

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Kondisi Geografis Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Desa Jepang Pakis merupakan desa yang berada di bawah administrasi Kecamatan Jati Kabupaten Kudus. Desa ini terletak 3 km dari Kecamatan Jati, luas wilayah Desa Jepang Pakis adalah 778,641 ha/m² yang terdiri atas persawahan ladang dan rumah penduduk. Desa Jepang Pakis ini terdiri atas 7 RW dan 40 RT. Adapun batas-batas wilayah Desa Jepang Pakis Jati Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah utara berbatasan dengan Desa Mlati Kidul
- b. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Gulang
- c. Sebelah timur berbatasan dengan Desa Jepang
- d. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Loram Wetan.¹

2. Keadaan Penduduk Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Adapun Desa Jepang Pakis memiliki jumlah penduduk sebanyak 7571 jiwa yang terbagi atas 3152 Kepala Keluarga. Jika dilihat dari luas wilayah, maka Desa Jepang Pakis merupakan daerah yang tertulis padat penduduknya. Adapun jumlah penduduk Desa Jepang Pakis dapat dilihat dalam tabel berikut ini:

Tabel 4.1
Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin²

No	Jenis Kelamin	Jumlah Penduduk
1	Laki-Laki	3814
2	Perempuan	3757
Jumlah		7571

¹ Hasil dokumentasi Desa Jepang Pakis Jati Kudus, dikutip pada tanggal 16 Juni 2017, Jam 10.00-selesai.

² Hasil dokumentasi Desa Jepang Pakis Jati Kudus, dikutip pada tanggal 16 Juni 2017, Jam 10.00-selesai.

3. Mata Pencaharian Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Adapun mata pencaharian masyarakat di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

Tabel 4.2
Mata Pencaharian³

NO	Mata Pencaharian	Jumlah
1	Petani	300
2	Buruh tani	149
3	Pegawai negeri sipil	133
4	Pengrajin industri rumah tangga	45
5	Pedagang keliling	118
6	Peternak	27
7	Montir	25
8	Dokter swasta	1
9	Pembantu rumah tangga	34
10	TNI	5
11	POLRI	11
12	Pensiunan PNS/TNI/POLRI	32
13	Pengusaha kecil dan menengah	32
14	Karyawan perusahaan swasta	2457

4. Kegiatan Ekonomi Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Desa Jepang Pakis adalah desa yang memiliki SDM yang sangat baik dalam mengelola sebuah usaha. Desa Jepang Pakis merupakan salah satu desa yang memiliki masyarakat kreatif, sehingga mampu menciptakan lapangan pekerjaan untuk dirinya sendiri dan masyarakat yang ada di sekelilingnya.

Adapun tenaga kerja masyarakat di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dapat dilihat dari tabel di bawah ini:

³ Hasil dokumentasi Desa Jepang Pakis Jati Kudus, dikutip pada tanggal 16 Juni 2017, Jam 10.00-selesai.

Tabel 4.3
Tenaga Kerja

Tenaga Kerja	Laki-Laki	Perempuan
Penduduk usia 18-56 tahun	1562 Orang	1573 Orang
Penduduk usia 18-56 tahun yang bekerja	1523 Orang	1345 Orang

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa sebagian besar masyarakat Desa Jepang Pakis yang berumur 18-56 tahun baik laki-laki maupun perempuan masih aktif dalam bekerja, ditambah dengan adanya usaha yang ada di Desa Jepang Pakis maka mampu mensejahterakan masyarakat dan membawa prekonomian masyarakat kearah yang lebih baik.⁴

Kepala Desa Jepang Pakis Bapak Sakroni misalnya, Merasa senang dengan banyaknya home industry yang banyak berdiri di Desa yang dipimpinnya.

“Ya saya sangat senang dan bangga karena Desa Jepang Pakis merupakan salah satu desa yang dapat menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat setempat dan dengan banyaknya industri kecil yang ada, maka akan mengurangi pengangguran di masyarakat.”⁵

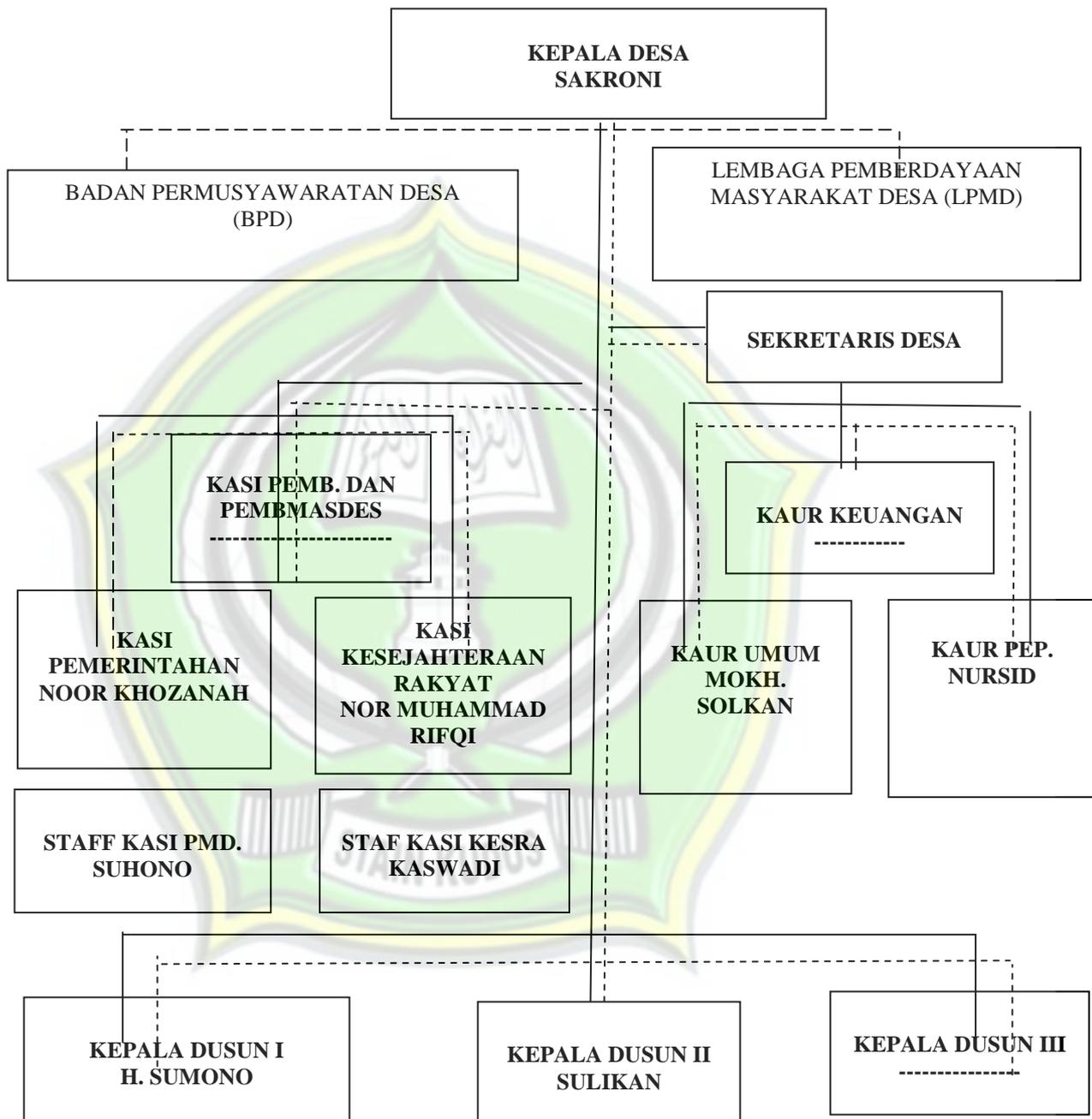
⁴ Hasil dokumentasi Desa Jepang Pakis Jati kudus, dikutip pada tanggal 16 Juni 2017, Jam 10.00-selesai.

⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sakroni Kepala Desa Jepang Pakis Jati Kudus, tanggal 16 Juni 2017, Jam 10.00-selesai.

5. Struktur Organisasi Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Gambar 4.1

BAGAN ORGANISASI PEMERINTAH DESA JEPANG PAKIS⁶



----- : Garis Koordinasi
 ————— : Garis Tanggung jawab

⁶ Hasil dokumentasi Desa Jepang Pakis Jati Kudus, dikutip pada tanggal 16 Juni 2017, Jam 10-00-selesai.

6. Sejarah Berdirinya Usaha Pembuatan Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Awal usaha pembuatan busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menurut salah seorang pengusaha adalah sebuah keinginan dari pengusaha tersebut untuk meningkatkan taraf hidup di dalam keluarga dari ekonomi yang sederhana dan berkeinginan untuk membuka lapangan pekerjaan untuk masyarakat di sekitar pengusaha yang masih menganggur atau belum bekerja. Pengusaha termotivasi dengan makin berkembangnya mode, fashion dan beragam corak pakaian, serta didorong dengan adanya permintaan pasar yang besar dan pengalaman usaha. Seiring berjalannya waktu konveksi yang mulanya hanya tempat jahitan kini berubah menjadi perusahaan yang mampu membantu membantu masyarakat sekitar dalam mengurangi pengangguran.⁷

Dari responden lain diketahui bahwa sebelum mendirikan usaha pengusaha terlebih dahulu belajar dan mencoba berkecimpung dalam dunia pemasaran. Dari proses belajar tersebut pengusaha tertarik dan berkeinginan untuk mempunyai usaha sendiri atau wiraswasta di rumah dengan bermodalkan pengalaman dalam bidang marketing selama 10 tahun. Dengan skill yang dianggap sudah cukup matang maka pengusaha berani untuk mendirikan sebuah usaha busana muslim. Dan kini konveksi yang dulunya hanya mempunyai 5 karyawan, sekarang berjumlah 55 karyawan.⁸

7. Visi dan Misi Usaha Pembuatan Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Dari hasil wawancara yang telah diperoleh, pada umumnya para pengusaha busana muslim yang ada di Desa Jepang Pakis Jati Kudus tidak selalu mengerti mengenai apa visi dan misi itu yang mereka pahami hanya tujuan pengelolaan usaha pembuatan busana muslim tersebut antara lain:

⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konveksi Gracee, tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto, pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal 08 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

- a. Membuka lapangan kerja bagi masyarakat sekitar
- b. Menjadikan produk busana muslim menjadi produk yang memiliki keunggulan bersaing
- c. Mampu mengembangkan usaha kearah yang lebih baik
- d. Meningkatkan kualitas SDM yang terampil dan kreatif
- e. Mempunyai aspek sosial yang interpened
- f. Meningkatkan taraf hidup.⁹

8. Struktur Organisasi Usaha Pembuatan Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Di dalam usaha untuk mencapai tujuan, perlu adanya koordinasi yang baik antara para personil dalam melakukan aktivitas-aktivitas perusahaan, dengan adanya struktur organisasi maka pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab dapat ditetapkan sesuai masing-masing bagian. Adapun pembagian tugas dan tanggung jawab struktur organisasi yang diterapkan wirausahawan pada usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Pemimpin Perusahaan
 - 1) Membawahi semua karyawan
 - 2) Menentukan rencana dan kebijakan secara keseluruhan
 - 3) Bertanggung jawab atas kelangsungan perusahaan
 - 4) Memutuskan masalah-masalah perusahaan
 - 5) Memberikan pengarahan dan pengawasan pelaksanaan di semua bidang.
- b. Bagian Keuangan
 - 1) Bertanggung jawab atas keuangan perusahaan
 - 2) Memberikan laporan atas kondisi keuangan perusahaan kepada pemimpin
 - 3) Bertanggung jawab atas kelancaran administrasi perusahaan.
- c. Bagian Produksi dan Pengembangan Desain
 - 1) Mengawasi aktivitas proses produksi

⁹ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

- 2) Memberikan laporan terjadinya penyimpangan pada pemimpin
- 3) Memberikan saran dan petunjuk kepada karyawan
- 4) Bertanggung jawab membuat dan mendesain rancangan pakaian yang akan diproduksi dengan persetujuan pemimpin
- 5) Mempertahankan kualitas dan kuantitas produksi.¹⁰

d. Supplies

- 1) Bertugas sebagai sales atau distributor yang membantu memenuhi kebutuhan barang yang dibutuhkan oleh perusahaan.
- 2) Bertanggung jawab penuh kepada pimpinan.

e. Bagian Pemasaran

- 1) Memberikan penjelasan kepada konsumen, baik pembeli secara tunai atau kredit
- 2) Mencatat hasil penjualan produk baik secara harian, bulanan, atau tahunan
- 3) Mencatat konsumen baru serta melayani pembelian bagi pembeli
- 4) Mengirim barang kepada kantor pemasaran, pemesanan, atau pembeli.

f. Karyawan

Karyawan mempunyai tugas dan tanggung jawab dalam menjalankan proses produksi, baik dari bahan mentah sampai bahan jadi. Karyawan bertanggung jawab kepada kepala bagian produksi.¹¹

9. Pengembangan Usaha Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Berdasarkan hasil pengamatan yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus sudah sangat baik, hal tersebut dapat dilihat dari banyaknya home industry yang berdiri di Desa Jepang Pakis Jati Kudus. Jepang Pakis saat ini setidaknya memiliki tidak kurang dari 45 home industry mulai dari konveksi pakaian, tas, makanan, kerajinan dan sebagainya yang rata-rata

¹⁰ Hasil dokumentasi konveksi Gracce, dikutip pada tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

¹¹ Hasil dokumentasi konveksi Zacky's Collection, dikutip pada tanggal, 08 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

memiliki tenaga kerja 30-70 orang. Kalau dihitung rata jika setiap home industry memiliki 40 orang pekerja saja, maka sudah menyerap 1800 tenaga kerja. Ini tentu saja mengurangi beban pemerintah daerah dalam rangka menyediakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat.¹²

Untuk mengetahui pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus maka peneliti melakukan wawancara pada 3 konveksi busana muslim yang ada di Desa Jepang Pakis Jati Kudus. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti maka diperoleh data sebagai berikut:

a. Konveksi Zahira

Konveksi Zahira dipimpin oleh Bapak Ahmad Setiawan. Usaha yang dimiliki Bapak Ahmad Setiawan berkembang dengan baik. Dengan bermodalkan 2 jahit kecil dan 1 obras Bapak Ahmad Setiawan mampu mengelola usahanya dan mengembangkan usahanya sampai pada saat ini. Awal mula hanya memiliki 10 karyawan dan kini mampu berkembang menjadi 50 karyawan.

Konveksi Zahira memproduksi berbagai macam jenis busana muslim, mulai dari gamis dengan merk Zahira, bawahan dengan merk Mely, dan jubah dengan merk Gio. Adapun pendistribusian hasil produksi konveksi Zahira yaitu di Surabaya, pasar Kliwon Kudus, pasar Klewer Solo.¹³

b. Zacky's Collection

Zacky's Collection didirikan oleh Bapak Sarmanto pada tanggal 2007. Namun sebelum mendirikan usaha Bapak Sarmanto berkecimpung di dalam dunia marketing terlebih dahulu. Dengan menggunakan skill, 2 mesin jahit dan 1 obras, Bapak Sarmanto mendirikan usaha dan mengembangkan usahanya sampai pada saat ini. Awal mula hanya memiliki 5 karyawan dan kini mampu berkembang menjadi perusahaan dan mempunyai 55 karyawan.

¹² Observasi di konveksi usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

¹³ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Setiawan, pemilik Konveksi Zahira, tanggal, 08 Juli 2017, Jam 09.50-10.10.

Zacky's Collection memproduksi berbagai macam jenis busana muslim dan pakaian wanita dengan 3 merk yang berbeda yaitu Sakira, Zacky's dan ZNR. Adapun pendistribusian hasil produksi Zacky's Collection yaitu di pasar Kliwon Kudus, pasar Klewer Solo, pasar daerah Magelang, Sukorerjo, pasar Ungaran, Kaliwungu, Kendal, pulau Lombok dan NTB.¹⁴

c. Gracee Collection

Konveksi Gracee didirikan oleh Bapak Sunarto pada tanggal 1997. Dengan menggunakan modal pribadi Bapak Sunarto mampu mendirikan usaha dan mengembangkan usahanya sampai pada saat ini. Awal mula berupa konveksi jahitan yang hanya memiliki 5 karyawan dan kini mampu berkembang menjadi perusahaan dan mempunyai cabang bordil. Jumlah karyawan yang dimiliki saat ini adalah 30 karyawan.

Gracee Collection memproduksi berbagai macam jenis busana muslim, mulai dari gamis bahan catton, blues, gamis bahan kaos, baju taqwa, dan mukena, dan segala macam busana muslim anak dan dewasa. Adapun pendistribusian hasil produksi konveksi Gracee yaitu di pasar Kliwon Kudus, pasar Klewer Solo.¹⁵

B. Faktor-faktor yang Mendorong Pengembangan Usaha Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Pengembangan usaha merupakan hal yang sangat penting yang harus dilakukan oleh wirausahawan, karena seorang wirausahawan dikatakan sukses apabila sudah mampu mengembangkan usaha yang di kelola. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mendorong pengembangan usaha maka usaha dapat dikembangkan kearah yang lebih baik. Dalam melakukan pengembangan usaha ada beberapa faktor yang harus diperhatikan agar

¹⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

¹⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sumarto pemilik konveksi Gracee, tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

wirausahawan yang sedang memulai usaha dapat mengembangkan usahanya dan terhindar dari kegagalan yang menyebabkan bisnis tidak dapat berkembang.

Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang pakis Jati Kudus berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa responden dalam hal ini pemilik usaha busana muslim di Desa Jepang pakis dan hasil pengamatan peneliti di lapangan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Kemauan dan Kemampuan

Faktor utama yang mendorong wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam pengembangan usaha busana muslim yaitu adanya kemauan dan kemampuan. Faktor kemauan dan kemampuan digunakan oleh wirausahawan Desa Jepang Pakis sebagai modal untuk dapat meraih kesuksesan. Kemauan untuk mengembangkan usaha sudah dimiliki oleh beberapa wirausahawan yang ada di Desa Jepang Pakis Jati Kudus. Sebagian besar wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus juga memiliki kemampuan yang matang, salah satu kemampuan yang mereka miliki adalah pengalaman dan skill yang matang. Dengan adanya kedua hal tersebut maka usaha dapat dikembangkan kearah yang lebih baik.¹⁶

Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Kemampuan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan.¹⁷

Kemauan dan kemampuan merupakan hal yang saling berhubungan, kedua faktor ini harus ada pada jiwa wirausahawan dalam membangun sebuah usaha dan mengembangkan usaha, dengan adanya kemauan dan kemampuan maka usaha yang telah dibangun akan mengalami kesuksesan. Contohnya: Seorang pemilik kios memiliki kemauan untuk

¹⁶ Hasil wawancara dengan bapak Ahmad setiawan, pemilik Konveksi Zahira, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-10.10.

¹⁷ Suryana, Kewirausahaan kiat dan Proses Menuju Sukses, Salemba Empat, Jakarta, 2006, hlm. 46.

berjalan kebutuhan sehari-hari tetapi tidak memiliki kemampuan untuk mengembangkannya, maka kios yang dimiliki tidak akan pernah berubah dan berkembang. Begitu pula seseorang yang memiliki kemampuan (baik ilmu pengetahuan maupun keahlian), tetapi tidak memiliki kemauan (malas), maka tidak mereka juga tidak akan pernah berhasil.

2. Tekat yang Kuat dan Kerja Keras

Tidak ada sebuah usaha yang dapat berkembang tanpa didasari dengan tekad yang kuat dan kerja keras. Tekad merupakan kunci dalam mencapai sebuah keberhasilan, namun keberhasilan juga tidak dapat dicapai tanpa disertai dengan kerja keras. Oleh sebab itu tekad yang kuat harus disertai dengan kerja keras, tanpa adanya tekad yang kuat maka usaha tidak akan mencapai tujuannya dan tanpa kerja keras maka usaha yang dikelola juga tidak dapat mencapai perkembangan. Tekad yang kuat dan kerja keras dilakukan oleh wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus agar usaha yang dikelola dapat dikembangkan. Beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menyatakan bahwa tekad yang kuat dan kerja keras menunjukkan bahwa wirausahawan tersebut bersungguh-sungguh dalam mengelola sebuah usaha¹⁸

Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi tidak memiliki tekad yang kuat keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.¹⁹

Wirausahawan yang mempunyai tekad yang kuat dan kerja keras akan mengerjakan setiap pekerjaannya dengan sungguh-sungguh, tidak ogah-ogahan, tidak setengah-setengah dan tidak pernah menyerah dalam menghadapi setiap kesulitan. Tekad yang kuat dan kerja keras adalah sifat yang harus dimiliki oleh wirausahawan yang sedang memulai usaha maupun yang sedang mengembangkan usahanya. Jika seorang wirausahawan tidak mempunyai tekad yang kuat maka usaha yang

¹⁸ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

¹⁹ Suryana, Op. Cit., hlm. 109.

dikelolanya tidak dapat bertahan lama, sebab persaingan akan sebuah usaha semakin hari akan semakin ketat dan jika tidak diimbangi dengan tekad yang kuat dan kerja keras maka wirausahawan akan mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya.

3. Kesempatan dan Peluang

Faktor lain yang mendorong pengembangan usaha adalah kesempatan dan peluang. Ada solusi ada peluang. Sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang, peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang.²⁰

Seorang wirausahawan harus pandai dalam mencari kesempatan dan peluang. Salah seorang wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus yaitu Bapak Sunarto menggunakan kesempatan dan peluang saat berkembangnya mode, fashion dan beragam corak pakaian, serta didorong dengan adanya permintaan pasar yang besar dan pengalaman usaha. Sehingga ketika wirausahawan merasa bahwa kesempatan dan peluang itu cocok, maka wirausahawan dapat mengembangkan usahanya.²¹

Banyak wirausahawan yang kesulitan mencari kesempatan dan peluang, sehingga ketika kesempatan dan peluang tidak kunjung didapat, mendirikan usaha tidak jadi dilakukan. Pemikiran seperti itu seharusnya dihilangkan karna kesempatan dan peluang dapat diciptakan oleh wirausahawan itu sendiri, seperti yang telah dilakukan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus berbekal pengalaman usaha yang ada, kesempatan dan peluang berhasil diciptakan paha harus mencari-cari dan menunggu peluang dan kesempatan itu datang.

4. Lokasi

Lokasi adalah suatu hal yang perlu diperhatikan dalam mendirikan sebuah usaha, karena lokasi dapat berdampak pada besarnya laba yang diperoleh. Dalam memilih lokasi banyak hal yang harus dipertimbangkan, yaitu: dekat dengan sumber daya material, dekat dengan pasar sasaran,

²⁰ Suryana, Loc.Cit.

²¹ Hasil wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konveksi Gracee, tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

mudah mendapat tenaga kerja, mudah untuk fasilitas transportasi, mudah memperoleh bahan bakar, mudah memperoleh air dan masyarakat sekitar mau menerima.²²

Bagi wirausahawan di Desa Jepang Pakis lokasi bukan merupakan faktor utama dalam pengembangan sebuah usaha. Untuk beberapa pedagang lain lokasi atau tempat usaha mungkin memiliki peran yang sangat penting, tetapi menurut Bapak Ahmad Setiawan lokasi bukanlah faktor utama pengembangan usaha dalam sebuah konveksi, menurutnya lokasi yang digunakan dalam sebuah konveksi adalah tempat untuk produksi dan itupun dapat dilakukan di banyak tempat atau di dalam rumah itu sendiri, sedangkan untuk besarnya laba dapat didapatkan dari proses pendistribusian yang dilakukan.²³

Meski lokasi bukan faktor utama dalam pengembangan usaha menurut wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus, namun lokasi merupakan salah satu faktor yang dapat mendorong pengembangan usaha, karena sekecil apapun lokasi tetap harus ada dalam mendirikan sebuah usaha apalagi wirausahawan yang ingin mengembangkan usahanya. Tanpa lokasi bisnis juga tidak dapat dijalankan dengan maksimal. Meski lokasi dalam usaha busana muslim hanya sebatas tempat pemroduksian dan dapat dilakukan di dalam rumah sekalipun, lokasi tetap harus disiapkan agar proses produksi dapat berjalan dengan maksimal.

5. Kualitas Produk

Tidak bisa diragukan bahwa kualitas mempunyai faktor yang kuat dalam mengembangkan sebuah usaha yang dibangun. Kualitas menjadi daya tarik tersendiri untuk mengembangkan produk-produk yang dihasilkan. Kualitas merupakan keunggulan bagi setiap produk, usaha pada bidang manufaktur atau produksi harus memerhatikan betul kualitas, kontinuitas dan harga bahan baku yang dikirim oleh pemasok, serta

²² Basrowi, Kewirausahaan untuk Perguruan Tinggi, Grialia Indonesia, Bogor, 2011, hlm. 64.

²³ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Setiawan, pemilik konveksi Zahira tanggal 8 Juli 2017, Jam 09.50-10.10.

teknologi produksi yang digunakan untuk mengubah bahan baku menjadi produk.²⁴

Seperti yang dilakukan para wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus yang sangat mementingkan kualitas. Bapak Sarmanto misalnya, pemilik konveksi Zacky's collection yang sangat memerhatikan kualitas, bukan hanya pada kualitas produk, namun juga kualitas garapan, jahitan, dan pelayanan, karena kualitas yang baik akan membuat bisnis berkembang dengan baik begitu juga sebaliknya kualitas yang jelek akan mengarah kearah bisnis yang jelek dan sulit untuk dikembangkan.²⁵

Kualitas produk adalah salah satu faktor yang dapat mendorong pengembangan sebuah usaha, hal itu disebabkan karena kualitas mempunyai daya tarik tersendiri untuk menarik para konsumen, dengan kualitas yang baik maka konsumen akan mempertahankan produk yang dianggapnya baik, sehingga penjualan produk dapat meningkat dan usaha dapat dikembangkan.

6. Hubungan Pemasok dan Distributor

Hubungan dengan pemasok sangatlah dibutuhkan dalam kelangsungan sebuah usaha, tanpa adanya pemasok dan distributor maka proses produksi dan pemasaran akan terganggu dan itu dapat menyebabkan usaha tidak dapat dikembangkan. Jika produk dalam usaha sudah besar maka peran pemasok bahan mentah menjadi bagian yang sangat penting, karena tanpa pemasok, produksi tidak akan berjalan lancar. Demikian pula dengan distributor, jika usaha untuk memasarkan tidak langsung oleh produsen. Karena melalui distributor, produk yang dihasilkan dapat mencapai sasaran yang diharapkan.²⁶

Hubungan pemasok dan distributor sangat diperhatikan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus, menurutnya dengan hubungan baik usaha dapat berjalan dengan baik. Sebuah hubungan dapat

²⁴ Basrowi, Op. Cit., hlm. 65.

²⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

²⁶ Basrowi, Loc. Cit.

terjalin jika didasari dengan kejujuran dan sikap saling percaya. Menurut Bapak Ahmad Setiawan pemilik konveksi Zahira collection beliau berkata:

“Dengan kejujuran hubungan baik dapat terjalin dan itu sangat berpengaruh besar bagi kelangsungan dan pengembangan usaha.”²⁷

Kejujuran merupakan faktor yang mendorong wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam mengembangkan usahannya. Dengan kejujuran maka akan menimbulkan sebuah kepercayaan dan kepercayaan dapat menghasilkan kerjasama terhadap semua pihak dan dengan adanya kejujuran maka usaha akan berjalan dan berkembang.²⁸

Hubungan baik dengan pemasok dan distributor adalah salah satu faktor di dalam mengembangkan sebuah usaha karena peran pemasok dan distributor sangat penting bagi kelangsungan dan perkembangan sebuah usaha. Jika hubungan dengan pemasok dan distributor tidak terjalin dengan baik maka usaha akan berada dalam ancaman yang besar yang mengakibatkan usaha tidak berjalan dengan baik dan itu dapat menyebabkan bisnis tidak dapat dikembangkan.

7. Keuangan

Keuangan merupakan salah satu faktor yang mendorong pengembangan usaha. Keuangan atau arus kas itu bagaikan aliran darah dalam tubuh. Bila arus kas tidak mengalir, maka bisnis akan berhenti dan mati, jadi arus keuangan sangat penting bagi kelangsungan usaha.²⁹

Banyak orang yang ingin memulai usaha tapi kurangnya tabungan pribadi menyebabkan seseorang tidak jadi mendirikan usaha, tapi hal tersebut tidak berpengaruh besar bagi wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam mengembangkan usaha busana muslim. Berdasarkan wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus diperoleh data bahwa keuangan memang dibutuhkan tapi keuangan

²⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Setiawan, pemilik konveksi Zahira, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 09.50-10.10.

²⁸ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

²⁹ Hendro, Dasar-dasar Kewirausahaan, Erlangga, Jakarta, 2011, hlm. 48.

bukanlah faktor utama dalam mengembangkan sebuah usaha, karena tanpa keuangan kalau seseorang memiliki kemauan pasti tidak akan kehabisan cara untuk mendapatkan dana. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Sarmanto pemilik konveksi Zacky's collection beliau berkata:

”Saya tidak mau jika seseorang berfikir bahwa tanpa keuangan maka usaha tidak dapat dilakukan, padahal tanpa keuanganpun seseorang bisa memulai usaha dengan sedikit kreatifitas, faktor keuangan tidak berpengaruh bagi pengembangan usaha. Orang-orang yang belum punya keuangan untuk memulai usaha jangan berkecil hati, ada beberapa cara mendapatkan dana dari sumber lainnya, misalnya lewat pinjaman atau mencari patner yang bisa mendanai.”³⁰

Jadi, keuangan merupakan salah satu faktor yang dapat mendorong pengembangan usaha, meski menurut wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus keuangan bisa didapatkan melalui kreatifitas dan kejujuran dalam mengelola dana milik orang lain.

8. Organisasi

Ketika usaha mengalami perkembangan maka organisasi sangat diperlukan seperti pohon yang memiliki batang yang kokoh dan kuat, organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Organisasi usaha juga tidak statis tetapi dinamis, kreatif, dan berwawasan ke depan.³¹

Agar tujuan usaha dapat tercapai sesuai dengan harapan maka organisasi usaha itu harus terstruktur dengan baik. Fungsi organisasi dalam sebuah usaha adalah untuk menetapkan kegiatan yang harus dilaksanakan serta pengelompokan kegiatan dalam berwirausaha. Seperti yang dilakukan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus yang membagi struktur organisasi dengan baik sesuai dengan tugas dan kewajiban sehingga dapat mempermudah tanggung jawab masing-masing bagian.³²

³⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto, pemilik konveksi Zacky's collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

³¹ Hendro, Op. Cit., hlm. 49.

³² Observasi di konveksi usaha busana muslim Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

9. Perencanaan

Usaha tanpa rencana berarti berjalan tanpa tujuan yang jelas. Rencana menjadi faktor penting dalam mengembangkan sebuah usaha. Contohnya ialah:

- a. Perencanaan visi, misi, strategi jangka panjang dan strategi jangka pendek
- b. Perencanaan operasional dan program-program pemasaran
- c. Perencanaan produk
- d. Perencanaan informasi teknologi
- e. Perencanaan pendistribusian produk
- f. Perencanaan jumlah produk yang akan dijual.³³

Wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus juga menyatakan bahwa perencanaan adalah faktor yang dapat mendorong perkembangan usaha busana muslim yang dikelolanya, karena perencanaan merupakan penentu dari tujuan usaha. Perencanaan harus ada betapapun sederhananya, dengan perencanaan yang matang maka kegiatan usaha dapat dilaksanakan dan dapat terkendali, serta berjalan sesuai harapan. Perencanaan yang dilakukan oleh wirausahawan di Desa Jepang pakis Jati Kudus adalah sebagai berikut:

- a. Perencanaan tentang produk
- b. Perencanaan tentang pemasaran.³⁴

Ketika sebuah usaha yang dikelola berjalan tanpa adanya perencanaan, maka usaha tersebut berjalan tanpa adanya tujuan yang jelas. Dan jika seorang wirausahawan tidak bisa membuat perencanaan maka usaha yang dikelola akan mudah mengalami kegagalan. Hal itu disebabkan karena wirausahawan tersebut tidak memiliki tujuan kemana usahanya akan dibawa sehingga mudah untuk dijatuhkan. Jadi, membuat suatu perencanaan adalah suatu keharusan bagi wirausahawan yang mengelola usaha dan mengembangkan usahanya.

³³ Hendro, Loc. Cit.

³⁴ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

10. Administrasi

Bagi wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus administrasi merupakan faktor yang mempengaruhi pengembangan sebuah usaha. Dengan administrasi maka wirausahawan dapat lebih mudah mengetahui sejauh mana bisnisnya berjalan. Ketika sebuah usaha sudah berjalan maka untuk menjalankan usaha kelangkah selanjutnya perlu adanya membuat rencana kedepan yaitu dengan mencatat biaya administrasi.³⁵

Administrasi harus dicatat dengan baik agar perusahaan dapat berjalan sesuai harapan dan wirausahawan dapat mengetahui sejauh mana perusahaan mengalami kemajuan atau kemunduran. Tanpa mencatat dan dokumentasi yang baik dan mengumpulkan serta mengelompokkan data administrasi, maka strategi, taktik dan perencanaan, pengembangan program-program, dan arah perusahaan menjadi tidak berjalan sesuai harapan.³⁶

Jadi, bagi wirausahawan yang ingin mengembangkan usaha yang dikelolanya, mencatat administrasi harus dilakukan agar lebih mudah untuk mengetahui pengembangan usahanya.

11. Peraturan Pemerintah, Politik, Sosial, Ekonomi dan Budaya Lokal

Menurut wirausahawan di Desa Jepang Pakis Faktor peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi dan budaya berpengaruh banyak dalam mendorong pengembangan sebuah usaha.³⁷

Peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi dan budaya lokal sangat penting karena berhubungan dengan:

- a. Peraturan pemerintah dan peraturan daerah seperti pajak, redistribusi, pendapatan daerah, dan lain-lain.
- b. Legalitas dan perizinan.
- c. Situasi ekonomi dan politik.
- d. Perkembangan budaya lokal yang harus diikuti.

³⁵ Ibid.

³⁶ Ibid.

³⁷ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

e. Lingkungan sosial yang berbeda di setiap daerah.³⁸

Banyak orang yang menganggap bahwa peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi dan budaya lokal bukanlah sesuatu hal yang penting, sehingga seringkali diabaikan. Padahal faktor tersebut akan menimbulkan banyak hambatan jika tidak dilakukan dan usaha dapat terancam. Beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menyatakan bahwa usaha yang mau mentaati faktor tersebut akan terhindar dari banyaknya ancaman yang ada, karena dengan adanya faktor tersebut maka usaha yang dikelola sudah terlindungi oleh peraturan pemerintah, politik, sosial, ekonomi dan budaya lokal.

12. Catatan bisnis

Banyak usaha yang sulit dan tidak berkembang hanya disebabkan karena wirausahawan yang tidak tahu sejauh mana bisnisnya berjalan. Catatan usaha atau bisnis akan membantu mengetahui sejauh mana wirausahawan dalam menjalankan usaha, sampai dimana, mengapa sampai di sini, karena apa begini dan lain-lain.³⁹

Wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menggunakan catatan bisnis untuk mengetahui sejauh mana bisnisnya berjalan.⁴⁰ Catatan bisnis adalah salah satu faktor yang dapat mendorong pengembangan sebuah usaha, catatan bisnis biasanya mencatat tentang keuangan baik itu neraca, laporan rugi laba, laporan perubahan modal dan lain-lain. Mencatat SDM meliputi: jenis posisi dan bagian, jumlah karyawan, golongan profil dan tingkat produktivitas. Catatan bisnis juga mencatat tentang pemasaran dan produksi. Jadi tanpa adanya catatan bisnis wirausahawan tidak dapat mengetahui sejauh mana bisnisnya berjalan.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan peneliti dengan membandingkan teori dan hasil penelitian, maka diperoleh kesimpulan bahwa hasil penelitian yang dilakukan peneliti dilapangan mengenai faktor-faktor yang mendorong pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang

³⁸ Ibid.

³⁹ Hendro, Op. Cit., hlm. 50

⁴⁰ Ibid.

Pakis Jati Kudus sudah perspektif dengan teori Zimmerer (1998) dalam Basrowi. Teori tersebut memaparkan penjabaran mengenai faktor-faktor yang mendorong keberhasilan sebuah usaha. Faktor-faktor tersebut yang nantinya dapat digunakan sebagai motivasi dan jalan keluar bagi wirausahawan lain agar mengetahui secara rinci mengenai faktor-faktor yang mendorong pengembangan usaha. Dengan adanya faktor-faktor tersebut, wirausahawan yang mempunyai pola pikir yang salah ketika mendirikan usaha dan wirausahawan yang belum mampu mengembangkan usahanya dapat memperbaiki pola pikirnya sehingga usaha dapat dikembangkan. Faktor yang sering dianggap sebagai pendorong sebuah usaha yang mereka anggap sebagai tantangan terbesar jika faktor tersebut tidak didapatkan ternyata setelah melakukan penelitian ada solusi untuk mengatasinya. Faktor tersebut adalah faktor keuanggan. Banyak orang yang mendirikan usaha namun berhenti untuk mengembangkan usahanya hanya karena keuangan yang tidak mendukung, namun setelah melakukan penelitian terhadap beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus ternyata faktor tersebut dapat diatasi dengan modal kreativitas. Maksudnya yaitu ketika seorang wirausahawan tidak memiliki keuangan maka wirausahawan dapat meminjam, baik meminjam dari kerabat, teman, bank atau yang lain. Dengan adanya kreativitas maka keuangan yang seadanya tersebut dapat digunakan untuk membeli suatu barang yang nantinya barang tersebut dapat diolah menjadi barang yang bernilai tinggi, sehingga kurangnya keuangan dapat diatasi.

C. Faktor-faktor Penghambat Pengembangan Usaha Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Besar kecilnya hambatan pasti terjadi di dalam membangun sebuah usaha, tetapi itu bisa dianggap sebagai ujian atau musibah tergantung kepada individu masing-masing. Biasanya wirausahawan yang cerdas selalu bangkit dari setiap kegagalan yang dialaminya. Apabila wirausahawan tersebut berhenti mencoba maka wirausahawan tersebut akan gagal dalam usaha. Dan

kegagalan usaha biasanya disebabkan karena berbagai faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha. Adapun faktor-faktor yang menghambat pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus adalah sebagai berikut:

1. Pengetahuan Dasar yang Dimiliki

Pengetahuan dasar tentang teknik dan cara mendirikan usaha diperlukan pengetahuan, wawasan dan pengalaman yang memadai tentang usaha yang akan ditekuni.⁴¹ Beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus kurangnya pengetahuan dasar yang dimiliki merupakan faktor utama penghambat pengembangan usaha. Pengetahuan dasar yang dimiliki mempunyai pengaruh besar bagi usaha, tanpa pengetahuan wirausahawan akan kesulitan mengelola usaha dan itu juga dapat menyebabkan usaha yang dikelola tidak dapat bertahan.⁴²

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Zimmerer (1996:14-15) dalam Basrowi dan berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan peneliti dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis menerangkan bahwa kurangnya pengetahuan dapat menghambat pengembangan sebuah usaha. Sebuah pengetahuan akan banyak membantu wirausahawan untuk bertahan dan tanpa adanya pengetahuan maka usaha akan sulit untuk bertahan. Pendidikan tidak hanya mempengaruhi seseorang dalam melanjutkan usaha namun juga membantu wirausahawan dalam mengatasi masalah yang ada di dalam usaha. Wirausahawan harus mampu merancang bussines plan, karena merancang bussines plan adalah suatu keharusan. Bekal tekat, nekat, dan pengetahuan terbatas tidaklah cukup. Dengan bussines plan yang baik diharapkan usaha dapat berjalan dan berkembang.

2. Keterbatasan Waktu

Faktor lain yang menghambat pengembangan usaha adalah keterbatasan waktu. Waktu menjadi sangat berarti karena dapat dijadikan

⁴¹ Basrowi, Op. Cit., hlm. 62.

⁴² Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

ukuran untuk menentukan laba-rugi. Semakin cepat pekerjaan selesai, semakin cepat dan besar laba diperoleh. Jadi membuka usaha ini jangan dianggap sebagai pekerjaan sampingan, meremehkan waktu itu sama saja kita main-main dalam menjalankan sebuah usaha.⁴³

Menurut bapak Sunarto Pemilik konveksi Gracce menyatakan jika seseorang ingin sukses maka menghargai waktu adalah hal yang harus dilakukan, karena meremehkan waktu itu sama saja kita main-main dalam menjalankan sebuah usaha. Lebih banyak meluangkan waktu untuk menjalankan usaha dan fokus terhadap usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh wirausahawan yang ingin mencapai kesuksesan dan terbuangnya waktu dengan sia-sia akan menghambat proses pengembangan usaha.⁴⁴

Jadi, bagi wirausahawan yang ingin sukses dalam usahanya, maka harus memanfaatkan waktu semaksimal mungkin, Lebih banyak meluangkan waktu untuk menjalankan usaha dan fokus terhadap usaha merupakan hal penting yang harus dilakukan oleh wirausahawan yang ingin mencapai kesuksesan. Menyepelkan waktu ataupun menganggap bahwa usaha hanya sekedar sampingan saja adalah suatu kesalahan, karena itu berarti wirausahawan tidak serius dalam menjalankan usahanya.

3. Modal Usaha

Modal usaha bukanlah masalah sederhana, karena menyangkut modal mental yang dimiliki pengusaha, yaitu semangat juang, keuletan, ketekunan dan kegigihan serta sikap mental yang kuat. Modal material, yaitu kebutuhan modal dalam bentuk uang, barang atau surat berharga yang dimiliki sebagai modal awal melaksanakan usaha. Modal pengetahuan yaitu modal agar lancar. Modal pengalaman menurut sebagian orang bahwa kunci suksesnya usaha adalah pengalaman.⁴⁵

⁴³ Basrowi, Op. Cit., hlm. 62

⁴⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konveksi Gracce, tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

⁴⁵ Basrowi, Loc.Cit

Bagi wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus kurangnya modal bukanlah hambatan terbesar untuk mengembangkan usaha, ada banyak cara yang dapat dilakukan agar usaha bisa tetap berjalan dan mencapai perkembangan karena kurangnya modal dapat diatasi dengan adanya kreativitas dan banyaknya inovasi yang dilakukan sehingga mampu membawa usaha ke arah yang lebih baik dan usaha dapat dikembangkan.⁴⁶ Modal usaha adalah salah satu faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha, namun hal itu dapat diatasi dengan kreativitas dan banyaknya inovasi yang dimiliki.

4. Lokasi yang Kurang Memadai

Lokasi usaha yang strategis merupakan faktor yang menentukan keberhasilan usaha. Lokasi yang tidak strategis dapat mengakibatkan perusahaan sukar beroperasi karena kurang efisien.⁴⁷

Menurut wirausahawan di Desa Jepang Pakis lokasi tidak berpengaruh banyak di dalam pengembangan sebuah usaha, karena lokasi yang dibutuhkan dalam usaha busana muslim dapat dilakukan di berbagai tempat, seperti di dalam rumah, atau di suatu ruangan yang tidak terpakai.

Bapak Ahmad Setiawan pemilik konveksi Zahira Collection berkata:

“Untuk sebuah konveksi lokasi bukanlah sesuatu yang sangat penting yang dapat menghambat perkembangan usaha, karena lokasi yang dibutuhkan hanya dalam skala pemroduksian sedangkan pendistribusian dapat dilakukan di pasar-pasar, mungkin untuk sebuah toko lokasi mempunyai peran yang penting di dalam mengembangkan usahanya.”⁴⁸

Meski lokasi bukan menjadi penghambat pengembangan usaha busana muslim menurut Bapak Ahmad Setiawan, namun lokasi tetap menjadi faktor penting yang harus diperhatikan, sebab tanpa adanya lokasi proses pemroduksian juga tidak dapat berjalan dan pada akhirnya akan menghambat pengembangan usaha.

⁴⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto, pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai

⁴⁷ Suryana, Op. Cit., hlm. 110

⁴⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Setiawan, pemilik konveksi Zahira, tanggal, 8 Juli 2017, pukul 09:50-10.10

5. Kurangnya Pengawasan Peralatan

Pengawasan erat kaitanya dengan efisiensi dan efektivitas. Kurangnya pengawasan juga dapat menghambat pengembangan usaha sebab dapat mengakibatkan penggunaan peralatan perusahaan secara tidak efisien dan tidak efektif.⁴⁹

Menurut wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus pengawasan peralatan merupakan faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha apabila tidak dilakukan secara berkala, karena dapat menghambat proses produksi. Maka dari itu pengawasan peralatan seharusnya dapat dilakukan secara teratur agar penggunaan peralatan dapat dipantau dengan baik.⁵⁰

Pengawasan peralatan sering dianggap tidak penting bagi sebagian wirausahawan, sehingga wirausahawan tidak menyadari akan kondisi peralatan yang digunakan. Ketika peralatan yang digunakan mengalami kerusakan maka akan dapat menghambat pengembangan usaha.

6. Ketidakmampuan dalam Melakukan Peralihan Kewirausahaan.

Wirausahawan yang tidak siap menghadapi dan melakukan perubahan tidak akan menjadi wirausahawan yang berhasil. Keberhasilan dalam berwirausaha hanya bisa diperoleh apabila berani mengadakan perubahan dan mampu membuat peralihan setiap waktu.⁵¹

Bapak Sarmanto pemilik konveksi Zacky's collection berkata:

“Melakukan peralihan merupakan hal yang wajib dilakukan oleh seorang wirausahawan dalam mengembangkan usaha. Apabila wirausahawan tidak memiliki kemampuan dalam melakukan peralihan maka wirausahawan akan tertinggal karena perubahan akan fasion tidak dapat diperkirakan, jika wirausahawan hanya diam dan tidak memiliki kemampuan melakukan peralihan maka usaha dapat terhambat dan tidak dapat berkembang.”⁵²

⁴⁹ Suryana, Loc.Cit

⁵⁰ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

⁵¹ Suryana, Loc.Cit

⁵² Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

Jadi, ketidakmampuan dalam melakukan peralihan merupakan salah satu faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha. Melakukan peralihan adalah suatu kewajiban bagi setiap wirausahawan. Wirausahawan harus siap dan berani menghadapi perubahan kearah yang lebih maju, karena perubahan akan selalu ada dan bisa terjadi sewaktu-waktu. Wirausahawan yang tidak siap menghadapi perubahan maka akan tertinggal dalam menjalankan bisnisnya.

7. Kontradiktif antara aku (pendidikan, latar belakang, pengalaman, dan kesukaan) dengan bisnis itu sendiri adalah suatu keharusan.

Bisnis itu sebuah perjalanan panjang. Bisnis itu seperti teman hidup, sehingga bila hati dan diri tidak cocok dengan jenis usaha, maka sudah pasti terjadi penolakan dari dalam hati dan pikiran.⁵³

Menurut beberapa wirausahawan di Desa Jepang pakis Jati Kudus pendidikan, latar belakang, pengalaman dan kesukaan terhadap suatu bisnis adalah salah satu faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha sebab ketika hati tidak cocok dengan jenis usaha maka akan menyebabkan wirausahawan berhenti mengembangkan usahanya, ketidakcocokan membuat rasa yang tidak nyaman sehingga berpindah ke usaha yang lain sering dilakukan dengan demikian usaha akan tenggelam dan tidak dapat dikembangkan.⁵⁴

Jadi, kesukaan antara bisnis merupakan hal yang terpenting agar usaha dapat mencapai keberhasilan. Jika seorang wirausahawan tidak memiliki kecocokan dalam bisnis yang dikelolanya akan menyebabkan wirausahawan kesulitan dalam mengelola dan mengembangkan sebuah usaha, dan jika itu terjadi maka rasa malas untuk mengelola usahanya bisa saja terjadi, sehingga akan menghambat proses pengembangan usaha.

8. Tidak Melakukan Riset dan Analisis Pasar

Bisnis yang tidak melakukan riset berarti bisnis yang asal-asalan

⁵³ Hendro, Op. Cit., hlm. 51.

⁵⁴ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

atau cenderung nekat sehingga mudah sekali jatuh karena tidak ada link dengan pasarnya dan bisnis akan sulit berkembang.⁵⁵

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti kepada beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus, riset pasar sangat penting dilakukan agar wirausahawan dapat mengetahui situasi dan kondisi yang ada diluar. Dengan diadakannya riset dan analisis pasar maka seorang wirausahawan dapat mengawasi ketatnya persaingan yang ada diluar. Jika riset dan analisis pasar tidak dilakukan maka kemungkinan besar usaha yang dikelola akan mengalami penurunan.⁵⁶

Riset dan analisis pasar merupakan hambatan yang berpengaruh besar bagi proses pengembangan sebuah usaha. Tidak melakukan riset dan analisis pasar adalah sebuah ancaman, karena jika wirausahawan tidak melakukan riset dan analisis pasar maka wirausahawan akan tertinggal dalam berbagai hal, seperti tertinggal oleh informasi-informasi tentang adanya perubahan, atau tertinggal karena banyaknya para pesaing yang setiap saat mengadakan pembaruan.

9. Masalah Legalitas dan Perizinan

Usaha itu juga memerlukan surat izin dan legalitas, baik itu izin usaha, izin domisili, SIUP (Surat Izin Usaha Perusahaan) maupun HAKI (Hak Atas Kekayaan Intelektual) seperti merek dan nama perusahaan. Bila tidak ada legalitas dan perizinan, maka usaha bisa saja disegel dan dilarang beroperasi.⁵⁷

Beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menggunakan surat izin dan legalitas. Wirausahawan busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus izin yang digunakan adalah Surat Izin Usaha Perusahaan (SIUP), Tanda Daftar Perusahaan (TDP), Izin Usaha Industri (IUI).⁵⁸

⁵⁵ Hendro, Op. Cit., hlm. 52.

⁵⁶ Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

⁵⁷ Hendro, Loc. Cit,

⁵⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto, pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

10. Tidak Kreatif dan Inovatif

Kreativitas dan sikap inovasi adalah cara jitu untuk keluar dari tekanan persaingan. Tanpa kreativitas dan inovasi, bisnis anda mudah jatuh dan cenderung untuk bertarung harga sehingga menyebabkan tingkat keuntungan akan semakin kecil.⁵⁹

Wirausahawan yang tidak kreatif dan inovatif maka akan mengalami banyak hambatan dalam mengelola usaha. Kreativitas dan sikap inovasi adalah cara jitu untuk keluar dari tekanan persaingan. Kreatif dan inovatif merupakan bekal yang harus dimiliki wirausahawan. Bapak Sarmanto berkata:

“wirausahawan itu harus kreatif dan inovatif agar usaha yang dikelola tidak mengalami hambatan, persaingan di luar sangat ketat dan jika wirausahawan tidak pandai dalam melakukan inovasi dan kreatifitas maka akan kalah dengan para pesaing.”⁶⁰

Tidak kreatif dan inovatif merupakan hambatan dalam sebuah usaha. Wirausahawan dituntut untuk mampu berfikir kreatif dan inovatif agar dapat bersaing dan memunculkan ide-ide baru untuk berjalan kearah selanjutnya.

11. Cepat Puas Diri

Cepat puas diri merupakan faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha. Menurut wirausahawan Desa Jepang Pakis Jati Kudus cepat puas diri adalah hambatan yang perlu diwaspadai oleh wirausahawan dalam mendirikan usaha dan mengembangkan usaha, karena seseorang yang merasa puas diri biasanya akan mengalami kemunduran. Merasa puas diri dapat membuat seseorang merasa bangga akan usaha yang dikelolanya dan tidak menyadari bahwa ekonomi global dan banyaknya pesaing yang selalu mengincar dan ingin menjatuhkan usaha yang telah dikembangkan.

⁵⁹ Hendro, Op. Cit., hlm. 53,

⁶⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Sarmanto, pemilik konveksi Zacky's Collection, tanggal, 8 Juli 2017, Jam 10.50-selesai.

12. One man show or “the boss not a leader”

Banyak wirausahawan yang bermental bossy (seorang bos) yang cenderung one man show atau saya adalah segala-galanya. Dalam proses pengambilan keputusan, tidak ada yang berani mengganggu gugat. Sifat yang seperti itu yang membuat usaha mengalami hambatan, wirausahawan yang mempunyai mental bos akan dihindari banyak orang dan kesulitan dalam menjaga hubungan baik hubungan dengan karyawan, pemasok maupun distributor.⁶¹

Wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus sangat menghindari sikap bossy (seorang bos), karena menurut mereka sikap bos akan menghambat pengembangan usaha, menjaga hubungan baik adalah salah satu cara yang dilakukan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.⁶²

Banyak orang yang tidak suka bekerja dengan wirausahawan yang bersikap bos, karena dengan bersikap bos maka rasa nyaman antara pemilik dengan karyawan tidak dapat terjalin.

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan peneliti dengan membandingkan teori dan hasil penelitian, maka diperoleh kesimpulan bahwa hasil penelitian yang dilakukan peneliti dilapangan mengenai faktor-faktor yang menghambat pengembangan usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus perspektif dengan teori Zimmerer (1996:14-15) dalam Suryana. Teori tersebut memaparkan mengenai faktor-faktor yang menghambat keberhasilan sebuah usaha. Faktor-faktor tersebut yang nantinya harus dihindari dan harus diperhatikan agar wirausahawan mampu mengelola usaha dan mengembangkan usahanya dengan baik. Bagi sebagian wirausahawan justru ada yang masuk kedalam kelompok faktor-faktor yang dapat menghambat pengembangan usaha, seperti beberapa wirausahawan yang menganggap bisnis itu hanya sebagai sampingan atau wirausahawan yang mendirikan usaha dengan modal nekat dan keberanian saja dan jika itu tetap

⁶¹ Hendro, Loc. Cit,

⁶² Hasil wawancara dengan beberapa wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus.

dilakukan maka usaha tidak akan mengalami pengembangan justru malah akan mengalami kegagalan. Mengetahui faktor-faktor yang menghambat pengembangan sebuah usaha menjadi jalan keluar bagi beberapa wirausahawan yang sudah terlanjur terjebak atau yang mempunyai pola pikir yang salah ketika mendirikan sebuah usaha.

D. Strategi Para Wirausahawan Menghadapi Faktor-faktor yang Menghambat Pengembangan Usaha Busana Muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus

Setiap usaha yang dikelola pasti akan ada hambatan yang menghadang, namun semua pasti ada jalan keluarnya, sehingga hambatan-hambatan yang datang dapat dicarikan solusi dan hambatan-hambatan dapat diminimalisir. Untuk meminimalisir kegagalan dan memperoleh wawasan mengenai hal-hal yang membuat suatu usaha dapat berhasil, maka wirausahawan harus mempunyai strategi dalam menjalankan sebuah usaha. Strategi digunakan agar wirausahawan dapat terhindar dari kegagalan. Adapun strategi yang digunakan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam mengembangkan usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus adalah sebagai berikut:

1. Mengenali Bisnis Secara Mendalam

Cara untuk mengenali sebuah bisnis adalah dengan pengalaman, pendidikan, pengetahuan atau yang lainnya. Wirausahawan memerlukan pengalaman yang relevan dalam bisnis yang akan didirikan. Dapatkan pendidikan terbaik yang mungkin diperoleh dibisnis itu sebelum membuka bisnis sendiri. Baca segala macam yang mungkin misalnya, majalah bisnis, jurnal niaga, dan segala sesuatu yang berhubungan dengan bisnis yang akan dimasuki.⁶³ Dengan mengenali bisnis yang dikelola maka wirausahawan dapat menjalankan usahanya dengan mudah. Wirausahawan yang mengenali bisnisnya secara mendalam tidak akan mudah untuk jatuh dan gagal.

Bapak Sarmanto pemilik salah satu usaha busana muslim di Desa

⁶³ Basrowi, Op. Cit., hlm. 24.

Jepang Pakis Jati Kudus mengenali bisnisnya dengan berbagai macam pengalaman dalam bidang marketing yang dijalannya selama 10 tahun. Dengan adanya pengalaman tersebut Bapak Sarmanto sangat terbantu dalam mengenali dan mendalami bisnis yang dikelolanya, sehingga hambatan-hambatan dapat diminimalisis dan usaha busana muslim dapat berkembang sampai pada saat ini.

2. Mengembangkan Rencana Bisnis yang Matang

Tanpa rencana bisnis perusahaan tidak akan berjalan ke arah yang jelas. Para wirausahawan cenderung menjadi orang yang cepat bertindak, sering kali langsung lompat kesuatu usaha bisnis tanpa meluangkan waktu untuk menyiapkan rencana tertulis yang meluangkan pokok-pokok kegiatan bisnisnya.⁶⁴

Perencanaan sangat diperlukan, dan pengembangan rencana bisnis adalah strategi yang sangat baik yang digunakan wirausahawan di Desa Jepang Pakis dalam menghadapi kegagalan. Kegagalan usaha sering terjadi hanya karena seorang wirausahawan tidak mempunyai rencana kemana bisnisnya akan berjalan. Dengan rencana bisnis yang matang wirausahawan dapat mengarahkan usahanya kearah yang lebih baik dan jelas, sehingga hambatan-hambatan yang menyebabkan kegagalan dalam usaha dapat segera diatasi.

3. Mengelola Sumber Daya Keuangan

Pertahanan terbaik dalam menghadapi persoalan keuangan adalah dengan mengembangkan sistem informasi keuangan dan kemudian menggunakan informasi tersebut untuk pengambilan keputusan-keputusan bisnis. Tidak ada wirausahawan yang dapat mengendalikan bisnisnya tanpa mengetahui kesehatan bisnisnya.⁶⁵

Strategi yang digunakan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam menghadapi hambatan-hambatan yang terjadi dalam pengembangan usaha busana muslim adalah dengan mengelola sumber

⁶⁴ Basrowo, Loc.Cit.

⁶⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Sunarto pemilik konveksi Gracee, tanggal 13 Juli 2017, Jam 09.00-selesai.

daya keuangan. Seperti yang dilakukan oleh Bapak Sunarto yang setiap hari mencatat laporan keuangan agar bisa di control setiap saat. Menurutnya keuangan sangat penting dalam sebuah usaha. Jika keuangan tidak dikelola dengan baik maka usaha juga tidak akan berjalan dengan baik, karena keuangan merupakan penentu kegagalan dan keberhasilan sebuah usaha.

4. Memahami Laporan Keuangan

Selain mengelola sumber daya keuangan, strategi lain yang digunakan wirausahawan dalam menghadapi hambatan yang terjadi adalah memahami laporan Keuangan. Memahami laporan keuangan adalah suatu keharusan agar wirausahawan dapat memahami kondisi keuangan perusahaannya dengan benar. Wirausahawan yang tidak dapat memahami laporan keuangan akan mengalami hambatan dalam mengelola usaha karena tidak mengetahui kondisi keuangan yang ada pada usahanya. Strategi memahami laporan keuangan juga dilakukan oleh wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus agar terhindar dari hambatan-hambatan yang ada.

5. Mengelola Kayawan Secara Efektif

Tidak ada pemilik bisnis dapat mengerjakan segala sesuatu sendirian. Orang-orang yang dipekerjakan oleh sang wirausahawan pada akhirnya akan berkembang atau seberapa jauh perusahaan akan jatuh.⁶⁶ Bapak Ahmad Setiawan pemilik salah satu usaha busana muslim di Desa Jepang Pakis Jati Kudus menyatakan bahwa mencari karyawan sangatlah susah, jadi mengelola karyawan secara efektif memang sangat penting untuk dilakukan. Dengan demikian karyawan yang sudah ada harus dapat dipertahankan sebaik mungkin.

Berdasarkan pemaparan diatas tentang solusi atau strategi yang digunakan wirausahawan di Desa Jepang Pakis Jati Kudus dalam mengatasi hambatan-hambatan yang terjadi sudah persepektif dengan teori Zimmerer dalam Basrowi, peneliti menarik kesimpulan bahwa solusi tersebut memang baik dan dapat dijadikan pegangan buat wirausahawan dalam mengelola dan mengembangkan sebuah usaha.

⁶⁶ Basrowi, Op. Cit., hlm. 25.