



STRATEGI PENGEMBANGAN PRODUK USAHA PENJAHIT PAKAIAN SEBAGAI USAHA AGRIBISNIS BERBASIS KREATIVITAS LOKAL DI PASAR TRADISIONAL WAIRKOJA MAUMERE

¹Aurelia Jefana Tokar, ²Yohanes Armando, ³Reski Adiano, ⁴Wihelmus M.Z. Kolo

Universitas Nusa Nipa, Indonesia

Correspondence author email: tokaraurel880@gmail.com

DOI : 10.30605/biogenerasi.v10i4.7824

Accepted : 1 Desember 2025 Approved : 30 Desember 2025 Published : 31 Desember 2025

Abstrak

Usaha jahit merupakan subsektor agribisnis non-pangan yang berfungsi mengolah kreativitas lokal menjadi produk sandang bernilai ekonomi. Di Pasar Tradisional Wairkoja, usaha jahit berkembang sebagai mata pencaharian masyarakat dan bagian dari ekonomi kreatif lokal. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi pengembangan produk jahit dengan pendekatan kreativitas lokal serta mengidentifikasi faktor pendukung dan penghambat perkembangan usaha jahit di pasar tersebut. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pengembangan produk jahit dapat dilakukan melalui inovasi desain berbasis budaya lokal, peningkatan kualitas bahan dan produksi, diversifikasi produk, branding lokal, dan pemanfaatan teknologi digital untuk pemasaran. Dukungan dari pemerintah daerah, penyuluh UMKM, komunitas penjahit, dan masyarakat sangat diperlukan untuk memperkuat daya saing usaha jahit di Wairkoja.

Kata kunci: *produk jahit, agribisnis kreatif, kreativitas lokal, pasar tradisional, Wairkoja Wairkoja*

PENDAHULUAN

Agribisnis merupakan sektor yang memiliki cakupan luas, tidak hanya terbatas pada produksi komoditas pertanian, tetapi juga pada kegiatan hilir yang mengolah sumber daya lokal menjadi produk bernilai tambah. Salah satu subsektor agribisnis non-pangan yang berkembang di masyarakat adalah usaha jahit. Usaha jahit termasuk dalam industri rumah tangga yang memanfaatkan kreativitas, keterampilan, dan bahan lokal untuk menghasilkan produk sandang yang bernilai ekonomis. Dalam konteks pembangunan ekonomi kreatif, usaha jahit memiliki posisi penting karena mampu mengintegrasikan unsur budaya lokal ke dalam produk modern yang diminati konsumen.

Pasar Tradisional Wairkoja merupakan salah satu pusat aktivitas ekonomi masyarakat Kecamatan Kangae dan sekitarnya. Pasar ini tidak hanya menjadi tempat jual beli komoditas pertanian, hasil laut, dan kebutuhan pokok, tetapi juga menjadi ruang berkembangnya usaha mikro seperti jasa dan produk jahit. Penjahit yang beroperasi di pasar ini berperan penting dalam menyediakan kebutuhan sandang, baik untuk kepentingan sehari-hari adat, maupun keperluan khusus seperti seragam sekolah dan pakaian kerja. Keberadaan usaha jahit di pasar Wairkoja menjadi bagian dari dinamika ekonomi lokal yang menghubungkan nilai tradisi dengan permintaan pasar modern.

Dalam perkembangan modern, usaha jahit menghadapi berbagai tantangan, antara lain persaingan dengan produk pakaian pabrikan yang lebih murah dan banyak tersedia di pasaran. Selain itu, perubahan gaya hidup masyarakat dan meningkatnya selera konsumen menuntut penjahit untuk mampu menghasilkan produk yang tidak hanya berkualitas tetapi juga memiliki nilai estetika dan kekhasan lokal. Kreativitas menjadi aspek krusial dalam pengembangan usaha jahit, terutama dalam memanfaatkan motif budaya seperti tenun ikat khas Sikka untuk menciptakan produk yang memiliki daya tarik dan keunikan tersendiri.

Meskipun peluang usaha jahit cukup besar, pelaku usaha di Pasar Wairkoja masih menghadapi sejumlah kendala, seperti keterbatasan modal, peralatan produksi yang sederhana, kurangnya pelatihan, serta

pemasaran yang masih sangat konvensional. Sebagian besar penjahit mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan pelanggan tetap di lingkungan sekitar pasar. Kondisi ini membuat usaha jahit di Wairkoja sulit bersaing dengan pasar yang lebih luas, terutama dalam era digital yang menuntut pelaku usaha untuk adaptif terhadap teknologi pemasaran berbasis internet.

Pengembangan produk menjadi strategi penting untuk menghadapi tantangan tersebut. Pengembangan produk tidak hanya mencakup peningkatan kualitas hasil jahitan, tetapi juga inovasi dalam desain yang memadukan kreativitas lokal dengan tren fashion modern. Penerapan kreativitas lokal seperti pemanfaatan kain tenun motif Sikka dapat menjadi identitas unik bagi produk jahit di Wairkoja. Dengan desain yang inovatif, produk jahit tidak hanya berfungsi sebagai kebutuhan sandang, tetapi juga sebagai representasi budaya lokal yang memiliki nilai komersial tinggi.

Dalam konteks pengembangan usaha mikro, peran pemerintah desa, pengelola pasar, serta lembaga pendamping UMKM juga sangat dibutuhkan. Kolaborasi dalam penyediaan pelatihan keterampilan, fasilitasi alat produksi, dan akses pemasaran dapat mendorong peningkatan kualitas dan produktivitas penjahit di Pasar Wairkoja. Selain itu, strategi pemasaran berbasis digital seperti penggunaan media sosial, WhatsApp Business, atau marketplace dapat memperluas jangkauan pemasaran produk jahit hingga ke masyarakat di luar wilayah Wairkoja.

Penelitian tentang strategi pengembangan produk jahit berbasis kreativitas lokal menjadi penting karena dapat memberikan gambaran komprehensif mengenai potensi, tantangan, dan solusi yang relevan bagi keberlanjutan usaha jahit di Wairkoja. Studi ini juga berkontribusi dalam pengembangan ilmu agribisnis kreatif yang mengintegrasikan nilai budaya, keterampilan lokal, dan dinamika pasar. Hasil penelitian diharapkan dapat memberi rekomendasi strategis yang aplikatif bagi pelaku usaha jahit dan pihak terkait di tingkat lokal.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis strategi pengembangan produk jahit sebagai usaha agribisnis berbasis kreativitas lokal di Pasar

Tradisional Wairkoja. Fokus penelitian mencakup analisis kondisi usaha jahit saat ini, faktor pendukung dan penghambat, serta strategi pengembangan yang dapat meningkatkan nilai tambah, daya saing, dan keberlanjutan usaha. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan mampu menjadi referensi bagi pengembangan sektor ekonomi kreatif lokal yang berkelanjutan di Kabupaten Sikka.

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode survei dan wawancara. Pendekatan kuantitatif dipilih untuk menguji hubungan antara variabel independen (faktor-faktor penentu) dan variabel dependen (minat konsumen terhadap produk jahit) serta mengukur pengaruhnya secara statistik. Data primer akan dikumpulkan melalui Tanya jawab terstruktur kepada penjahit produk jahit di Pasar tradisional wairkoja Maumere. Data yang terkumpul akan dianalisis secara kuantitatif menggunakan teknik analisis regresi berganda (Multiple Regression Analysis) untuk mengidentifikasi dan mengukur seberapa besar pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap minat produk jahit. Lokasi Penelitian di Pasar Tradisional wairkoja Maumere di Kabupaten Sikka, kecamatan kewapante Nusa Tenggara Timur. Lokasi ini dipilih karena disana penjahit melakukan pengembangan produk jahit sebagai usahanya. Waktu Penelitian Pelaksanaan penelitian (pengumpulan data) direncanakan akan dilakukan selama bulan November (Menyesuaikan dengan kondisi nyata).

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, yang bertujuan menggambarkan secara mendalam kondisi usaha jahit di Pasar Tradisional Wairkoja serta menggali strategi pengembangan produk berbasis kreativitas lokal melalui data yang diperoleh langsung dari para informan. Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti memahami perspektif pelaku usaha secara lebih mendetail melalui proses wawancara. Metode utama dalam penelitian ini adalah wawancara mendalam (in-depth interview). Wawancara digunakan untuk memperoleh informasi langsung dari pelaku

usaha jahit, konsumen, dan pihak terkait mengenai proses produksi, kreativitas lokal yang digunakan, tantangan usaha, serta strategi pengembangan yang relevan di pasar tradisional. Wawancara dilakukan secara semi-terstruktur, yaitu peneliti menyiapkan daftar pertanyaan pokok tetapi tetap memberikan kebebasan kepada informan untuk menjelaskan pandangan mereka secara terbuka. Dengan cara ini, informasi yang diperoleh lebih lengkap, mendalam, dan natural.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil wawancara menunjukkan pelaku usaha jahit masih menggunakan peralatan sederhana dan belum banyak berinovasi dalam desain produk. Kebanyakan hanya menerima pesanan dasar seperti memperpendek celana, mengganti resleting, atau menjahit pakaian sederhana. Usaha jahit di Pasar Wairkoja Maumere umumnya merupakan usaha mikro dan kecil yang dikelola secara mandiri oleh keluarga atau individu. Kegiatan usaha ini dijalankan dengan peralatan yang relatif sederhana dan modal yang terbatas, serta mengandalkan keterampilan menjahit yang diperoleh dari pengalaman dan pembelajaran secara turun-temurun. Jenis layanan yang ditawarkan meliputi menjahit pakaian baru, permak pakaian, dan pesanan khusus sesuai kebutuhan masyarakat sekitar pasar.

Kondisi usaha jahit sangat dipengaruhi oleh aktivitas pasar yang bersifat periodik. Pada hari pasar, jumlah pelanggan cenderung meningkat karena banyak masyarakat dari desa-desa sekitar datang berbelanja dan sekaligus memanfaatkan jasa jahit. Sebaliknya, pada hari-hari biasa aktivitas usaha relatif lebih sepi, sehingga pendapatan penjahit tidak selalu stabil. Ketergantungan pada keramaian pasar ini menjadi salah satu ciri utama usaha jahit di Pasar Wairkoja.

Dari sisi pasar, konsumen usaha jahit didominasi oleh masyarakat lokal yang membutuhkan pakaian dengan harga terjangkau dan sesuai dengan kebutuhan budaya maupun kegiatan sosial. Penjahit lokal memiliki keunggulan dalam memahami selera, ukuran, dan kebutuhan konsumen setempat, termasuk untuk pakaian adat, pakaian pesta, dan seragam sederhana. Namun demikian, usaha jahit di Pasar Wairkoja juga menghadapi persaingan dengan pakaian jadi atau konfeksi

yang dijual di toko-toko dan pasar lain di wilayah Maumere.

Meskipun menghadapi berbagai keterbatasan dan tantangan, usaha jahit di Pasar Wairkoja tetap memiliki potensi untuk berkembang. Peluang pengembangan dapat dilakukan melalui peningkatan kualitas jahitan, inovasi desain berbasis kreativitas lokal seperti pemanfaatan kain tenun ikat, serta perluasan jaringan pelanggan. Dengan dukungan pelatihan keterampilan, akses permodalan, dan strategi pemasaran yang lebih baik, usaha jahit di Pasar Wairkoja berpotensi menjadi usaha ekonomi kreatif lokal yang berkelanjutan.

1. Potensi Kreativitas Lokal

Potensi kreativitas lokal pada usaha jahit di wilayah Wairkoja Maumere sangat besar, terutama yang bersumber dari kekayaan motif dan warna khas daerah seperti kain tenun ikat Sikka. Tenun ikat Sikka tidak hanya memiliki keindahan visual, tetapi juga mengandung nilai budaya dan filosofi yang kuat, sehingga dapat menjadi identitas unik bagi produk jahit lokal. Namun, hingga saat ini pemanfaatan tenun ikat tersebut dalam usaha jahit masih relatif terbatas dan umumnya hanya digunakan untuk keperluan adat tertentu, belum dikembangkan secara maksimal sebagai produk busana yang bernilai ekonomi tinggi.

Keterbatasan pemanfaatan motif dan warna lokal ini justru membuka peluang besar bagi penjahit untuk melakukan inovasi produk. Penjahit lokal dapat mengolah kain tenun ikat Sikka menjadi bagian dari desain pakaian modern, misalnya sebagai aksen pada kerah, lengan, saku, atau kombinasi panel pada busana kerja dan pakaian pesta. Strategi ini memungkinkan terciptanya produk yang tetap berciri lokal namun lebih fleksibel dan sesuai dengan selera konsumen masa kini, terutama generasi muda.

Strategi pengembangan produk juga dapat diarahkan pada diversifikasi jenis produk jahit. Selain pakaian adat, penjahit dapat mengembangkan produk seperti kemeja, gaun, jas sederhana, seragam komunitas, hingga aksesoris busana berbasis tenun ikat. Diversifikasi ini bertujuan untuk memperluas segmen pasar dan meningkatkan nilai tambah produk jahit lokal, sehingga tidak hanya bergantung pada pesanan tertentu atau momen-momen khusus.

Dari sisi kualitas, strategi pengembangan produk perlu menekankan pada peningkatan mutu jahitan dan detail finishing. Pakaian konfeksi pabrikan umumnya diproduksi secara massal dengan ukuran standar, sementara usaha jahit lokal memiliki keunggulan dalam ketepatan ukuran dan penyesuaian desain sesuai permintaan konsumen. Dengan mengombinasikan kualitas jahitan yang baik dan sentuhan motif lokal, produk jahit lokal dapat tampil lebih eksklusif dan memiliki daya saing yang lebih kuat.

Selain pengembangan desain dan kualitas, strategi pemasaran produk juga menjadi bagian penting dalam memaksimalkan potensi kreativitas lokal. Penjahit dapat memanfaatkan promosi dari mulut ke mulut, media sosial sederhana, serta kerja sama dengan pedagang kain atau komunitas budaya lokal. Dengan strategi pengembangan produk yang terarah dan berbasis kreativitas lokal, motif dan warna khas tenun ikat Sikka dapat menjadi pembeda utama yang memperkuat posisi usaha jahit lokal dibandingkan pakaian konfeksi pabrikan.

Strategi Pengembangan Produk, Inovasi Desain Berbasis Motif Lokal, Pelatihan keterampilan menjahit kreatif, Pemanfaatan media sosial untuk promosi, Kerja sama dengan penjual kain untuk penyediaan bahan berkarakter lokal, Peningkatan kualitas layanan, seperti layanan cepat dan penyesuaian desain.

2. Peluang Pasar

Peluang pasar usaha jahit di wilayah Wairkoja Maumere tergolong cukup besar dan relatif stabil, seiring dengan tingginya kebutuhan masyarakat terhadap berbagai jenis pakaian. Pakaian adat masih memiliki peran penting dalam kehidupan sosial dan budaya masyarakat setempat, terutama untuk keperluan upacara adat, pernikahan, dan kegiatan budaya lainnya. Kondisi ini menciptakan permintaan yang berkelanjutan terhadap jasa jahit yang mampu memahami bentuk, motif, dan ketentuan pakaian adat sesuai dengan tradisi lokal.

Selain pakaian adat, kebutuhan akan seragam sekolah juga menjadi peluang pasar yang signifikan bagi penjahit lokal. Setiap tahun ajaran baru, permintaan seragam sekolah meningkat, baik untuk tingkat sekolah dasar, menengah, maupun lembaga pendidikan

lainnya. Penjahit lokal memiliki keunggulan dalam hal kedekatan dengan konsumen, kemudahan penyesuaian ukuran, serta fleksibilitas dalam memenuhi permintaan khusus orang tua atau sekolah. Hal ini menjadikan jasa jahit sebagai pilihan yang tetap diminati meskipun tersedia produk seragam pabrikan.

Peluang pasar lainnya berasal dari kebutuhan pakaian pesta dan pakaian resmi untuk berbagai acara sosial dan keagamaan. Kegiatan seperti pesta keluarga, perayaan keagamaan, dan acara resmi desa mendorong masyarakat untuk menggunakan pakaian yang rapi dan sesuai dengan konteks acara. Penjahit lokal dapat memanfaatkan peluang ini dengan menawarkan desain pakaian pesta yang sederhana namun elegan, serta mengintegrasikan unsur lokal seperti motif tenun ikat agar memiliki ciri khas tersendiri.

Secara keseluruhan, kombinasi antara kebutuhan pakaian adat, seragam sekolah, dan pakaian pesta menjadikan pasar bagi usaha jahit di Wairkoja relatif stabil sepanjang tahun. Jika penjahit mampu menjaga kualitas jahitan, ketepatan waktu pengerjaan, serta menyesuaikan desain dengan selera konsumen, maka peluang pasar ini dapat dimanfaatkan secara optimal. Dukungan promosi dari mulut ke mulut dan kerja sama dengan sekolah, tokoh adat, maupun komunitas lokal juga berpotensi memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan keberlanjutan usaha jahit setempat.

SIMPULAN DAN SARAN

Pengembangan produk jahit sebagai usaha agribisnis di Pasar Tradisional Wairkoja Maumere memiliki prospek yang baik karena ditopang oleh kreativitas lokal, ketersediaan bahan baku, serta tingginya kebutuhan konsumen terhadap produk jahit yang fungsional dan bernilai budaya. Kreativitas lokal berupa penggunaan motif daerah, desain khas Maumere, dan adaptasi teknik jahit tradisional berperan penting dalam meningkatkan nilai tambah produk.

Strategi pengembangan yang efektif mencakup peningkatan kualitas keterampilan, inovasi desain, pemanfaatan teknologi sederhana, serta penguatan sistem pemasaran. Manajemen usaha yang baik—meliputi perencanaan, produksi, kualitas, hingga pelayanan pelanggan juga menjadi faktor

utama dalam memperkuat daya saing dan keberlanjutan usaha jahit di Wairkoja.

Dengan penerapan strategi yang tepat, usaha jahit tidak hanya berfungsi sebagai kegiatan ekonomi rumah tangga, tetapi juga menjadi bentuk pelestarian budaya lokal yang mampu memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan pendapatan masyarakat dan perkembangan agribisnis kreatif di wilayah Maumere.

DAFTAR RUJUKAN

- Amalia, A. (2020). Pelatihan Pembuatan Produk Ekonomi Kreatif Kriya Tekstil. *Abdimasku Journal*. abdimasku.lppm.dinus.ac.id
- Analysis of Digital Marketing in MSMEs (Wanda, 2024). *International Journal of...* (pdf). journal.msti-indonesia.com
- Dapartemen Perindustrian Ri. (2020). *Pengembangan Industri Kreatif Berbasis Kearifan Lokal*. Jakarta: Kemenperin.
- Hartono, L. (2024). *Pengembangan Kain Tapis sebagai Produk Unggulan*. DKB Batik Journal. DKB Batik
- Hermawam, A. (2021). *Manajemen Strategi : Keunggulan Bersaing Berbasis Kreativitas*. Yogyakarta: Andi.
- Hidayat, A (2020). “ analisis pengembangan UMKM Fashion berbasis kearifan lokal” *jurnal ekonomi kreatif*, 5(2), 55-67.
- Intan, A. N. (2024). *Komunikasi Pemasaran Kriya Tenun Ikat*. Jurnal P4I / Cendekia. abdimasku.lppm.dinus.ac.id
- Mulyadi, et al. (2024). Peran usaha tenun ikat dalam meningkatkan ekonomi lokal. *Intelektiva Journal*. Jurnal Intelektiva
- Review of Digital Marketing Practices among SMEs in Indonesia (Wiweko et al., 2024). *IRJEMS*. irjems.org.
- Sudiyono, A.(2020). *Manajemen Agribisnis*. Yogyakarta Ugm: Press
- Studi Kemitraan Pemerintah & Kelompok Tenun Ikat Sikka (ResearchGate / dinastirev). (2024–2025). [ResearchGate+1](https://www.researchgate.net/publication/381111111)
- Wahyudi,R. (2020). *Kewirausahaan Berbasis Kreativitas Lokal*. Yogyakarta: Deepublish

Wulandari, S. (2020). Pengembangan Industri
Kreatif Sektor Fashion. Bandung :

Alfabeta