Pendahuluan

Usaha Kecil merupakan bagian dari potensi setiap kabupaten dan kota di Indonesia karena kehadiran usaha kecil selain memberikan kontribusi terhadap GNP, juga mampu menampung begitu banyak tenaga kerja. Pembangunan ekonomi yang diarahkan untuk meningkatkan pendapatan masyarakat serta mengatasi ketimpangan ekonomi dan kesenjangan sosial akan menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan.

Dalam perekonomian Indonesia dunia usaha merupakan bagian yang sangat penting dalam meningkatkan laju pertumbuhan ekonomi. Usaha Kecil dan Menengah (UKM) yang merupakan bagian dari dunia usaha, memegang peranan yang sangat penting dalam sistem perekonomian Indonesia. Oleh karena dalam perekonomian nasional, UKM dapat memberikan kontribusi dalam peningkatan perekonomian seperti peningkatan kesempatan kerja, pemerataan pendapatan, akselerasi perekonomian di pedesaan, peningkatan ekspor non migas dan peningkatan di sektor perekonomian lainnya seperti halnya usaha Butik muslim di Semarang.

Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian nasional yang terbukti tahan terhadap adanya krisis ekonomi. Jumlah UMKM di Indonesia terus mengalami peningkatan dalam hal kuantitas maupun kualitas, selain itu UMKM selama ini telah menjadi sumber kehidupan dari sebagian besar rakyat Indonesia dan mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pembentukan produk domestik bruto (PDB) nasional Indonesia. Pada tahun 2010, kontribusi UMKM terhadap PDB tercatat sebesar Rp 2.993 triliun. Sedangkan kontribusi terhadap total nilai ekspor mencapai Rp 162 triliun dari total ekspor Indonesia (http://www.depkop.go.id).

Usaha Mikro (UMI) merupakan bagian UMKM yang memberikan kontribusi PDB terbesar dengan kontribusi mencapai Rp. 1.761 triliun pada tahun 2009. Saat ini jumlah usaha mikro di Indonesia lebih dari 52 juta unit usaha dan mampu menyerap tenaga kerja lebih dari 90 juta orang, yang membuktikan bahwa penciptaan lapangan kerja terbesar berasal dari usaha mikro (http://www.depkop.go.id). Perkembangan yang signifikan pada usaha mikro,

menyebabkan banyak lembaga keuangan yang khusus untuk membiayai usaha mikro di Indonesia. Upaya pemberdayaan terhadap usaha mikro akan sangat membantu di dalam menanggulangi masalah kemiskinan, pengangguran, dan penciptaan lapangan kerja.

Seiring dengan perkembangan zaman, maka dunia usaha dan industri juga mengalami perkembangan yang semakin pesat, terbukti dengan banyaknya para pengusaha baik mikro maupun makro dengan beragam usaha. Untuk memulai sebuah usaha harus didahului dengan taktik dan strategi. Membuat usaha yang besar tidak selalu membutuhkan modal yang besar. Dengan modal yang kecil sebuah usaha bisa tumbuh menjadi besar.

Winarto (2004:2-3) menyebutkan bahwa *Entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah suatu proses melakukan sesuatu yang baru dan berbeda dengan tujuan menciptakan kemakmuran bagi individu dan memberi nilai tambah pada masyarakat. Sejalan dengan hal itu Hisrich-Peter (1995:10) dalam Buchari (2006:26) memaparkan kewirausahaan digambarkan sebagai suatu proses menciptakan sesuatu yang lain dengan menggunakan waktu dan kegiatan disertai modal dan risiko serta menerima balas jasa dan kepuasan serta kebebasan pribadi. Suryana (2003:10) menerangkan bahwa istilah kewirausahaan dari terjemahan *entrepreneurship*, yang dapat diartikan sebagai *'the backbone of economy'*, yaitu syaraf pusat perekonomian atau sebagai *'tailbone of economy'*, yaitu pengendali perekonomian suatu bangsa (Wirakusumo, 2003:1). Secara etimologi, kewirausahaan merupakan nilai yang diperlukan untuk memulai suatu usaha (*start-up phase*) atau suatu proses dalam mengerjakan suatu yang baru (*creative*) dan sesuatu yang berbeda (*innovative*).

Dari beberapa penjelasan yang telah disebutkan dapat diketahui bahwa, kewirausahaan mempunyai lingkup yang cukup luas dan dinamis sifatnya. Adapun yang menjadi titik berat dari definisi kewirausahaan yang telah disebutkan di atas, ialah adanya proses dan sesuatu yang baru sebagai hasil kreatifitas yang disertai dengan risiko tertentu. Dengan demikian sebenarnya aktivitas kewirausahaan tidak hanya berada dalam tataran *micro economy*, melainkan masuk juga sebagai pemain ekonomi makro karena dengan

berwirausaha kita dapat mengurangi jumlah pengangguran. Selain itu juga dapat memberi keuntungan dalam segi ekonomi, karena hal ini akan berpengaruh besar terhadap pertumbuhan perekonomian suatu negara.

Mengembangkan jenis usaha atau bisnis yang tepat merupakan hal yang sulit. Karena dalam pengembangan usaha kita harus bisa melihat dan membaca selera pasar dan pesaing dengan cermat. Adapun cara sederhana dalam mengembangkan usaha yaitu melalui analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity and Threath*).

Adapun salah satu jenis usaha yang saat ini sangat diminati oleh masyarakat yaitu bisnis butik muslim. Bisnis butik muslim saat ini semakin marak digeluti oleh konsumen khususnya para wanita. Hal ini dikarenakan bisnis butik muslim mempunyai peluang potensial dalam dunia fashion yang saat ini terus berkembang. Seperti halnya yang terjadi pada Butik Muslim Modesh Lans yang berlokasi di Ruko Segitiga Emas Ngaliyan Semarang.

Menutup rapat seluruh bagian tubuh yang dianggap aurat telah menjadi gaya berbusana sebagian besar wanita muslim di tanah air. Meski demikian keinginan para muslimah untuk menutup diri tersebut tidak terlepas dari keinginan untuk tetap tampil modis dan penuh gaya. Hal itu mendorong para perancang busana untuk terus berkreasi mencari bentuk-bentuk baru yang kaya alternatif.

Butik pakaian adalah toko pakaian dengan konsep menjual pakaian up-to-date dan eksklusif menjadi toko pakaian kesayangan para perempuan khususnya. Mereka yang kebutuhan akan fesyennya lebih rumit dibanding laki-laki lebih memilih butik fashion sebagai tempat berbelanja baju. Ini karena desain yang mereka tawarkan kebanyakan memang sangat menarik dan bukan produk massal (limited edition) (*research.amikom.ac.id/index.php/.../**arti**cle/.../3006* -)

Dalam menjalankan bisnis butik muslimah, seseorang tidak harus menguasai bidang jahit-menjahit. Sebab sebuah butik tidak harus memproduksi pakaiannya sendiri, seseorang bisa saja membeli atau memesan dari pihak lain. Kemampuan membaca selera pasar serta pilihan target pasar yang tepat, didukung promosi serta tata tertib administrasi yang baik, merupakan langkah awal dalam menjalankan bisnis butik. Namun dengan keahlian menjahit merupakan modal