

BIOGRAFI LINDA PURNAMA: PENGUSAHA *LA'LINDA BOUTIQUE* DI KELURAHAN KAYU KUBU KECAMATAN GUGUK PANJANG KOTA BUKITTINGGI TAHUN 2002-2018

Isnaini Putri¹, Zusmelia², Refni Yulia³

Program Studi Pendidikan Sejarah, STKIP PGRI Sumatera Barat¹, Program Studi Pendidikan Sejarah, STKIP PGRI Sumatera Barat², Program Studi Pendidikan Sejarah, STKIP PGRI Sumatera Barat³

isnainiputri235@gmail.com¹, zusmelia_2002@yahoo.com², refniyulia17@gmail.com³

ABSTRAK

La'Linda Boutique merupakan usaha busana yang didirikan oleh Linda Purnama. Tokoh ini layak diteliti karena hasil jahitannya meskipun sudah modern, tetapi tidak menghilangkan ciri khas Minangkabau. Penelitian ini bertujuan untuk melihat latar belakang kehidupan Linda Purnama, menjelaskan strategi Linda Purnama sebagai pendiri dan *desainer* usaha *La'Linda Boutique*, dan menjelaskan pencapaian prestasi Linda Purnama kota Bukittinggi. Metode yang digunakan dalam penelitian adalah metode sejarah, terdiri dari heuristik, kritik sumber, interpretasi dan historiografi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa latar belakang Kehidupan Linda Purnama berasal dari keluarga yang sederhana, orangtuanya berprofesi sebagai wirausaha, yang memiliki sifat gigih, bekerja keras, sehingga nilai inilah yang menurun ke Linda Purnama sukses dalam mengembangkan usaha. Dalam mengembangkan usaha *La'Linda Boutique* menggunakan Strategi yang terbagi menjadi pada 4 hal yaitu: Strategi pemilihan Sumber Daya Manusia: 1), Karyawan harus perempuan, bertanggung jawab, jujur, dapat dipercaya, komunikatif dan kreatif. 2), Strategi Pemasaran: Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Linda Purnama dengan cara promosi melalui pameran, E-Commerce, sosial media. 3), Strategi pemilihan lokasi: Linda Purnama dalam memilih lokasi untuk memproduksi barang yang akan dijual dengan cara memilih lokasi yang berdekatan dengan pusat kota, dan mudah dijangkau oleh konsumen. 3), Strategi penentuan harga: Linda Purnama dalam menentuka harga barang sesuai dengan lama pekerjaan, *desain* pakaian dan jenis kain. Strategi inilah yang membuat *La'Linda Boutique* dapat berkembang dari waktu kewaktu. dilihat dari pencapaian prestasi Linda Purnama dari tahun 2002-2008: 1), *La'Linda Boutique* selalu menjadi tempat magang Siswa SMK dan Mahasiswa tata busana. 2), Mampu membuka cabang *La'Linda Boutique* di Payakumbuh Sumatera Barat. 3), dipercayai sebagai *desainer* pengusaha busana film Liam dan Laila.

Kata Kunci: *Biografi, La'Linda, Boutique.*

PENDAHULUAN

La'Linda Boutique merupakan salah satu usaha yang berada di kota pusat Bukittinggi yang beralamat Jl. DR. Abdul. Rivai, No.38 Kota Bukittinggi dan memiliki cabang di Jl. Soekarno Hatta No.29 Padang Tengah Payakumbuh kota Payakumbuh. *La'Linda Boutique* yang sudah mempunyai nama besar di Bukittinggi merupakan salah satu *Boutique* yang mempunyai pelanggan berbagai daerah, dimana para turis membeli busana sebagai oleh-oleh dari Kota Bukittinggi.

Linda Purnama memulai usaha menjahit sejak umur 35 tahun walaupun Linda hanya lulusan SMA umum dan dengan modal yang ada pada saat itu sekitar Rp.85.000. Linda memutuskan untuk menjahit dan *mendesain* baju sendiri dengan corak yang ibu Linda katakan seperti pepatah “*di mana bumi di pijak di situ langit di junjung*” maka saat itu di Sumatera Barat Khususnya di Bukittinggi terkenal sulam dan bordir maka Linda Purnama juga menjahit di sulam dan border dengan ciri khas Minangkabau seperti motif *Kuciang lalok, Kaluak Paku, kepala samek*.

Hal menarik untuk ditulis biografi seorang Linda Purnama ialah ia seorang *desainer* di film Liam dan Laila, penghargaan sebagai *asesor* dalam tim penilaian saat ujian kompetensi di beberapa SMK, dan membuka peluang magang kepada siswa maupun mahasiswa di berbagai daerah untuk magang di *La'Linda Boutique*, dengan mengajarkan dan berbagi ilmu kepada siapa saja baik dari daerah Bukittinggi maupun dari daerah luar Bukittinggi.

METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode sejarah. Metode sejarah adalah sebagai proses menguji dan menganalisis secara kritis rekaman, dokumen-dokumen, dan peninggalan masa lampau yang otentik dan dapat dipercaya, serta membuat interpretasi dan sintesis atas fakta-fakta tersebut menjadi kisah sejarah yang dapat di percaya. Metode sejarah sebagai metode utama dalam penelitian ini terdiri dari empat tahap yaitu, heuristik, kritik,

interpretasi, dan historiografi. Berikut ini adalah penjelasan dari tahapan-tahapan tersebut.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Latar Belakang Keluarga Linda Purnama

Linda merupakan anak kelima dari enam bersaudara. Dua orang perempuan yaitu: Lindra Andriani, dan Linda Purnama, anak laki-laki ada empat yaitu: Agus, Deni, Ijal dan Depi. dari 6 bersaudara Linda lebih dekat dengan kakak kedua yaitu Lindra Andriani karena memiliki sifat yang sama yakni keras kepala, disiplin, rajin, dan setiap pekerjaan dilakukan dengan bersungguh-sungguh, dan ikhlas. Pekerjaan ayah Linda sebagai wiraswasta pada tahun 1960an, bekerja di Panglong kayu selama 8 tahun, tetapi pekerjaan tersebut tidak bertahan lama, karena bos pemilik usaha panglong kayu mengalami kebangkrutan yang membuat Sarmini berhenti bekerja. Kemudian Sarmini pada tahun 1969 memutuskan menjadi wirausaha membuka *kedai* yang berpenghasilan Rp. 1000.000- 1500.000,. dalam 1 bulan. Sarmini adalah orang yang bekerja keras dan sibuk mencari nafkah keluarga, tetapi Sarmini selalu mengajarkan anak-anaknya untuk mendalami pendidikan agama dan norma-norma adat, agar suatu saat memiliki kehidupan yang lebih baik. Walaupun Sarmini bukan dari latar belakang berpendidikan formal dan guru, tetapi Sarmini menanamkan norma-norma adat dan pendidikan setiap hari.

Strategi Linda Purnama Sebagai Pendiri dan *Desainer* Usaha *La'linda Boutique*

Menurut Charles strategi adalah keseluruhan konsep bagaimana sebuah perusahaan mengatur dirinya sendiri dan semua kegiatan dengan tujuan agar bisnis yang dijalankan berhasil, melakukan persaingan, dan melakukan imbal Hasil kepada pemegang saham. Sedangkan menurut dua pakar strategi yaitu Hamel dan Prahalad strategi secara khusus merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus menerus serta dilakukan

berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Pengelolaan menurut Kamus Besar Indonesia (KB1) *kelola* atau *mengelola* adalah mengendalikan, mengatur, menyelenggarakan, mengurus dan menjalankan, sedangkan pengertian *pengelolaan* adalah proses, cara, perbuatan mengelola. Menurut Kotler mendefinisikan pemasaran sebagai suatu rangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang menjadi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan pesaing yang selalu berbeda.

1. Strategi Pemilihan Sumber Daya Manusia (SDM).

Linda Purnama memilih karyawan dengan cara menyeleksi, *pertama* diutamakan perempuan karena Linda pengen mendidik anak-anak untuk belajar bisnis dan berkaitan dengan menjahit dan menyulam. *kedua* serius dalam bekerja karena keseriusan dalam bekerja akan menghasilkan secara maksimal. *Ketiga* selalu jujur dan dapat menjaga kepercayaan, kejujuran sangat diperlukan karena Linda sebagai atasan tidak mungkin mengawasi gerak gerik karyawannya. *Keempat* mudah komunikasi dan kreatif dalam mengerjakan yang berkaitan dengan usaha yang dijalankan Linda.

2. Strategi Pemasaran.

Sistem pemasaran dilakukan dengan beberapa cara pemasaran baik itu jangka pendek maupun jangka panjang, bertujuan untuk mencapai kemajuan dalam berbisnis. Pemasaran dalam jangka panjang untuk menambah pemasukan hasil jualan kemudian membuat produk kembali dan di pasarkan di berbagai daerah dan mempertahankan produk-produk yang dibuat agar tetap eksis. Dalam jangka pendek itu seperti merebut hati konsumen terutama dengan hasil produk yang diluncurkan. Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Linda Purnama berjalanya waktu pada saat itu sudah ada mulai *customer* seperti promosi dari mulut ke mulut, menggunakan sosial media seperti fb, instagram, shopee. Dalam penjualan

Linda menggunakan dengan kedua jangka waktu pendek dan jangka waktu panjang, agar pemasaran yang dilakukan Linda tetap berjalan stabil dan meningkat.

3. Strategi Pemilihan Lokasi.

Linda Purnama dalam memilih tempat untuk memproduksi barang yang akan dijual dengan cara memilih lokasi yang berdekatan dengan pusat kota, tempat keramaian maupun dekat dengan jalan raya yang strategis sesuai dengan tempat yang mudah terjangkau dan dapat menghasilkan pendapatan sesuai dengan target yang sudah dibuat oleh Linda.

4. Strategi Penentuan Harga

Dalam penentuan harga suatu produk yang akan dijual terkadang konsumen sering tidak memperhatikan. Maka dari itu Linda Purnama memiliki cara tersendiri dalam membuka *La'Linda Boutique* telah menentukan harga barang yang akan dijual. Dimana penentuan harga jual barang tersebut sesuai dengan susah dalam mengerjakan baik dari sulaman dan bordir. Linda Purnama mematokkan harga barang nya ada dua macam baik dari sulaman ataupun dari bordir, harga sulaman berkisar Rp. 150.000 sampai Rp. 6000.000 ke atas. Sedangkan harga bordir dari Rp. 125.000 sampai Rp. 2500.000 tergantung berapa lama membuatnya, tergantung dengan bentuk dan kesulitan.

Capaian Prestasi

Tahun 2008 Linda Purnama dipercaya untuk menjadi tim penilaian Ujian Kompetensi Keahlian eksternal di SMK Negeri 1 Ampek Angkek. Tahun 2008 yang sudah memiliki penghargaan juara 1 Pameran, Pameran Produk Dalam Negeri di Kota Bukittinggi, Juara 3 Konvensi Gugus Kendali Mutu Kota Bukittinggi yang diraih. Tidak hanya disitu saja Linda Purnama membuka kesempatan untuk siswa/siswi dari berbagai Sekolah Menengah Kejuruan seperti: SMK Aisyiyah Duri Kecamatan Mandau Kelompok Pariwisata, SMKN 1 Ampek Angkek, SMKN 1 Merangin, SMKN 8 Padang, SMKN 1 Ranah Pesisir,

SMKN 3 Pekanbaru, SMKS Aisyiyah Duri, SMKN 3 Mukomuko, SMKN Bukittinggi, SMKN 1 Sawahlunto, dan SMKN 1 Sijunjung.

Tingkat Mahasiswa yang magang di *La'Linda Boutique* seperti: Universitas Negeri Padang. Tidak hanya menerima dari daerah Kota Bukittinggi saja tetapi menerima mahasiswa magang dari luar Bukittinggi seperti: Universitas Negeri Medan. Sosok wanita sebagai pendiri *La'Linda Boutique* (Linda) ini memiliki penghargaan dari Sekolah Menengah Kejuruan SMKN 3 Payakumbuh sebagai tanda partisipasinya sebagai institusi pasangan penyelenggara Praktek Kerja Industri (Prakerin) pada Pendidikan Sistem Ganda (PSG) bagi siswa-siswi angkatan mulai tanggal 16-20 Februari 2009.

Tahun 2011 Linda pergi ke Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) Negeri 1 Ampek Angkek Kabupaten Agam dan SMK Aisyiyah Duri Kecamatan Mandau Kelompok Pariwisata dalam acara yang sudah bekerjasama sebelumnya sebagai partisipasi institusi pasangan penyelenggara Praktek Kerja Industri (Prakerin) pada Pendidikan Sistem Ganda (PSG) bagi siswa-siswi angkatan pada bulan Januari sampai bulan Februari.

Tidak hanya dari situ saja Linda Purnama mendapatkan Sertifikat Kompetensi sebagai lembaga sertifikasi profesi instruktur dan tenaga pelatihan (LSP INTALA) yang berlaku selama 2 tahun. Banyaknya pencapaian yang didapat oleh Linda Purnama membuat ia termotivasi dan memulai membuka cabang keduanya pada tahun 2014 yang terletak sebuah kios yang di kontrak di Jl. Soekarno Hatta. No.29 Padang Tengah Payakumbuh, kota Payakumbuh.

Pada tahun 2014 Walikota Bukittinggi mengadakan *event* berbagai pengusaha yang ada di Bukittinggi dalam *event* ini Linda tidak mau menyia-nyiakan kesempatannya sehingga Linda mengikuti kegiatan itu selama 1 hari, walaupun Linda tidak meraih juara dalam *event* ini tetapi Linda mendapatkan penghargaan atas partisipasinya dalam kegiatan tersebut. Dengan diberikan Piagam Penghargaan dan Plakat sebagai tanda bahwa Linda mengikuti kegiatan tersebut.

Tanggal 24 Juli 2014 Linda membuka cabang kedua di Payakumbuh Linda tidak hanya fokus 2 cabang saja tetapi Linda memulai mengikuti kegiatan-

kegiatan yang ada di dalam daerah Bukittinggi maupun diluar Bukittinggi. Pada tanggal 10 Agustus 2014 Linda mengikuti kegiatan sebagai peserta magang desainer lokal ke perusahaan *fashion* dalam rangka peningkatan keterampilan teknik dan wawasan Industri *Fashion*.

Pada tanggal 10-13 September 2015 Linda mengikuti acara lomba pameran produk dalam negeri yang diselenggarakan oleh bapak Bupati Bukittinggi dengan membuka stand dan menjual produk sendiri, dengan banyaknya saingan Linda Purnama tetap memberikan terbaik dari desain yang dibuat sendiri dengan desain sesuai dengan *trend* setiap tahun, kreatif dan inovatif yang membuat hasil karya yang berkualitas dengan cara pembuatannya baik dari sulam dan bordir, dan menjaga kebersihan selama kegiatan berlangsung membuat ia tidak merasa cemas dengan lawan yang berkualitas bagus.

Hingga sampai 2018 perkembangan dalam penjualan sangat meningkat dari tahun sebelumnya yaitu mencapai 3000 baik dari Sulam dan Bordir. Linda dipercayai untuk menjadi tim penilaian di sekolah yang ada di Sumatera Barat seperti: SMKN 3 Pekanbaru, SMKS Aisyiyah Duri Kelompok Pariwisata, SMK Negeri 3 Mukomuko, dan diundang oleh Universitas Negeri Medan dan meraih Piagam Penghargaan dari Pengurus Daerah Pesti Sumbar sebagai *atlet* pada kegiatan kejuaraan daerah Pra PORPROV Cabang Olahraga Soft Tennis di lapangan tennis Universitas Negeri Padang pada tanggal 4-6 Mei 2018.

Linda Purnama terus bekerja keras untuk mengembangkan *La'Linda Boutique* ini. Segala upaya serta ide-ide cemerlang selalu dikembangkannya untuk mencari strategi baru. Tujuan Linda adalah agar usahanya ini terus mengalami perkembangan yang pesat dari tahun-tahun selanjutnya. Adalah salah satu yang menjadi ancaman tersendiri bagi Linda, sehingga dia tidak pernah lelah untuk berhenti bekerja dalam membangun *La'Linda Boutique* yang dari nol dia perjuangkan

Linda Purnama di Mata Masyarakat

Berbicara tentang Lingkungan masyarakat tentu sudah tidak asing lagi terlebih kita sendiri berada dalam lingkungan masyarakat. Baik di perdesaan atau di perkampungan maupun di perkotaan tetap hidup didalam suatu lingkungan dengan masyarakat lain. Lingkungan masyarakat adalah tempat untuk bersosialisasi dengan orang lain. Lingkungan masyarakat sangat kaitannya dengan masyarakat setempat yang berpengaruh terhadap tingkat tokoh.

Linda Purnama adalah orang yang dikenal dengan sosok yang mempunyai sikap yang mudah berinteraksi ditengah-tengah masyarakat sifat yang tegas itulah Linda banyak disegani oleh masyarakat dilingkungannya. Mempunyai rasa peduli yang kuat sesama masyarakat dan selalu kompak jika ada kegiatan disekitar lingkungan rumah, seperti saling Gotong royong, masyarakat rukun, dan berinteraksi dengan baik satu sama lain.

KESIMPULAN

Latar belakang kehidupan Linda Purnama adalah keluarga yang sederhana. Linda lahir pada tanggal 22 Mei 1967 di Pulau Anak Air Kecamatan Mandiangin Koto Selayan Kota Bukittinggi. Anak dari pasangan Sarmini dan Siti Johari. Linda merupakan anak ke 5 dari 6 bersaudara. Pekerjaan ayah Linda (Sarmini) sebagai wiraswasta. Pekerjaan Ibu Linda (Siti) bekerja sebagai ibu rumah tangga. Dalam mengembangkan usaha La'Linda Boutique menggunakan strategi yang terbagi pada 4 hal yaitu: 1), Strategi pemilihan Sumber Daya Manusia (SDM): Karyawan harus perempuan, bertanggung jawab, jujur, dapat dipercaya, komunikatif dan kreatif. 2), Strategi pemasaran: Sistem pemasaran yang dilakukan oleh Linda Purnama dengan cara promosi melalui pameran, E-Commerce, sosial media. 3), Strategi pemilihan lokasi: Linda Purnama dalam memilih lokasi untuk memproduksi barang yang akan dijual dengan cara memilih lokasi yang berdekatan dengan pusat kota, dan mudah dijangkau oleh konsumen. 4), Strategi dalam pemilihan harga : Linda Purnama dalam menentukan harga sesuai dengan lama pekerjaan, *desain* pakaian dan jenis kain. dilihat dari pencapaian

prestasi Linda Purnama dari tahun 2002-2018: 1), *La'Linda Boutique* selalu menjadi tempat magang Siswa SMK dan Mahasiswa tata busana. 2), Mampu membuka cabang *La'Linda Boutique* di Payakumbuh Sumatera Barat. 3), dipercayai sebagai *desainer* pengusaha busana di film Liam dan Laila.

DAFTAR REFERENSI

- Abdullah, Taufik. (1985). *"Ilmu Sejarah dan Historiografi"*. Jakarta: Penerbit Gramedia.
- Daliman, A.(2012). *Metode Penelitian Sejarah*. Yogyakarta: Ombak.
- Atmoko, T. P. H. (2018). "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*". 1(2).
- Dewi Diniaty. & Agusrinal. (2014). "Perancangan Strategi Pemasaran Pada Produk Anyaman Pandan" *Jurnal Sains, Teknologi dan Industri*. 11. No. 2.
- T. P. H. (2018). "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta. *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation*". 1(2).
- Frinces, Heflin, Z. (2010). "*Pentingnya Profesi Wirausaha Di Indonesia*. *Jurnal: Ekonomi Dan Pendidikan*". 7(1).
- Habsari, D.R. (2016). "Implementasi Peraturan Daerah Nomor 02 Tahun 2011 Tentang Pengelolaan Sampah Di Kelurahan Karang Anyar Kecamatan Sungai Kunjang Kota Samarinda. *E-Journal Ilmu Pemerintahan*". 4(1).
- Muzaiyin, A.M. (2019). "Perilaku Perdagangan Muslim Dalam Tinjauan Etika Bisnis Islam(*Kasus Di Pasar Loak Jagalan Kediri*). Institut Agama Islam Negeri (IAIN Kediri)". Qawanin: *JournalOf Economic Syaria Law*. 2(1).
- Sejarah dan Kebudayaan, Depatemen. (1983). "*Pemikiran Biografi Kepahlawanan dan Kesejarahan Jilid I*". Jakarta : Balai Pustaka.