

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi penjahit rumahan di Desa Penjambuan dan Tatah Belayung dalam mempertahankan usaha, diperoleh kesimpulan sebagai berikut.

1. Penjahit rumahan di Desa Penjambuan dan Tatah Belayung menghadapi berbagai tantangan dalam mempertahankan usahanya, yaitu meningkatnya persaingan dengan produk *fast fashion* dan *online shop*, pergeseran kebutuhan pelanggan dari pembuatan pakaian baru menuju jasa permak, meningkatnya tuntutan pelanggan terhadap kualitas hasil jahitan, harga yang terjangkau, dan ketepatan waktu penyelesaian pesanan, serta perubahan kondisi sosial dan ekonomi yang memengaruhi permintaan jasa jahit.
2. Strategi yang diterapkan penjahit rumahan dalam mempertahankan usaha meliputi membangun hubungan yang baik dengan pelanggan (*customer relationship*) melalui pelayanan yang ramah, komunikasi yang baik, dan menjaga kualitas hasil jahitan; memanfaatkan pemasaran digital melalui WhatsApp, Google Maps, internet, dan YouTube untuk mempermudah komunikasi dengan pelanggan serta mengikuti perkembangan tren pakaian; menyediakan layanan *home service* berupa jemput dan antar pakaian; menawarkan kombinasi produk dan jasa sesuai kebutuhan pelanggan melalui layanan *custom made* dan jasa permak; serta menjaga kualitas

produk dan jasa melalui pengecekan hasil jahitan, ketepatan ukuran, dan kesediaan melakukan revisi. Strategi tersebut mampu meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan sehingga mendukung keberlangsungan usaha penjahit rumahan di tengah persaingan *fast fashion* dan *online shop*.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi penjahit rumahan di Desa Pejambuan dan Tatah Belayung dalam mempertahankan usaha, peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut:

1. Bagi Penjahit Rumahan

Penjahit rumahan diharapkan dapat terus meningkatkan kualitas produk dan jasa yang diberikan kepada pelanggan, baik dari segi kerapian jahitan, ketepatan waktu penyelesaian pesanan, maupun pelayanan kepada pelanggan. Selain itu, pemanfaatan pemasaran digital perlu ditingkatkan, tidak hanya melalui WhatsApp dan Google Maps, tetapi juga melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, dan TikTok untuk memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan daya saing usaha di tengah perkembangan *fast fashion* dan *online shop*.

2. Bagi Masyarakat atau Pelanggan

Masyarakat diharapkan dapat lebih mempertimbangkan penggunaan jasa penjahit rumahan, terutama untuk kebutuhan pakaian yang memerlukan ukuran, model, dan desain yang sesuai dengan kebutuhan pribadi. Dukungan masyarakat terhadap usaha penjahit rumahan dapat membantu mempertahankan keberlangsungan usaha mikro sekaligus mendukung perekonomian lokal.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengkaji lebih mendalam mengenai strategi pengembangan usaha penjahit rumahan, khususnya terkait pemanfaatan media sosial, inovasi produk, dan adaptasi terhadap perkembangan industri fashion digital. Selain itu, penelitian dapat dilakukan dengan jumlah informan yang lebih banyak atau pada wilayah yang berbeda sehingga menghasilkan gambaran yang lebih luas mengenai keberlangsungan usaha penjahit rumahan di tengah persaingan industri *fashion* yang terus berkembang.

4. Bagi Pemerintah dan Pihak Terkait

Pemerintah dan pihak terkait diharapkan dapat memberikan dukungan yang lebih optimal kepada pelaku usaha penjahit rumahan melalui program pemberdayaan usaha mikro, seperti pelatihan keterampilan menjahit, pelatihan pemasaran digital, manajemen usaha, serta pengembangan desain dan inovasi produk. Selain itu, dukungan dalam bentuk akses permodalan, fasilitasi promosi produk lokal, serta pendampingan usaha juga perlu ditingkatkan agar penjahit rumahan mampu meningkatkan daya saing dan beradaptasi dengan perkembangan industri fashion serta perubahan pola konsumsi masyarakat. Dengan adanya dukungan tersebut, usaha penjahit rumahan diharapkan dapat berkembang secara berkelanjutan dan tetap menjadi salah satu sumber penghidupan masyarakat di tengah persaingan dengan produk *fast fashion* dan pakaian jadi.

5. Bagi Penelitian selanjutnya

Bagi Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan kajian mengenai usaha penjahit rumahan dengan menggunakan pendekatan yang berbeda atau menambahkan variabel lain, seperti strategi pemasaran digital, loyalitas pelanggan, kepuasan konsumen, maupun analisis ekonomi usaha. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat memperluas lokasi penelitian agar memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh mengenai kondisi dan strategi bertahan usaha penjahit rumahan di berbagai daerah.