

**PROFESIONALITAS PENJAHIT DAN PENDAPATAN  
USAHA DI KEDAI LAMNYONG  
BANDA ACEH**

**SKRIPSI**

**Diajukan Oleh:**

**IRA RISKI AUTARI  
NIM. 441307466**

**Mahasiswi Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam**



**FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI AR-RANIRY  
DARUSSALAM BANDA ACEH  
1440 H / 2019 M**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi**

**Universitas Islam Negeri Ar-Ranirry Banda Aceh**

**Sebagai salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar (S-1)**

**Dalam Ilmu Dakwah Dan Komunikasi**

**Jurusan Pengembangan Masyarakat Islam**

**Diajukan Oleh :**

**IRA RISKI AUTARI  
NIM. 441307466**

**Disetujui Oleh :**

**Pembimbing I,**



**Drs.Sa'l M.Ag**

**NIP.196406011994021001**

**Pembimbing II,**



**M. Haris Rivaldi, M. Soc.Sc**

**NIP.198406202014041001**

**SURAT PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

**Telah Dinilai Panitia Sidang Munaqasyah Skripsi  
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN AR-Raniry  
Dan Dinyatakan Lulus Serta Disahkan Sebagai  
Tugas Akhir untuk Memperoleh Gelar  
Sarjana S-1 Ilmu Dakwah  
Prodi Pengembangan Masyarakat Islam**

**Diajukan Oleh:**

**IRA RISKI AUTARI  
NIM. 441307466**

**Pada Hari/Tanggal  
Senin, 5 Agustus 2019**

**Di**

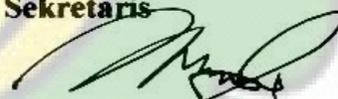
**Darussalam – Banda Aceh  
Panitia Sidang Munaqasyah**

**Katua**



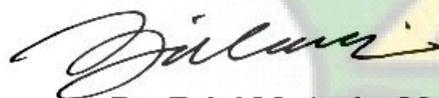
**Drs. Sa'I, SH., M.Ag  
NIP.196406011994021001**

**Sekretaris**



**M. Haris Riyaldi, M. Soc.Sc  
NIP.198406202014041001**

**Penguji I**



**Dr. Zaini M. Amin, M.Ag  
NIP.195412121990021001**

**Penguji II**



**Teuku Zulyadi, M.Kesos., Ph.D  
NIP.19830727201101101**

**Mengetahui,  
Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry**



**Dr. Fakhri, S.Sos., MA  
NIP. 196411291998031001**



## PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Ira Riski Autari  
Tempat/Tgl. Lahir : Desa Dayag Nyong, 05 Juli 1995  
NIM : 441307466  
Jenjang : Sarjana  
Program Studi : Pengembangan Masyarakat Islam  
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Dengan ini saya menyatakan bahwa karya tulis SKRIPSI ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika yang berlaku dalam dunia Akademis. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko dan sanksi yang dijatuhkan kepada saya apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran atas etika keilmuan dlam karya ini, atau adanya kritikan terhadap keasliannya.

Banda Aceh, 15 Juli 2019  
Yang membuat pernyataan,



*Ira Riski Autari*  
Ira Riski Autari  
NIM. 441307466

## ABSTRAK

Skripsi ini berjudul “ **Profesionalitas Tukang Jahit dan Pendapatan Usaha Tailor di Kedai Lamnyong Banda Aceh**. Penelitian ini dilatar belakangi dengan profesi seorang menjahit dalam upaya untuk meningkatkan fungsi sosialnya. Hal ini membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah yang dituangkan dalam bentuk skripsi. Penelitian ini mempunyai rumusan masalah yaitu Bagaimana profesional tukang jahit yang ada di kedai Lamnyong Banda Aceh, Bagaimana penghasilan yang didapat oleh tukang jahit di kedai Lamnyong Banda Aceh dihubungkan dengan keahliannya, dan Bagaimana mencari saran dan upaya untuk meningkatkan profesionalitas tukang jahit dan juga pendapatannya. Tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui apakah profesinya sebagai seorang penjahit pakaian ada hubungannya terhadap peningkatan pendapatan usaha tailor, untuk mengetahui penghasilan usaha penjahit pakaian dalam meningkatkan pendapatan usaha tailor, dan untuk mengetahui bagaimana usaha kedai penjahit pakaian ditinjau menurut ekonomi Islam. Adapun populasi dalam penelitian ini adalah penjahit dan pemilik usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong. Populasi terdiri dari 15 orang orang yaitu 15 penjahit sekaligus pemiliknya usaha penjahit. Menimbang jumlah populasi yang banyak, maka untuk mempermudah menentukan sampel penulis mengambil 20% dari sampel yaitu 10 orang pemilik usaha penjahit pakaian sekaligus penjahit pakaian. Adapun metode yang digunakan dalam pengambilan sampel adalah metode *Purposive sampling*, yaitu pengambilan sampel secara sengaja oleh peneliti. Dari penelitian ini ditemukan bahwa usaha penjahit pakaian yang ada di kedai lamnyong memiliki profesi dalam meningkatkan pendapatan usaha tailornya hal ini dapat dilihat dari modal, pendapatan, keterampilan dan pemasarannya, usaha penjahit pakaian ini juga memiliki berbagai kendala yaitu berhubungan dengan modal, alat perlengkapan menjahit, pemasaran serta pembukuan.

Kata kunci: *Profesionalitas Tukang Jahit Tailor Lamnyong*

## KATA PENGANTAR



**Assalamu'alaikum, wr, wb.**

Segala puji dan syukur hanya kepada Allah SWT, yang dengan rahmat dan karunia- Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul **“Profesionalitas Tukang Jahit dan Pendapatan Usaha Tailor Di Kedai Lamnyong Banda Aceh”**. Sholawat dan salam senantiasa tercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, berikut keluarga, sahabat dan umatnya. Dalam pembuatan skripsi ini terkadang penulis menghadapi kendala-kendala, namun dengan ridha Allah SWT dan do'a dari semua pihak, maka akhirnya penulis dapat menghadapinya.

Keberhasilan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini tidak terlepas dari dukungan semua pihak baik secara langsung maupun tidak langsung, untuk itu melalui karya ini penulis menyampaikan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada yang senantiasa mendo'akan dan mengharapkan keberhasilan penulis. Ucapan yang sedalam-dalamnya penulis sampaikan kepada :

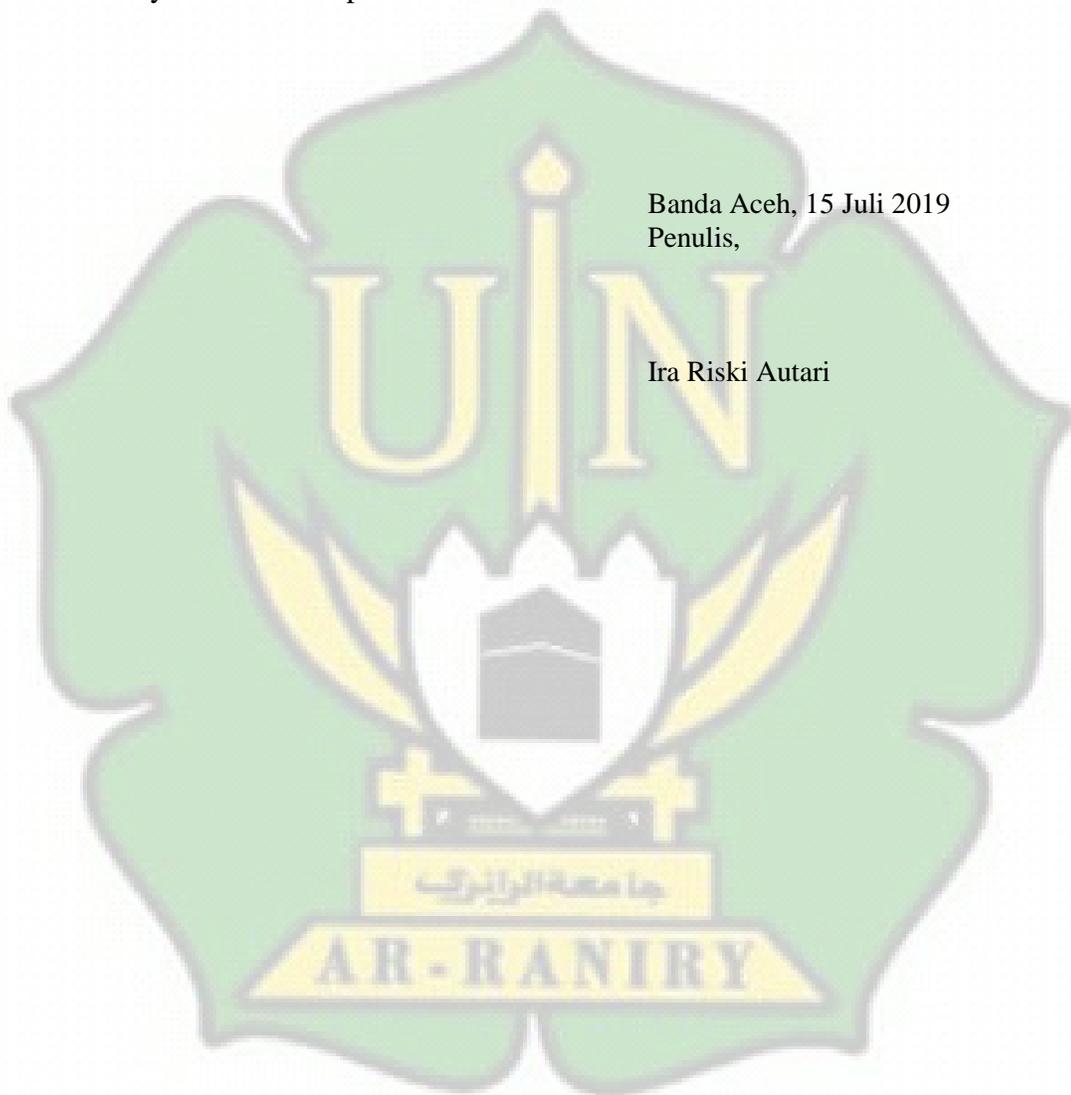
1. Ibunda tercinta Siti Halimah dan Ayahanda yang bijaksana Bakhtiar Hasyem yang telah mencurahkan kasih sayang dan memberikan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan karya ilmiah.

2. Bapak Prof. Dr. H. Warul Walidin AK, M.A. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Ar-Raniry Darussalam Banda Aceh.
3. Dr. Kusmawati Hatta, M.Pd selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
4. Bapak Dr. Juhari Hasan, M.Si selaku Wakil Dekan I, Bapak Dr. Jasafat, MA selaku Wakil Dekan II dan Bapak Drs. Baharuddin AR, M.Si selaku Wakil Dekan III.
5. Ibu Dr. Rsyidah, M. Ag dan Ibu Sakdiah, M. Ag selaku Ketua Jurusan dan Sekretaris Jurusan PMI.
6. Ibu Dr. Rasyidah. M. Ag selaku Penasehat Akademik penulis yang telah banyak memberikan arahan dan bimbingan kepada penulis di bidanga kademik.
7. Bapak Drs. Sa'i, SH., M.Ag Selaku Pembimbing Utama telah sudi meluangkan waktu untuk membimbing penulis dalam pembuatan skripsi ini dan juga kepada Bapak M. Haris Riyaldi, M. Soc. Sc yang telah sabar membimbing dalam penulisan skripsi ini.
8. Penghormatan saya kepada Bapak dan Ibu dosen Fakultas Dakwah dan Komunikasi yang telah memberikan Ilmu kepada penulis.
9. Para penjahit di Kedai Lamnyong yang telah memberikan data-data yang penulis butuhkan untuk penelitian ilmiah ini.

10. Teman-teman maupun sahabat yang sudikiranya mendukung penulis dalam menyelesaikan skripsi ini dan juga senior-senior yang telah banyak membantu penulis.

Banda Aceh, 15 Juli 2019  
Penulis,

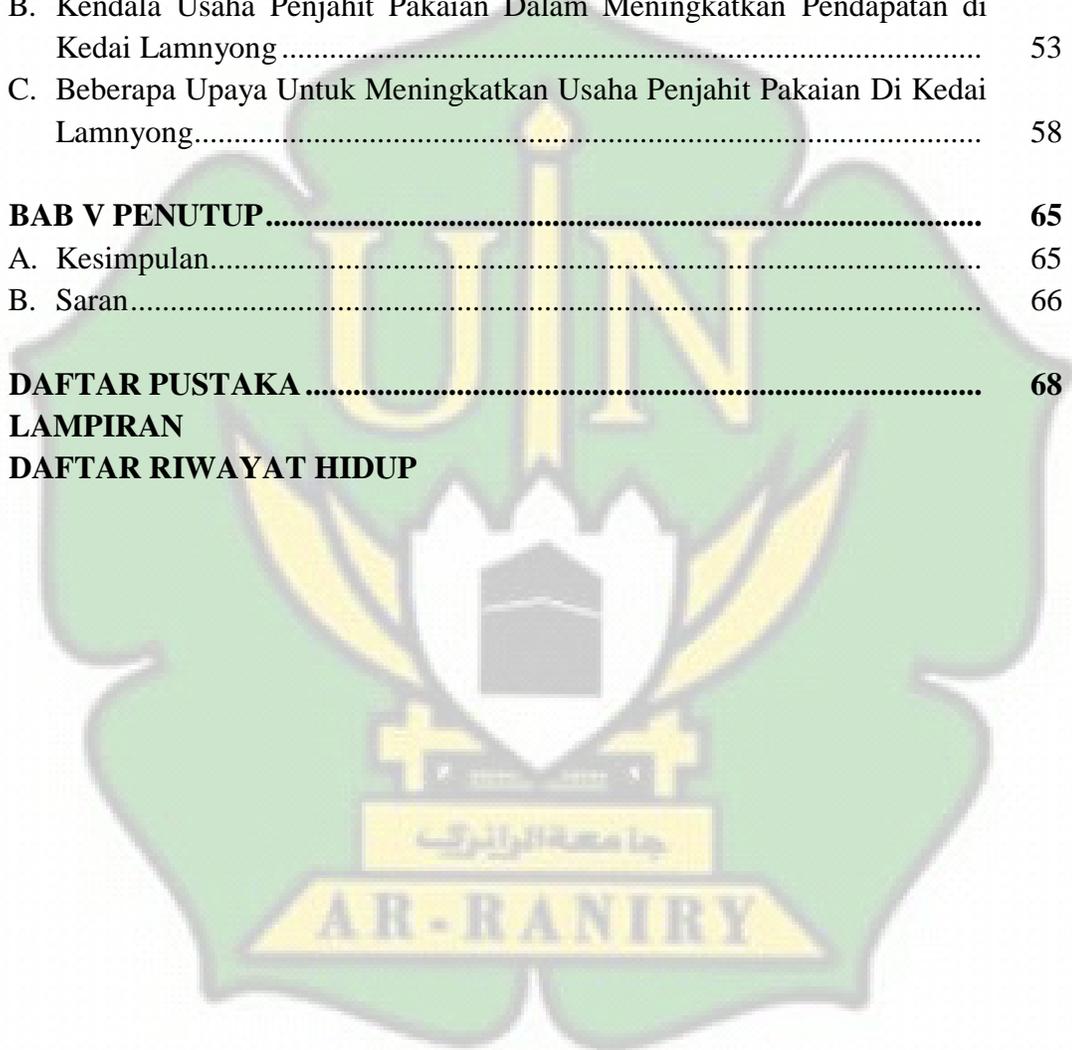
Ira Riski Autari



## DAFTAR ISI

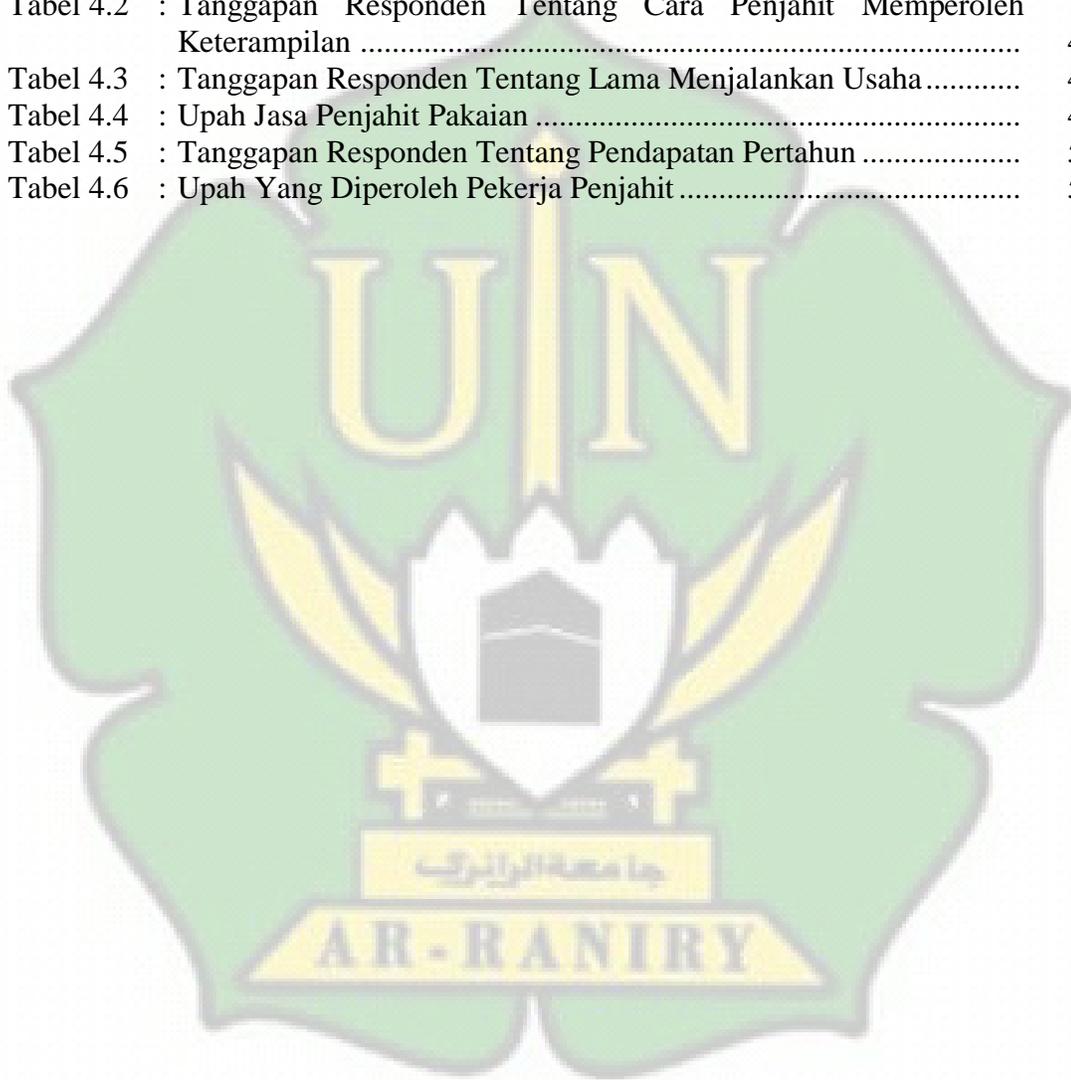
<b>LEMBARAN PERNYATAAN KEASLIAN.....</b>	<b>i</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>vi</b>
<b>DAFTAR TABEL.....</b>	<b>viii</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>ix</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Penjelasan Istilah.....	7
<b>BAB II PRINSIP-PRINSIP BERUSAHA DALAM ISLAM .....</b>	<b>10</b>
A. Penelitian Sebelumnya yang Relevan .....	10
B. Pengertian Profesionalitas .....	13
C. Teori Tentang Pendapatan.....	19
D. Konsep Usaha Dalam Islam .....	22
E. Landasan Normatif Usaha dalam Islam .....	23
1. Tauhid (kesatuan).....	23
2. Keseimbangan (keadilan).....	24
3. Kehendak Bebas Manusia sebagai Khalifah .....	25
4. Pertanggung Jawaban.....	26
F. Pendapatan dalam Pandangan Ekonomi Islam.....	37
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>34</b>
A. Pendekatan dan Metode Penelitian .....	34
B. Lokasi Penelitian .....	35
C. Objek dan Subjek Penelitian .....	36
D. Sumber Data.....	37
E. Teknik Pengumpulan Data .....	38

F. Teknik Analisis Data.....	39
<b>BAB IV FAKTA DAN HARAPAN PENJAHIT DALAM USAHA TAILOR DI KEDAI LAMNYONG .....</b>	<b>41</b>
A. Profesionalitas Penjahit dan Pendapatan Usaha Di Kedai Lamnyong.....	41
B. Kendala Usaha Penjahit Pakaian Dalam Meningkatkan Pendapatan di Kedai Lamnyong.....	53
C. Beberapa Upaya Untuk Meningkatkan Usaha Penjahit Pakaian Di Kedai Lamnyong.....	58
<b>BAB V PENUTUP.....</b>	<b>65</b>
A. Kesimpulan.....	65
B. Saran.....	66
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>68</b>
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP</b>	



## DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	: Tanggapan Responden Tentang Perlengkapan Menjahit.....	43
Tabel 4.2	: Tanggapan Responden Tentang Cara Penjahit Memperoleh Keterampilan .....	46
Tabel 4.3	: Tanggapan Responden Tentang Lama Menjalankan Usaha .....	49
Tabel 4.4	: Upah Jasa Penjahit Pakaian .....	40
Tabel 4.5	: Tanggapan Responden Tentang Pendapatan Pertahun .....	51
Tabel 4.6	: Upah Yang Diperoleh Pekerja Penjahit .....	52



## DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 SK Pembimbing Tahun Akademik 2019/2020
- Lampiran 2 Surat Penelitian Dari Fakultas Dakwah dan Komunikasi UINAr- Raniry
- Lampiran 3 Surat Keterangan Telah Melakukan Penelitian di Kedai Lamnyong  
Kecamatan Darussalam Kota Banda Aceh
- Lampiran 4 Daftar Wawancara
- Lampiran 5 Foto Dokumentasi
- Lampiran 6 Daftar Riwayat Hidup



# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Pada zaman sekarang, setiap pekerjaan membutuhkan keahlian khusus, dan jika keahlian tersebut ditunjang dengan teknologi, maka hasilnya akan maksimal. Salah satu pekerjaan untuk merekrut atau memperoleh penghasilan adalah profesi penjahit (*Tailor*). Profesi penjahit selalu dibutuhkan dari masa ke masa, dan tidak akan pernah usang. Sesuai dengan perkembangan zaman dan mengikuti trend model, maka kebutuhan terhadap penjahit profesional juga semakin meningkat.

Keberadaan penjahit hampir merata di setiap lingkungan masyarakat, baik di kampung maupun di kota. Masyarakat kampung membutuhkan tukang jahit yang dapat memenuhi kebutuhan orang kampung, misalnya menjahit pakaian untuk menghadiri kenduri, adat dan sebagainya. Sedangkan masyarakat kota, tukang jahit yang dibutuhkan berbeda-beda, karena pakaian masyarakat kota beragam, misalnya pakaian seragam kantor, pakaian organisasi, pakaian seragam sekolah dan sebagainya. Disini tukang jahit di tuntut untuk bekerja secara professional baik skill menjahit maupun peralatan menjahit yang dibutuhkan. Suatu hal yang tidak kalah penting ialah *Advertising* (Periklanan) supaya dia dikenal dan diketahui oleh masyarakat.

Selain bisnis pakaian jadi, salah satu bisnis pakaian yang sangat diminati oleh konsumen adalah bisnis jasa jahit. Bisnis jasa jahit memiliki

peluang besar untuk menarik minat konsumen. Hal ini dikarenakan orang sering menyukai model pakaian di suatu toko namun ukurannya tidak ada yang pas dengan ukuran tubuh, selain itu banyak orang tidak mau jika menggunakan pakaian yang pasaran atau banyak yang di gunakan oleh orang lain. Oleh karena itu mereka berlomba-lomba mencari jasa penjahit yang dapat mengerjakan pakaian sesuai dengan keinginan mereka.

Besarnya peluang saat ini untuk meningkatkan sosial ekonomi dalam bidang perindustrian paling banyak dibicarakan oleh masyarakat baik dari golongan teratas maupun golongan bawah sekalipun, terutama di Aceh merupakan suatu wilayah di Indonesia sebagian besar masyarakatnya dengan mata pencarian sebagai perindustrian. Namun dengan perkembangan jaman kebutuhan masyarakatnya dengan mata pencarian sebagai perindustrian dengan perkembangan jaman kebutuhan masyarakatpun semakin meningkat, hal tersebut membuat masyarakat mencari penghasilan tambahan atau sampingan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Salah satu usaha yang mereka geluti adalah dengan membuka sebuah usaha kecil-kecilan *Tailor* (penjahit) atau menjadi penjahit. Usaha menjahit juga membrikan jasa pembuatan baju untuk pelanggan. Pekerjaan menjahit memerlukan keterampilan khusus yang berhubungan dengan menjahit dan memotong kain sesuai dengan permintaan pelanggan. Keterampilan menjahit dapat dipelajari dari kursus atau terbiasa ikut bekerja dengan penjahit lain. Memilih pekerjaan sebagai penjahit adalah hal yang harus ditekuni dengan

serius, keseriusan dalam arti punya keahlian dibidang profesional menjahit dalam member kepuasan terhadap konsumen.

Usaha penjahit berpotensi untuk meningkatkan perekonomian masyarakat atau individu-individu dengan begitu akan memperoleh penghasilan dari sumber-sumber yang ada seperti mengelola penghasilan menjahit dalam bidang tertentu yakni usaha kerajinan tangan dan kerajinan lainnya. Sosial ekonomi sangat berkaitan dengan teknologi, industri, ekonomi dan budaya. Usaha menjahit dapat dimasukkan dalam perkelompokan industry. Suatu kerajinan dapat dikatakan pekerja profesional kalau usaha tersebut tidak menuntut pendidikan yang tinggi.

Produksi yang ditawarkan dari pemilik tukang jahit yang berteknologi harganya terkadang tidak bisa dijangkau yang memiliki penghasilan sedikit. Tukang jahit kecil mempunyai fungsi yang sangat penting dalam kehidupan manusia yaitu, yang menyediakan bagi konsumen yang berdaya beli rendah sampai yang tinggi, mampu menyediakan kesempatan kerja juga sumber pendapatan bagi penduduk dan dapat memberikan kontribusi yang tinggi terhadap pertumbuhan ekonomi masyarakat.

Umumnya bagi yang mempunyai anggapan bahwa pekerjaan pada sektor keahlian menjahit ini merupakan pekerjaan sampingan atau musiman namun dari kenyataan yang ada bahwa hasil dari kerja sampingan itu justru mampu mendukung kegiatan ekonomi lainnya bahkan prospek harapan yang lebih baik.

Dalam perdagangan islam, usaha menjahit merupakan salah satu usaha yang pada umumnya tidak dilarang dalam agama, sebab prinsip muamalah dalam semua transaksi pada dasarnya diperbolehkan sepanjang tidak berisi elemen tadlis (penipuan), maisir (perjudian), gharar (ketidak pastian).<sup>1</sup> Masalah pakaian mendapat perhatian pula dalam pandangan islam, sebagaimana perhatian agama terhadap bidang-bidang kehidupan lainnya. Khusus dalam persoalan pakaian ini ada baiknya diperhatikan pula beberapa ayat yang berkaitan dengan etika yang diajarkan agama.<sup>2</sup> Alangkah baiknya diperhatikan firman Allah dalam surah Al A'raf ayat 31 yang berbunyi :

يَا بَنِي آدَمَ خُذُوا زِينَتَكُمْ عِنْدَ كُلِّ مَسْجِدٍ وَكُلُوا وَاشْرَبُوا وَلَا تُسْرِفُوا ۚ إِنَّهُ لَا يُحِبُّ الْمُسْرِفِينَ

Artinya : “ Hai anak Adam! Pakailah pakaianmu yang indah disetiap (memasuki) mesjid.Makan dan minumlah kamu dan jangan berlebih-lebihan. Sesungguhnya Allah tidak menyukai yang berlebih-lebihan ”.  
(QS. Al- A'raf : 31)

Sebagai wilayah/sektor tempat usaha, Kedai Lamnyong merupakan salah satu kawasan perdagangan dan tempat usaha dalam wilayah Kota Banda Aceh. Kedai Lamnyong merupakan tempat dan lokasi yang strategis untuk mengembangkan/memajukan perdagangan baik di bidang perdagangan menjahit maupun di bidang perdagangan lainnya.Disni terdapat sejumlah

<sup>1</sup> Mustafa Edwin Nasution dkk, *pengenalan Eksklusif Perdagangan Islam*, (Jakarta : Kencana, 2007), hal. 296

<sup>2</sup>Helmi Karim, *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada, 2002), hal 13-14

tukang jahit yang dapat melayani semua kebutuhan lapisan masyarakat. Tuntutan bekerja secara profesional adalah suatu kepercayaan karena jika tidak, maka pelanggan akan merajah. Karena pekerjaan ini menjual keahlian, maka itu akan sangat berhubungan dengan pendapatan. Kalau keahlian mereka digemari oleh masyarakat, maka pendapatan mereka juga akan meningkat, demikian juga sebaliknya.

Sandang, pangan, dan papan merupakan kebutuhan pokok yang harus dipenuhi manusia dalam menjalani hidupnya. Sandang yang berarti pakaian memang penting buat kita, karena alasan kebutuhan pokok kini pakaian juga telah berkembang pesat hingga menghadirkan model yang bervariasi. Besarnya minat para konsumen dengan perkembangan pakaian membuat segala peluang usaha yang berhubungan dengan pakaian tidak pernah sepi dari pelanggan. Trend model pakaian yang mengalami perubahan dalam waktu singkat, menyebabkan derasnya arus bisnis pakaian.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan kepada ini penulis berkeinginan untuk melakukan penelitian di bidang ini.

Diantar permasalahan yang harus dijawab:

1. Bagaimana profesional tukang jahit yang ada di Kedai Lamnyong Banda Aceh?
2. Bagaimana penghasilan yang didapat oleh penjahit di Kedai Lamnyong Banda Aceh dihubungkan dengan keahliannya?

3. Bagaimana saran dan upaya untuk meningkatkan profesionalitas penjahit di Kedai Lamnyong dan juga pendapatannya?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun berdasarkan tujuan penelitian yang telah di uraikan dalam penelitian ini adalah:

1. Mengetahui gambaran profesionalisme tukang jahit yang ada di kedai Lamnyong Banda Aceh.
2. Mengetahui gambaran penghasilan yang didapat oleh tukang jahit di kedai Lamnyong Banda aceh
3. Mengetahui untuk mencari saran dan upaya sebagaimana untuk meningkatkan profesionalitas tukang jahit dan pendapatannya di kedai Lamnyong Banda Aceh.

### **D. Manfaat Penelitian**

Adapun yang menjadi manfaat penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat atau sumber tentang ilmu pengetahuan kepada penelitian lainnya yang ingin mengembangkan lebih lanjut penelitian ini.
  - b. Diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi sumbangan terhadap karya ilmiah yang menjadi sumber ilmu untuk panduan dalam menambahkan wawasan.

## 2. Manfaat Praktis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan informasi bahwa manfaat hasil pengetahuan tentang menjahit dapat menjadi referensi atau motivasi bagi teman-teman semua yang mempunyai minat untuk membuka usaha menjahit tersebut.
- b. Bagi peneliti, kajian ini dapat menyumbang bahan referensi untuk mengkaji lebih lanjut terkait dengan rumusan masalah skripsi.

## E. Penjelasan Istilah

1. Profesionalitas tukang jahit ketika membahas mengenai profesional, maka selalu ada hal yang dibenturkan. Yaitu antara menjaga profesionalitas dengan mengorbankan kepentingan pribadi atau mengorbankan profesionalitas dengan menjaga kepentingan pribadi. Sebenarnya kalau terkait masalah pribadi saja masih banyak yang dengan mudah bisa melewatinya. Untuk itu ada hal yang bisa dilakukan yaitu dengan menyeimbangkannya, pekerjaan bagaimanapun harus selesai tepat waktu sementara itu kepentingan keluarga juga terpenuhi. Hanya konsekuensinya adalah perlu mengorbankan waktu pribadi tukang jahit. Lembur menjadi pilihan yang tak terelakkan. Namun itulah hal yang mesti dilakukan demi menjaga profesionalisme tukang jahit. Adapun Profesionalitas tukang jahit merupakan sikap para anggota profesi tukang jahit yang benar-benar menguasai, sungguh-sungguh kepada profesinya. Tukang jahit yang punya keahlian atau

profesi yang bisa diandalkan mampu menjaga sikap agar bisa menarik perhatian para konsumen, dimana suatu profesi serta derajat pengetahuan dan keahlian yang mereka miliki untuk dapat melakukan tugas-tugasnya. Tukang jahit yang profesinya sebagai menjahit juga harus talenta dalam bentuk pertanggung jawaban terhadap apa yang di kerjakannya menjadi sebuah karya yang menghasilkan keputusan terhadap konsumen. Untuk melakukan pekerjaannya, tukang jahit dapat mengerjakannya baik dengan tangan maupun dengan mesin jahit. Tukang jahit yang memiliki profesi yang terlatih dapat merancang dan membuat berbagai pakaian untuk pelanggan yang berbeda-beda.

2. Hubungan Profesionalitas Pendapatan dikalangan tukang jahit, pengertian pendapatan memiliki penafsiran yang berbeda-beda tergantung dari latar belakang disiplin ilmu yang digunakan untuk menyusun konsep pendapatan bagi pihak-pihak tertentu. Di samping itudalam proses pendapatan di sebuah usaha mampu untuk mengubah tekstil menjadi pakaian jadi yang bisa digunakan konsumen. Persiapan yang diperlukan disini adalah kemampuan menterjemahkan keinginan konsumen untuk membuat pakaian yang sesuai selera. Semakin bagus pelayanan konsumennya, maka akan semakin dipercaya untuk menjahitkan pakaian mereka dan pendapatan akan meningkat. Pada hakikatnya sasaran dalam meningkatkan pendapatan perkapita didalam masyarakat ini berarti pemerataan kesempatan kerja bagi setiap warga

untuk memperoleh lapangan pekerjaan yang merupakan sumber pendapatan bagi setiap warga. Maka minimal akan dipenuhi kebutuhan dasar konsumen seperti sandang, pangan, papan dan kesejahteraan sosial.<sup>3</sup>Biasanya hal ini akan menjadi sarana promosi yang efektif untuk usaha penjahit. Kemampuan menjahit dan memahami model yang sedang trend menjadi modal utama yang diperlukan untuk menggeluti usaha ini dan pendapatan.



---

<sup>3</sup> Saqir, *Kesempatan Kerja*, (Bandung : Erlangga, 1992) hal 27

## BAB II

### PRINSIP-PRINSIP BERUSAHA DALAM ISLAM

#### A. Penelitian Sebelumnya yang Relevan

Kajian terdahulu diperlukan untuk memperjelas, menegaskan, melihat kelebihan dan kelemahan berbagai teori yang digunakan oleh penulis lain dalam penelitian masalah yang sama. Dalam penelitian ini terdapat kajian terdahulu dengan masalah yang sama dengan penjelasan sebagai berikut :

Dalam Penelitian Nadiratunmulya, Pendekatan yang digunakan dalam skripsi ini adalah menggunakan pendekatan kualitatif dalam proses memperoleh data. Hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa :

Penelitian Nadiratunmulya menyatakan bahwa profesionalitas pekerja menjahit merupakan suatu profesi yang memiliki keterampilan yang berbeda dengan orang yang tidak profesional lainnya yang memiliki keahlian dibidang profesi menjahit meskipun dalam pekerjaan yang sama atau katakanlah berada pada satu ruangan kerja yang sama. Sifat profesional berbeda dengan sifat para profesional atau tidak profesional sama sekali. Sifat yang dimaksud adalah seperti yang dapat ditampilkan dalam perbuatan , bukan yang dikemas dalam kata-kata yang diklaim oleh pelaku secara individual<sup>4</sup>.

Penjahit di Pasar Aceh dapat membantu perekonomian keluarganya serta untuk meningkatkan pendapatan kebutuhan jasmanai dan rohanai. Didalam

---

<sup>4</sup>Nadiratunmulya, *Profesi Usaha Menjahit dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam di Pasar Aceh*. Skripsi, tidak diterbitkan ( Banda Aceh : Fakultas Syariah dan Hukum IAIN Ar- Raniry),2011,hal.vi.

lingkungan masyarakat kebutuhan ekonomi sangat penting sehingga dengan terpenuhinya kebutuhan ekonomi akan membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya.

Profesionalitas menyangkut kecocokan antara kemampuan dalam menjahit yang merupakan suatu bakat yang harus di kembangkan dan dimiliki oleh seorang penjahit dengan teknik-teknik yang sudah di kembangkan dari kebutuhan tugas.artinya keahlian yang dimiliki dan kemampuan aparat merefleksikan arah dan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi. Nadiratunmulya juga menyatakan bahwa “ Profesionalis pada usaha menjahit dapat diartikan sebagai suatu kemampuan dan keterampilan seseorang dalam melakukan pekerjaan menurut bidang dan tingkatan masing-masing. Profesionalis penjahit menyangkut kecocokan antara kemampuan yang dimiliki oleh penjahit(*Tailor*)

Selanjutnya faktor lingkungan sekitar sehingga mendorong para konsumen atau pelanggan bisa dapat menemukan kalangan penjahit dimanapun terutama sekali yang berposisi di Pasar Aceh, selanjutnya faktor yang mempengaruhi konsumen dalam memenuhi kepuasannya yaitu dapat memilih menjahit pakaiannya dibandingkan dengan membeli siap jadi atau instan karna untuk ingin mendapatkan hasil model yang diinginkan itu merupakan dapat membuat kepuasan terhadap diri sendiri.

Penelitian lain dilakukan oleh Muhammad Raiyan Kasvi, Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode deskriptif dengan

pendekatan kualitatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seorang Ibu Rumah Tangga yang membuka usaha menjahit kecil-kecilan dirumahnya sendiri sebagai tempat dan usaha yang bermodal dari keterampilan yang di miliki dan memperkerjakan beberapa pekerja lainnya yang berprofesi sebagai menjahit pakaian anak-anak. Adapun di *Gampong Pineung* yang berjumlah 4 (empat) orang yang akan di jadikan sebagai bahan objektif. Untuk memperoleh data dikakukan melalui wawancara pada beberapa Karyawannya dan juga pelanggan. Teknik yang digunakan teknik *purposive sampling* ,yaitu dengan menggunakan pertimbangan-pertimbangan sendiri. Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa:

Di *Gampong Pineung* yang peneliti dapatkan bahwa sebuah profesi usaha menjahit rumahan akan menimbulkan dampak kemajuan jika hasil dari pembuatan pakaian yang menghasilkan kepuasan akan berdampak kemajuan usaha rumahan di kalangan ekonomi masyarakat. Faktor yang mempengaruhi majunya usaha menjahit yaitu, terpenuhinya kepuasan permintaan konsumen yang dimana permintaan tersebut pelanggan terhadap apa yang dibutuhkan dan sesuai dengan apa yang di harapkan maka bisa di katakana sebagai sebuah professional yang dimana mampu merakit model yang pelanggan inginkan. Pelanggan senantiasa akan memberikan kepuasan terhadap diri dan si pemilik akan merasa puas atas hasil yang di perolehnya terhadap permintaan model yang di ingin kan oleh si pelanggan. Usaha menjahit rumahan akan tetapi, dengan keadaan ekonomi sangat melemah dalam lingkungan masyarakat

dengan membangunnya sebuah usaha kecilan akan membantu perekonomian masuk secara perlahan. Dengan fenomena pekerjaan seperti ini bisa membantu ekonomi untuk kesejahteraan kehidupannya, sehingga diharapkan angka kemiskinan berkurang yang kemudian diikuti dengan peningkatan kualitas pendapatannya masyarakat.<sup>5</sup>

Penelitian yang dilakukan oleh peneliti- peneliti di atas adalah peneltian yang dilakukan pada pekerjaan profesionalitas tukang jahit secara menyeluruh di bidang semua aktivitas yang di lakukan pekerja. Sedangkan penelitian yang peneliti lakukan adalah tentang profesionalitasnya seorang penjahit tetapi peneliti lebih melihat Profesionalitas tukang jahit dan Pendapatan Usaha.

## **B. Pengertian Profesionalitas**

Didalam sebuah pekerjaan mempunyai peran penting dalam melakukan aspek-aspek usaha untuk meningkatkan kebutuhan fungsi sosialnya. Namun ada pekerjaan yang memiliki keahlian masing-masing di bidang tertentu, seperti usaha menjahit itu butuh profesi yang professional dalam menangani tanggung jawab yang besar, seperti dalam menangani permintaan model yang diinginkan oleh para konsumen dan mampu memenuhi kebutuhan yang diharapkan maka seorang pekerja yang profesionalitas bisa mengembangkan atas segala permintaan para konsumennya. Tugasnya seorang profesionalitas memang harus bener-bener paten dan di samping itu juga bisa menguasai

---

<sup>5</sup>Muhammad Raiyan Kasvi, *Strategi Profesi Menjahit di Gampong Pineung Guna Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha Rumahan*, Skripsi, Tidak terbitkan. Banda Aceh : Fakultas Syariah Dan Hukum IAIN Ar-Raniry, 2010 ), hal.viii.

semua model atau bahkan semua spesialisnya diberbagai hal bidang pengetahuannya.

Karena tuntutan tugasnya, seorang pekerja jahit harus memiliki keahlian yang sangat baik dan terintegrasi. Keahlian ini tentu saja di tinjau dari keterampilan-keterampilan yang sudah ada baik dari segi kualitasnya maupun dari desingnya. Secara etimologi, profesi berasal dari istilah bahasa Inggris *profession* atau bahasa Latin *profecus* yang artinya mengakui, pengakuan, menyatakan mampu, atau ahli dalam melaksanakan pekerjaan tertentu.

Penyandang profesi boleh mengatakan bahwa dia mampu atau ahli dalam melaksanakan pekerjaan tertentu asalkan pengakuannya di sertai bukti real bahwa ia benar-benar mampu melaksanakan suatu pekerjaan yang di klaim sebagai keahliannya. Akan tetapi, pengakuan itu idealnya berasal dari masyarakat atau pengguna jasa penyandang profesi itu sendiri, atau berangkat dari karya ilmiah atau produk kerja sendiri yang dihasilkan oleh penyandang profesi itu. Pengakuan itu terutama didasari atas kemampuan konseptual-aplikatif dari penyandang profesi itu sendiri.

Secara terminology, profesi dapat diartikan sebagai suatu pekerjaan yang mensyaratkan pendidikan tinggi bagi pelakunya yang ditekankan pada pekerjaan mental, bukan pekerjaan manual.<sup>6</sup> Kemampuan mental yang dimaksudkan disini adalah adanya persyaratan pengetahuan teoritis akademis sebagai instrument untuk melakukan perbuatan praktis. Merujuk pada definisi

---

<sup>6</sup> Danim, Sudarwan.. Menjadi Peneliti kualitatif.(Bandung : Pustaka Setia2002). hal 4

ini, pekerjaan-pekerjaan yang menuntut keterampilan manual atau fisik, meskipun levelnya tinggi, tidak digolongkan dalam profesi (sekarang ini).

Pengembangan profesionalitas merupakan pengembangan kemampuan yang akan memberikan kontribusi pada peningkatan kemampuan tukang jahit yang pada akhirnya berdampak pada makin meningkatnya kualitas jasa pembuatan model yang lebih modern. Profesionalitas berasal dari kata bahasa Inggris *professionalis* yang secara leksikal berarti sifat profesional. Orang yang profesional memiliki sikap-sikap yang berbeda dengan orang yang tidak profesional meskipun dalam pekerjaan yang sama atau katakanlah berada pada satu ruangan kerja. Sifat profesional berbeda dengan sifat para profesional atau tidak profesional sama sekali. Sifat yang dimaksud adalah seperti yang dapat ditampilkan dalam perbuatan, bukan yang dikemas dalam kata-kata yang diklaim oleh pelaku secara individual.

Mega Khalid (dalam Soedjono), menyatakan bahwa “Profesionalisme terdiri dari atas tiga unsur, yaitu *Knowledge, Skill, Integrity*, dan selanjutnya ketiga unsur tersebut harus dilandasi dengan iman yang teguh, pandai bersyukur, serta kesediaan untuk belajar terusmenerus jadi dapat dikatakan bahwa profesionalisme kerja adalah suatu kemampuan dan keterampilan seseorang dalam melaksanakan tugas sesuai dengan bidang dan tingkatan masing-masing secara tepat waktu dan cermat.<sup>7</sup> Profesionalisme menyangkut

---

<sup>7</sup>Soedjono.2005. *Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Kinerja Organisasi dan Kepuasan Kerja Karyawan pada Terminal Penumpang Umum di Surabaya*. Jurnal Manajemen dan kewirausahaan Vol. 7 No. 1. STIESIA Surabaya) hal 38

kecocokan antara kemampuan yang dimiliki oleh birokrasi dengan kebutuhan tugas. Artinya keahlian yang dimiliki dan kemampuan aparat merefleksikan arah dan tujuan yang ingin dicapai oleh organisasi. Universitas Sumatera Utara 9 Agung Kurniawan, menyatakan bahwa profesional dapat diartikan sebagai suatu kemampuan dan keterampilan seseorang dalam melakukan pekerjaan menurut bidang dan tingkatan masing-masing.

Profesionalisme menyangkut kecocokan (*fitness*) antara kemampuan yang dimiliki oleh birokrasi (*bureaucratic competence*) dengan kebutuhan tugas (*task-requirement*).<sup>8</sup> Sudarwan Danim menyatakan bahwa, Profesionalisme dapat diartikan sebagai komitmen para anggota suatu profesi untuk meningkatkan kemampuan profesionalnya dan terus-menerus mengembangkan strategi-strategi yang digunakannya dalam melakukan pekerjaan sesuai dengan profesinya itu.<sup>9</sup>

Atmosoeperto (dalam Agung Kurniawan 2005) menyatakan bahwa, Profesionalisme merupakan cerminan dari kemampuan (kompetensi), yaitu memiliki pengetahuan (*knowledge*), keterampilan (*skill*), bisa melakukan (*ability*), ditunjang dengan pengalaman (*experience*) yang tidak mungkin muncul tiba-tiba tanpa melalui perjalanan waktu. Atik Purwandari menyatakan bahwa, Profesionalisme adalah memberi pelayanan sesuai dengan bidang ilmu

---

<sup>8</sup> Agung Kurniawan..*Transformasi Pelayanan Publik.*( Yogyakarta2005: Pembaruan). Hal 12

<sup>9</sup> Danim, Sudarwan..*Motivasi Kepemimpinan & Efektivitas Kelompok.*(Jakarta2004: PT Rineka Cipta) hal 23

yang dimiliki dan manusiawi secara penuh/utuh tanpa memetingkan kepentingan pribadi melainkan mementingkan kepentingan klien serta menghargai klien sebagaimana menghargai diri sendiri.<sup>10</sup>

Banyaknya permintaan akan penjahitan pakaian membuat para pemilik usaha penjahitan menjadi kewalahan sehingga para penjahit mulai menolak orderan ketika memperkirakan jika pakaian tidak akan siap tepat waktunya. Hal ini bukan karena menolak rezeki yang datang, namun menyangkut dengan kesanggupan dalam menyelesaikan pekerjaan. Jika pelanggan meminta pakaiannya harus diselesaikan pada waktu yang telah ditentukannya, maka penjahit harus menyelesaikannya pekerjaan itu tepat waktu karena hal itu adalah kewajibannya yang berarti sesuatu yang harus dilaksankannya.

Hampir di setiap daerah di Indonesia terdapat usaha menjahit. Hal tersebut disebabkan karena produk yang dihasilkan oleh usaha menjahit adalah pakaian yang merupakan salah satu kebutuhan dasar manusia. Oleh karena itu, pasar untuk usaha menjahit selalu ada. Selain itu untuk memulai usaha menjahit tidaklah sulit. Hal tersebut dikarenakan batasan masuk (*entry barrier*) dalam memulai usaha menjahit tidak terlalu besar. Faktor yang telah disebutkan pada paragraf sebelumnya, maka tidak heran apabila usaha menjahit menjamur di setiap daerah.

Salah satu kota di Aceh yang pertumbuhan usaha menjahit sangat pesat adalah kota Banda Aceh. Kota Banda Aceh adalah kota yang berhasil

---

<sup>10</sup> Purwandari, Atik..*Konsep Kebidanan Sejarah dan Profesionalisme*. EGC: ( Jakarta 2008) hal 32

mengembangkan usaha menjahit setelah usaha-usaha lain yang banyak di guluti namun usaha menjahit tak kalah jauh dengan usaha-usaha lain, bukti nyata atas perkembangan pesat usaha menjahit di Kota Banda Aceh adalah pesatnya pertumbuhan tempat ataupun pusat belanja di Kota Banda Aceh seperti, tempahan kain yang ada banyak di toko-toko seperti bahan-bahan *Textil* lain yang di perlukan sebagai distribusi dari usaha menjahit.

Usaha menjahit di Banda Aceh telah ada sejak dulu. Tidak dapat dipungkiri bahwa persaingan dalam usaha menjahit sangat ketat. Bahkan para pengusaha penjahit menengah harus mampu bersaing dengan produk asing terutama produk dari Cina yang membanjiri pasar domestik. Dilihat dari semakin bertumbuhnya usaha ini, maka pasar yang dimiliki oleh pengusaha ini tentunya sangat besar. Permintaan akan produk-produk yang dihasilkan pelaku usaha menjahit ini juga semakin tinggi.

Para pengusaha menjahit harus peka terhadap permintaan konsumen agar para konsumen akan betah untuk kembali memesan pakaian. Permintaan konsumen terhadap suatu produk tentunya akan mengalami fluktuasi. Usaha menjahit akan menghadapi dua kemungkinan, yaitu peningkatan dan penurunan jumlah permintaan. Jika usaha menjahit ini menanggapi kedua hal tersebut sebagai suatu tantangan dan peluang yang dapat dimanfaatkan semaksimal mungkin, maka akan berdampak terhadap kegiatan produksi perusahaan yang efektif dan efisien, kepuasan konsumen, dan membuat perusahaan dapat bertahan dalam usahanya.

### C. Teori Tentang Pendapatan

Didalam berbagai literatur terdapat bermacam-macam pengertian pendapatan. Menurut A. Abdurrahman pendapatan atau penghasilan *income* adalah uang, barang-barang materi, atau jasa yang diterima atau bertambah besar selama suatu jangka waktu tertentu. Biasanya dari pemakaian capital, pemberian jasa-jasa perseorangan, atau keduanya, termasuk dalam *income* itu ialah upah, gaji, sewa tanah, deviden, terkecuali penerimaan-penerimaan (lain dari pada keuntungan) sebagai hasil dari penjualan atau penukaran harta benda<sup>11</sup>.

Suherman Rosyidi berbicara mengenai pendapatan, bahwa arus pendapatan (upah, bunga, sewa dan laba) muncul sebagai akibat adanya jasa-jasa produktif (*produktif service*) yang mengalir ke arah berlawanan dengan aliran pendapatan, yakni jasa-jasa produktif mengalir dari pihak *bussines* ke masyarakat (apabila diantara masyarakat itu terdapat pegawai negeri, maka pihak *bussines* adalah pemerintah). Sementara itu memberi arti bahwa pendapatan harus didapatkan dari aktifitas produktif.<sup>12</sup>

Pendapatan adalah arus masuk sumber daya kedalam suatu perusahaan dalam suatu periode dari penjualan barang dan jasa, dimana sumber daya pada umumnya dalam bentuk kas, wesel, tagih atau piutang pendapatan yang tidak

---

<sup>11</sup>Ek. A. Abdurrahman, *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan (inggris-indonesia)*, Jakarta: Pradaya Paramitha, 1990) hal 518-519

<sup>12</sup> Rosyidi, Suherman. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro* (Edisi Revisi). PT Raja Grafindo Persada 2006. Jakarta) hal 45

mencakup sumber daya yang diterima dari sumber-sumber selain dari operasi, seperti penjualan aktiva tetap, penerbit saham atau peminjaman.<sup>13</sup>

Maka berdasarkan pengertian pendapatan maka dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah segala sesuatu yang diperoleh oleh individu ataupun lembaga, baik itu dalam bentuk fisik seperti uang ataupun barang maupun non fisik seperti bentuk dalam pemberian jasa yang timbul dari usaha yang telah dilakukan.

Penjahit merupakan pekerjaan yang memberikan jasa membuatkan baju untuk pelanggan. Pekerjaan menjadi penjahit memerlukan keterampilan khusus yang berhubungan dengan menjahit dan memotong kain sesuai permintaan pelanggan. Keterampilan menjahit dapat dipelajari dari kursus atau terbiasa ikut bekerja dengan penjahit lain. Memilih pekerjaan sebagai penjahit adalah hal yang harus ditekuni dengan serius. Keseriusan dalam arti profesional dalam member kepuasan kepada pelanggan.

Peluang usaha jasa jahit pakaian termasuk salah satu usaha yang tidak membutuhkan modal besar, namun syarat utama dari usaha ini memerlukan skill atau kemampuan menjahit. Untuk awal usaha hanya bermodalkan mesin jahit serta bahan yang dibutuhkan, seseorang yang memiliki keahlian menjahit telah mampu membuka usaha ini. Biasanya usaha ini dilakukan dirumah, jadi biaya yang dikeluarkan juga tidak terlalu banyak karena tidak perlu menyewa tempat. Jahitan juga dapat menjalin kerjasama dengan instansi tertentu dengan

---

<sup>13</sup> Arsyad, Lincolin. *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah BPFE*. 1999 Yogyakarta hal 27

menawarkan pemesanan baju seragam, sehingga mampu menambah pemasukan para pengusaha jasa jahit.

Konsumen atau pelanggan penjahit pakaian terdiri semua lapisan masyarakat. Baik dari kalangan masyarakat yang tingkat ekonominya menengah ke atas maupun dari masyarakat yang tingkat ekonominya menengah bawah menggunakan jasa penjahit untuk memenuhi kebutuhan sandangnya. Konsumen jasa jahit meliputi anak sekolah, remaja, orang tua, baik wanita ataupun pria. Biasanya mereka mencari jasa jahit untuk keperluan membuat seragam, maupun baju pribadi sesuai dengan model yang mereka inginkan. Jasa ini bisa dijangkau oleh kalangan menengah ke atas maupun dari kalangan menengah ke bawah, karena saat ini banyak pelaku bisnis jahit dari mulai usaha jasa jahit rumahan maupun usaha jasa jahit dengan menggunakan desainer ternama.

Orderan jahit pakaian meningkat drastis pada moment memasuki ajaran baru dan menjelang hari raya Idul Fitri. Memasuki tahun ajaran baru sekolah, sejumlah usaha jahit pakaian seragam sekolah mulai kebanjiran order. Begitu juga saat menjelang hari raya Idul Fitri, terjadi lonjakan permintaan yang luar biasa. Hampir semua sektor usaha, seperti penjualan pakaian jadi maupun permintaan akan penjahitan pakaian.

#### **D. Konsep Usaha Dalam Islam**

Dalam kamus besar usaha adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran, atau badan untuk mencapai sesuatu.<sup>14</sup> Secara umum usaha diartikan sebagai suatu kegiatan yang dilakukan oleh manusia untuk memperoleh pendapatan atau penghasilan atau rizki dalam rangka memenuhi kebutuhan dan keinginan hidupnya dengan cara mengelola sumber daya ekonomi secara efektif dan efisien.<sup>15</sup>

Adapun dalam pandangan Straub dan Attner, usaha kata lain adalah suatu organisasi yang menjalankan aktifitas produksi dan penjualan barang-barang dan jasa-jasa yang di inginkan oleh konsumen untuk memperoleh profit.<sup>16</sup>

Adapun dalam Islam, usaha dapat di pahami sebagai serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah (Kuantitas) kepemilikan hartanya (barang/jasa) termasuk profitnya, namun di batasi dalam cara perolehan dan pendayagunaan hartanya (ada aturan halal dan haram).<sup>17</sup>

---

<sup>14</sup> Mustafa Erwin Nasution dkk, *Pengenalan Eksklusif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Pilar Media, 2005), hal 3

<sup>15</sup>Muslich, *Etika Bisnis Islam: Landasan Filosofi, Normatif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana, 2007), hal 1

<sup>16</sup>Muhammad Ismail Yusanto dan Muhammad Karebet Widjajakusuma, *Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: Gema Insani Press, 2002) hal 15

<sup>17</sup>*Ibid*, hal 8

## **E. Landasan Normatif Usaha dalam Islam**

### **1. Tauhid (kesatuan)**

Tauhid merupakan konsep serba eksklusif dan inklusif. Pada tingkat absolut ia membedakan khalik dan makhluk, memerlukan penyerahan tanpa syarat kepada kehendaknya, tetapi pada ekstensi manusia memberikan suatu prinsip perpaduan yang kuat sebab seluruh umat manusia dipersatukan dalam ketaatan kepada Allah semata. Konsep tauhid merupakan dimensi vertical Islam sekaligus horizontal yang memadukan segi politik, sosial ekonomi kehidupan manusia menjadi kebulatan yang homogen yang konsisten dari dalam dan luas sekaligus terpadu dengan alam luas.<sup>18</sup>

Dari konsepsi ini, maka islam menawarkan keterpaduan agama, ekonomi, dan sosial demi membentuk kesatuan. Dengan begitu agama islam selalu mengatur umatnya dalam melaksanakan aktifitas agar terwujudnya keseimbangan antara dunia dan akhirat. Atas dasar perdangangan ini maka pengusaha muslim dalam melakukan aktifitas bisnis harus memperhatikan tiga hal:

- a. Tidak diskriminasi terhadap kerja, penjual, pembeli, mitra kerja atas dasar pertimbangan ras, warna kulit, jenis kelamin atau agama.
- b. Allah yang ditakuti dan di cintai.
- c. Tidak menimbun kekayaan atau serakah, karena hakikatnya kekayaan merupakan amanah Allah.

---

<sup>18</sup>Syed Nawab Naqvi, *Ethict and Economics: An Islamic Syntesis, telah diterjemahkan oleh Husin Anis: Etika dan Ilmu Ekonomi Sintesis*, (Bandung: Mizan, 1993) hal 50-51

## 2. Keseimbangan

Ajaran islam berorientasi pada terciptanya karakter manusia yang memiliki sikap dan perilaku yang seimbang dan adil dalam konteks hubungan antara manusia dengan diri sendiri, dengan orang lain (masyarakat) dan dengan lingkungan. Keseimbangan ini sangat di tekankan oleh Allah dengan menyebut umat Islam sebagai *ummatan wasathan*. *Ummatan wasathan* adalah umat yang memiliki kebersamaan, kedinamisan dalam gerak, arah dan tujuannya serta memiliki aturan-aturan kolektif yang berfungsi sebagai penengah atau pembenaran. Dengan demikian keseimbangan, kebersamaan, kemoderenan merupakan prinsip etis mendasar yang harus diterapkan dalam aktifitas maupun entitas.<sup>19</sup> Dalam al-Qur'an dijelaskan bahwa pembelanjaan harta benda harus dilakukan dalam kebaikan atau di jalan Allah dan tidak pada sesuatu yang dapat membinasakan takaran diri.<sup>20</sup>

Agar keseimbangan ekonomi dapat terwujud maka harus terpenuhi syarat-syarat sebagai berikut:<sup>21</sup>

- a. Produksi, konsumsi dan distribusi harus berhenti pada titik keseimbangan tertentu demi menghindari pemusatan kekuasaan ekonomi dan bisnis dalam genggamannya oleh segelintir orang.

---

<sup>19</sup> Muhammad dan Lukman Fauroni, *Visi al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta Salemba Diniyah, 2002) hal 13

<sup>20</sup> *Ibid*, hal 13

<sup>21</sup> Syed Nawab Naqvi, *Ethics and Economics: An Islamic Synthesis*, telah diterjemahkan oleh Husin Anis: *Etika dan Ilmu Ekonomi Sintesis*, (Bandung: Mizan, 1993), hal 12

- b. Setiap kebahagiaan individu harus mempunyai nilai yang sama dipandang dari sudut sosial, karena manusia adalah makhluk teomorfis yang harus memenuhi ketentuan keseimbangan yang sama antara nilai sosial marginal dan individual dalam masyarakat.
- c. Tidak mengakui hak milik yang tak terbatas dan pasar bebas yang terkendali.

### **3. Kehendak Bebas Manusia sebagai Khalifah**

Sampai batas-batas tertentu mempunyai kehendak bebas untuk mengarahkan kehidupannya kepada tujuan yang akan dicapainya. Manusia dianugerahkan kehendak bebas (*free will*) untuk membimbing kehidupannya sebagai khalifah. Berdasarkan aksioma kehendak bebas ini, dalam bisnis manusia mempunyai kebebasan untuk membuat suatu perjanjian atau tidak, melaksanakan aktifitas usaha tertentu, berkreasi mengembangkan potensi usaha yang ada. Dalam mengembangkan kreasi terhadap pilihan-pilihan, ada konsekuensi yang melekat. Di satu sisi ada niat konsekuensi buruk yang dapat dilakukan dan diraih, tetapi di sisi lain ada niat dan konsekuensi baik yang dapat dilakukan dan diraih. Konsekuensi baik dan buruk sebagai bentuk resiko dan manfaat yang akan di terimanya yang dalam Islam berdampak pada pahala dan dosa.

#### 4. Pertanggung Jawaban

Bisnis oleh manusia tidak lepas dari pertanggung jawaban yang harus diberikan atas aktifitas yang dilakukan sesuai dengan apa yang ada dalam al-Qur'an sebagai berikut:

كُلُّ نَفْسٍ بِمَا كَسَبَتْ رَهِيْنَةٌ

Artinya : “Tiap-tiap diri bertanggung jawab atas apa yang telah di perbuatnya”. (QS. Al-Qur'an:38)

Kebebasan yang dimiliki manusia dalam menggunakan potensi sumber daya mesti memiliki batas-batas tertentu, dan tidak digunakan sebebas-bebasnya, melainkan di batasi oleh koridor hukum, norma dan etika yang tertuang dalam al-Qur'an dan Sunnah Rasul yang harus dipatuhi dan dijadikan referensi atau acuan dan landasan dalam menggunakan potensi sumber daya yang di kuasai. Tidak kemudian di gunakan untuk melakukan kegiatan bisnis yang terlarang atau yang diharamkan, seperti judi, riba dan lain sebagainya. Apa bila di gunakan untuk melakukan kegiatan bisnis yang jelas-jelas halal, maka cara pengelolaan yang dilakukan harus dengan cara-cara yang benar, adil, dan mendatangkan manfaat optimal bagi semua komponen masyarakat yang secara kontibutif ikut mendukung dan terlibat dalam kegiatan bisnis yang dilakukan.

Pertanggung jawaban ini secara mendasar akan mengubah perhitungan ekonomi dan bisnis karena segala sesuatunya harus mengacu pada keadilan.

Hal ini di implementasikan minimal tiga hal:

- a. Dalam menghitung margin, keuntungan nilai upah harus dikaitkan dengan upah minimum yang secara sosial dapat diterima oleh masyarakat.
- b. *Economic return* bagi pemberi pinjaman modal harus dihitung berdasarkan pengertian yang tegas bahwa besarnya tidak dapat diramalkan dengan probabilitas nol dan tak dapat lebih dahulu ditetapkan (seperti system bunga).
- c. Islam melarang semua transaksi *alegotoris* yang dicontohkan dengan istilah *gharar*.<sup>22</sup>

Usaha dalam islam bertujuan dalam mencapai empat hal utama :

- a. Target hasil, profit nateri dan beberfit nonmateri
- b. Pertumbuhan
- c. Keberlangsungan
- d. Keberkahan<sup>23</sup>

#### **F. Pendapatan dalam Pandangan Ekonomi islam**

Pendapatan dalam Islam dapat diperoleh dengan banyak cara. Pendapatan yang diperoleh dari kerjasama mudharabah atau musyarakah yaitu dengan cara bagi hasil. Pendapatan yang diperoleh dengan melakukan jual beli

---

<sup>22</sup>Syed Nawab Naqvi, hal 21

<sup>23</sup>Muhammad Ismail Yusanto, hal 18-19

adalah dari keuntungan atau selisih antara modal dengan hasil penjualan. Pendapatan yang diperoleh dari profesi berupa gaji. Pendapatan yang diperoleh dari penyewaan barang adalah upah sewa. Pendapatan yang diperoleh dari jasa disebut upah. Disini akan dijelaskan lebih rinci mengenai upah karena pendapatan yang diperoleh dari usaha penjahit pakaian ini berupa upah.

Upah adalah uang dan sebagainya yang dibayarkan sebagai pembalas jasa atau pembayar tenaga yang sudah dikeluarkan untuk mengerjakan sesuatu. Hasil adalah sesuatu yang diadakan, dibuat, dijadikan dan sebagainya oleh usaha. *Ju'alah* artinya janji hadiah atau upah. Pengertian *ju'alah* menurut etimologi adalah upah atau hadiah yang diberikan kepada seseorang, karena orang tersebut mengerjakan atau melaksanakan suatu pekerjaan tertentu.<sup>24</sup>

Sedangkan *Ju'alah* menurut terminologi adalah memberikan imbalan upah tertentu secara sukarela terhadap orang yang berhasil melakukan perbuatan atau memberikan jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang. Mazhab maliki mendefinisikan *ju'alah* adalah suatu upah yang dijanjikan sebagai imbalan atas suatu jasa yang belum pasti dapat dilaksanakan oleh seseorang. Mazhab Syafi'i mendefinisikan *ju'alah* adalah seseorang yang menjanjikan suatu upah kepada orang yang mampu memberikan jasa tertentu kepadanya.<sup>25</sup>

---

<sup>24</sup> Ali Hasan, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2004) hal 265

<sup>25</sup> *Ibid* hal 17

Meskipun *ju'alah* berbentuk upah atau hadiah sebagaimana ditegaskan oleh Ibnu Qadamah (ulama Mazhab Maliki), ia dapat dibedakan dengan *ijarah* (transaksi upah) dari lima segi:

1. Pada *ju'alah* upah atau hadiah yang dijanjikan, hanyalah diterima orang yang menyatakan sanggup mewujudkan apa yang menjadi objek pekerjaan tersebut, jika pekerjaan telah mewujudkan hasil dengan sempurna. Sedangkan pada *ijarah* orang yang melaksanakan pekerjaan tersebut berhak menerima upah sesuai dengan ukuran atau kadar prestasi yang diberikannya, meskipun pekerjaan itu belum selesai dikerjakan atau upahnya dapat ditentukan sebelumnya. Apakah harian atau mingguan, akhir bulanan sebagaimana yang berlaku dalam suatu masyarakat.
2. Dalam *ju'alah* yang dipentingkan adalah keberhasilan pekerjaan, bukan batas waktu cara mengerjakannya.
3. Pada *ju'alah* tidak dibenarkan memberikan upah atau hadiah sebelum pekerjaan dilaksanakan dan mewujudkannya. Sedangkan dalam *ijarah*, dibenarkan memberikan upah terlebih dahulu, baik keseluruhan maupun sebagian, sesuai dengan kesepakatan bersama asal saja yang memberi upah itu percaya.
4. Tindakan hukum yang dilakukan dalam *ju'alah* bersifat suka rela, sehingga apa yang dijanjikan boleh saja dibatalkan selama pekerjaan belum dimulai tanpa menimbulkan akibat hukum. Sedangkan dalam

*ijarah*, terjadi transaksi yang bersifat mengikat semua pihak yang melakukan perjanjian kerja, jika perjanjian itu dibatalkan, maka tindakan itu akan menimbulkan akibat hukum bagi yang bersangkutan.

5. Dari segi ruang lingkungannya Mazhab Maliki menetapkan aqidah bahwa semua yang dibenarkan menjadi objek akad transaksi *ju'alah*, boleh juga menjadi objek dalam transaksi *ijarah*. Namun tidak semua yang dibenarkan menjadi objek dalam transaksi *ijarah*, dibenarkan pula menjadi objek dalam transaksi *ju'alah*. Dengan demikian ruang lingkup *ijarah* lebih luas dari pada ruang lingkup *ju'alah*.<sup>26</sup>

Dalam terminologi Fiqih Muamalah, kompensasi dalam transaksi antara barang dengan uang disebut *tsaman* (harga). Sedangkan transaksi uang dengan tenaga kerja manusia disebut dengan *ju'alah* (upah).<sup>27</sup>

Dalam Islam, upah ditentukan melalui negosiasi antara pekerja dan pelanggan berdasarkan prinsip persamaan dan keadilan, yang bertujuan untuk menjamin upah yang layak atas apa yang telah ia berikan pada pekerjaan. Prinsip mendasar penetapan besarnya upah menurut syari'ah adalah kesepakatan antara kedua belah pihak dengan pertimbangan adil dan layak.

Dalam Islam, upah dapat digolongkan menjadi 2 bagian yaitu :

---

<sup>26</sup>*Ibid* hal 12

<sup>27</sup>Hendrie Anto, Pengantar Ekonomi Mikro Islam, (Yogyakarta : Ekonosia, 2003) hal

1. Upah yang telah disebutkan (*Ajrun Musamma*) yaitu upah yang telah disebutkan pada awal transaksi syaratnya adalah ketika disebutkan harus disertai adanya kerelaan oleh kedua belah pihak.
2. Upah sepadan (*Ajrun Mitsli*) adalah upah yang sepadan dengan kerjanya serta sepadan dengan kondisi pekerjaannya. Maksudnya adalah harta yang dituntut sebagai kompensasi dalam suatu transaksi yang sejenis pada umumnya.<sup>28</sup>

Objek pengupahan ialah segala perbuatan yang dalam hal itu pihak pengupah tidak mengambil manfaat sedikit pun daripadanya. Karena apabila pengupahan mengambil sebagian manfaat dari apa yang dilakukan oleh orang yang bekerja karena pengupahan itu, tanpa mendatangkan manfaat yang karenanya pengupahan itu diadakan (padahal telah di katakan tentang hukum pengupahan: bahwa apabila manfaat yang karenanya pengupahan diadakan tidak bisa diwujudkan maka pihak pekerja tidak mendapatkan sesuatu pun) maka artinya pihak pengupahan telah mengambil manfaat dari perbuatan pihak pekerja, tanpa memberi ganti upah sesuatu pun atas perbuatannya, dan ini merupakan tindak ke zhaliman.<sup>29</sup>

---

<sup>28</sup> Nurul Huda dkk, *Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Kencana 2008), hal 230

<sup>29</sup> Ibnu Rusyd, *Terjemahan Bidayatu 'I-Mujtahid* (Semarang : Asy-Syifa', 1990), hal

Upah mengupah atau ijarah *'ala al-a'mal*, yakni jual-beli jasa, biasanya berlaku dalam beberapa hal seperti menjahitkan pakaian, membangun rumah, dan lain-lain.<sup>30</sup>

Sebagaimana alasan ada bolehnya *ju'alah* adalah sebagai berikut :

Firman Allah SWT dalam surat yusuf ayat 72 yang berbunyi :

قَالُوا نَفَقْدُ صُوعَ الْمَلِكِ وَلِمَنْ جَاءَ بِهِ حِمْلُ بَعِيرٍ وَأَنَا بِهِ زَعِيمٌ

Artinya : Penyeru-penyeru itu berkata: "Kami kehilangan piala raja, dan siapa yang dapat mengembalikannya akan memperoleh bahan makanan (seberat) beban unta, dan Aku menjamin terhadapnya". (QS. Yusuf : 72)

Dalam pembuatan *ju'alah* diperlukan beberapa persyaratan yang harus dipenuhi. Adapun persyaratan *ju'alah* adalah sebagai berikut :

1. Orang yang menjanjikan upah atau hadiah harus orang yang cukup untuk melakukan tindakan hukum, tapi jika orang yang melaksanakan *ju'alah* tidak ditentukan secara tegas, siapapun yang mendengar atau mengetahui adanya *ju'alah* itu berhak untuk melakukannya.
2. Upah atau hadiah yang dijanjikan harus dalam bentuk sesuatu yang bernilai sebagai harta dan dalam jumlah yang jelas.
3. Pekerjaan atau perbuatan yang diharapkan hasilnya itu harus mengandung manfaat yang jelas dan boleh di manfaatkan menurut pandangan syara'.

---

<sup>30</sup> Rachmat Syafei, *Fiqh Muamalah*, (Bandung : CV Pustaka Setia, 2001), hal 133

4. Mazhab Maliki menambahkan pula syarat lain yaitu pekerjaan yang diharapkan hasilnya itu tidak boleh terlalu berat, meskipun dapat dilakukan berulang kali, seperti mengembalikan binatang ternak yang lepas dalam jumlah yang banyak.<sup>31</sup>

Mazhab Maliki, Syafi'i dan Hambali memandang, bahwa *ju'alah* adalah perbuatan hukum yang bersifat suka rela. Dengan demikian pihak pertama yang menjanjikan upah dan pihak kedua yang melaksanakan pekerjaan dapat melakukan pembatalan.

Mengenai waktu pembatalan terjadi perbedaan pendapat. Mazhab Maliki berpendapat, bahwa *ju'alah* hanya dapat di batalkan oleh pihak pertama sebelum pekerjaan di mulai oleh pihak kedua. Mazhab Syafi'i dan Hambali berpendapat, bahwa pembatalan itu dapat di lakukan oleh salah satu pihak setiap waktu, selama pekerjaan itu belum selesai di laksanakan, karena pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar suka rela. Namun, menurut mereka apabila pihak pertama membatalkannya sedangkan pihak kedua belum selesai melaksanakannya, maka pihak kedua harus mendapatkan imbalan yang pantas sesuai dengan pekerjaan yang dilaksanakannya. Kendatipun pekerjaan itu dilaksanakan atas dasar suka rela, tetapi kebijaksanaan perlu diperhatikan.

---

<sup>31</sup>*Ibid*, hal 19

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### A. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field research*), yaitu penelitian yang mempelajari tentang latar belakang, proses yang berlangsung sekarang, interaksi suatu sosial, individu, kelompok, lembaga, dan masyarakat dalam lingkungan tertentu. Penelitian lapangan merupakan suatu penelitian yang kajiannya berfokus pada fenomena-fenomena yang terjadi pada kehidupan masyarakat.<sup>32</sup>

Pendekatan alam penelitian ini adalah kualitatif. Menurut Kirk dan Miller dalam Moleong penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahannya.<sup>33</sup> Penelitian ini bersifat deskriptif, yaitu sebagai prosedur pemecahan masalah yang diselidiki (seseorang, lembaga, masyarakat dan lainnya) pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak, atau sebagaimana adanya.<sup>34</sup>

---

<sup>32</sup>Husaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2000), hal 5

<sup>33</sup>Moleong Laxy, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Remaja Rosda Karya, 2006), hal 4

<sup>34</sup>Narwawi, Hardari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 2007), Hal 67

## **B. Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan di Kedai Lamnyong, alasan penulis mengambil lokasi penelitian ini adalah karena lokasi dapat terjangkau serta memudahkan penulis dalam mengumpulkan data dan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Data yang diperoleh seperti hasil pengamatan, hasil wawancara, hasil pemotretan, analisis dokumen, catatan lapangan, disusun peneliti di lokasi penelitian. Tidak dituangkan dalam bentuk dan angka-angka, peneliti segera melakukan analisis data dengan memperkaya informasi, mencari hubungan, membandingkan, menemukan pola atas dasar data aslinya (tidak ditransformasi dalam bentuk angka).

Hasil analisis data berupa pemaparan mengenai situasi yang diteliti yang disajikan dalam bentuk uraian naratif. Hakikatnya data pada umumnya menjawab pertanyaan-pertanyaan mengapa dan bagaimana suatu fenomena terjadi. Untuk itu peneliti dituntut memahami dan menguasai bidang ilmu yang ditelitinya sehingga dapat memberikan justifikasi mengenai konsep dan makna yang terkandung dalam data.

Adapun yang menjadi lokasi dalam penelitian ini adalah kedai Lamnyong Kecamatan Syiah Kuala Kota Banda Aceh. Sedangkan waktu penelitiannya sudah dimulai dari sejak awal bulan Agustus 2018 dan akan direncanakan sampai akhir bulan November 2018.

### C. Objek dan Subjek Penelitian

Objek penelitian ialah sasaran, dari penelitian tersebut tidak tergantung pada judul dan topic penelitian tetapi secara konkrit tergambar dalam rumusan masalah penelitian.<sup>35</sup> Adapun yang menjadi objek dari penelitian ini ialah Profesionalitas Tukan Jahit dan Pendapatan Usaha Tailor Di Kedai Lamnyong Kecamatan Syiah Kuala Kota Banda Aceh

Subjek penelitian ini adalah pihak yang menjadi sampel atau subjek yang dituju oleh peneliti untuk diteliti. Subjek penelitian ini di pilih secara sengaja dan menjadi informan yang akan member informasi yang di perlukan selama penelitian.<sup>36</sup> Dalam penelitian kualitatif, subjek penelitian dikenal dengan informan. Informan adalah tempat memperolehnya informasi yang dikumpulkan sebagai upaya untuk menjawab pertanyaan penelitian yang diajukan.<sup>37</sup>

Informan dalam penelitian ini diambil dengan menggunakan teknik *Purposive Samplin*, yaitu sampel yang ditetapkan secara sengaja oleh peneliti.<sup>38</sup> Adapun yang menjadi objek penelitian ini adalah 10 orang, dengan

---

<sup>35</sup>Burhan Bugin, *Metodelogi Penelitian Kualitatif (Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media, 2011), hal 78

<sup>36</sup>Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hal 171

<sup>37</sup>Idrus, Muhammad, *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Yogyakarta: Erlangga, 2009), hal 92

<sup>38</sup>Faisal, Sanafia, *Format-Format Penelitian Sosial*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2007), hal 67

rincian, yaitu: penjahitnya 5 orang dan pemilik usahanya 5 orang. Pemilihan subjek dengan menggunakan teknik *purposive sampling* yaitu teknik pengambilan sampel secara sengaja. Maksudnya, Peneliti menentukan sendiri sampel yang diambil tidak secara acak, tapi ditentukan sendiri oleh peneliti.

#### **D. Sumber Data**

Adapun sumber data dalam penelitian ini terdiri dari data primer dan data sekunder.

##### **1. Data Primer**

Data primer adalah data yang diperoleh oleh peneliti secara langsung (dari tangan pertangan). Dalam penelitian ini yang menjadi sumber yaitu hasil wawancara dengan karyawan di Kedai Lamnyong beserta pemilik kedainya.

Subjek dalam penelitian ini adalah penjahit dan pemilik usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong, sedangkan objek dalam penelitian ini adalah usaha menjahit pakaian.

##### **2. Data Sekunder**

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada. Sumber sekunder dalam penelitian ini yaitu diperoleh dari berupa skripsi, jurnal ilmiah, majalah, artikel, situs internet dan buku-buku yang berhubungan dengan peneliti.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

Ada beberapa teknik pengumpulan data yang akan penulis lakukan, yaitu:

### **1. Wawancara (*interview*)**

Salah satu alat pengumpulan data dengan cara mewawancarai seseorang dengan berinteraksi secara langsung tatap muka (*face to face*). Dalam hal ini penulis akan terlebih dahulu menghubungi informasi untuk meminta waktu dan tempat melakukan wawancara. Agar hasil wawancara terekam dengan baik penulis akan menggunakan alat wawancara seperti buku catatan, dan tipe recorder atau alat perekam.

Adapun langkah-langkah wawancara yaitu:

- a. Mencatat hasil wawancara dengan responden
- b. Mengumpulkan hasil wawancara dari semua responden
- c. Mengklasifikasikan data dan menafsirkan data yang diperoleh.
- d. Menarik kesimpulan

### **2. Pengamatan (*observasi*)**

Pengamatan ini langsung diperlukan untuk membuat dalam pengumpulan data lapangan, sangat diharapkan dari observasi ini akan lebih mendukung dalam memberikan gambaran isi secara rinci daerah yang akan diteliti dan sebagai alat dokumentasi diakhir

laporan penelitian. Observasi ini juga semakin lengkap dengan adanya foto-foto yang didapatkan selama berada dilapangan.

### **3. Dokumentasi**

Dalam hal ini penulis akan mengumpulkan berbagai dokumen-dokumen yang berupa catatan-catatan atau karangan-karangan seorang dan tulisan-tulisan opini disurat kabar, jurnal, serta sensus penduduk.

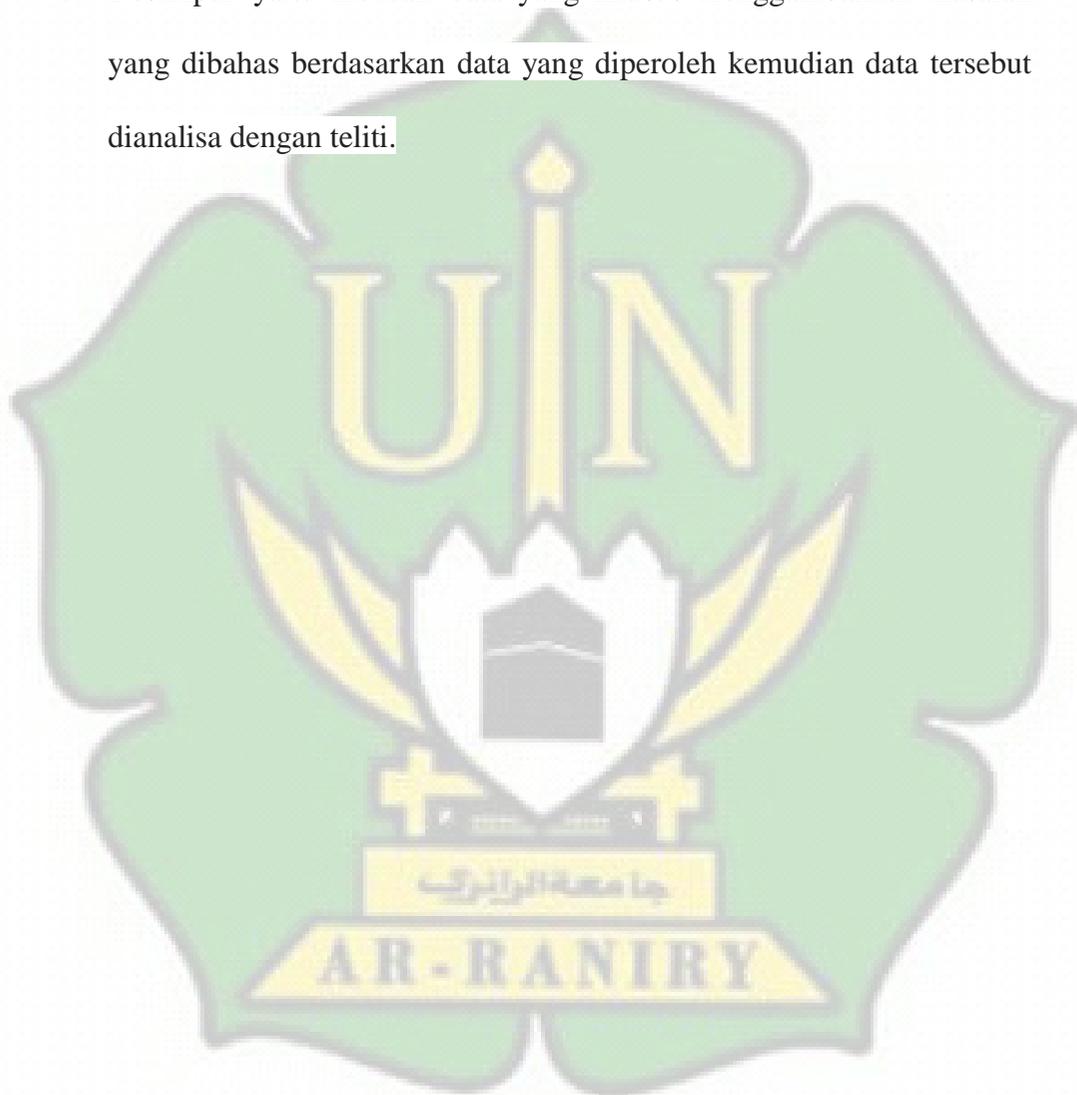
#### **F. Teknik Analisis Data**

Analisis data adalah upaya atau cara untuk mengolah data menjadi informasi sehingga karakteristik data tersebut bisa dipahami dan bermanfaat untuk solusi permasalahan, terutama masalah yang berkaitan dengan penelitian. Data ini kemudian diolah dengan menyeleksi data yang relevan, membahas dan menyimpulkan, pembahasan ini dianalisa secara sistematis dengan pendekatan kualitatif, pendekatan pada kondisi objek.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif yaitu yang dimana setelah semua data yang telah berhasil dikumpulkan, maka penulis menjelaskan secara rinci dan sistematis sehingga dapat tergambar secara jelas kesimpulan akhir.

- a. Deduktif yaitu mengungkapkan data-data umum yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti, kemudian diadakan analisis sehingga dapat diambil kesimpulan secara khusus.

- b. Induktif yaitu mengungkapkan serta mengetengahkan data khusus, kemudian data-data tersebut diinterpretasikan sehingga dapat ditarik kesimpulan secara umum.
- c. Deskriptif yaitu mencari data yang khusus menggambarkan masalah yang dibahas berdasarkan data yang diperoleh kemudian data tersebut dianalisa dengan teliti.



## BAB IV

### FAKTA DAN HARAPAN PENJAHIT DALAM USAHA TAILOR DI KEDAI LAMNYONG

#### A. Profesionalitas Penjahit dan Pendapatan Usaha di Kedai

##### Lamnyong

Profesionalitas adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan, daya, profesional adalah kemampuan dan keahlian, kesanggupan atau daya, dapat berupa bawaan atau bakat dan hasil stimulus atau latihan dalam perkembangan<sup>39</sup>. Profesionalitas dari usaha penjahit pakaian ini dapat dilihat dari 4 (empat) hal berikut:

##### 1. Modal awal untuk memulai usaha penjahit pakaian

Modal atau dana merupakan salah satu faktor yang sangat penting untuk memulai suatu usaha. Dana di dalam usaha penjahit pakaian ini berfungsi untuk membeli perlengkapan menjahit diantaranya yaitu: mesin jahit, mesin obras, mesin zigzag, mesin zirsak, aneka macam benang dan lain-lainnya.

Usaha menjahit pakaian yang berkembang di kedai Lamnyong ini merupakan suatu usaha yang tergolong menengah ke bawah. Hal ini dikarenakan usaha tersebut banyak dikelola atau dikuasai oleh tailor-tailor besar dan juga memiliki *link* dan penghasilan yang meningkat dan keahlian-keahlian lainnya seperti *skill* yang mereka miliki tanpa mengeluarkan modal yang sangat besar. Dengan menjahit di kedai, dapat menghemat uang sewa kios pada

---

<sup>39</sup>RS. Hardjapamengkas, *Kamus Bahasa Indonesia*, (Jakarta : PT. Pustaka Utama Grafiti, 1995) hal 102

umumnya. Selain itu, pemilik usaha juga menerima bagi masyarakat yang ingin belajar pada usaha tailor yang ada di kedai-kedai lamnyong.

Namun ada juga beberapa penjahit telah memiliki toko sendiri untuk menjalankan usaha penjahit pakaian yang lebih profesional lagi. Kebanyakan toko ini didirikan di pusat keramaian seperti pasar dan pinggir jalan raya. Kelebihan menjalankan usaha dengan memiliki toko ini adalah mudah mendapatkan konsumen/pelanggan karena mudah dicari. Tapi modal yang di keluarkan lebih besar dari pada penjahit kedai/kios biasa karena penjahit yang menggunakan kios jika tidak memiliki kios sendiri maka akan membayar sewa.

Dari penelitian yang di lakukan dapat di ketahui pada waktu memulai usaha, penjahit menggunakan modal berkisar antara Rp 2.000.000 – Rp 10.000.000. Hal ini tergantung modal yang dimilikinya untuk mendapatkan perlengkapan menjahit yang di perlukan. Jadi untuk memulai usaha penjahit pakaian ini memerlukan modal yang relatif tidak besar.<sup>40</sup> Berikut ini adalah rincian modal untuk membeli perlengkapan menjahit yang di perlukan :

---

<sup>40</sup>Hasil wawancara dengan pemilik sekaligus penjahit di kedai lamnyong, 29 Desember 2019

Tabel 4.1  
Perkiraan Modal Perlengkapan Menjahit

No	Perlengkapan menjahit	Harga
1	Mesin jahit	Rp. 1.500.000
2	Mesin pinggir	Rp. 3.400.000
3	Mesin ziqzaq	Rp. 3.500.000
4	Mesin zirsak	Rp. 3.300.000

Sumber: *Data olahan wawancara pemilik sekaligus penjahit pakaian*

Modal untuk memulai dan menjalankan usaha penjahit pakaian ini ada yang memakai modal sendiri dan ada yang di dapatkan dari beberapa sumber modal pinjaman seperti dari keluarga, teman atau pinjaman dari lembaga keuangan seperti bank dan koperasi. Para penjahit ini mengatakan bahwa selama ini belum ada bantuan modal yang diperoleh dari pemerintah.<sup>41</sup>

Pada awal mula membuka atau menjalankan usaha penjahit pakaian kebanyakan para pemilik usaha penjahit sekaligus sebagai penjahit hanya memiliki satu buah mesin jahit. Mesin digunakan masih sangat sederhana. Mesin tersebut dijalankan dengan cara dikayuh menggunakan kaki sehingga hanya dapat mengerjakan sedikit orderan disebabkan lamanya waktu pengerjaan.<sup>42</sup> Tidak seperti mesin jahit pada saat ini yang telah menggunakan

---

<sup>41</sup> Pemilik usaha sekaligus penjahit pakaian, wawancara, Kedai Lamnyong, 23 Januari 2019

<sup>42</sup> Hasil Observasi wawancara dengan penjahit pakaian 20 Januari 2019

tenaga dinamo untuk menggerakkannya yang dapat menyelesaikan jahitan pakaian dengan cepat sehingga penjahit dapat mengerjakan lebih banyak lagi orderannya.

Seiring dengan bertambahnya pendapatan dari hasil usaha menjahit pakaian ini sehingga bisa di jadikan sebagai tambahan modal untuk membeli mesin jahit dengan menggunakan dinamo sehingga bisa mempercepat kerja penjahit dan menghasilkan lebih banyak jumlah pakaian yang di jahit. Bahkan sebagian pemilik usaha penjahit sekaligus penjahit telah memiliki mesin jahit lebih dari satu buah dan memiliki mesin-mesin penunjang seperti mesin pinggir, mesin zirsak, dll. Dari sini dapat kita lihat perkembangan modal dari usaha penjahit pakaian ini, semakin banyak modal yang dikeluarkan maka akan semakin besar pendapatan yang diperoleh. Hal ini di sebabkan karena modal dan pendapatan sangat berhubungan erat.

Dengan banyaknya pendapatan yang di peroleh maka akan bisa di jadikan sebagi modal. Begitu juga sebaliknya dengan banyaknya modal yang kita keluarkan untuk membeli perlengkapan menjahit maka akan memperbanyak pendapatan sebab dengan lengkap dan banyaknya peralatan yang dimiliki akan menyelesaikan lebih banyak jumlah pakaian yang dijahit sehingga pendapatan akan meningkat.

## 2. Keterampilan penjahit dalam menjahit pakaian

Usaha Penjahit pakaian ini memerlukan keterampilan dalam menjahit pakaian, kreatifitas yang tinggi dan selalu membuat inovasi baru dalam hal

model pakaian yang di jahit. Agar usaha penjahit pakaian ini tetap berpotensi, hal yang dilakukan oleh penjahit adalah dengan kreatif dan selalu mengikuti perkembangan dunia fashion atau model. Baik itu teknik menjahit ataupun seni tata busana yang baik. Hal ini tentunya berguna jika para pelanggan meminta saran. Sebab tidak semua pelanggan yang tahu model pakaian yang sedang trend. Sebagian pelanggan memang ada yang langsung membawa contoh pakaian yang mereka inginkan, ada juga yang membuat rancangan sendiri dengan membuat sketsanya, tetapi banyak juga pelanggan yang mempercayakan model pakaian mereka kepada penjahit agar mereka bisa mendapatkan model yang indah dan sedang trend. Keterampilan dan pengetahuan merupakan suatu profesi yang dapat dikembangkan oleh seseorang.

Bila ditelaah aspek pengetahuan pada diri manusia, ada kaitannya dengan pendidikan yang diperoleh. Sering dikatakan, semakin tinggi pendidikan seseorang maka semakin tinggi pula tingkat pengetahuan orang tersebut. Bila dihubungkan dengan keterampilan yang dimiliki, maka tidak terlepas dari pendidikan, pelatihan dan pengalaman kerja dalam jangka waktu tertentu. Semakin lama orang tersebut melakukan pekerjaan maka semakin tinggi pula tingkat pengalaman dan keterampilan yang dimiliki. Berdasarkan penelitian di lapangan bahwa keahlian dan keterampilan yang didapat oleh penjahit berlandaskan beberapa aspek diantaranya keterampilan yang diperoleh

dari bakat, kursus/pelatihan, orang tua/kerabat dan teman-teman/lingkungan.

Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 4.2  
Cara Penjahit Memperoleh Keterampilan

No	Cara Memperoleh Keterampilan	Jumlah Penjahit	Persentase
1	Kursus Menjahit	10	67 %
2	Orangtua	3	20 %
3	Teman/Lingkungan Sekitar	2	13 %
	<b>Jumlah</b>	<b>15</b>	<b>100 %</b>

Sumber : Data diolah dari wawancara pemilik sekaligus penjahit pakaian

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjahit yang memperoleh keterampilan dari kursus menjahit yaitu sebanyak 10 orang atau 67%, yang memperoleh keterampilan menjahit dari orang tua yaitu 3 orang penjahit atau sebanyak 20%, dan yang memperoleh keterampilan menjahit dengan belajar kepada teman yaitu sebanyak 2 orang atau 13%.<sup>43</sup>

Pemilik usaha penjahit pakaian ini kebanyakan mengerjakan atau menjahit sendiri. Umumnya yang menjahit dengan tenaganya sendiri ini adalah penjahit kedai/kios yang belum memiliki toko sendiri, jadi tidak banyak menyerap lapangan kerja.Sedangkan penjahit yang telah memiliki toko mereka mengerjakan pekerjaannya selain menggunakan tenaga sendiri juga menggunakan tenaga pekerja penjahit lainnya. Pemilik usaha sekaligus

---

<sup>43</sup>Hasil wawancara di Kedai Lamnyong 22 Januari 2019

penjahit ini rata-rata memiliki pekerja antara 2-5 orang sehingga bisa lebih banyak dan lebih cepat dalam mengerjakan pakaian yang dijahit.

Hasil kerja para penjahit ini rata-rata perbulannya antara 20 pasang pakaian atau lebih. Hal ini berkaitan dengan tenaga kerjanya, semakin banyak tenaga kerja dan semakin banyak peralatan yang dimiliki maka akan semakin banyak orderan yang dapat dikerjakan sehingga orderan tidak ditolak.<sup>44</sup>

### 3. Pemasaran usaha penjahit pakaian

Berdasarkan hasil wawancara kepada Bapak Natimin Untuk memasarkan usahanya, maka yang dilakukan penjahit adalah :

- a. Promosi dari mulut ke mulut. Dimulai dari keluarga terdekat, teman dekat, hingga tetangga di lingkungan masyarakat. Dari klien-klien terdekat itulah jaringan pemasaran dapat berlanjut pada orang lain yang kenal dengan orang yang telah menjadi pelanggan kita.
- b. Mendatangi atau bekerjasama dengan instansi-instansi tertentu dengan menawarkan pemesanan baju seragam, seperti seragam sekolah, seragam dinas, dan lain-lain.

Dengan memiliki kualitas jahitan yang bagus maka hal itu juga merupakan salah satu strategi dalam usaha ini agar dapat berkembang. Pelanggan atau konsumen biasanya akan mencari penjahit yang kualitas jahitannya tinggi sehingga pakaian yang dijahit terasa nyaman dan enak dipakai. Jika pelanggan/konsumen ini merasa puas dengan hasil kinerja

---

<sup>44</sup>Hasil Observasi dengan Pemilik Sekaligus Penjahit, 22 Januari 2019

penjahit biasanya mereka akan merekomendasikan penjahit ini kepada keluarga, teman-teman dan lingkungan sekitarnya. Oleh karena itu penjahit harus selalu menjaga kualitas jahitan pakaian. Target utama Anda adalah anak-anak, remaja putri, para wanita pekerja/mahasiswa, ibu-ibu hingga para bapak-bapak. Untuk bapak-bapak mereka biasa membuat kemeja atau baju pria lainnya, kalau anak-anak biasanya membuat baju seragam sekolah. Bahkan siapa saja yang ingin membuat baju/pakaian.

Ada juga masyarakat yang memiliki kebutuhan untuk penyelenggaraan pesta atau pun acara, kebanyakan mereka akan memilih jasa penjahit untuk memenuhi kebutuhan mereka. Baju untuk panitia perkawinan, mempelai dan keluarga mempelai, akan terlihat apik dan menarik jika dipesan secara khusus. Oleh sebab itu mereka menyukai menggunakan jasa-jasa penjahit agar pakaian yang dikenakan terasa enak dan cocok dengan bentuk badan mereka.

Orderan yang datang dilihat dari jenis pakaian yang dijahit. Baju seragam anak-anak sekolah akan banyak diorder saat memasuki tahun ajaran baru. Pakaian gamis dan baju koko atau kemeja batik akan banyak orderannya dikala menjelang lebaran. Baju seragam acara pernikahan akan banyak diorder dikala musim acara hajatan pernikahan.<sup>45</sup>

Lama menjalankan usaha penjahit pakaian ini juga berpengaruh kepada banyaknya pelanggan atau konsumen. Semakin lama suatu usaha maka menunjukkan bahwa usaha tersebut berpotensi dan dapat berkembang. Masing-

---

<sup>45</sup>Pak Natimin (pemilik sekaligus penjahit), wawancara dan observasi di Kedai Lamnyong, 24 Januari 2019

masing penjahit memiliki lama menjalankan usaha yang berbeda- beda, untuk lebih jelasnya pada tabel di bawah ini akan dijelaskan lama responden menjalankan usaha :

Tabel 4.3  
Tanggapan Responden Tentang Lama Menjalankan Usaha

No	Lama Menjalankan Usaha	Jumlah Responden	Persentase
1	1-3 Tahun	3	30%
2	3-5 Tahun	2	11 %
3	7 > Tahun	5	59 %
	<b>Jumlah</b>	<b>10 Orang</b>	<b>100 %</b>

Sumber :Datadiolah dari hasil wawancara kepada pemilik perusahaan

(tanggal 29 Januari 2019)

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjahit yang telah menjalankan usaha penjahit pakaian selama 1-3 tahun yaitu sebanyak 3 orang atau 30%, penjahit yang telah menjalankan usaha penjahit pakaian ini selama 3-5 tahun sebanyak 2 orang atau 11%, yang menjalankan usaha penjahit pakaian selama >7 tahun sebanyak 5 orang atau 59%.

#### 4. Pendapatan dari usaha penjahit pakaian

Pendapatan yang diperoleh dari usaha penjahit pakaian ini berupa upah.Upah adalah suatu bentuk pemberian seseorang bagi suatu keberhasilan (prestasi) dari suatu pekerjaan.Menerima upah dari hasil usaha penjahit pakaian diperbolehkan selama usaha tersebut tidak mendatangkan kemudharatan dan tidak dilarang oleh syariat Islam.

Adapun jumlah upah yang diterima dari pengguna jasa usaha penjahit pakaian berbeda-beda antara satu penjahit dengan penjahit lainnya. Namun perbedaan jumlah upah tersebut hanya sedikit. Pada umumnya jumlah upah jasa penjahit pakaian ini hampir sama.

Berikut ini adalah jumlah upah jasa penjahit pakaian berdasarkan jenis pakaian yang di jahit :

Tabel 4.4  
Upah Jasa Penjahit Pakaian

No	Jenis Pakaian Yang di Jahit	Upah
1	Gamis Wanita Pakai Puring	Rp 100.000 – Rp 120.000
2	Gamis wanita tidak pakai puring	Rp. 80.000 – Rp. 100.000
3	Baju kurung wanita pakai puring	Rp 100.000 – Rp 120.000
4	Baju kurung wanita tidak pakai puring	Rp. 80.000 – Rp. 100.000
5	Baju kemeja laki-laki	Rp 50.000 – Rp 90.000
6	Celana laki-laki	Rp 80.000 – Rp 100.000
7	Setelan pakai border	Rp 250.000
8	Setelan baju laki-laki	Rp 180.000
9	Setelana baju sekolah	Rp 60.000 – Rp 100.000
10	Obras pakaian	Rp 10.000 – Rp 30.000

Sumber : *Data* diolah dari hasil wawancara kepada pemilik sekaligus penjahit

*pakaian*

Pendapatan yang diperoleh oleh para penjahit pakaian ini tidaklah sama satu sama lain, tergantung banyaknya orderan yang diterima. Semakin banyak

orderan dan semakin susah tingkat pengerjaan model jahitan yang diorderan maka akan semakin banyak pendapatan yang diperoleh.<sup>46</sup> Berikut adalah pendapatan yang di peroleh rata-rata pertahun dari usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong :

Tabel 4.5  
Tanggapan Responden Tentang Pendapatan Pertahun

No	Pendapatan Pertahun	Tahun 2017 Banyaknya Penjahit	Tahun 2018 Banyaknya Penjahit
1	Rp 30.000.000 – Rp 40.000.000	2	3
2	Rp 41.000.000 – Rp 50.000.000	3	2
3	>Rp 50.000.000	5	5
	<b>Jumlah</b>	<b>10 Orang</b>	<b>10 Orang</b>

Sumber :Datadiolah menurut dari hasil wawancara berdasarkan tatap muka  
(face o face)

Dari tabel 4.5 dapat diketahui bahwa yang memperoleh pendapatan pertahun Rp 30.000.000 – Rp 40.000.000 yaitu 2 orang pada tahun 2017 dan 3 orang pada tahun 2018, pendapatan pertahun Rp 41.000.000 – Rp 50.000.000 sebanyak 3 orang pada tahun 2017 dan sebanyak 2 orang pada tahun 2018 serta pendapatan pertahun yang >Rp 50.000.000 sebanyak 5 orang pada tahun 2017 dan 5 orang pada tahun 2018. Upah yang di peroleh oleh pekerja penjahit tidaklah sama dengan yang diperoleh oleh pemilik usaha penjahit pakaian yang

<sup>46</sup> Hasil Observasi Penelitian wawancara Terhadap Pemilik Kedai Sekaligus Penjahit, 29 Januari 2019

sekaligus penjahit. Upah pekerja penjahit ini dihitung berdasarkan berapa helai pakaian yang di jahitnya dan jenis pakaian yang dijahitnya. Tentunya tidak sebanyak yang di peroleh oleh penjahit yang membuka usaha sendiri. Berikut adalah upah yang di peroleh oleh pekerja penjahit :

Tabel 4.6  
Upah Yang Diperoleh Pekerja Penjahit

No	Jenis Pakaian Jahit	Upah
1	Baju tidak pakai puring	Rp. 30.000
2	Baju pakai puring	Rp. 35.000
3	Rok tidak pakai puring	Rp. 20.000
4	Rok pakai puring	Rp. 22.000
5	Celana	Rp. 30.000
6	Gamis	Rp. 25.000

Sumber :Data olahan wawancara pekerja penjahit pakaian

Sebelum menjalankan usaha menjahit pakaian, pemilik usaha menjahit pakaian sekaligus penjahit pakaian ini rata-rata merupakan penjahit yang bekerja pada orang lain. Dari sini dapat kita lihat peningkatan pendapatan yang diperoleh dengan membandingkan pendapatan yang didapatkan oleh pemilik usaha yang sekaligus penjahit jauh lebih besar dari pendapatan yang diperoleh sebagai pekerja penjahit. Sebab ketika bekerja menjadi penjahit di tempat

orang lain tentunya memperoleh upah yang sedikit dibandingkan dengan membuka usaha sendiri.<sup>47</sup>

## **B. Kendala Usaha Penjahit Pakaian dalam Meningkatkan Pendapatan di Kedai Lamnyong**

Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini tidaklah semuanya selalu berjalan seperti yang diharapkan. Terdapat beberapa kendala yang umumnya terjadi dalam menjalankan usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong, diantaranya yaitu :

### 1. Kendala dari segi modal

Ada beberapa penjahit masih terkendala oleh modal. Mereka hanya memiliki peralatan menjahit seadanya seperti hanya memiliki satu unit mesin jahit dan tidak memiliki mesin perlengkapan menjahit lainnya misalnya mesin pinggir, mesin ziqzaq, mesin zirsak dan lain-lain. Hal itu dikarenakan keterbatasan modal yang mereka miliki. Para penjahit ini mengungkapkan modal yang mereka miliki adalah modal sendiri yang jumlahnya sangat minim. Mereka tidak mendapatkan modal dari pihak yang lainnya karena mereka enggan melakukan peminjaman di Bank karena berbunga.<sup>48</sup>

---

<sup>47</sup> Sardi (Pemilik usaha sekaligus penjahit), wawancara, Kedai Lamnyong, 28 Desember 2018

<sup>48</sup> Iyul (Penjahit), wawancara, Kedai Lamnyong, 28 Desember 2018

Biasanya jika ada pakaian yang perlu dijahit pinggir, mengobras, membuat lubang kancing dan lain-lainnya mereka terpaksa mengupahkan kepada penjahit yang memiliki mesin perlengkapan menjahit tersebut. Tentunya mengupahkan menjahit pinggir dan lainnya tersebut tidaklah gratis.

Dengan demikian penjahit terpaksa menambah biaya pengeluaran. Hal ini akan mengurangi keuntungan atau pendapatan yang diperoleh karena mengeluarkan biaya lebih dari pada penjahit lainnya.<sup>49</sup>

## 2. Kendala dari segi alat perlengkapan

Dengan terkendalanya modal maka akan mengakibatkan juga terkendalanya alat perlengkapan menjahit. Dengan keterbatasan modal maka penjahit tidak memiliki kelengkapan alat menjahit yang mencukupi. Hal ini tentunya akan menghambat kinerja dari penjahit tersebut. Tentunya hasil menjahit pakaian yang dapat dikerjakan oleh penjahit yang memiliki perlengkapan alat menjahit dan memiliki banyak mesin jahit jauh lebih banyak dari pada hasil pakaian yang di jahit oleh penjahit yang hanya memiliki satu unit mesin jahit dan tidak memiliki mesin perlengkapan menjahit. Sudah pasti pendapatan yang

---

<sup>49</sup> Berdasarkan Hasil Observasi Wawancara, di Kedai Lamnyong, 30 Desember 2018

diperoleh pun jadi lebih sedikit dan tenaga kerja yang diserap pun sedikit.<sup>50</sup>

### 3. Kendala dari segi pemasaran

Dengan adanya perubahan lingkungan pemasaran, perkembangan teknologi komunikasi dan ilmu pengetahuan membawa dampak perubahan perilaku konsumen. Konsumen menjadi lebih memperhatikan nilai maksimal dari produk atau jasa yang ditawarkan. Apalagi terdapat berbagai variasi produk yang mirip atau sama (*look a like product*). Saat ini kondisi persaingan semakin ketat karena telah banyaknya menjamur penjahit pakaian sehingga konsumen bisa bebas memilih penjahit pakaian yang menghasilkan jahitan pakaian yang cocok dengan selera mereka.

Untuk memenangkan persaingan tersebut, maka penjahit harus memiliki *skill* yang tinggi agar tidak kalah saing dari penjahit lainnya. Dan yang perlu diperhatikan lagi yaitu kualitas dari hasil jahitan sehingga konsumen merasa puas dengan jahitan pakaian mereka sehingga tidak beralih ke penjahit lain. Kendala lainnya pada segi pemasaran ini dialami oleh penjahit pakaian yang menjahit di kedai-kedai Lamnyong. Sebab pemasaran yang mereka lakukan hanyalah dari mulut ke mulut. Mereka tidak memperhatikan lokasi atau tempat yang strategis karena hanya menjahit di kedai saja. Hal ini perlu diperhatikan

---

<sup>50</sup>Wawancara, Kedai Lamnyong, 27 Desember 2018

dalam menjalankan usaha sebab letak suatu tempat usaha itu mempengaruhi banyak konsumen yang datang. Adapun kendala yang menghambat dalam pemasaran yaitu berasal dari berbagai latar belakang maupun domisili jauhnya dengan lokasi pasar, dari penjahit yang rumahnya jauh dengan lokasi pasar tentunya hal tersebut menjadi salah satu kendala tersendiri bagi mereka dari segi ekonomi karena tidak sesuai dengan upah jahit per *item*. Mengingat/menimbang hasil upah karyawanpun masih sangat terlalu minim sehingga terdapat keluhan untuk dinaikkan hasil upah para pekerja.

4. Kendala dari segi pembukuan

Berdasarkan hasil observasi para penjahit di Kedai Lamnyog ini rata-rata belum memiliki pembukuan yang bagus dan rapi. Pendapatan dan pengeluaran mereka belum tercatat dengan baik. Mereka kurang mengetahui pentingnya melakukan pembukuan dalam menjalankan suatu usaha.

5. Kendala dari segi pelayanan, kecermatan dan ketepatan

Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini dibutuhkan pelayanan yang baik, kecermatan dan ketepatan. Di butuhkan *skill* yang tinggi dan tingkat ketelitian yang akurat agar menghasilkan jahitan yang bagus dan sesuai dengan keinginan pelanggan. Jika hasil jahitannya tidak bagus maka akan berdampak kepada kepercayaan dan

kepuasan pelanggan/konsumen bahkan akan mengakibatkan pelanggan/konsumen beralih kepada penjahit lain yang lebih baik.

Menurut para penjahit pakaian yang ada di Kedai Lamnyong, mereka mengatakan bahwa mereka pernah mendapatkan komplain dari pelanggan/konsumen, biasanya komplain tersebut berupa baju kebesaran atau kekecilan, jahitan lepas, tidak rapinya jahitan pakaian. Untuk menangani komplain dari pelanggan/konsumen tersebut maka penjahit melakukan perbaikan terhadap hasil jahitan yang di komplain oleh pelanggan/konsumen. Sehingga pelanggan/konsumen tidak kecewa lagi dan tetap mau menjahitkan pakaiannya di kemudian hari.

Kejadian yang tidak di harapkan ini biasanya terjadi di kala orderan sangat ramai sedangkan waktu pengerjaannya hampir sudah sampai batasnya. Hal ini membuat penjahit menjadi terburu-buru dalam menyelesaikan jahitan pakaiannya. Agar hal buruk seperti ini tidak terjadi maka para penjahit harus lebih hati-hati dan teliti dalam menjahit pakaian. Ketepatan dalam hal waktu pengerjaan juga perlu di perhatikan. Adakalanya penjahit tidak bisa mengerjakan orderan yang mereka terima sesuai dengan waktu yang diberikan oleh konsumen.

Untuk mengantisipasinya sebaiknya penjahit mulai membatasi orderan jika merasa tidak bisa mengerjakan tepat pada waktunya. Hal ini akan berimbas terhadap kepercayaan konsumen terhadap penjahit.

Karena konsumen ingin pakaian mereka siap tepat pada waktu yang mereka berikan kepada penjahit.<sup>51</sup>

### **C. Beberapa Upaya Untuk Meningkatkan Usaha Penjahit Pakaian di Kedai Lamnyong**

Usaha penjahit pakaian ini merupakan salah satu usaha yang tidak bertentangan dengan syariat Islam. Usaha penjahit pakaian ini di perbolehkan dalam Islam selama tidak mengandung unsur penipuan(tadlis), ketidak pastian (gharar) dan (perjudian) maisiryang jelas dilarang dalam Islam. Usaha penjahit pakaian ini juga tidak mendatangkan kemudharatan bagi orang lain. Sebab dalam syariat Islam tidak dibolehkan ada unsur penipuan (tadlis), ketidak pastian (gharar) dan (perjudian) maisir.

Usaha penjahit pakaian yang dilarang dalam Islam yaitu apabila dalam menjalankan usaha penjahit pakaian tersebut mengandung unsur (tadlis), ketidak pastian (gharar) dan (perjudian) maisir. Misalnya penjahit tersebut melakukan kecurangan terhadap pakaian yang dijahit seperti kecurangan dari segi bahan, bahan pakaian yang tidak bagus dikatakan bagus atau bahan pakaian bagus ditukar dengan bahan pakaian yang tidak bagus. Hal tersebut merupakan gharar yang dengan jelas ditentang oleh syariat Islam. Dari contoh tersebut dapat diketahui bahwa usaha tersebut mendatangkan kemudharatan kepada orang lain sebab orang lain tertipu oleh penjahit.

---

<sup>51</sup>*Ibid*

Dalam suatu usaha tidak dibolehkan jika mendatangkan mudharat kepada orang lain. Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini kebanyakan penjahit mengeluhkan mengenai modal. Dengan menggunakan modal sendiri para penjahit ini hanya dapat membeli perlengkapan menjahit yang seadanya saja. Beberapa penjahit ada yang melakukan peminjaman kepada kerabat dan orang terdekat mereka.

Namun hal ini tidaklah bisa diterapkan oleh semua penjahit sebab tidak semua orang mau meminjamkan uangnya. Untuk mendapat tambahan modal maka penjahit biasanya melakukan peminjaman kepada lembaga keuangan konvensional seperti bank dan koperasi. Tetapi lembaga ini menggunakan sistem bunga yang jelas dilarang dalam syariat Islam. Al-Quran menjelaskan dalam surat Ar-Ruum ayat 39 :

وَمَا آتَيْتُمْ مِنْ رَبًّا لِيَرْبُوَ فِي أَمْوَالِ النَّاسِ فَلَا يَرْبُو عِنْدَ اللَّهِ ط وَمَا آتَيْتُمْ  
مِنْ زَكَاةٍ تُرِيدُونَ وَجْهَ اللَّهِ فَأُولَئِكَ هُمُ الْمُضْعِفُونَ

Artinya : “Dan sesuatu riba (tambahan) yang kamu berikan agar dia bertambah pada harta manusia, Maka riba itu tidak menambah pada sisi Allah. dan apa yang kamu berikan berupa zakat yang kamu maksudkan untuk mencapai keridhaan Allah, Maka (yang berbuat demikian) Itulah orang-orang yang melipat gandakan (pahalanya)”. (Q.S. Ar-ruum : 39)

Dalam usaha penjahit pakaian ini jika pemerintah berupaya untuk mengembangkan usaha penjahit pakaian misalnya dengan memberikan

pinjaman lunak untuk di jadikan modal oleh penjahit untuk menambah atau membeli peralatan untuk menjahit. Agar usaha penjahit pakaian ini bisa lebih berkembang lagi dan penjahit memperoleh pendapatan yang lebih besar dari pada sekarang ini serta dapat meningkatkan taraf hidup dan perekonomian.

Dengan bertambahnya modal maka akan dapat menambah jumlah peralatan yang digunakan untuk menjahit pakaian. Semakin banyak dan semakin lengkap peralatan penjahit pakaian, maka akan menghasilkan jumlah pakaian yang di jahit sehingga akan menambah pendapatan yang diperoleh.<sup>52</sup> Usaha penjahit pakaian ini dapat meningkatkan pendapatan sehingga penjahit bisa membiayai hidup dan keluarganya. Bahkan usaha ini bisa menyerap tenaga kerja dan memberikan pekerjaan kepada masyarakat yang memiliki *skill* menjahit pakaian dan usaha menjahit pakaian ini menghasilkan sesuatu yang bermanfaat.

Meningkatkan pendapatan merupakan dorongan di dalam Islam. Dalam memasarkan usaha penjahit pakaian, penjahit melakukan promosi terhadap usaha mereka seperti promosi dari mulut ke mulut. Dalam Islam dibolehkan melakukan promosi selama promosi ini di dasarkan pada kejujuran. Tidak boleh memberikan informasi atau promosi yang berisikan penipuan dalam rangka untuk menarik konsumen. Menghina atau menjelek-jelekkkan pengusaha atau penjahit lain karena hal ini bertentangan terhadap prinsip-prinsip bisnis syariah.

---

<sup>52</sup>Ismail (Hasil wawancara kepada), wawancara, Kedai Lamnyong, 27 Desember 2018

Memilih lokasi atau tempat yang strategis adalah penting ketika membuka usaha hal ini diperoleh keuntungan yang maksimal di Kedai Lamnyong.

Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti dapat bahwa, ada kecurangan yang terdapat dalam ketepatan waktu yang tidak sesuai dengan permintaan konsumen sehingga proses pembuatan pakaianpun di undurkan sampai pakain tersebut jadi, padahal pakaian yang di tempah tersebut akan digunakan pada waktu yang sudah konsumen tetapkan. Dan kesalahan ini yang tidak mencakupi usaha yang cepat, padahal kemampuan mereka order pakaian lebih lama. Misalnya mereka akan menyelesaikan order pakaian lebih lama 5 hari namun, rata-rata penjahit menyelesaikan dalam waktu 7 hari.<sup>53</sup>

Islam mengajarkan bahwa dalam memutuskan tempat usaha tidak di bolehkan ada manipulasi, menggunakan pemaksaan dan hal-hal buruk lainnya. Ketepatan dalam hal waktu pengerjaan harus di perhatikan dalam menjalankan usaha penjahit pakaian. Sebab penjahit harus menepati waktu yang telah ditetapkan atau dijanjikan dengan konsumen. Bukan hanya agar usaha ini berkembang tetapi karena dalam Islam diwajibkan untuk menepati janji. Memenuhi janji merupakan syarat asasi bagi keberadaan iman dalam hati seorang hamba, sebagaimana disinggung dalam firman Allah dalam Al-Quran surat Al-Israa ayat 34 :

---

<sup>53</sup> Berdasarkan Hasil Wawancara Kepada Peneliti diKedai Lamnyong , 10 Februari 2019

وَلَا تَقْرَبُوا مَالَ الْيَتِيمِ إِلَّا بِالَّتِي هِيَ أَحْسَنُ حَتَّىٰ يَبْلُغَ أَشُدَّهُ وَأَوْفُوا  
بِالْعَهْدِ إِنَّ الْعَهْدَ كَانَ مَسْئُولًا

Artinya :“Dan janganlah kamu mendekati harta anak yatim, kecuali dengan cara yang lebih baik (bermanfaat) sampai ia dewasa dan penuhilah janji; Sesungguhnya janji itu pasti diminta pertanggung jawaban”. (QS.Al-Israa : 34)

Begitu juga ketika ada komplain dari konsumen, maka para penjahit akan menangani komplain tersebut sesuai apa yang dikeluhkan konsumen. Sehingga konsumen tidak kecewa dan tetap berlangganan serta tetap mempercayakan untuk menjahitkan pakaiannya kepada penjahit tersebut.

Dalam Islam juga diajarkan untuk menjaga kepercayaan yang telah diberikan kepada seseorang. Dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini silaturahmi harus tetap terjaga antara penjahit pakaian dengan konsumen. Dengan tersambungny tali silaturahmi maka akan menjaga hubungan baik antara penjahit pakaian dengan konsumen. Syariat memerintahkan agar kita senantiasa menyambung dan menjaga hubungan kerabat. Sebaliknya, syariat melarang untuk memutuskan silaturahmi. Sebagaimana firman Allah dalam Al-Quran surat An-Nahl ayat 90 :

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ  
وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ (٩٠)

Artinya : “Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”. (QS. An-Nahl : 90)

Agar silaturahmi tetap tersambung maka penjahit melakukan pendekatan terhadap konsumen seperti bersikap sopan dan santun, selalu menjaga kepercayaan dan amanah dari konsumen, berlaku jujur, selalu tepat waktu dalam pengerjaan penjahitan pakaian dan memberikan hasil jahit yang bagus serta rapi. Sehingga konsumen atau pelanggan merasa senang dan hubungan baik akan tetap terjaga.

Usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong ini rata-rata belum memiliki pembukuan yang bagus. Tidak ada pencatatan pengeluaran dan pemasukan. Sehingga sulit untuk mengetahui berapa banyak modal yang telah dikeluarkan dan berapa banyak pendapatan yang diperoleh. Mereka hanya menerka dari jumlah baju yang telah dijahit. Dalam Islam telah diajarkan untuk melakukan pembukuan.<sup>54</sup>

Akibat pembukuan yang tidak bagus, maka berdasarkan pada penghasilan yang mereka peroleh dan akhirnya akan berdampak pula pada karyawan yang tidak diberikan upah atau ketidak sesuai hasil upah pekerjaan yang diterima.

---

<sup>54</sup> Berdasarkan Hasil Observasi dan Wawancara dengan Pemilik sekaligus penjahit pakaian, 7 Februari 2019

Dari pemaparan diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa secara umum usaha penjahit pakaian ini baik dari segi usahanya dan pemasaran maupun peningkatan pendapatan masyarakat serta bagaimana cara mereka mengatasi kendala yang dialami menurut penulis sudah dilakukan berdasarkan syariah.



## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Adapun beberapa kesimpulan dari penelitian ini akan diuraikan antara lain adalah sebagai berikut :

1. Profesionalitas dari usaha penjahit pakaian ini dapat kita lihat dari beberapa hal berikut ; Pertama, dari segi modal yaitu semakin besar modal yang dimiliki maka akan semakin banyak dan lengkap peralatan menjahit yang dimiliki penjahit sehingga menambah pendapatan. Kedua, dari tenaga kerja yaitu semakin banyak tenaga kerja dan peralatan yang dimiliki maka akan semakin banyak orderan yang dapat dikerjakan. Ketiga, dari segi pemasaran usaha penjahit pakaian yaitu dengan cara promosi dari mulut ke mulut dan mendatangi atau bekerjasama dengan instansi-instansi tertentu. Keempat, dari segi pendapatan dari usaha penjahit pakaian, semakin banyak orderan yang diterima atau dikerjakan maka semakin banyak pendapatan yang diperoleh.
2. Kendala yang dihadapi penjahit di Kedai Lamnyong dalam menjalankan usahanya adalah sebagai berikut ; Pertama, kendala dari segi modal. Kedua, kendala dari perlengkapan alat menjahit. Ketiga, Kendala dari segi pemasaran sebab saat ini kondisi persaingan semakin ketat karena telah banyaknya menjamur penjahit pakaian. Keempat,

kendala dari segi pembukuan. Kelima, kendala dari segi pelayanan, kecermatan dan ketepatan waktu.

3. Usaha penjahit pakaian di Kedai Lamnyong ini umumnya telah sesuai dengan syariat Islam, namun terkadang sebagian penjahit tidak menepati janji dalam hal penyelesaian jahitan pakaian. Selain itu, pembukuan yang tidak bagus dari para pemilik usaha penjahit dapat berdampak pula pada upah yang diberikan kepada karyawan tidak sesuai dengan hasil pekerjaannya.

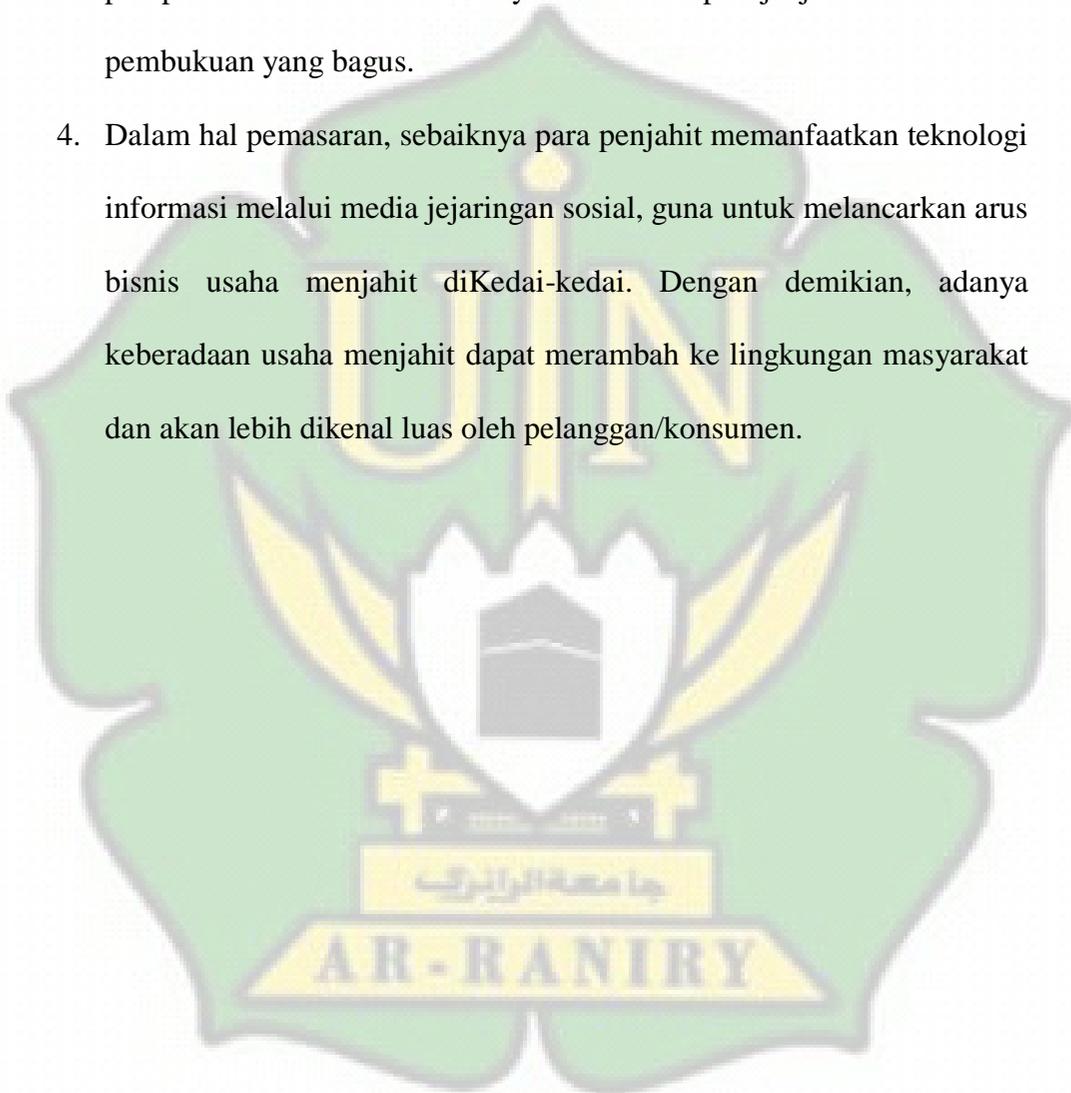
#### **B. Saran**

Dalam melaksanakan penelitian ini penulis menyadari dalam penulisan ini banyak terdapat kesalahan, hal tersebut dikarenakan kemampuan penulis yang sangat terbatas. Baik itu masalah pengalaman maupun pengetahuan. Oleh karena itu penulis mengharapkan kepada pembaca agar dapat kiranya dalam penulisan berikutnya dengan pembahasan yang hampir sama dapat lebih menyempurnakan kekurangan dalam penulisan ilmiah ini. Adapun saran-saran penulis dalam hasil penelitian ini sebagai berikut :

1. Kepada penjahit hendaklah mereka lebih kreatif dan inovatif dengan mengedepankan profesionalitas dalam menjalankan usaha penjahit pakaian ini agar mampu bersaing dengan kompetitor lainnya.
2. Pemerintah sebaiknya lebih memperhatikan nasib para pengusaha kecil, seperti usaha menjahit dengan memberikan bantuan pinjaman lunak kepada mereka. Agar mereka memiliki modal yang cukup untuk

membeli perlengkapan dalam menjalankan usahanya. Sehingga bisa diperoleh pendapatan yang maksimal.

3. Dalam melancarkan usaha menjahit, disarankan agar sesuai dengan prinsip ekonomi islam diantaranya harus menepati janji dan melakukan pembukuan yang bagus.
4. Dalam hal pemasaran, sebaiknya para penjahit memanfaatkan teknologi informasi melalui media jejaringan sosial, guna untuk melancarkan arus bisnis usaha menjahit diKedai-kedai. Dengan demikian, adanya keberadaan usaha menjahit dapat merambah ke lingkungan masyarakat dan akan lebih dikenal luas oleh pelanggan/konsumen.



## DAFTAR PUSTAKA

- Abdurrahman, Ek, A, 1990 *Ensiklopedi Ekonomi Keuangan Perdagangan Inggris-Indonesia*, (Jakarta: Pradaya Paramitha)
- Agung Kurniawan, *Transformasi Pelayanan Publik*, (Yogyakarta 2005: Pustaka Pembinaan)
- Ali Hasan, 2004, *Berbagai Macam Transaksi dalam Islam*, (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada,)
- Arsyad, Lincolin. 1999. *Pengantar Perencanaan dan Pembangunan Ekonomi Daerah BPF*. (Yogyakarta)
- Burhan Bugin, 2011. *Metodologi Penelitian Kualitatif (Komunikasi, Ekonomi, dan Kebijakan Publik Serta Ilmu-Ilmu Sosial Lainnya)*, (Jakarta: Kencana Prenada Media)
- Danim, Sudarwan. 2002. *Menjadi Peneliti kualitatif*. Bandung : Pustaka Setia
- Danim, Sudarwan. 2004. *Motivasi Kepemimpinan & Efektivitas Kelompok*. (Jakarta: PT Rineka Cipta)
- Ekonomi Makro Islam*, 2008 (Jakarta: Kencana)
- Faisal, Sanafia, 2007 *Format-Format Penelitian Sosial*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada)
- Helmi Karim, 2002. *Fiqh Muamalah*, (Jakarta : PT Raja Grafindo Persada,)
- Hendrie Anto, 2003. *Pengantar Ekonomi Mikro Islam*, (Yogyakarta : Ekonosia,)

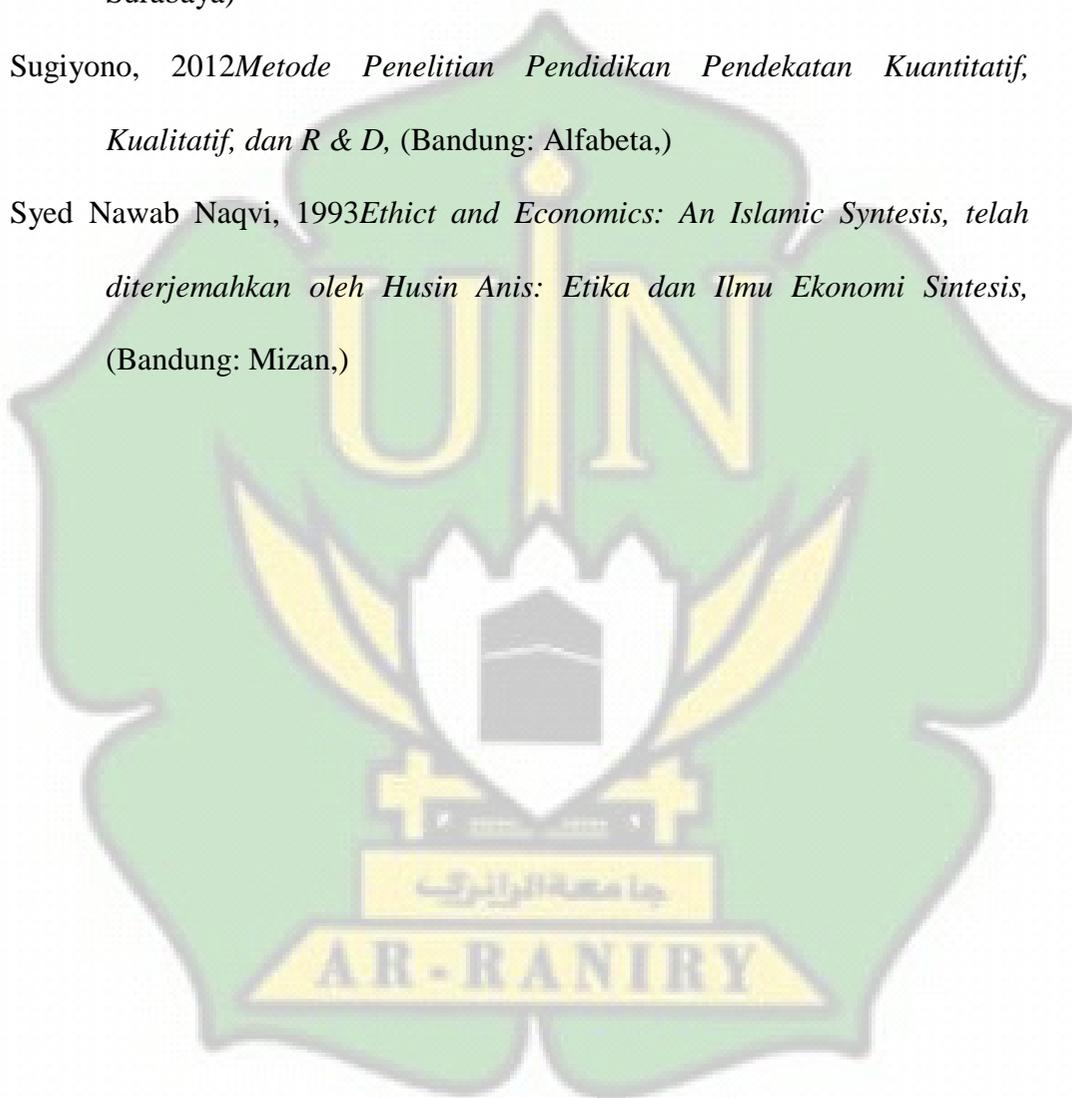
- Husaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, 2000 *Metodelogi Penelitian Sosial*, (Jakarta: Bumi Aksara)
- Ibnu Rusyd, 1990. *Terjemahan Bidayatu 'I-Mujtahid* (Semarang :Asy-Syifa',)
- Idrus, Muhammad, 2009 *Metode Penelitian Ilmu Sosial*, (Yogyakarta: Erlangga)
- Jaribah Ibn Ahmad Al-Haritsi, *Fikih Ekonomi Umar Bin Khatab*
- Moleong Laxy, 2006 *Metodelogi Penelitian Kualitatif* , (Bandung: Remaja Rosda Karya)
- Muhammad dan Lukman Fauroni, 2002. *Visi al-Qur'an tentang Etika dan Bisnis*, (Jakarta Salemba Diniyah,)
- Muhammad Ismail Yusanto, 2002. *Muhammad Karebet Widjajakusuma, Menggagas Bisnis Islam*, (Jakarta: GemaInsani Press,)
- Muhammad Raiyan Kasvi, 2010. *Strategi Profesi Menjahit di Gampong Pineung Guna Untuk Meningkatkan Pendapatan Usaha Rumahan*, Skripsi, Tidak terbitkan. Banda Aceh : Fakultas Syariah Dan Hukum IAIN Ar-Raniry)
- Muhammad Syafi'I Antonio, 1996. *Bank Syari'ah, Wacana Ulama dan Cemdikiawan*, (Jakarta: Central Bank Of Indonesia And Tazkia Institute,)
- Muslich, 2007. *Etika Bisnis Islam: Landasan Filosofi, Normatif Ekonomi Islam*, (Jakarta: Kencana,)

- Mustafa Edwin. 2007. Nasution dkk, *pengenalan Eksklusif Perdagangan Islam*, (Jakarta :Kencana)
- Nadiratunmulya.2011. *Profesi Usaha Menjahit dalam Meningkatkan Pendapatan Keluarga Menurut Ekonomi Islam di Pasar Aceh*. Skripsi, tidak diterbitkan ( Banda Aceh : Fakultas Syariah dan Hukum IAIN Ar- Raniry)
- Naqvi, Syed Nawab, 1993 *Ethict and Economics: An Islamic Syntesis*, telah diterjemahkan oleh Husin Anis: *Etika dan Ilmu Ekonomi Sintesis*, (Bandung: Mizan,)
- Narwawi, Hardari, *Metode Penelitian Bidang Sosial*, (Yogjakarta: Gajah Mada University Press, 2007)
- Nurul Huda dkk, 2008.*Ekonomi Makro Islam*, (Jakarta: Kencana)
- Purwandari, Atik. 2008. *Konsep Kebidanan Sejarah dan Profesionalisme*. EGC: (Jakarta)
- RachmatSyafei, 2001.*Fiqh Muamalah*, (Bandung : CV PustakaSetia,)
- Rosyidi, Suherman. 2006. *Pengantar Teori Ekonomi: Pendekatan Kepada Teori Ekonomi Mikro dan Makro* (Edisi Revisi). PT Raja Grafindo Persada Jakarta)
- RS. Hardjapamengkas, 1995Kamus Bahasa Indonesia, (Jakarta : PT. Pustaka Utama Grafiti)
- Saqir, 1992.*Kesempatan Kerja*, (Bandung :Erlangga,)

Soedjono.2005. *Pengaruh Budaya Organisasi terhadap Kinerja Organisasi dan kepuasan Kerja Karyawan pada Terminal Penumpang Umum di Surabaya.*Jurnal Manajemen dan kewirausahaan Vol. 7 No. 1. STIESIA Surabaya)

Sugiyono, 2012*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R & D*, (Bandung: Alfabeta,)

Syed Nawab Naqvi, 1993*Ethict and Economics: An Islamic Syntesis, telah diterjemahkan oleh Husin Anis: Etika dan Ilmu Ekonomi Sintesis*, (Bandung: Mizan,)



**SURAT KEPUTUSAN DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI  
UIN AR-RANIRY BANDA ACEH  
Nomor: B.1323/Un.08/FDK/KP.00.4/03/2018**

**Tentang  
Pembimbing Skripsi Mahasiswa Fakultas Dakwah dan Komunikasi  
Semester Ganjil Tahun Akademik 2017/2018**

**DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

- Menimbang : a. Bahwa untuk kelancaran bimbingan Skripsi pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry, maka dipandang perlu menunjuk Pembimbing Skripsi.  
b. Bahwa yang namanya tercantum dalam Surat Keputusan ini dipandang mampu dan cakap serta memenuhi syarat untuk diangkat dalam jabatan sebagai Pembimbing Skripsi.
- Mengingat : 1. Undang-Undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;  
2. Undang-Undang Nomor 14 Tahun 2005, tentang Guru dan Dosen;  
3. Undang-Undang Nomor 12 Tahun 2012, tentang Pendidikan Tinggi;  
4. Peraturan Pemerintah Nomor 19 Tahun 2005, tentang Standar Pendidikan Nasional;  
5. Peraturan Pemerintah Nomor 37 Tahun 2009, tentang Dosen;  
6. Peraturan Pemerintah Nomor 4 Tahun 2014, tentang Penyelenggara Pendidikan Tinggi dan Pengelolaan Perguruan Tinggi;  
7. Peraturan Pemerintah Nomor 53 Tahun 2010, tentang Disiplin Pegawai Negeri Sipil;  
8. Peraturan Presiden RI Nomor 64 Tahun 2013, tentang Perubahan IAIN Ar-Raniry Banda Aceh menjadi UIN Ar-Raniry Banda Aceh;  
9. Peraturan Menteri Agama RI Nomor 12 Tahun 2014, tentang organisasi dan tata kerja UIN Ar-Raniry;  
10. Keputusan Menteri Agama No.89 Tahun 1963, tentang Penetapan Pendirian IAIN Ar-Raniry;  
11. Keputusan Menteri Agama No. 153 Tahun 1968, tentang Penetapan Pendirian Fakultas Dakwah IAIN Ar-Raniry;  
12. Keputusan Menteri Agama Nomor 21 tahun 2015 tentang Statuta UIN Ar-Raniry;  
13. Surat Keputusan Rektor UIN Ar-Raniry No.01 tahun 2015, tentang Pendelegasian Wewenang Kepada Dekan dan Direktur PPs di lingkungan UIN Ar-Raniry Banda Aceh;;  
14. DIPA UIN Ar-Raniry Nomor: 025.04.2.423925/2018, Tanggal 06 Desember 2017.

**MEMUTUSKAN**

- Menetapkan : Surat Keputusan Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Ar-Raniry.  
Pertama : Menunjuk Sdr. 1) Drs. Sa'l, M.Ag .....(Sebagai PEMBIMBING UTAMA)  
2) M. Hanis Riyaldi, M. Soc.Sc. ....(Sebagai PEMBIMBING KEDUA)

Untuk membimbing KKK Skripsi:

Nama : Ira Riski Autari  
NIM/Jurusan : 441307503/ Pengembangan Masyarakat Islam (PMI)  
Judul : Profesionalitas Tukang Jahit dan Pendapatan Usaha taylor di Kedai lamnyong Banda Aceh

- Kedua : Kepada Pembimbing yang tercantum namanya di atas diberikan honorarium sesuai dengan peraturan yang berlaku;  
Ketiga : Pembiayaan akibat keputusan ini dibebankan pada dana DIPA UIN Ar-Raniry Tahun 2017;  
Keempat : Segala sesuatu akan diubah dan ditetapkan kembali apabila di kemudian hari ternyata terdapat kekeliruan di dalam Surat Keputusan ini.  
Kutipan : Surat Keputusan ini diberikan kepada yang bersangkutan untuk dapat dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Banda Aceh  
Pada Tanggal : 1 Maret 2018 M  
13 Jumadil Akhir 1439 H



- Tembusan:  
1. Rektor UIN Ar-Raniry.  
2. Kabag. Keuangan dan Akuntansi UIN Ar-Raniry.  
3. Pembimbing Skripsi.  
4. Mahasiswa yang bersangkutan.  
5. Arsip.

**PENELITIAN BERDASARKAN TEMPAT DAN LOKASI  
USAHA MENJAHIT DI KEDAI LAMNYONG  
KECAMATAN SYIAH KUALA  
KOTA BANDA ACEH**

Jl. Lingkar Kampus Lamnyong Kota Banda Aceh

---

**SURAT PENYELESAIAN PENELITIAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini, Pemilik Usaha Kedai Lamnyong,  
Kecamatan Syiah Kuala Banda Aceh Telah Menyelesaikan Penelitian :

Nama : Natimin  
Alamat : Jl. Lingkar kampus  
Pekerjaan : Menjahit  
Jabatan : Direktur

Demikian Surat hasil penelitian ini dibuat untuk dapat dipergunakan  
sebagaimana mestinya.

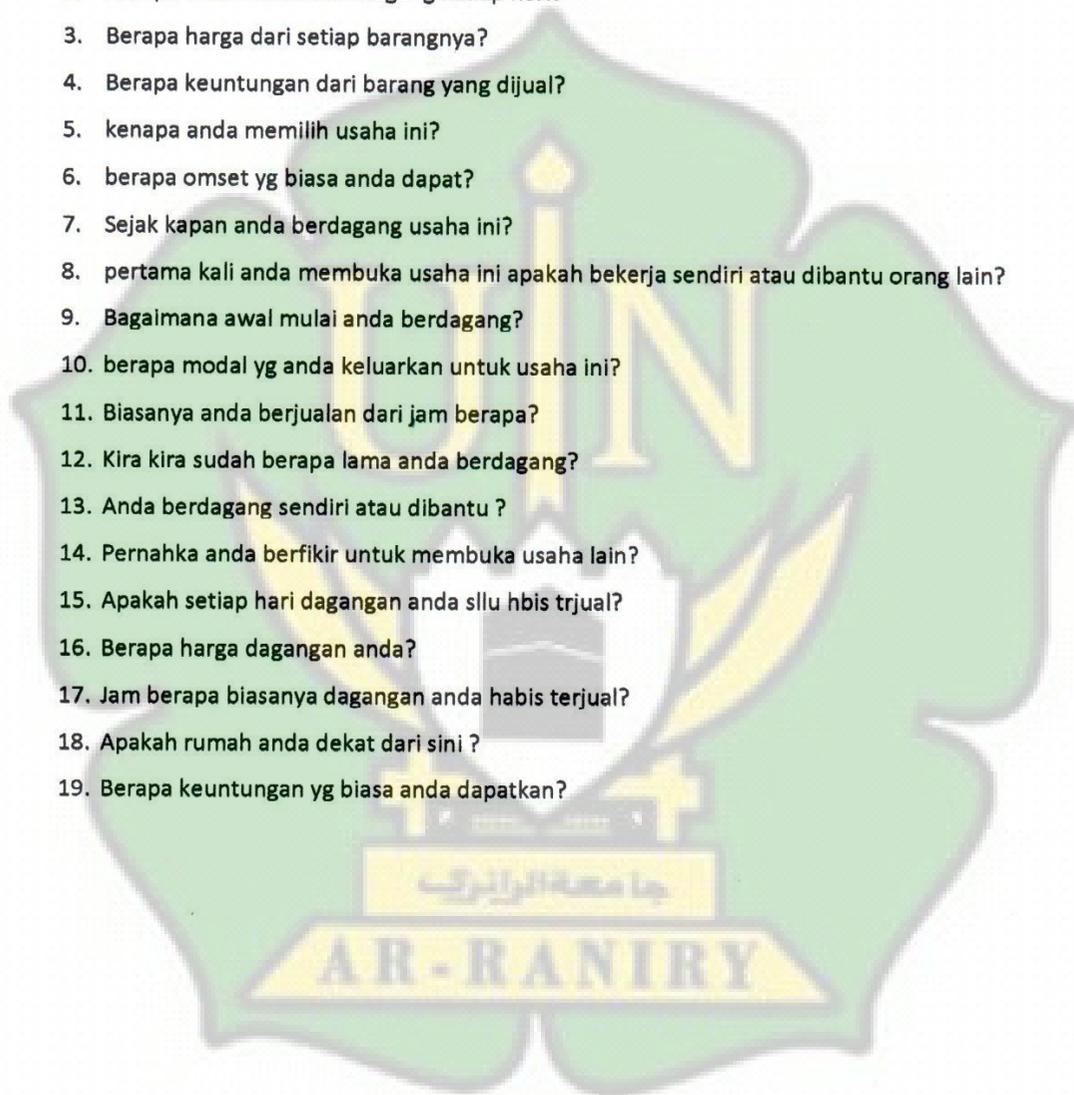
Banda Aceh, 23 Maret 2019

Pemilik Usaha

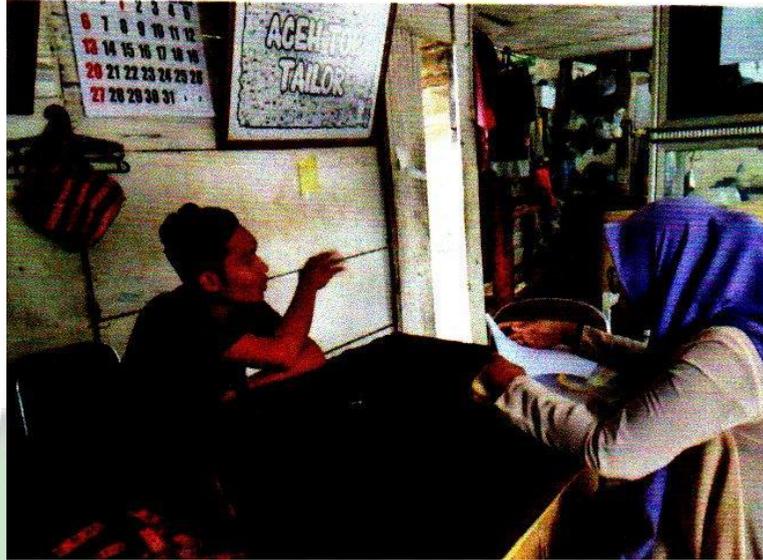
  
(Natimin)

## DAFTAR WAWANCARA

1. Siapa nama bapak?
2. Berapa modal untuk berdagang setiap hari?
3. Berapa harga dari setiap barangnya?
4. Berapa keuntungan dari barang yang dijual?
5. kenapa anda memilih usaha ini?
6. berapa omset yg biasa anda dapat?
7. Sejak kapan anda berdagang usaha ini?
8. pertama kali anda membuka usaha ini apakah bekerja sendiri atau dibantu orang lain?
9. Bagaimana awal mulai anda berdagang?
10. berapa modal yg anda keluarkan untuk usaha ini?
11. Biasanya anda berjualan dari jam berapa?
12. Kira kira sudah berapa lama anda berdagang?
13. Anda berdagang sendiri atau dibantu ?
14. Pernahka anda berfikir untuk membuka usaha lain?
15. Apakah setiap hari dagangan anda sllu hbis trjual?
16. Berapa harga dagangan anda?
17. Jam berapa biasanya dagangan anda habis terjual?
18. Apakah rumah anda dekat dari sini ?
19. Berapa keuntungan yg biasa anda dapatkan?



Dokumentasi I





Dokumentasi ke II

