis seukuran anak-anak dibuat dengan set jilbab, akan tetapi gamis ukuran dewasa dibuat set syar'i dan ada yang gamis biasa. Terdapat motif polos ataupun kombinasi warna dan

terdapat pula motif bunga sesuai dengan keinginan pelanggan.

- c. Mukena, dibuat dengan menggunakan bahan kain yang berkualitas adem dan tidak transparan.

Pernyataan dari Bapak Dharomi bahwa produk yang dihasilkan dari usaha ini berupa pakaian khusus wanita saja tidak ada pakaian laki-laki, karena mayoritas pembeli dari kalangan perempuan.² Sementara itu, pernyataan dari Ibu Uswatun selaku karyawan bahwa pemilik usaha tidak memberikan target, tetapi jika situasinya rame pasti banyak pesanan sehingga menargetkan banyak produksi sesuai dengan orderan tersebut.³

4. Pelaksanaan Kerja

Konveksi Dharomi dalam menjalankan bisnisnya memiliki ketentuan waktu bekerja yaitu 6 hari dalam seminggu., yang dimulai dari hari sabtu hingga hari kamis. Usaha Konveksi Dharomi telah menetapkan hari libur pada hari jumat. Jam kerja yang ditetapkan sesuai ketentuan yakni sebagai berikut :

- a. Mulai pukul 08.00 – 12.00
- b. Istirahat 60 menit, dari pukul 12.00 - 13.00.
- c. Mulai kerja lagi pukul 13.00 – 16.00.

Berdasarkan pernyataan dari Ibu Uswatun bahwa disini jam kerjanya dimulai pada jam 08.00-16.00 sore.⁴ Senada dengan pernyataan Ibu Zulaikah bahwa jam kerja karyawan disini mulai pukul 08.00-16.00 sesuai dengan target orderan hari itu juga, semisal jam sudah lewat tetapi target yang ditentukan belum terpenuhi maka ada tambahan jam kerja atau lemburan.⁵

² Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

³ Uswatun, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 3, transkrip.

⁴ Uswatun, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 3, transkrip.

⁵ Zulaikah, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 4, transkrip.

5. Tujuan Berdirinya Konveksi Dharomi

- a. Menambah pendapatan bagi pelaku usaha dan karyawan
Keuntungan yang diperoleh pelaku usaha sebanding dengan jerih payahnya ketika merintis usaha dari nol, maka keuntungan saat ini merupakan pendapatan yang harus dinikmati. Selain itu, pendapatan yang diperoleh dari karyawan dapat membantu memenuhi kebutuhan keluarga dan menambah penghasilan suami. Walaupun bekerja mereka tetap bisa mengurus rumah tangganya. Berdasarkan pernyataan dari Bapak Dharomi bentuk upah di konveksi ini harian, dimana gajinya bervariasi tergantung dari bagian yang dikerjakan dari yang terendah Rp. 40.000; dan tertinggi Rp. 50.000;.
- b. Dapat mensejahterakan masyarakat
Hal ini masyarakat menjadi faktor utama yang disejahterakan, karena dapat bekerja sehingga mampu mengurangi pengangguran serta kesulitan mengenai masalah keuangan dalam rumah tangga. Lokasi konveksi pun cukup dekat dengan rumah karyawan sehingga dapat menambah minat masyarakat untuk bekerja.⁶
- c. Meningkatkan potensi Desa Bae
Desa Bae terdapat tiga konveksi yang saat ini masih berkembang. Namun, Konveksi Dharomi yang saat ini mampu mempertahankan eksistensinya. Konveksi Dharomi merupakan konveksi yang mampu bersaing dengan konveksi lainnya dalam memproduksi pakaian wanita, ketika di Desa Bae mengadakan sebuah *event* maka Konveksi Dharomi yang menjadi salah satu sponsor utama dengan membagikan produk yang dibuat berupa gamis atau mukena bagi masyarakat. Hal tersebut mampu meningkatkan potensi desa karena konveksi dharomi melakukan pelatihan kepada masyarakat diberbagai *event*.⁷

B. Deskripsi Data Penelitian

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk memperoleh suatu gambaran mengenai pengembangan ekonomi kreatif berdasarkan proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti saat ini yaitu

⁶ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

⁷ Zamroni, wawancara oleh penulis, 8 November 2022, wawancara 2, transkrip.

memperoleh suatu data di konveksi dharomi dengan menggunakan tiga macam metode yaitu wawancara, observasi dan juga dokumentasi. Deskripsi data penelitian yang dimaksud ialah dengan mengungkapkan suatu data yang diperolehnya melalui hasil penelitian lapangan yang sesuai dengan masalah yang diperoleh.

1. Hambatan yang Dihadapi dalam Mengembangkan Usaha Oleh Konveksi Dharomi

Menjalankan suatu usaha atau bisnis terdapat rintangan atau hambatan, melalui hambatan ini pengusaha ditantang untuk mempunyai sifat yang tangguh dan memiliki pengetahuan ketika banyak ujian. Oleh karena itu, sebagai pengusaha yang baru merintis hambatan atau ujian tersebut datang secara bergantian maka perlu adanya sikap pantang menyerah dan tekad harus semakin dipupuk.⁸ Kegiatan usaha tentu saja terdapat tantangan dalam menjalankannya, tentu saja hal tersebut dapat berdampak positif maupun negatif bagi pelaku usaha. Dampak positif yang terjadi bisa dijadikan sebuah peluang, akan tetapi dampak negatif yang dihadapi akan menjadikan sebuah ancaman bagi mereka. Pelaksanaan pengembangan usaha yang dilakukan oleh Konveksi Dharomi bukan berarti tidak ada hambatan maupun kendala didalamnya. Pada praktiknya setiap usaha yang dirintis oleh siapapun terdapat hambatan ataupun kendala.

Pelaku usaha tentunya harus menerapkan sikap atau etika tanggung jawab, kejujuran dan mempunyai tingkah laku yang baik kepada pelanggan, karena hal tersebut merupakan faktor utama. Sebagai pelaku usaha perlu menjalankam usahanya dengan tekun agar dapat berkreasi sesuai kemampuan yang telah dimiliki. Perubahan kondisi ekonomi yang dimiliki Konveksi Dharomi dahulunya belum terpenuhi, setelah berkembangnya sistem pemasaran maka konveksi dharomi menjadi tercukupi dan semakin laju dengan pesat serta dikenal oleh berbagai kalangan.⁹

Berdasarkan konteks secara Islam dapat melaksanakan atau memperbolehkan berbisnis dengan cara persaingan, tetapi perlu menekankan pada sikap yang adil dan jujur. Persaingan

⁸ Ardian Damaya E, *Jadi Miliarder dengan Bisnis Modal Pinjaman*, (Yogyakarta: Laksana, 2018), 61.

⁹ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

yang dimaksudkan ialah salah satu ajang dalam menjunjung suatu nilai kemitraan yang mengutamakan sikap saling menjalin hubungan baik antar sesama pelaku usaha lainnya. Bisnis juga perlu dikembangkan dengan menerapkan landasan syariah agar terjalin suatu hubungan berupa persahabatan dengan sesama guna mengedepankan sikap maupun perilaku yang bersifat simpatik. Dalam Al-Qur'an juga menjelaskan bahwa menjalankan suatu usaha harus mempunyai sikap yang rendah hati, bersikap sopan dan menggunakan bahasa yang baik dan murah senyum.

Sebagaimana firman Allah Swt QS al-Kahfi 7-8 diantaranya sebagai berikut :

Artinya: “Sesungguhnya Kami telah menjadikan apa yang di bumi sebagai perhiasan baginya, agar Kami menguji mereka siapakah di antara mereka yang terbaik perbuatannya (7) dan Sesungguhnya Kami benar-benar akan menjadikan (pula) apa yang di atasnya menjadi tanah rata lagi tandus (8).”

Ayat tersebut menunjukkan kepada manusia bahwa bumi ini hanya sebagai tempat bagi manusia-manusia terbaiknya untuk mencari dan mengembangkan fasilitas ibadah dan amaliah, manusia dipersilakan untuk mengeksplorasi bumi dan isinya guna kepentingan ibadah, seperti kejayaan diri, keluarga, negara dan umat manusia pada umumnya. Setiap orang yang tidak mau memanfaatkan waktu dan kesempatan akan merugi.¹⁰

Menjalankan usaha pasti selalu ada yang menghampiri, oleh karena itu sebagai pelaku usaha perlu melakukan persiapan yang cukup kuat agar bisa meminimalisir hambatan yang dihadapi. Sebagai pelaku usaha sebelum mendirikan usaha tentunya berfikir akan resiko yang akan dialami, maka harus benar-benar serius, siap dan fokus ketika menyelesaikan suatu masalah yang terjadi. Adapun hambatan yang dihadapi dalam mengembangkan usaha oleh konveksi dharomi, meliputi :

a. Tingkat persaingan pasar

Menjalankan sebuah usaha konveksi harus menggunakan sistem pemasaran yang menarik agar pelanggan merasa tertarik untuk membeli. Kurangnya

¹⁰ <https://islamic-economics.uii.ac.id/bisnis-sebagai-ibadah-sebuah-manifestasi-kesalahan-sosial/> diakses pada 16 November 2022, pukul 19.47 wib.

pemasaran yang baik dan konsistensi dapat menyebabkan kalah dalam bersaing, oleh karena itu pelaku usaha diharapkan meningkatkan sistem pemasaran yang optimal agar tidak merasa tersaingi. Menurut pernyataan dari Bapak Dharomi ketika kondisi suatu pasar sepi maka dapat menghambat proses penjualan. Oleh sebab itu, tingkat persaingan pasar perlu ditingkat dengan mengupayakan sistem promosi dan memberikan potongan diskon secara gencar agar masyarakat tertarik untuk membeli produk yang kita keluarkan.¹¹

b. Sistem talangan

Melalui sistem ini maka berdampak besar bagi pelaku usaha, karena jika penjualan dari pelanggan lama akan menghambat pengembalian modal. Tidak semua pelanggan membayar dengan tepat waktu yang ditentukan sebelumnya. Hal ini akan mengakibatkan kerugian yang cukup besar bagi pelaku usaha. Sebagian distributor menjadikan dana talangan menjadi suatu alternatif ketika tidak memiliki banyak modal, tetapi hal tersebut perlu adanya perjanjian guna membayar sesuai jatuh tempo yang ditentukan berdasarkan jangka waktu yang tidak lama.¹²

Menurut Bapak Dharomi sistem ini memang sudah lama dilakukan sejak awal merintis usaha, apabila tidak menggunakan metode seperti ini maka pelanggan pun tidak akan mau membayar barang dahulu. Pelaku usaha yang memberikan pinjaman terlebih dahulu kepada distributor dapat mengganggu perputaran modal dan khususnya menghambat kegiatan produksi.¹³

c. Mengikuti *trend* atau model

Faktor utama yang menghambat usaha konveksi ialah masalah model, karena jika tidak mengikuti *trend* akan kalah dalam persaingan dengan pelaku usaha lainnya. Oleh karena itu setiap ada model terbaru maka setiap pelaku usaha mengharuskan mengikuti model tersebut. Hal itu dilakukan agar tetap menjaga eksistensinya dikalangan

¹¹ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

¹² <https://alamisharia.co.id/blogs/pahami-jenis-dana-talangan-fungsi-dan-risikonya/?amp> diakses pada 19 Desember 2022, pukul 20.35 wib.

¹³ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

trend kekinian supaya pelanggan merasa tertarik sehingga ingin membelinya.

Sebelum mendirikan ataupun merintis suatu usaha, maka sebagai pelaku usaha perlu memikirkan banyak ide guna dijadikan sebagai peluang meningkatkan bisnis yang dirintis. Berdasarkan pernyataan dari Bapak Dharomi sebuah model perlu dikembangkan apabila terdapat model terbaru, karena itu akan mempertahankan namanya bagi para pelanggan. Setiap pelanggan selalu mengingat model yang bagus dan cocok bagi mereka, sehingga kedepannya akan mencari *trend* model yang kami jual.¹⁴

d. Modal

Hal utama yang dibutuhkan dalam mendirikan suatu kegiatan usaha yakni modal, dikarenakan modal landasan guna meningkatkan sarana dan prasarana menjadi semakin maju serta mampu berkembang. Modal usaha adalah suatu aspek yang terdapat dalam kegiatan berwirausaha, modal biasanya diartikan sebagai dana yang digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Modal tersebut digunakan untuk membiayai pengeluaran kegiatan produksi dan kegiatan operasional lainnya. Modal yang dimaksudkan ialah *budget* atau uang, oleh sebab itu pelaku usaha bisa mendapatkannya melalui dua langkah yaitu dengan cara menabung berupa menyisihkan uang dari hasil pekerjaan sebelumnya dan langkah kedua dapat dilakukan dengan cara mengajukan pinjaman ke bank guna keperluan modal usaha. Cara yang kedua memang dikatakan cepat, tetapi harus menanggung resiko dengan membayar biaya cicilan berupa tagihan pada setiap bulannya secara tepat waktu jatuh tempo.¹⁵

Kesimpulan berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh dengan pemilik usaha terkait dapat dijelaskan bahwa hambatan yang dihadapi pelaku usaha semestinya ada solusi untuk meminimalisir hambatan tersebut. Berdasarkan hambatan diatas maka perlu menerapkan persaingan yang sewajarnya dan memiliki daya tarik untuk pelanggan yang berbeda dari lainnya, hal utamanya yaitu memiliki pola berfikir yang maju supaya

¹⁴ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

¹⁵ Juliasty dan Sari, *Cerdas Mendapatkan dan Mengelola Modal Usaha*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2009), 4.

ketika mengembangkan usaha bisa lebih dikenal serta dapat meningkatkan perekonomian yang baik untuk kedepan.

2. Strategi dalam Mengembangkan Produk di Konveksi Dharomi

Sebagai salah satu kawasan yang berada di Kudus khususnya bertempat di Desa Bae maka kegiatan usaha ini tidak dapat dipisahkan oleh kondisi yang bagaimanapun, dikarenakan usaha Konveksi Dharomi bertujuan untuk menunjang pertumbuhan yang berkelanjutan guna meningkatkan potensi Desa Bae. Berdasarkan hal ini maka pengembangan yang dilakukan Konveksi Dharomi berupa meningkatkan kesejahteraan masyarakat sekitar guna memperoleh tambahan pendapatan dengan bergabung atau bekerja ditempat tersebut.

Keberadaan Konveksi Dharomi sangat berpengaruh pada perekonomian masyarakat terutama tetangga sekitar yang bisa ikut bergabung untuk bekerja. Setiap pelaku usaha pastinya menginginkan usahanya lancar dan mendapatkan banyak keuntungan, tapi balik lagi kepada pelaku usahanya melalui strategi yang digunakan dalam mengembangkan produknya. Usaha yang dijalankan tidak terus mengalami keuntungan tetapi juga terdapat kerugian didalamnya. Keuntungan yang diperoleh juga akan dijadikan sebagai modal usaha kembali, oleh karena itu pelaku usaha perlu menumbuhkan rasa semangat yang tinggi dalam menghadapi sebuah kegagalan.¹⁶

Secara pandangan perspektif ekonomi Islam maka upaya dalam mengembangkan produk yang dimiliki Konveksi Dharomi tentunya harus sesuai dengan nilai Islam yakni mendorong masyarakat agar tetap menjalankan tugasnya sebagai anggota keluarga dan karyawan dikonveksi dharomi tanpa adanya suatu paksaan dari pihak manapun. Selain itu strategi pengembangan produk di Konveksi Dharomi tidak boleh bertentangan dengan syariat Islam.

Mendirikan sebuah usaha ialah salah satu ide yang begitu menggiurkan bagi segala kalangan orang, baik itu usaha yang berskala kecil maupun besar. Membangun suatu usaha perlu memperhatikan strategi agar usaha tersebut dapat

¹⁶ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

dikembangkan secara optimal. Berikut adalah strategi dalam mengembangkan produk di Konveksi Dharomi, meliputi :

a. Membuat logo

Logo merupakan suatu identitas yang perlu dimiliki setiap usaha, karena logo dijadikan sebagai *brand* agar mudah dikenal masyarakat. Semakin bagus *brand* yang dibuat maka semakin banyak pula yang tertarik dengan produk kita. Citra *brand* menjadi landasan utama dikarenakan mengandung terdapat makna yang mewakili usaha. Logo mempunyai peran yang begitu penting bagi pelaku usaha, karena logo mewakili tentang gambaran produk. Dengan adanya logo maka produk yang ditawarkan terdapat perbedaan dengan produk lain. Pembuatan logo perlu dikombinasi antara warna, ilustrasi, gambar fisik dan bentuk yang menarik agar mudah dipahami konsumen. Logo merupakan suatu identitas produk agar tidak dicuri oleh orang lain dan memiliki tanda secara kuat agar mudah di ingat konsumen.¹⁷

Mendesain logo dibuat agar menarik perhatian pelanggan dan menjadi suatu keunikan yang kita miliki, seperti mendesain sesuai variasi agar memperindah atau mempercantik logo tersebut supaya terlihat lebih kuat dalam menyampaikan suatu pesan yang mengandung makna tertentu yang terkait dengan usaha kita.

Menurut pernyataan Bapak Dharomi konveksinya telah memiliki *brand* yang bernama Lily Arda, nama tersebut diambil dari anak beliau yang sekarang meneruskan usaha konveksinya. *Brand* tersebutlah yang membedakan produk Konveksi Dharomi dengan konveksi lainnya.¹⁸

b. Memanfaatkan media sosial

Membuat akun resmi mengenai usaha yang sedang dijalankan agar memperlihatkan produk yang ditawarkan. Semakin banyak pengikut dimedia sosial maka semakin banyak pula yang mengetahui produk kita. Biasanya media sosial yang banyak digunakan berdasarkan forum komunitas ialah instagram, facebook dan whatsapp. Cara

¹⁷ Bambang D. Prasetyo dan Nufian S. febriani, *Strategi Branding Teori dan Perspektif Komunikasi dalam Bisnis*, (Malang: UB Press, 2020), 11-12.

¹⁸ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

ini dianggap cukup efektif dan proses *marketing* atau pemasaran yang paling murah.¹⁹

Selain itu konten menjadi ajang promosi yang banyak peminatnya. Setiap orang pasti tidak pernah rmeninggalkan *handphone*, karena sudah menjadi prioritas utama di segala kegiatan. Melalui cara tersebut maka orang yang sibuk bekerja dan lainnya ketika selintas melihat konten yang kita buat akan merasa tertarik sehingga mendorong mereka untuk membeli produk kita.

c. Mengikuti bazar atau pameran

Pameran atau bazar dijadikan sebagai ajang promosi yang bisa dikatakan cukup efektif karena mendatangkan banyak khalayak ramai yang datang.²⁰ Salah satu tujuan mengikuti pameran atau bazar merupakan suatu kesempatan guna mengenalkan produk yang dikembangkan. Mengikuti pameran bukan berarti hanya sekedar mendapatkan keuntungan melainkan agar gambaran produk kita diketahui orang banyak masyarakat luas. Selain itu kita dapat mengetahui tren yang saat ini banyak diminati oleh konsumen, sehingga kita bisa menciptakan ide agar tren yang kita buat nantinya akan mengikuti tren yang saat ini sedang *trending* atau banyak peminat.

Pernyataan dari Bapak Dharomi selaku pemilik usaha ialah strategi utamanya berupa membuat logo, kemudian ada pula memanfaatkan media sosial ketika memasarkan produk dan terakhir strateginya berupa mengikuti bazar ataupun pameran. Hal tersebut menjadi titik tumpuan yang dilakukan untuk mengembangkan produk di konveksi ini. Selain itu menimbun barang produksi guna suatu saat ketika kompetitor telah kehabisan produk maka kita sebagai pelaku usaha dapat menjual barang produksi kita dengan harga yang tinggi.²¹

Senada dengan pernyataan dari Bapak Zamroni bahwa pelaku usaha aktif dalam kegiatan bermasyarakat, dan memiliki hubungan atau interaksi baik kepada karyawan bahkan juga

¹⁹ <https://www.jurnal.id/id/blog/social-media-marketing-ukm/> diakses pada 23 Januari 2023, pukul 20.02 wib.

²⁰ Anie Kristiani, *Membuat Terarium, dari Hobi Menjadi Bisnis*, (Jakarta: Agromedia Pustaka, 2008), 4.

²¹ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

pada masyarakat. Selain itu pelaku usaha atau konveksi dharomi sering mengikuti bazar ketika desa bae mengadakan acara even tertentu.²²

Kesimpulan berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha yang diperoleh peneliti dapat dijelaskan bahwa strategi dalam mengembangkan produk pada suatu usaha ialah melalui proses pemasarannya, semakin banyak mempromosikan produk diberbagai kalangan maka semakin banyak pula pelanggan yang tertarik untuk membeli produk yang sedang dijalankan.

3. Peranan Konveksi Dharomi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Bae

Kesejahteraan dapat dikatakan sebagai suatu aspek yang mencakup kondisi guna menjaga dan meminimalisir adanya kecemburuan bersosial agar menciptakan suasana yang harmonis diantara masyarakat. Tingkat kesejahteraan masyarakat merupakan peran utama sebagai pelaku usaha yang mendirikan sebuah usaha, khususnya yang berkecimpung dibidang usaha konveksi. Optimalisasi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di konveksi dharomi guna mengurangi tingkat pengangguran. Industri Konveksi Dharomi tidak mengutamakan skill atau kemampuan, karena pelaku usaha mencari karyawan yang niat serius dalam bekerja dan tentunya berprinsip pada kejujuran.

Menurut Bapak Dharomi karyawan yang bekerja disini tidak perlu memiliki kemampuan dalam bidang konveksi, karena hanya mengutamakan karyawan yang niat dalam bekerja. Orang yang niat bekerja pasti mempunyai jiwa semangat dan mau dibimbing supaya bisa bekerja sesuai bidang yang yang di mampui.²³

Konveksi Dharomi telah membantu dan meningkatkan potensi Desa Bae khususnya masyarakat sekitar tempat berdirinya konveksi. Dengan adanya konveksi dharomi maka kehidupan masyarakat menjadi berdampak positif karena yang bermula pengangguran sehingga sekarang ini telah mempunyai pekerjaan, oleh karena itu peran utama Konveksi Dharomi ialah membuka pekerjaan.

²² Zamroni, wawancara oleh penulis, 8 November 2022, wawancara 2, transkrip.

²³ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

Pengembangan usaha Konveksi Dharomi sejatinya membutuhkan peran dari pemerintah berupa sarana dan prasarana atau memberikan kontribusi. Dukungan dari pemerintah sangat dibutuhkan oleh konveksi dharomi guna memajukan usaha yang sedang dijalani, dukungan dapat berupa dana ataupun barang yang bisa digunakan sarana produksi seperti mesin jahit maupun yang lainnya.

Menurut pernyataan dari Bapak Zamroni menyatakan bahwa perangkat desa tidak bisa menjamin memberikan kepada warga, karena itu akan menimbulkan rasa kecemburuan antara warga lainnya sebab yang bisa kami lakukan yakni membantu untuk mengajukan proposal yang tujuan kepada pemerintah guna meminta dukungan berupa kebutuhan seperti alat yang digunakan sebagai pelengkap produksi.²⁴

Bagi orang yang beriman dan bertakwa bekerja dengan baik adalah karena kesadarannya tentang Allah yang Maha Melihat atas segala sesuatu. (lihat QS. Al-Taubah/105: “dan Katakanlah: Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”).

Ayat tersebut dalam arti luas memberikan motivasi lebih lanjut agar, usaha yang dilakukan secara maksimal untuk kesejahteraan pribadi dan anak-anak tanggungannya. Kehidupan yang layak di masa depan harus menjadi fokus perhatian orang bertakwa, salah satunya melalui penyisihan sebagian hasil usaha sebagai tabungan.²⁵

Adanya usaha Konveksi Dharomi di Desa Bae maka masyarakat setempat merasa dibantu dalam hal perekonomian, oleh hal tersebut dapat mengurangi pengangguran sehingga mampu bekerja sebagai karyawan. Untuk itu peran dari adanya Konveksi Dharomi adalah membuka suatu peluang berupa pekerjaan yang ditujukan kepada banyak orang. Berikut peranan konveksi dharomi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Bae, meliputi :

²⁴ Zamroni, wawancara oleh penulis, 8 November 2022, wawancara 2, transkrip.

²⁵ <https://moehs.wordpress.com/2013/11/08/konsep-kesejahteraan-dalam-islam-tafsir-tahlily/> diakses pada 16 November 2022, pukul 19.41 wib.

a. Membuka lapangan pekerjaan

Kehadiran usaha Konveksi Dharomi membuat masyarakat setempat menjadi memiliki pekerjaan, yang awalnya hanya sebagai ibu rumah tangga. Konveksi Dharomi menyerap tenaga kerja mayoritas perempuan khususnya ibu rumah tangga, oleh karena itu mereka dapat membantu suaminya dalam menambah pendapatan sehingga tidak tergantung oleh suaminya. Pernyataan dari Bapak Dharomi bahwa peran dari konveksi dharomi merupakan merekrut karyawan dari masyarakat yang sekiranya berkenan untuk bekerja dengan serius. Dalam proses perekrutan karyawan Bapak Dharomi meminta bantuan ke karyawan untuk menginformasikan adanya lowongan pekerjaan ke saudara, tetangga, atau teman.²⁶

b. Meningkatkan pendapatan masyarakat Desa Bae

Adanya usaha Konveksi Dharomi kehidupan masyarakat Desa Bae menjadi berubah, banyak masyarakat yang hanya sebagai pengangguran kini menjadi memiliki pekerjaan. Hal itu dapat menambah penghasilan bagi para ibu rumah tangga guna membantu suaminya memperoleh pendapatan. Banyak masyarakat yang bekerja sebagai *reseller* atau saluran distribusi dengan menjual kembali barang yang diproduksi oleh Konveksi Dharomi kemudian dijual kembali ke konsumen dengan mengambil keuntungan.

Sebelum adanya Konveksi Dharomi di Desa Bae banyak warga yang belum memiliki pekerjaan sebagian hanya menjadi ibu rumah tangga, sehingga biaya hidup sesungguhnya di bebankan kepada suami. Kemudian setelah berdirinya usaha konveksi dharomi masyarakat yang awalnya hanya sebagai ibu rumah tangga kemudian diajak pemilik konveksi Bapak Dharomi untuk bekerja di konveksinya. Sehingga ekonomi masyarakat Desa Bae terbantu dengan berdirinya Konveksi Dharomi. Masyarakat yang dulu hanya mengandalkan gaji suami untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sekarang memiliki penghasilan sendiri dan dapat membantu keuangan suami.

Pernyataan dari Ibu Sutamah bahwa Konveksi Dharomi berpengaruh bagi kami yang berjualan disekitar

²⁶ Dharomi, wawancara oleh penulis, 6 November 2022, wawancara 1, transkrip.

sini, karena dulunya saya berjualan keliling dan sekarang bisa menetap disini bahkan pembelinya bukan hanya karyawan konveksi melainkan dari pelanggan lama saya.²⁷ Senada dengan pernyataan dari Srihartini bahwa dengan adanya Konveksi Dharomi memberikan dampak positif bagi warga khususnya saya, karena semakin banyak pelanggan baru yang mengetahui jika disini lapak jualan seperti pasar kecil.²⁸

Ekonomi masyarakat di Desa Bae saat ini sudah menjadi lebih baik dengan adanya usaha konveksi dharomi ini, dan hampir sebagian masyarakat yang dulu sebagai ibu rumah tangga sekarang sudah memiliki pekerjaan tetap sehingga dapat membantu perekonomian didalam keluarga. Beban hidup yang dulu ditanggung kepala keluarga kini menjadi ringan karena ditanggung bersama. Pernyataan dari Ibu Uswatun bahwa ya alhamdulillah terbantu, pendapatan yang saya peroleh bisa untuk mencukupi kebutuhan dan bisa saya kumpulkan untuk biaya menyekolahkan anak.²⁹ Senada dengan pernyataan dari Ibu Zulaikah bahwa kehadiran Konveksi Dharomi kehidupan saya menjadi lebih terbantu, karena bisa membantu suami dalam menyekolahkan anak-anak.³⁰

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh, maka penulis menarik kesimpulan terkait peranan Konveksi Dharomi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat ialah dengan membuka lowongan pekerjaan guna meminimalisir tingkat pengangguran di Desa Bae. Melalui peranan tersebut maka pelaku usaha mampu meningkatkan potensi dan selain itu mampu meningkatkan pertumbuhan Desa Bae sebagaimana mestinya sehingga dalam hal ini kehidupan masyarakat Desa

²⁷ Sutamah, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 5, transkrip.

²⁸ Srihartini, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 6, transkrip. ²⁸ Uswatun, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 3, transkrip. ²⁹ Zulaikah, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 4, transkrip.

²⁹ Uswatun, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 3, transkrip.

³⁰ Zulaikah, wawancara oleh penulis, 10 November 2022, wawancara 4, transkrip.

Bae mampu bersaing dengan desa lainnya yang juga memiliki banyak potensi lebih unggul.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Hambatan yang Dihadapi dalam Mengembangkan Usaha oleh Konveksi Dharomi

Semakin pesat usaha yang bergerak dibidang konveksi membuat sebagian orang menjalankan suatu usaha dirumah masing-masing dengan melibatkan sejumlah masyarakat untuk berkerja. Selain itu, dapat mendorong pertumbuhan ekonomi menjadi semakin berkembang dan aejahtera. Sebagian orang mengetahui jika membuka usaha sendiri mampu menghasilkan pendapatan yang setara bahkan dapat melebihi gaji yang didapatkan oleh karyawan swasta, sementara itu apabila sebagai pelaku usaha harus tekun dalam mengembangkan usahanya tersebut agar bisa merubah perekonomian masyarakat berupa pendapatan yang lebih dari sebelumnya ataupun suatu inovasi.

Setelah melakukan penelitian di Konveksi Dharomi, maka peneliti memperoleh informasi melalui berbagai pihak yang terkait guna mendapatkan kebenaran. Cara memperolehnya dengan mewawancarai secara langsung pihak terkait yaitu pelaku usaha. Hambatan yang dihadapi pelaku usaha menjadikan kegiatan produksi sedikit terkendala. Oleh karena itu peneliti memecahkan masalah tersebut dsngan memberikan solusi agar bisa meminimalisir terjadinya tumpukan hambatan. Peneliti menganalisis dengan cara merangkum atau menyimpulkan bahwa pelaku usaha mempunyai beberapa hambatan ketika mengembangkan usahanya. Hal yang menghambat perkembangan usaha di Konveksi Dharomi adalah tingkat persaingan pasar, sistem talangan, mengikuti tren atau model dan modal.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka peneliti memberikan solusi dalam meredam hambatan atau kendala yang sedang dihadapi oleh Konveksi Dharomi, diantaranya meliputi :

a. Meningkatkan persaingan pasar

Mengikuti perkembangan pasar merupakan salah satu solusi dalam mengurangi hambatan di dalam persaingan pasar, karena perkembangan pasar menjadi patokan utama yang perlu diketahui oleh pelaku usaha.

Meningkatkan persaingan pasar perlu diiringi dengan upaya dalam meningkatkan penjualan berdasarkan cara dan strategi yang efektif supaya pelanggan baru dapat tertarik sehingga mampu mempertahankan suatu loyalitas bagi pelanggan lama. Upaya tersebut dilakukan guna menghadapi suatu persaingan dipasar global. Pelaku usaha dapat melakukan berbagai cara maupun strategi supaya pelanggan tetap setia menggunakan produk dan selalu mengikuti produk yang baru dikeluarkan. Contoh memberi hadiah berupa bonus atau potongan harga kepada pelanggan.³¹

Solusi yang perlu dilakukan dalam menghadapi permasalahan seperti ini, maka mudah dilakukan melalui cara membuat suatu produk yang memiliki kualitas tinggi agar dengan mudah dikenal oleh masyarakat. Kedua dapat dilakukan dengan mencari relasi pelanggan baru supaya tau produk yang diperjual belikan, selain itu juga menambah kepercayaan dari relasi pelanggan lama. Terakhir yaitu dengan memproduksi produk yang umumnya banyak diminati oleh konsumen, apabila produk yang diproduksi terkesan bagus maka akan memikat konsumen untuk membelinya.

b. Sistem talangan

Sistem talangan yang dimaksudkan adalah suatu kredit yang tidak menggunakan agunan tetapi terdapat persyaratan dan perjanjian ketika pengambilan barang, hal tersebut tidak berpotensi segi keamanan. Melalui sistem ini maka peneliti menjabarkan solusi yang perlu dilakukan pelaku usaha untuk meminimalisir suatu hambatan yang dihadapi ketika menjalankan usaha Konveksi Dharomi. Solusinya yaitu setiap pelanggan yang ingin mengambil produk yang dijual oleh pelaku usaha maka perlu membuat perjanjian baru berupa melakukan pembayaran terlebih dahulu sebesar separuh total harga keseluruhan. Hal tersebut dilakukan agar uangnya bisa digunakan untuk keperluan hal lain seperti kegiatan berputarnya produksi.

³¹ <https://www.simplidots.com-cara-meningkatkan-penjualan> diakses pada 19 Desember 2022, pukul 20.47 wib.

Untuk uang pelunasan dapat dibayarkan setelah produk terjual semua.³²

c. Mengikuti *trend* atau model

Sebagai pelaku usaha perlu mengembangkan pengalamannya dalam bentuk praktik, seperti contohnya lebih cenderung memperhatikan kualitas produk. Sebab, harga murah tidak jaminan laku, tetapi apabila kualitas bagus maka pelanggan akan tertarik. Tahap ini merupakan tahap guna meningkatkan, memprediksi dan menganalisa suatu *trend* produk melalui berbagai fitur seperti google dengan memperhatikan kapasitas *trend* terbaik dimasa sekarang.³³

Menciptakan produk memang perlu inovasi maupun ide yang menarik agar konsumen merasa terpicat untuk membeli. Solusi yang tepat untuk mengurangi terjadinya kendala ialah dengan menciptakan atau mengikuti model pakaian yang kekinian dengan menggunakan bahan kain premium. Pemilik usaha diwajibkan mengikuti perkembangan *trend* model baju yang tiap tahunnya selalu berganti. Terlebih lagi ketika menjelang musim lebaran banyak model baju terbaru yang keluar. Berdasarkan hal tersebut, maka pelaku usaha perlu mengantisipasi perubahan konsumen dengan mencoba membuat produk baru dan juga berbeda.

d. Modal

Permasalahan utama yang pada umumnya dihadapi oleh pelaku usaha ialah modal yang minim. Dengan minimnya modal tersebut maka dapat menghambat kegiatan produksi. Modal suatu usaha digunakan untuk meningkatkan inovasi dan kreativitas guna kemajuan kegiatan produksi. Selain itu juga solusi yang dibutuhkan oleh pelaku usaha berupa mengajukan pinjaman ke bank dengan memenuhi syarat yang telah ditentukan, adapula melalui KUR (kredit usaha rakyat) dan mengajukan BLT (bantuan langsung tunai).

Berdasarkan uraian diatas maka peneliti menyimpulkan bahwa hambatan yang dihadapi oleh Konveksi

³² <https://alamisharia.co.id/blogs/pahami-jenis-dana-talangan-fungsi-dan-risikonya/?amp> diakses pada 23 Januari 2023, pukul 20.06 wib.

³³ <https://www.simplidots.com-cara-meningkatkan-penjualan> diakses pada 19 Desember 2022, pukul 20.55.

Dharomi perlu diatasi agar kegiatan produksi berjalan lancar. Terdapat solusi yang perlu dilakukan oleh pelaku usaha seperti yang sudah dijelaskan peneliti diatas. Hambatan yang dihadapi pemilik usaha Konveksi Dharomi dianggap cukup wajar dan tidak begitu sulit, oleh sebab itu mudah diatasi, sehingga dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Bae dapat maksimal.

2. Analisis Strategi dalam Mengembangkan Produk di Konveksi Dharomi

Konveksi Dharomi merupakan kegiatan usaha yang didirikan guna dapat memberikan suatu kontribusi kepada masyarakat dalam mengatasi pengangguran di wilayah desa bae. Salah satu kontribusi pelaku usaha kepada masyarakat ialah dengan membuka lowongan pekerjaan bagi warga setempat yang berniat untuk bekerja. Pengembangan usaha adalah suatu peluang bagi pelaku usaha dengan berpegang teguh pada tanggung jawab.³⁴

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti, maka dapat menganalisis strategi yang digunakan konveksi dharomi dalam mengembangkan produknya melalui beberapa langkah diantaranya :

a. Membuat logo

Logo merupakan suatu indentik yang perlu dimiliki setiap pelaku usaha, karena semakin menarik logo yang dirancang maka membuat konsumen menjadi tertarik.

b. Memanfaatkan media sosial

Memanfaatkan media sosial merupakan salah satu tingkah laku dari individu yang dilakukan guna mengisi waktu luang.³⁵ Konveksi dharomi saat ini juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk. Media sosial yang digunakan untuk memasarkan produk yaitu melalui *facebook*, *instagram* dan juga *shopee*. Karena pemilik konveksi meyakini bahwa di era yang serba digital ini dituntut untuk selalu mengikuti perkembangan zaman. Dimana masyarakat saat ini lebih tertarik berbelanja via online daripada harus datang ke pasar langsung.

³⁴ Hendra Poltak., dkk, *Kewirausahaan (E-Bisnis dan E-Commerce)*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2022), 252.

³⁵ Novy Khusnul Khotimah, *Pemanfaatan Media Sosial Oleh Praktisi Humas Pemerintah di Indonesia*, (Yogyakarta: Jejak Pustaka, 2021), 72.

Media sosial menjadi salah satu faktor pendorong dalam mengembangkan usaha, karena sebagian besar orang selalu mengutamakan ponsel terlebih dahulu daripada kegiatan lainnya. Sehingga berpromosi lewat media sosial merupakan langkah yang tepat dalam mengembangkan usaha.

c. Mengikuti pameran atau bazar

Mengikuti pameran atau bazar faktor pelengkap dalam mengembangkan usaha, dengan adanya pameran yang sedang berlangsung maka akan mengundang banyak orang untuk datang. Walaupun hanya melihat-lihat saja tetapi itu akan membuat konsumen sedikit ada ketertarikan konsumen untuk membeli produk kita. Dengan mengikuti *event* berupa pameran, bazar atau yang lainnya dapat menjadi salah satu cara alternatif dalam mengenalkan produk atau merek kepada masyarakat. Hal tersebut dilakukan secara *offline* agar mengetahui kondisi rasional dan emosional setiap konsumen. Sehingga peluang dalam hal pembelian lebih banyak.³⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Konveksi Dharomi, peneliti menganalisis bahwa strategi pengembangan usaha di Konveksi Dharomi terdapat ciri-ciri ekonomi kreatif yaitu berbasis pada ide. Di Konveksi Dharomi ini memiliki ide kreatif dalam mengembangkan usaha diantaranya yaitu membuat logo yang semenarik mungkin agar dapat memikat konsumen dan memanfaatkan media sosial sebagai pemasarannya. Konveksi Dharomi juga memiliki potensi yaitu potensi meningkatkan inovasi dan kreatifitas desa, karena semakin banyak tingkat potensi yang diasah maka semakin memajukan potensi yang dimiliki suatu desa.

3. Analisis Peranan Konveksi Dharomi dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat di Desa Bae

Keberadaan konveksi dharomi menjadikan kehidupan masyarakat setempat berubah dalam aspek ekonomi, oleh karena itu banyak masyarakat yang bekerja disana sehingga meningkatkan potensi usaha yang tinggi. Hal tersebut mampu menjadikan suatu peluang pendapatan bagi masyarakat yang awalnya pengangguran. Terkait peran dari Konveksi Dharomi

³⁶ Marini Yunita Tanzil., dkk, *Fashionpreneur 101 Strategi Memulai Bisnis Fashion*, (Surabaya: Universitas Ciputra, 2019), 86.

guna kesejahteraan masyarakat dapat memecahkan masalah berupa pengangguran. Sebagai pelaku usaha maka konveksi dharomi memanfaatkan kinerja dari karyawan untuk menyelesaikan pekerjaan sesuai dengan target yang ditentukan guna meningkatkan produksi berupa kreativitas supaya menarik minat konsumen.

Peran Konveksi Dharomi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat merupakan hal penting dalam menunjang kegiatan ekonomi, oleh hal itu maka kegiatan ekonomi dilaksanakan dengan baik guna mensejahterakan masyarakat yang pengangguran. Tidak hanya pelaku usaha dan karyawan saja yang merasakan kesejahteraan, akan tetapi masyarakat sekitar juga merasakan dari dampak adanya Konveksi Dharomi yakni masyarakat yang ikut menjadi produsen dari produk Konveksi Dharomi. Produsen yang membeli produk dari Konveksi Dharomi nantinya menjual kembali ke berbagai daerah. Selain itu pemilik usaha memberikan peran yang penting kepada karyawan dalam meningkatkan sumber daya manusia yaitu dengan memberikan pelatihan terlebih dahulu, hal ini dihimbau pemilik usaha agar karyawan mampu meningkatkan kreativitas dalam mengembangkan sumber daya manusia. Tujuan pemilik usaha diharapkan karyawannya mampu membuka usaha yang mereka kelola sendiri dengan menciptakan produk yang bagus dan layak.

Kesejahteraan berdasarkan perspektif Islam pada bab sebelumnya peneliti angkat dalam kerangka teori maka pelaku usaha dan karyawan dapat melaksanakan aktivitas ibadah wajib berupa sholat. Pemilik usaha juga telah menyiapkan tempat untuk karyawan melakukan sholat, hal ini diketahui ketika peneliti melakukan wawancara. Hal ini dapat ditunjukkan bahwa pemilik usaha dan karyawan tidak melupakan sisi spritual dengan selalu mengingat Allah yang Maha Esa.

Berdasarkan pemaparan diatas, maka hasil dan wawancara yang telah peneliti lakukan sebelumnya dapat menganalisis peranan Konveksi Dharomi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat di Desa Bae, diantaranya meliputi :

a. Membuka lowongan pekerjaan

Jenis pembukaan lowongan pekerjaan Konveksi Dharomi menggunakan jenis lowongan tertutup, dimana

lowongan tersebut tidak ada pembukaan formal melalui media massa, melainkan pembukaan lowongan melalui orang dalam atau orang yang bekerja di Konveksi Dharomi.

Dengan adanya Konveksi Dharomi maka dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar lokasi tersebut. Hal ini dapat membantu masyarakat dalam meningkatkan peluang pendapatan tambahan. Tingkat pendapatan yang diperoleh bisa digunakan sebagai biaya kebutuhan hidup dan mampu membantu suami memperoleh tambahan pendapatan.

b. Meningkatkan pendapatan masyarakat

Tingkat perekonomian masyarakat merupakan kesejahteraan yang pemilik usaha gencarkan untuk menambah peluang pendapatan bagi masyarakat. Masyarakat sekitar ada yang membuka warung makan guna menyediakan karyawan ketika istirahat agar mudah dalam mencari makan, sehingga tidak perlu ke tempat jauh lain. Selain itu masyarakat sekitar ada yang menjual belikan produk dari Konveksi Dharomi ke berbagai daerah dengan tujuan hubungan timbal balik, melalui cara tersebut maka Konveksi Dharomi mampu meningkatkan saluran distribusi yang luas baik dalam kota maupun luar kota.

c. Mengurangi angka pengangguran

Berdirinya Konveksi Dharomi di Dusun Krajan menjadi keuntungan tersendiri bagi pemerintah Desa Bae dan bagi Masyarakat khususnya di Dusun Krajan karena adanya konveksi ini dapat menyerap tenaga kerja dari masyarakat sekitar dan dapat mengurangi angka pengangguran khususnya bagi golongan ibu rumah tangga yang ada di Dusun Krajan.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dijabarkan diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa peran Konveksi Dharomi dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat dapat menjadi peluang positif guna menunjang taraf hidup masyarakat. Perlu disadari bahwa Konveksi Dharomi layak dikembangkan karena berdirinya Konveksi Dharomi mampu menggerakkan perekonomian disekitar seperti, merekrut karyawan sekitar lokasi konveksi, adanya penjual sayur-sayuran tiap pagi dan berdirinya warung makan didepan tempat konveksi yang memudahkan karyawan konveksi untuk mencari makan di jam

istirahat siang. Dan Konveksi Dharomi perlu diberikan dukungan dari berbagai pihak agar tingkat potensi semakin besar dan mampu lebih mensejahterahkan masyarakat.

