

**ANALISIS PERKEMBANGAN UMK KONVEKSI PAKAIAN WANITA  
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN DI NAGARI BALAI  
GURAH KEC. AMPEK ANGKEK KAB. AGAM  
(Studi Kasus : Pemilik Konveksi Pakaian Wanita)**

**Tasya Taqia Salsabila<sup>1</sup>, Sandra Dewi<sup>2</sup>, Zulhelmi<sup>3</sup>, Jon Kenedi<sup>4</sup>**

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Islam Negeri Sjech M. Djamil Djambek Bukittinggi

Email : [tasyataqia@gmail.com](mailto:tasyataqia@gmail.com)<sup>1</sup>, [sandradewi@uinbukittinggi.ac.id](mailto:sandradewi@uinbukittinggi.ac.id)<sup>2</sup>,  
[zulhelmiainbkt@gmail.com](mailto:zulhelmiainbkt@gmail.com)<sup>3</sup>, [kenedijon@uinbukittinggi.ac.id](mailto:kenedijon@uinbukittinggi.ac.id)<sup>4</sup>

**Abstrak**

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perkembangan Usaha Mikro, Kecil (UMK) konveksi pakaian wanita dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Nagari Balai Gurah, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam. Konveksi dipilih sebagai objek karena memiliki peran strategis dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan pendapatan pelaku usaha, dan mendorong aktivitas ekonomi lokal. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif, dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi terhadap pelaku usaha konveksi lokal. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMK konveksi pakaian wanita di Nagari Balai Gurah mengalami perkembangan signifikan pada tahun 2025. Hal ini ditunjukkan melalui peningkatan pendapatan, kapasitas produksi, serta kemampuan pelaku usaha dalam beradaptasi dengan tren pasar dan menjaga kualitas produk. Strategi yang diterapkan oleh para pelaku usaha meliputi efisiensi biaya produksi, pembelian bahan baku langsung dari distributor, serta peningkatan etika usaha melalui kejujuran dan keadilan dalam memperlakukan karyawan. Selain itu, komunikasi yang baik dengan konsumen menjadi kunci dalam mempertahankan loyalitas pelanggan. Perkembangan UMK ini turut berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat setempat, terbukanya lapangan kerja, serta meningkatnya daya beli masyarakat. Oleh karena itu, UMK konveksi pakaian wanita terbukti memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal.

**Kata Kunci:** UMK, Konveksi Pakaian Wanita, Perkembangan Usaha, Pendapatan Pemilik Konveksi, Etika Bisnis.

**Abstract**

*This study aims to analyze the development of Micro, Small, and Enterprises (MSEs) in the women's clothing convection industry in improving the community's economy in Nagari Balai Gurah, Ampek Angkek District, Agam Regency. The convection industry was chosen as the object of study because of its strategic role in absorbing labor; increasing business income, and stimulating local economic activity. The research method used was descriptive qualitative, with data collection techniques through interviews, observation, and documentation of local convection business owners. The results indicate that the women's clothing convection MSEs in Nagari Balai Gurah experienced significant growth in 2025. This is demonstrated by*

*increased revenue, production capacity, and the ability of business owners to adapt to market trends and maintain product quality. Strategies implemented by these business owners include production cost efficiency, purchasing raw materials directly from distributors, and improving business ethics through honesty and fairness in treating employees. Furthermore, good communication with consumers is key to maintaining customer loyalty. The development of these MSEs has contributed to improving the welfare of local communities, creating employment opportunities, and increasing purchasing power. Therefore, women's clothing MSEs have proven to play a significant role in driving local economic growth.*

**Keywords:** UMK, Women's Clothing Convection, Business Development, Income of Convection Owners, Business Ethics.

## PENDAHULUAN

Dalam meningkatkan perekonomian merupakan sebuah proses perubahan atau perbaikan kondisi usaha dari perekonomian yang lemah ke arah perekonomian yang lebih baik atau mengalami kemajuan dari sebelumnya.<sup>1</sup> Bisnis konveksi merupakan salah satu jenis usaha yang menonjolkan pembuatan pakaian atau kebutuhan pakaian pada khususnya. Sedangkan konveksi membutuhkan tenaga kerja yang terkait dengan kegiatan mesin jahit.<sup>2</sup>

Bisnis konveksi memiliki pangsa pasar yang sangat luas, tren dan mode yang sangat dinamis dan mengikuti perkembangan zaman. Permintaan pasar

untuk usaha ini sangat besar, maka dari itu usaha tersebut dapat direalisasikan dengan rencana peningkatan modal usaha, penambahan tenaga kerja, jumlah kapasitas produksi, peningkatan distribusi penjualan, dan meningkatkan strategi pemasaran.<sup>3</sup>

Usaha UMK konveksi pakaian yang ada di Nagari Balai Gurah ini merupakan UMK yang berdiri sendiri (berdasarkan turun-temurun), tidak ada kelompok yang terkait di dalam UMK konveksi ini. UMK konveksi pakaian didirikan oleh keluarga para konveksi sebelumnya. UMK hanya melanjutkan dari keluarganya dan dibesarkan konveksinya sampai saat ini.

<sup>1</sup>Siti Nursyamsiah and ; Qomaruddin, 'Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Inovasi Produk Olahan Ubi Improvement of Community Economy Through Innovation of Sweet Processed Products', *ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1.3 (2021), 165–72.

<sup>2</sup>Siti Hasbiah and Dkk, 'Analisis Proses Bisnis Dan Berkelanjutan UMKM Konveksi Selama

Kondisi PSBB', *Phinisi Integration Review*, 5.2 (2022).

<sup>3</sup>Tanti Lestiyorini, *Strategi Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dengan Metode SWOT (Pada Usaha Konveksi Di Desa Muryolobo Kota Jepara ) Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, Skripsi*, 2019.

Para UMK pakaian ini tidak ada kelompok khusus yang tergabung didalamnya, akan tetapi mereka berkelompok dengan anggota keluarganya atau mereka yang telah mendirikan usaha mereka itu sendiri sampai di kenal oleh banyak orang. Tidak ada kelompok UMK konveksi pakaian di Nagari Balai Gurah. UMK konveksi pakaian, mereka yang mengolah bahan yang barupa kain menjadi bahan jadi seperti baju. Di Nagari Balai Gurah semua konveksi pakaian wanita mengolah bahan baku menjadi baju dan dipasarkan untuk diperjual belikan kepada pelanggannya. Inilah data UMK konveksi pakaian di Nagari Balai Gurah, antara lain,

**Tabel 1.1**

Data Omset Pendapatan Pemilik UMK Konveksi Pakaian Di Nagari Balai Gurah Tahun 2022-2024

No	Pemilik Konveksi	Omset pertahun 2022 (Rp)	Omset pertahun 2023 (Rp)	Omset pertahun 2024 (Rp)	Rata-Rata Omset (Rp)
1.	Baron	100.000.000,00	120.000.000,00	75.000.000,00	98.000.000,00
2.	Feno	117.000.000,00	83.000.000,00	100.000.000,00	100.000.000,00
3.	Fera	156.000.000,00	225.000.000,00	180.000.000,00	187.000.000,00
4.	Danil	310.000.000,00	250.000.000,00	200.000.000,00	253.000.000,00

*Sumber : Wawancara dengan pemilik konveksi pakaian di nagari balai gurah tahun 2022-2024*

Dari data pemilik UMK konveksi pakaian wanita diatas di dapatkan rata-rata

omset pendatan pertahun dari tahun 2022-2024 yaitu konveksi bapak Baron dengan omset pendatapan Rp98.000.000,00. Untuk omset pendapatan konseksi bapak Feno adalah Rp100.000.000,00, dan untuk omset pendapatan ibuk Fera adalah Rp187.000.000,00. Sedangkan untuk omset pendapatan dari bapak Danil adalah Rp253.000.000,00.<sup>4</sup>

**Tabel 1.2**

Data Produksi yang Dihasilkan Pemilik UMK Konveksi Pakaian Di Nagari Balai Gurah Dari Tahun 2022-2024

No.	Pemilik Konveksi	Produksi Tahun 2022 (Helai)	Produksi Tahun 2023 (Helai)	Produksi Tahun 2024 (Helai)
1.	Baron	23.000	25.000 ps	20.000 ps
2.	Feno	25.000	20.000 ps	24.000 ps
3.	Fera	25.000	30.000 ps	27.000 ps
4.	Danil	35.000	30.000 ps	28.000 ps

*Sumber : Wawancara dengan pemilik konveksi pakaian di nagari balai gurah tahun 2022-2024*

Dari data produksi yang dihasilkan diatas maka dapat disimpulkan bahwa produksi pakaian wanita dari tahun 2022-2024, yaitu Bapak Baron pada tahun 2022 memproduksi pakaian wanita sebanyak 23.000 helai, tahun 2023 sebanyak 25.000 helai dan tahun 2024 sebanyak 20.000 helai dengan penjualan Rp85.000,00 perhelai. Bapak Feno memproduksi pakaian wanita

<sup>4</sup>Wawancara Dengan Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Terkait Dengan Pendapatan Di Nagari Balai Gurah Pada Januari 2025'.

tahun 2022 sebanyak 25.000 helai, tahun 2023 memproduksi sebanyak 20.000 helai dan pada tahun 2023 memproduksi sebanyak 24.000 helai dengan penjualan Rp120.000,00 perhelai. Sedangkan Ibu Fera memproduksi pakaian wanita pada tahun 2022 sebanyak 25.000 helai, tahun 2023 sebanyak 30.000 helai dan pada tahun 2024 memproduksi sebanyak 27.000 helai dengan penjualan Rp150.000,00 perhelai. Dan Bapak Danil memproduksi pakaian wanita pada tahun 2022 sebanyak 35.000 helai, pada tahun 2023 sebanyak 30.000 helai dan pada tahun 2024 memproduksi sebanyak 28.000 helai dengan penjualan Rp150.000,00 perhelai.

Maka dapat disimpulkan bahwa masalah yang dihadapi oleh UMKM konveksi pakaian ini diantaranya, yaitu keterbatasan modal, dimana modal yang dikeluarkan oleh UMKM konveksi pakaian belum dibayarkan oleh pelanggan yang membeli produk yang mereka hasilkan. Disebabkan karena produk yang dibeli oleh pelanggan tersebut belum terjual setelah terjual barulah pelanggan tersebut membayarkan uangnya kepada pemilik konveksi pakaian. Maka dari itu, susah bagi konveksi pakaian memutar uang kembali untuk membeli bahan baru, juga dana untuk membayar para pekerja yang akan

menyelesaikan produknya, seperti membeli bahan baku atau bahan baju, membayar para penjahit, tukang potong barang, para sopan buah dan juga tukang gosok sampai dengan membungkus produk.

Keterbatasan modal di konveksi pakaian ini menjadi salah satu masalah yang ditimbulkan, sebab banyak dari pemilik yang kewalahan untuk menagih kepada pelanggan, ada juga yang menyebabkan mereka menjadi susah untuk mengeluarkan modal untuk membuat produk pakaian baru. Pemilik konveksi mempunyai banyak saingan, pemilik konveksi ini harus meningkatkan kualitas produk dan juga mode barang supaya tidak tertinggal dengan konveksi-konveksi lainnya. Cara meningkatkan produk dengan melihat dari jahitan yang rapi dan tidak ada yang rusak dari jahitannya. Juga pemilik konveksi harus menyenangkan pelanggannya agar pelanggan konveksi merasa puas dengan barang produk kita dan tidak lari ke pada konveksi lain. Juga harus bersaing dalam cara pemilik konveksi pakaian menjual barangnya dengan cara *online*. Mode barang harus sesuai dengan tren saat ini dan selalu aktif di sosial media

untuk melihat perkembangan konveksi saat ini.<sup>5</sup>

## **TINJAUAN PUSTAKA**

### **Perkembangan UMKM (Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah)**

#### **1. Perkembangan Usaha**

##### **a. Pengertian Perkembangan Usaha**

Perkembangan adalah proses persiapan analitis tentang pertumbuhan potensial, dukungan dan pemantauan pelaksanaan peluang pertumbuhan usaha, tetapi tidak termasuk keputusan strategi dan implementasi dari peluang usaha.<sup>6</sup>

##### **b. Indikator Perkembangan Usaha**

Ada lima indikator perkembangan usaha yang dapat dijadikan tolak ukur dalam menilai progres suatu bidang usaha/industri, yaitu:

- 1) Tercapainya Visi dan Misi
- 2) Meningkatnya Laba
- 3) Produktivitas Meningkat
- 4) Memiliki Daya Saing
- 5) Memiliki Etika Usaha yang Baik

##### **c. Faktor Pendorong Perkembangan Usaha**

- 1) Penguatan permodalan

- 2) Penguatan kelembagaan
- 3) Penguatan kapasitas usaha
- 4) Penguatan aspek pemasaran

### **Usaha Mikro Kecil Dan Menengah**

#### **a. Pengertian UMKM**

Pengertian UMKM menurut Tambunan ialah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau Badan Usaha di semua sektor ekonomi. Menurut Keputusan Presiden No 99 Tahun 1998, tertulis pengertian UMKM yaitu kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat.<sup>7</sup>

#### **b. Kriteria UMKM**

- 1) Kriteria Usaha Mikro
- 2) Kriteria Usaha Kecil
- 3) Kriteria Usaha Menengah

#### **c. Karakteristik UMKM**

Dalam perspektif usaha, UMKM diklasifikasikan ke dalam empat kelompok utama yang menggambarkan berbagai tingkat

<sup>5</sup>Wawancara Dengan Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah Pada Januari 2025'.

<sup>6</sup>Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, 'Kamus Besar

Bahasa Indonesia' (Jakarta: Balai Pustaka, 2004), 86.

<sup>7</sup>Dewi Suryani Purba and others, 'Manajemen Usaha Kecil Dan Menengah' (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 44–45.

kapasitas dan karakteristik operasional.

## **Konveksi Pakaian**

### **1. Pengertian Konveksi Pakaian**

Usaha konveksi merupakan bentuk kegiatan bisnis yang secara khusus fokus pada produksi massal pakaian atau produk tekstil lainnya. Konveksibiasanya memiliki fasilitas produksi yang dilengkapi dengan peralatan khusus, seperti mesin jahit industri, mesin potong kain, dan peralatan lainnya yang mendukung proses produksi dalam jumlah besar.

### **2. Keutamaan Dalam Berbisnis**

Sutomo, 2007 mengulas 4 keutamaan individu pebisnis yang ditulis oleh Robert C. Solomon, yaitu:

- a) Kejujuran
- b) Kewajaran
- c) Kepercayaan
- d) Keuletan

## **Perekonomian Masyarakat**

### **1. Pengertian Perekonomian Masyarakat**

Peningkatan berarti kemajuan, perubahan, perbaikan. Sedangkan perekonomian

mempunyai kata dasar “Oikos” yang berarti rumah tangga dan “Nomos” yang berarti aturan jadi ekonomi mengandung arti aturan yang berlaku untuk memenuhi kebutuhan hidup dalam satu rumah tangga. Jadi, ekonomi berarti ilmu mengenai asas-asas produksi, distribusi dan pemakaian barang-barang serta kekayaan (seperti halnya keuangan, perindustrian dan perdagangan).<sup>8</sup>

### **2. Prinsip-Prinsip Ekonomi Masyarakat**

Secara umum para pakar ekonomi belum menyebutkan suatu prinsip yang utuh yang menyangkut dengan ekonomi rakyat. Akan tetapi tertuang dalam UUD 1945 terutama pasal 33 adalah:

- a) Prinsip kekeluargaan
- b) Prinsip keadilan
- c) Prinsip pemerataan pendapatan
- d) Prinsip keseimbangan antara kepentingan individu dan kepentingan masyarakat
- e) Prinsip kerjasama atau jaringan, dalam prinsip ini para pelaku ekonomi harus saling membantu dan bekerja sama.<sup>9</sup>

<sup>8</sup>Silviana Batubara, Fithra Maharani, and Dkk, ‘Pengantar Ekonomi’ (Jawa Barat: Grup CV. Widina Media Utama, 2023), p. 1.

<sup>9</sup>Moh. Musfiq Arifqi Moh. Musfiq Arifqi, ‘Konsep Ekonomi Kerakyatan Sebagai Pengembangan Koperasi Syariah Di Indonesia (Telaah Pemikiran Muhammad

## **Pendapatan**

### **1. Teori Pendapatan**

Menurut Sholihin, pendapatan adalah total penerimaan, baik tunai maupun tidak tunai, yang berasal dari hasil dan penjualan barang atau jasa dalam jangka waktu tertentu. Pendapatan juga diartikan sebagai setiap orang mendapatkan uang karena membantu orang lain. Pendatan pribadi, di sisi lain, mencakup semua jenis pendapatan yang diterima tanpa melakukan apapun yang dilakukan oleh penduduk suatu negara.

### **2. Jenis Pendapatan**

Pendapatan didefinisikan sebagai penghasilan yang diterima tanpa memberikan suatu kegiatan apapun yang diterima oleh masyarakat itu sendiri menurut Sukirno. Salah satu ukuran yang menunjukkan tingkat kesejahteraan masyarakat adalah penghasilan, yang berupa jumlah total yang seseorang selama periode waktu tertentu.

### **3. Tingkat Pendapatan**

Tingkat pendapatan adalah indikator penting untuk mengetahui tingkat

kehidupan rumah tangga. Pendapatan rumah tangga biasanya berasal dari dua atau lebih sumber, bukan hanya satu. Tingkat pendapatan juga diperkirakan dipengaruhi oleh kebutuhan dasar rumah tangga, jika tingkat pendapatannya rendah, anggota rumah tangga harus bekerja atau berusaha lebih keras untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka.<sup>10</sup>

## **Penjualan**

### **1. Pengertian Penjualan**

Penjualan adalah salah satu fungsi dalam pemasaran, dimana tujuannya adalah supaya perusahaan mendapatkan laba agar kegiatan operasional perusahaan tetap berjalan. Aktivitas dari penjualan merupakan pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik menyebabkan sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatan pun akan berkurang maka secara langsung dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan.

### **2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan**

---

Hatta)', *BALANCA : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2.02 (2021), 57–73.

<sup>10</sup>Anggia Ramadhan and others, 'Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa

Medan Krio)' (Medan: Tahta Media Group, 2023).



Aktifitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor tertentu yang dapat meningkatkan aktifitas perusahaan, oleh karena itu manager penjualan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan.

- a. Kondisi dan Kemampuan Penjual
- b. Kondisi pasar
- c. Permodal
- d. Kondisi Organisasi Perusahaan

### **Produksi**

Produksi adalah pekerjaan untuk menghasilkan, memperbaiki, membuat dan menambah nilai kegunaan barang dan jasa. Sedangkan orang yang melakukan produksi disebut dengan produsen.<sup>11</sup>

### **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, yaitu pendekatan yang bertujuan untuk menggambarkan secara mendalam suatu fenomena berdasarkan data yang diperoleh melalui kata-kata tertulis maupun lisan dari para informan. Peneliti mengutamakan teknik wawancara, dokumentasi, dan observasi untuk mengumpulkan informasi. Wawancara dilakukan baik secara

langsung maupun tidak langsung kepada informan, guna memperoleh data yang akurat dan mendalam sebagai bahan analisis. Lokasi penelitian ini dilakukan di Nagari Balai Gurah, Kecamatan Ampek Angkek, Kabupaten Agam. Data yang dikumpulkan merupakan data primer yang diperoleh langsung dari subjek penelitian melalui wawancara.<sup>12</sup>

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Hasil Penelitian**

#### **Perkembangan UMK Konveksi Pakaian Wanita Dalam Meningkatkan Pendapatan Di Nagari Balai Gurah Kec. Ampek Angkek**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan beberapa pelaku usaha konveksi pakaian wanita di Nagari Balai Gurah pada tahun 2025, terjadi peningkatan disemua pemilik usaha konveksi. Seperti: Bapak Baron tahun 2025 mengalami peningkatan keuntungan sebesar Rp15.000.000 menjadi ±Rp90.000.000 dan peningkatan produksi sebesar 2.000 menjadi 22.000 perhelai/potong. Bapak Feno mengalami peningkatan keuntungan sebesar Rp20.000.000 menjadi ±Rp120.000.000

<sup>11</sup>Khairinal dan Muazza, 'Ilmu Ekonomi Dalam PLP' (Jambi: Salim Media Indonesia, 2019), p. 2.

<sup>12</sup>Zuchri Abdussamad, 'Metode Penelitian Kualitatif' (Makassar: CV. Syakir Media Press, 2021), 30.



dan peningkatan produksi sebesar 1.000 menjadi 25.000 perhelai/potong. Ibuk Fera mengalami peningkatan keuntungan sebesar Rp20.000.000 menjadi  $\pm$ Rp200.000.000 dan peningkatan produksi sebesar 1.000 menjadi 28.000 perhelai/potong. Bapak Danil mengalami peningkatan keuntungan sebesar Rp50.000.000 menjadi  $\pm$ Rp250.000.000 dan peningkatan produksi 2.000 menjadi 30.000 perhelai/potong.

Secara keseluruhan, perkembangan UMK konveksi pakaian wanita di Nagari Balai Gurah sebelum tahun 2025 dapat dikatakan cukup baik karena adanya kenaikan pendapatan dan stabilnya produksi. Usaha konveksi ini juga membantu meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar karena dapat membuka lapangan pekerjaan, khususnya bagi ibu rumah tangga. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan pemilik konveksi pakaian wanita, diketahui bahwa peningkatan ini tidak terlepas dari membaiknya perekonomian masyarakat setempat yang turut mendorong daya beli dan kebutuhan akan produk fashion,

khususnya pakaian wanita. Keberhasilan suatu UMK dalam menjangkau pasar adalah dengan pemilihan desain atau model pakaian yang sesuai dengan trend dan selera konsumen, pemilihan bahan yang berkualitas namun tetap terjangkau, serta strategi penetapan harga jual yang kompetitif. Adapun beberapa indikator perkembangan usaha:

## 1. Meningkatnya laba

Secara operasional laba merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dari transaksi perusahaan selama satu periode dengan biaya-biaya yang timbul yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Pertumbuhan laba dianggap sebagai kemampuan perusahaan meningkatkan laba bersih tahun sekarang dibandingkan tahun sebelumnya. Seperti wawancara yang dilakukan dengan Bapak Baron<sup>13</sup>, Bapak Feno<sup>14</sup>, Ibuk Fera<sup>15</sup>, dan Bapak Danil<sup>16</sup> selaku pemilik konveksi pakaian wanita,

---

<sup>13</sup>Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.

<sup>14</sup>Wawancara Dengan Bapak Feno Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 30 Mei 2025.

<sup>15</sup>Wawancara Dengan Ibuk Fera Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

<sup>16</sup>Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

*“membeli bahan baku dalam jumlah besar melalui distributor bahan baku pakaian”*

Dilakukan karena banyaknya bahan yang bisa dilihat dan juga mendapatkan *discon* dari distributor jika membeli dengan harga besar. Agar tetap menjaga keuntungan secara stabil dengan bahan yang digunakan juga bagus dengan harga yang lebih murah juga mendapatkan *discon* dan pembayaran tidak harus lunas tetapi bisa secara dicicil terlebih dahulu.

Sementara itu untuk menghadapi kenaikan bahan baku agar keuntungan tetap terjaga. Berdasarkan hasil wawancara penulis dengan pemilik konveksi pakaian wanita Bapak Baron, Bapak Feno, Ibuk Fera, dan Bapak Danil dapat diketahui bahwa dengan *“membuat model yang sedang trending dipasaran supaya meminimalisir kerugian yang akan terjadi dan juga menempatkan tempat produksi disatu tempat saja untuk mengurangi biaya pengiriman.”*

Dalam memproduksi pakaian wanita harus bisa memperhitungkan keuntungan yang didapat dengan

tidak membuat pakaian wanita terlalu berlebihan yang jadinya dapat menimbulkan kerugian yang besar. Mengurangi biaya operasional dengan tempat produksi yang dilakukan dekat disekitaran Nagari Balai Gurah saja, agar tidak mengeluarkan biaya pengiriman.

Jadi dapat disimpulkan peningkatan laba dengan membeli bahan baku dalam jumlah yang besar dapat menekan harga pokok penjualan agar mendapat keuntungan dan juga tempat produksi yang digunakan dilakukan di satu tempat untuk mengurangi biaya yang dikeluarkan.

## 2. Produktivitas Meningkat

Produktivitas meningkat merupakan proses untuk mencapai hasil yang lebih banyak atau lebih baik dengan sumber daya yang sama, atau mencapai hasil yang sama dengan sumber daya yang lebih

sedikit. Menurut wawancara yang telah dilakukan oleh Bapak Baron<sup>17</sup>,

*“Masalahnya ada terkendala pada gangguan pemadaman listrik yang menyebabka produksi terhalang.”*

Salah satu permasalahan yang dialami terjadi ketika salah satu karyawan hendak menjahit bahan pakaian yang akan diproduksi, namun terkendala oleh padamnya listrik di kediaman karyawan tersebut selama satu hari penuh. Kondisi ini menyebabkan proses produksi terhambat dan mengakibatkan keterlambatan dalam penyelesaian pesanan. Permasalahan seperti ini menunjukkan bahwa faktor eksternal, seperti pasokan listrik, dapat berdampak langsung terhadap kelancaran operasional dalam usaha konveksi. Sebagai pelaku usaha konveksi, bapak Baron tentu memiliki strategi tersendiri dalam menghadapi situasi yang tidak terduga. Dalam hal ini, beliau mengambil langkah cepat dengan

menarik kembali bahan pakaian dari karyawan tersebut dan menyerahkannya kepada karyawan lain yang memiliki kesiapan untuk melanjutkan proses produksi, sehingga penyelesaian pesanan tetap dapat dilakukan sesuai dengan jadwal yang telah ditentukan.

Ada juga masalah yang dialami oleh pemilik konveksi pakaian wanita yaitu Bapak Feno<sup>18</sup>, yang mana *“standar produksi tidak sesuai dengan permintaan yang diminta yang disebabkan oleh karyawan, solusinya dengan melakukan training/pelatihan terhadap karyawan baru yang minim pengalaman”*.

Pada konveksi pakaian wanita Ibu Fera<sup>19</sup>, *“pernah, yang saya alami adalah bahan baku dalam memproduksi pakaian ini belum datang, solusi yang saya berikan kepada semua karyawan adalah mengubah jadwal produksi sampai bahan bakunya datang dan bisa memproduksi pakaian wanita lagi.”*

---

<sup>17</sup>Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.

<sup>18</sup>Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

<sup>19</sup>Wawancara Dengan Ibu Fera Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

Sedangkan dari Bapak Danil<sup>20</sup>, mengalami masalah *“karyawan salah melakukan pola dalam pembuatan pakaian wanita yang membuat karyawan tersebut lembur dan membuat saya rugi karena masalah tersebut.”*

Adapun cara mengikuti tren fashion terbaru yang mereka gunakan untuk melihat pakaian yang sedang trending. Dari hasil wawancara penulis dengan semua pemilik konveksi pakaian wanita, beliau mengatakan bahwa *“mengetahui tren terbaru melalui sosial media seperti Instagram, Tik Tok dan juga Shopee untuk melihat model yang lagi tren saat ini.”*

Semua pemilik konveksi pakaian wanita mencari model pakaian melalui sosial media, karena melalui sosial media dapat mempermudah pemilik konveksi berrimajinasi dengan model yang akan mereka hasilkan produk pakaian wanita tersebut.

Dapat disimpulkan dari hasil wawancara bahwa terdapat kendala dalam meningkatkan produktivitas

dikarenakan pemadaman listrik yang terjadi, standar produksi tidak sesuai dengan permintaan pelanggan, dan keterlambatan bahan produksi. Para pelaku konveksi pakaian mengetahui tren fashion melalui sosial media, seperti tiktok, instagram, shopee.

### 3. Memiliki Daya Saing

Daya saing adalah konsep perbandingan kemampuan dan kinerja perusahaan, subsektor atau negara untuk menjual dan memasok barang dan atau jasa yang diberikan dalam pasar. Adapun pengertian daya saing yaitu kemampuan suatu usaha (perusahaan) untuk memberi nilai lebih terhadap produknya dibandingkan para pesaingnya dan nilai tersebut memang mendatangkan manfaat bagi pelanggan. Seperti wawancara yang dilakukan dengan Bapak Baron, Bapak Feno, Ibuk Fera, dan Bapak Danil selaku pemilik konveksi pakaian wanita,

*“Produk yang dihasilkan harus yang berkualitas, dapat dilihat dari jahitan yang rapi dan bagus serta*

---

<sup>20</sup>Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

*kenyamanan bahan yang digunakan.”*

Produk yang berkualitas dapat dilihat dari kerapian jahitan serta kenyamanan bahan yang digunakan bagi konsumen. Namun demikian, pelaku usaha juga harus mampu menyesuaikan harga jual dengan kondisi pasar agar tetap kompetitif. Permasalahan lain yang turut mempersulit persaingan adalah adanya oknum pelaku usaha yang tidak jujur, yakni dengan menggunakan sampel produk yang berbeda dari barang yang sebenarnya dijual. Tindakan ini memungkinkan mereka untuk menawarkan harga dibawah standar pasar, yang pada akhirnya dapat merusak struktur harga dan menimbulkan persaingan tidak sehat dikalangan pelaku usaha konveksi.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan pemilik konveksi pakaian wanita lainnya yaitu Bapak Feno<sup>21</sup>, dalam menghadapi persaingan beliau

memiliki strategi matang dan cermat, yaitu dengan *“mengungguli kualitas para pesaing dengan harga yang lebih murah namun tidak dibawah standar pasar yang tidak merugikan sesama pedagang dan variasi produk yang lebih banyak.”*

Bagian yang terpenting menurut beliau adalah untuk benar-benar menyelesaikan masalah yang dihadapi oleh calon konsumen. Memiliki etika yang baik serta bersikap jujur kepada calon konsumen merupakan salah satu faktor dalam membangun kepercayaan dan kenyamanan dalam aktivitas jual beli. Sikap yang ramah, sopan, serta keterbukaan dalam menyampaikan informasi mengenai produk akan membuat calon konsumen merasa betah dan nyaman untuk berbelanja.

Sementara itu hasil wawancara dengan Bapak Baron<sup>22</sup>, Ibuk Fera<sup>23</sup> dan Bapak Danil<sup>24</sup>, dalam menghadapi persaingan *“dengan terus meningkatkan kualitas produksi*

---

<sup>21</sup>Wawancara Dengan Bapak Feno Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 30 Mei 2025.

<sup>22</sup>Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.

<sup>23</sup>Wawancara Dengan Ibuk Fera Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

<sup>24</sup>Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

*pakaian wanita dan juga harus menerima masukan yang diberikan pelanggan terhadap produk yang dihasilkan serta terus menjaga hubungan baik dengan pelanggan.”*

Dapat disimpulkan bahwa untuk meningkatkan daya saing perlu adanya peningkatan kualitas yang dilihat dari jahitan yang rapi serta kenyamanan bahan yang digunakan dan dapat juga dengan mengguguli kualitas dengan harga yang lebih murah tetapi tidak dibawah harga pasar dan menerima masukan yang diberikan oleh pelanggan.

#### 4. Memiliki Etika Usaha yang Baik

Etika usaha adalah prinsip-prinsip moral yang dijadikan menjadi panduan atau panduan buat usaha yang sedang dijalankan. sehingga, semua aspek yang berkaitan dengan bisnis tadi dapat menjalankan bisnis sesuai dengan nilai, adat, serta sikap yang adil, baik, sehat, dan professional, baik bagi seluruh orang di pada perusahaannya, klien, mitra kerja, pelanggan. Seperti wawancara yang dilakukan dengan Bapak Baron, Bapak Feno, Ibuk Fera, dan Bapak Danil selaku pemilik konveksi pakaian wanita,

*“Pertama-tama saya mengucapkan permohonan maaf yang sebesar-besarnya terkait keluhan yang disampaikan oleh pelanggan, setelah itu bicarakan apa yang salah dari produk tersebut.”*

Didalam setiap usaha yang dilakukan diperlukan kejujuran di dalamnya agar dapat dipercaya oleh semua orang dan juga memperlakukan karyawan dengan adil. Berdasarkan wawancara penulis dengan pemilik konveksi pakaian wanita yaitu Bapak Baron, Bapak Feno, Ibuk Fera, dan Bapak Danil mengatakan bahwa,

*“saya sangat menjunjung tinggi kejujuran didalam melakukan sebuah usaha dan juga saya memperlakukan karyawan dengan adil tanpa membanding-bandingkannya serta memberikan gaji sesuai pekerjaannya.”*

Jika ada yang tidak jujur maka saya akan memecatnya, karena biarlah saya mempunyai karyawan yang tidak terlalu pandai dalam menjahit atau memotong dari pada dia mahir dalam pekerjaan itu tetapi dia tidak jujur. Saya bisa mengajarkan karyawan saya yang

kurang mahir itu karena dia sangat menjunjung tinggi prinsip kejujuran didalam hidupnya. Setiap pemilik pasti akan mencari karyawan yang jujur dalam bekerja sebab, mereka merasa percaya jika karyawannya jujur dan akan mencipkan kerukunan didalam sebuah bisnis.

Dapat disimpulkan bahwa etika usaha dengan menerima keluhan yang disampaikan oleh pelanggan, dan dengan menjunjung tinggi kejujuran dalam melakukan sebuah usaha.

Dampak signifikan dari berkembangnya Usaha Mikro, Kecil di Nagari Balai Gurah dapat dirasakan dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat, terutama dalam bidang ekonomi. Pertumbuhan UMK secara langsung mendorong peningkatan aktivitas ekonomi lokal yang berdampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat. Salah satu dampak nyata dari perkembangan tersebut adalah meningkatnya kebutuhan akan tenaga kerja seiring dengan bertambahnya unit usaha yang beroperasi. Kondisi ini menciptakan peluang kerja baru bagi masyarakat sekitar, yang tidak hanya

membantu menurunkan angka pengangguran, tetapi juga memperkuat daya beli dan pertumbuhan ekonomi lokal secara keseluruhan.

## **B. Pembahasan**

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan secara langsung bersama narasumber, perkembangan UMK khususnya konveksi pakaian wanita di Nagari Balai Gurah Kecamatan Ampek Angkekdapat di interpretasikan sebagai berikut, diantaranya :

Pemilik konveksi pakaian wanita memiliki stretegi dengan membeli bahan baku dalam jumlah banyak kepada distributor bahan langsung kerena bisa mendapatkan harga yang murah dan bahan yang bagus dan berkualitas. Juga menempatkan tempat produksi di satu tempat saja agar tetap menjaga biaya operasional.

Hasil penelitian ini di sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Muliani, Alfian Suyati & Ikang Murapi yang menunjukkan bahwa penerapan biaya yang standar dalam kegiatan produksi dapat mengendalikan pengeluaran secara sistematis dan berdampak pada kestabilan laba usaha.<sup>25</sup>

---

<sup>25</sup>Muliani Muliani, Alfian Sayuti, and Ikang Murapi, 'Analisis Biaya Standar Sebagai Katalisator

Efisiensi Biaya Produksi (Studi Pada UMKM Gula Aren Langko)', *Jurnal Ilmiah Fokus*



Pemilik konveksi pasti memiliki masalah dalam usaha yang dihadapi, setiap pemilik konveksi pasti bisa menangani setiap masalah yang terjadi dengan solusi yang terbaik agar tetap menjaga produksinya terus berjalan. Pemilik konveksi meningkatkan produksinya dengan melihat *tren fashion* yang sedang *trending* saat ini melalui sosial media yang banyak dilihat disemua kalangan masyarakat.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Priskila Putri Wardoyo dan Yuswono Hadi yang menunjukkan bahwa produktivitas mampu meningkat bila dilakukan dengan adaptasi dengan tren pasar dan juga mengatur waktu kerja yang lebih fleksibel.<sup>26</sup>

Pemilik konveksi pakaian wanita tidak hanya mengandalkan harga tetapi juga kualitas yang baik terlihat dari jahitan yang rapi serta variasi yang lebih banyak agar pelanggan dapat memilih. Menghadapi persaingan dengan meningkatkan kualitas produk dengan harga yang lebih murah dari pesaing.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Teguh Lingga Mukti dan Imam Mukhlis yang menunjukkan bahwa UMKM selalu memprioritaskan kualitas pada produk dan pelayanan terhadap pelanggan, memiliki daya saing yang tidak mudah ditiru oleh para pesaing.<sup>27</sup>

Semua pemilik konveksi pakaian wanita menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran di dalam sebuah pekerjaan, setiap karyawan diperlakukan adil tanpa membedakan-bedakannya. Jika ada keluhan dari pelanggan, maka pemilik konveksi akan meminta maaf atas kelalaian tersebut dan menanyakan apa yang dikeluhkan oleh pelanggan tersebut. Komunikasi yang baik serta membangun hubungan baik dengan konsumen juga merupakan faktor terbesar dalam meningkatkan penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pusporini, Desmintari dan Lina Aryani yang menunjukkan bahwa etika bisnis memiliki prinsip seperti prinsip otonomi yang mana di dalamnya menuntut pelaku bisnis untuk

---

*Ekonomi, Manajemen, Bisnis & Akuntansi (EMBA)*, 1.3 (2023), 396–403 <<https://doi.org/10.34152/emba.v1i3.621>>.

<sup>26</sup>Priskila Putri Wardoyo and Yuswono Hadi, 'Peningkatan Produktivitas Umkm Menggunakan Metode Objective Matrix', *Jurnal Ilmiah Teknik Industri*, 4.1 (2017), 1–

8 <<https://doi.org/10.24912/jitiuntar.v4i1.458>>.

<sup>27</sup>Teguh Lingga Mukti and Imam Mukhlis, 'Etika Bisnis Dalam Daya Saing UMKM', *Business and Investment Review*, 1.6 (2023), 132–37 <<https://doi.org/10.61292/birev.v1i6.76>>.

mempertanggung jawabkan semua tindakan yang berhubungan dengan bisnis, kejujuran didalam sebuah bisnis kejujuran merupakan kunci keberhasilan suatu bisnis dan keadilan tidak boleh merugikan dan kepentingan karyawan di dalam sebuah bisnis usaha yang dijalankan.<sup>28</sup>

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan untuk menganalisis perkembangan UMK konveksi pakaian wanita dalam meningkatkan perekonomian masyarakat di Nagari Balai Gurah Kec. Ampek Angkek Kab. Agam dapat disimpulkan bahwa UMK konveksi pakaian wanita mengalami perkembangan pada tahun 2025, ditandai dengan adanya peningkatan pendapatan dari pelaku UMK, kemampuan mengikuti tren pasar, dapat menjaga kualitas dan memiliki kontribusi nyata terhadap perekonomian masyarakat.

## DAFTAR PUSTAKA

Anggia Ramadhan and others, 'Teori Pendapatan (Studi Kasus: Pendapatan Petani Desa Medan Krio)' (Medan: Tahta Media Group, 2023).

Dewi Suryani Purba and others, 'Manajemen Usaha Kecil Dan Menengah' (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), 44–45.

Khairinal dan Muazza, 'Ilmu Ekonomi Dalam PLP' (Jambi: Salim Media Indonesia, 2019), p. 2.

Lina Aryani Pusporini, Desmintari, 'Sosialisasi Etika Berbisnis Bagi Pelaku Umkm Dan Masyarakat Di Kecamatan Cilodong, Kota Depok', *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 1.1 (2021), 69–75.

Moh. Musfiq Arifqi Moh. Musfiq Arifqi, 'Konsep Ekonomi Kerakyatan Sebagai Pengembangan Koperasi Syariah Di Indonesia (Telaah Pemikiran Muhammad Hatta)', *BALANCA: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2.02 (2021), 57–73.

Muliani Muliani, Alfian Sayuti, and Ikang Murapi, 'Analisis Biaya Standar Sebagai Katalisator Efisiensi Biaya Produksi (Studi Pada UMKM Gula Aren Langko)', *Jurnal Ilmiah Fokus Ekonomi, Manajemen, Bisnis & Akuntansi (EMBA)*, 1.3 (2023), 396–403

Depok', *Jurnal Pengabdian Masyarakat: Pemberdayaan, Inovasi Dan Perubahan*, 1.1 (2021), 69–75.

---

<sup>28</sup>Lina Aryani Pusporini, Desmintari, 'Sosialisasi Etika Berbisnis Bagi Pelaku Umkm Dan Masyarakat Di Kecamatan Cilodong, Kota

- <<https://doi.org/10.34152/emba.v1i3.621>>.
- Priskila Putri Wardoyo and Yuswono Hadi, 'Peningkatan Produktivitas Umkm Menggunakan Metode Objective Matrix', Jurnal Ilmiah Teknik Industri, 4.1 (2017), 1–8 <<https://doi.org/10.24912/jitiuntar.v4i1.458>>.
- Silviana Batubara, Fithra Maharani, and Dkk, 'Pengantar Ekonomi' (Jawa Barat: Grup CV. Widina Media Utama, 2023), p. 1.
- Siti Hasbiah and Dkk, 'Analisis Proses Bisnis Dan Berkelanjutan UMKM Konveksi Selama Kondisi PSBB', Phinisi Integration Review, 5.2 (2022).
- Siti Nursyamsiah and ; Qomaruddin, 'Peningkatan Ekonomi Masyarakat Melalui Inovasi Produk Olahan Ubi Improvement of Community Economy Through Innovation of Sweet Processed Products', ALMUJTAMAE: Jurnal Pengabdian Masyarakat, 1.3 (2021), 165–72.
- Tanti Lestiyorini, Strategi Mengembangkan Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah Dengan Metode SWOT (Pada Usaha Konveksi Di Desa Muryolobo Kota Jepara ) Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, Skripsi, 2019.
- Teguh Lingga Mukti and Imam Mukhlis, 'Etika Bisnis Dalam Daya Saing UMKM', Business and Investment Review, 1.6 (2023), 132–37 <<https://doi.org/10.61292/birev.v1i6.76>>.
- Tim Penyusun Kamus Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa, 'Kamus Besar Bahasa Indonesia' (Jakarta: Balai Pustaka, 2004), 86.
- Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.
- Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.
- Wawancara Dengan Bapak Baron Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 1 Juni 2025.
- Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.
- Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.
- Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

Wawancara Dengan Bapak Danil Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 3 Juni 2025.

Wawancara Dengan Bapak Feno Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 30 Mei 2025.

Wawancara Dengan Bapak Feno Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 30 Mei 2025.

Wawancara Dengan Ibuk Fera Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

Wawancara Dengan Ibuk Fera Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

Wawancara Dengan Ibuk Fera Pemilik  
Konveksi Pakaian Wanita Di Nagari  
Balai Gurah, Tanggal 29 Mei 2025.

Wawancara Dengan Pemilik Konveksi  
Pakaian Wanita Di Nagari Balai  
Gurah Pada Januari 2025’.

Wawancara Dengan Pemilik Konveksi  
Pakaian Wanita Terkait Dengan  
Pendapatan Di Nagari Balai Gurah  
Pada Januari 2025’.

Zuchri Abdussamad, ‘Metode Penelitian  
Kualitatif’ (Makassar: CV. Syakir  
Media Press, 2021), 30.