

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Uraian Singkat Pembangunan Siring**

Kota Banjarmasin terletak pada 3°15' sampai 3°22' Lintang Selatan dan 114°32' Bujur Timur, ketinggian tanah asli berada pada 0,16 m di bawah permukaan laut dan hampir seluruh wilayah digenangi air pada saat pasang. Masyarakat di Kalimantan Selatan khususnya kota Banjarmasin di juluki sebagai kota seribu sungai. Banjarmasin memiliki penduduk yang sangat banyak. Kepadatan penduduk 7.036,28 jiwa per km<sup>2</sup>. Dengan banyaknya penduduk membuat lokasi tempat tinggal warga juga meningkat. Sungai baru salah satu termasuk dalam kecatamatan Banjarmasin tengah. Berada di tengah kota.

Sungai dijadikan sebagai alternatif, sungai membuat warga sekitar melakukan pembangunan rumah kumuh dimana-mana, ada yang di pinggir jalan, di sekitar pinggiran sungai. Khususnya yang terletak di Sungai Baru. Batas wilayah utara kelurahan Melayu, batas timur kecamatan Banjarmasin timur, batas selatan kelurahan Pekapuran Laut, barat kelurahan Kertak Baru Iir. Pembangunan rumah kumuh tercipta dengan olah tangan manusia yang ada di sepanjang sungai Martapura yang terletak di Sungai Baru. Dengan

adanya hal tersebut membuat pemerintah melakukan penggusuran atau Penertipan untuk dibangunnya tempat wisata siring. Pemerintahan melakukan penertipan tersebut ada maksud,dan tujuan serta manfaatnya. Termasuk untuk masyarakat juga bisa menikmatinya.

## 2. Manfaat Siring

- a. Mengatasi pembangunan rumah kumuh sekitar pinggiran sungai.
- b. Sebagai objek tempat wisata
- c. Sebagai penghubung sungai
- d. Penataan kota
- e. Pengurangan macetnya jalan

## **B. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para responden maupun informan secara jelas mengenai Persepsi Pedagang Ketupat Sungai Baru tentang Pendapatan Usaha Setelah Dibangun Siring Kota Banjarmasin, peneliti mendapatkan informan, adapun data yang terkumpul adalah sebagai berikut:

### a. Informan I

Nama : Nor Asiyah

Umur : 50 tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan terakhir : SMK

Alamat : Jalan Sungai Baru Rt 05, N0.017

Meneruskan usaha orang tua yang sudah turun temurun di Sungai Baru, dia berdagang sebagai penjual ketupat masak, Ibu Nor Asiyah menjalankan usahanya selama 15 tahun, mempunyai pelanggan tetap tiap harinya. Untuk menghidupi keluarganya Ibu Nor Asiyah setiap hari membuka usahanya dari jam 07.00-23.00 Wita, Modal ibu Nor Asiyah dari uang sendiri. Setiap hari dagangan yang terjual oleh ibu Nor Asiyah 40 biji perharinya. Pendapatan perhari ibu Nor Asiyah Rp 100.000 dan perbulannya Rp 3.000.000. Penghasilan setelah dilakukannya pembangunan siring menurut Ibu Nor Asiyah bertambah, karena ramai orang, dengan adanya siring banyak orang berkunjung untuk berwisata. Untuk menjaga usaha dagangannya Ibu Nor Asiyah selalu menjaga kualitas mutu ketupat tersebut.

Persepsi menurut Ibu Nor Asiyah tentang adanya siring bagus saja, dengan ada siring orang ramai berkunjung dan jalan-jalan. Kawasan tidak kumuh lagi, sampah tidak berserakan lagi. Dan juga suasananya jadi adem karena anginnya jadi segar, karena banyaknya tanaman dan pohon-pohon. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019, jam 09.27 wita)

## b. Informan II

Nama : Nor Hasanah  
Umur : 40 tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SD  
Alamat Sekarang : Jalan Sungai Baru Rt. 05 No.018

Bekerja mencari uang untuk memenuhi kebutuhan anak menjadi kewajiban ibu Nor Hasanah. Dia ibu rumah tangga dengan anak dua, sebagai istri pertama dari Bapak Iril, dengan kondisi yang ada ibu Nor Hasanah begitu rajin dan pandai mencari uang dengan usaha dagang ketupat. Yang di jual ibu Nor Hasanah setiap harinya adalah kerangka ketupat. Dia juga membuka pemesanan untuk ketupat masak. Usaha yang dijalankannya ini sudah turun temurun dari neneknya selama 7 tahun. Ibu Nor Hasanah setiap hari membuka usahanya dari jam 08.00-22.00 Wita. Modal awal dari usahanya berasal dari suami. Setiap harinya kerangka ketupat tersebut laku 100 biji. Pendapatan setiap hari yang di dapatnya Rp. 50.000 perhari dan Rp.1.500.000 perbuannya.

Dengan dilakukannya pembangunan siring di Sungai Baru membuat Usaha dagangnya makin ramai, karena banyaknya pengunjung dan ramai orang setiap harinya. Untuk mempertahankan usaha dagang tersebut ibu

Nor Hasanah menjual dengan harga lebih miring di banding pedagang lain. Persepsi menurut ibu Nor Hasanah adanya siring bagus saja, ramai orang. Dan bagus lagi apabila di buatkannya tempat khusus buat orang berdagang ketupat tersebut. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019 jam 09.40 Wita)

c. Informan III

Nama : Armaniah  
Umur : 38 Tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SMP  
Alamat Sekarang : Jalan Sungai Baru Rt 05

Sudah menjadi ciri khas Sungai Baru sebagai Kampung Ketupat Ibu Armaniah menjadi seorang pedagang ketupat sudah lama dari anaknya masih kecil hingga sudah besar, selama 20 tahun usaha dagang ketupat yang di jalannya. Ibu Armaniah setiap harinya menjual kerangka ketupat, dan berjualan ketupat masak disaat melihat kondisi agak ramai, biasanya kalau hari sabtu dan minggu, atau hari besar umat islam ketupat ramai di minati orang. Di saat itulah kesempatan untuk mendapatkan penghasilan lebih. Ibu Armaniah membuka usahanya dari jam 10.00-17.00 Wita.

Modal awal dari usaha dagangnya tersebut dari uang sendiri, dengan jualan kecil-kecilan hingga seperti sekarang. Setiap harinya yang pasti 100 biji laku jualan kerangka ketupatnya dari langganannya. Pendapatan yang diperoleh Ibu Armaniah setiap harinya Rp. 35.000 dan perbulannya Rp. 1.050.000. Dengan adanya pembangunan siring membuat dagangan usahanya sepi, dan tidak ada peningkatan pendapatan. Karena orang yang berdagang ketupat ini tersebar kemana-mana jadi bertambah saingan, dan juga tertutupnya jalan di pal 1. Dahulu orang yang membeli sangat ramai bahkan melebihi pembuatan setiap harinya 100 biji.

Strategi ibu Armaniah untuk dapat bertahan hidup, dia membuat kerangka ketupat semenarik mungkin, dengan pengerjaan yang rapi dengan bahan daun nipah yang masih bagus, menjaga kualitas produk. Persepsi siring menurut ibu Armaniah bagus, kawasan sekitaran menjadi tertata rapi jalanan jadi luas, orang lewat ramai, sebaiknya pembangunan lebih di percepat agar cepat selesai siring ketupatnya dengan rencana pemerintah membangun tempat khusus untuk orang berjualan ketupat serta monument ketupat besar. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019, jam 10.00)

## d. Informan IV

Nama : Agus Pajariyah  
Umur : 47 Tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SD  
Alamat Sekarang : Jalan Sungai Baru, Rt 05, Gang Darul Ulum  
No.59

Sungai Baru terkenal dari dahulu ketupatnya, jadi Ibu Agus Pajariyah menggeluti usaha tersebut juga. Usaha ini sudah lama dilakukan oleh ibu Pajariyah selama 25 tahun. Setiap hari ibu Agus Pajariyah membuka usahanya jam 10.00-22.00 Wita. Modal usaha tersebut di peroleh dari pinjaman Bank. 300 biji setiap harinya laku kerangka ketupat yang di buat oleh Ibu Agus Panjariyah. Pendapatan yang diperoleh perharinya Rp. 100.000, dan perbulan Rp. 3.000.000.

Adanya pembangunan siring membuat penghasilan yang diperoleh ibu Agus Pajariyah menurun, jauh dari pendapatan biasanya sebelum adanya pembangunan tersebut, karena orangnya sedikit dan penjual ketupat ini sudah tersebar kemana-mana. Dan strateginya untuk bertahan

hidup dengan membuka usaha sampingan dengan menjual bilah lidi dari daun ketupat tadi.

Persepsi menurut ibu Pajariyah tentang siring bagaimana kita menolak kalau itu untuk kebaikan kedepannya kawasan siring untuk masyarakat juga. Pemerintah ada maksud dan tujuan juga untuk membangun siring tersebut. Itu penertipan sudah ada penggantian dana juga buat mereka yang terkena penertipan. Sekarang kan menjadi ramai orang untuk bersantai di siring tersebut. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019 jam 10.16 Wita)

e. Informan V

Nama : Hj. Marhamah

Umur : 52 tahun

Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan terakhir : SD

Alamat Sekarang : Jalan Sungai Baru, Rt.04

Usaha yang dijalankan ibu Marhamah sudah tradisi dari dahulu, mengikuti jejak orang tuanya sebagai pedagang ketupat. Sudah 21 tahun ibu Marhamah menggeluti usaha sebagai pedagang ketupat untuk mencukupi kehidupannya. Ibu Marhamah buka dari jam 05.00-22.00



Wita. Dengan modal sendiri ibu Marhamah membuka usahanya sebagai pedagang ketupat. Setiap harinya 100 biji lakunya ketupat yang di dagangkannya.

Pendapatan yang di hasilkan setelah adanya pembangunan siring tetap saja tidak ada peningkatan, karena orangnya sedikit. Jadi berdagang sepi. Strategi yang dilakukannya dengan mengandalkan pelanggan saja. Bagaimanapun dia harus berusaha agar pelanggan tetap membeli ditempatnya. Persepsinya menurut ibu Marhamah jika bisa tidak di buat siring, karena membuat orangnya berpindah tempat, hilang juga pelanggan untuk pengrajin ketupat. Biasa nya memberi upah murah saja, dengan ada orang baru meminta upah banyak, jadi keuntungan yang didapat sedikit. Tetapi bagaimana lagi kalau itu kehendak pemerintah tidak bisa ditolak. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019, jam 10.25)

f. Informan VI

Nama : Endang Mawarni  
 Umur : 46 Tahun  
 Jenis kelamin : Perempuan  
 Pendidikan terakhir : SD  
 Alamat Sekarang : Jalan Sungai Baru Rt.05 No,014

Usaha yang dilakukan Ibu Endang juga turun temurun, karena sudah tradisi dan kebudayaan orang Sungai Baru berdagang ketupat. Ibu

Endang termasuk orang yang awal awal menggeluti usaha berdagang ketupat, dan otomatis pelanggan yang didapatnya juga banyak. Sudah 28 tahun Ibu Endang berdagang. Setiap hari ibu Endang membuka usaha dari jam 06.00-22.00 Wita. Dan modal didapat dari Suami. Karena ibu Endang sudah lama berjualan ketupat setiap harinya laku 200 biji. Lebih banyak dari pedagang lain. pendapatannya juga lebih banyak dengan rata-rata Rp. 200.000 perharinya, dan perbulan Rp. 6.000.000. dagangan ibu Endang selalu ramai pembeli, dan langganannya pun makin bertambah. Strategi dengan menjaga kualitas dan harga. Persepsinya menurut ibu Endang tentang adanya siring ramai pengunjung ramai juga orang beli, dan membuat kawasan menjadi luas, orang bisa parkir mobil. (Wawancara, Selasa, 25 Juni 2019, jam 10.31 Wita)

g. Informan VII

Nama	: Hj. Misrah
Umur	: 55 Tahun
Jenis kelamin	: Perempuan
Pendidikan terakhir	: SD
Alamat	: Jl. Sungai Baru RT 06 No. 20

Untuk menghidupi keluarganya ibu Misrah bekerja sebagai pedagang ketupat. Usaha yang di lakukannya sudah jadi kebiasaan dari dulu, karena tidak ada usaha lain selain berdagang ketupat, dan Sungai Baru menjadi ciri khasnya sebagai kampung ketupat. Jadi ibu Misrah mengikuti usaha yang sesuai dengan ciri khas tempat tersebut. Ibu Misrah sudah 20 tahun merintis usaha ketupat, jenis dagangan ketupatnya yaitu ketupat masak. Ibu Misrah buka dagangannya dari pagi pukul 06.00 Wita hingga malam pukul 22.00 wita. Modal diperoleh Ibu Misrah awalnya dari uang sendiri dan ada keluarga yang memberi beras, karena dahulu masih usaha kecil saja. Sekarang usaha semakin besar. Setiap hari lakunya ketupat 120 biji dengan harga Rp 3.500,00 per biji. Dengan penghasilan Rp 300.000 per hari. Rp 9.000.000 perbulannya. Adanya pembangunan siring yang di adakan pemerintah membuat usaha mejadi sepi, dan memang orang yang berjualan ketupat tersebar kemana-mana. Jadi pelanggan berkurang.

Strategi untuk mencukupi kebutuhannya sehari hari, ibu Misrah membuka usaha sampingan dengan berjualan gas LPG. Persepsi menurut ibu Misrah tentang pembangunan siring jika bisa tidak boleh di bangun siring karena mengurangi penduduk yang ada di sana, yang awalnya banyak pengrajin ketupat, sekarang penduduknya tersebar kemana mana dan mereka berjualan ketupat di tempat tinggal mereka sekarang. Jadi

yang berdagang ketupat juga tersebar. Otomatis pedagang tetap menjadi sepi berdagangnya. (wawancara, Kamis, 13 Agustus 2019 pukul 08.10 Wita)

h. Informan VIII

Nama : Hj. Mas Mulia  
Umur : 68 Tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SMA  
Alamat : Jl. Sungai Baru RT 07 No. 50

Meneruskan usaha dari orang tua ibu Mulia berdagang sebagai pedagang ketupat. Karena orang tua beliau yang pertama kalinya membuka usaha ketupat di Sungai Baru. Ibu Mulia sudah 20 tahun meneruskan usaha dagang ketupat orang tuanya, dan jenis dagangannya adalah ketupat yang sudah masak. Dari pagi pukul 06.00 wita sampai pukul 20.00 membuka usahanya dan menutupnya. Dari modal sendiri ibu Mulia memulai usahanya. Dari dagangannya setiap hari 100 biji ketupat yang terjual dengan penghasilan Rp 300.000 perhari dan Rp 9.000.000 perbulannya Menurut ibu Mulia dari usahanya selama ini hingga adanya siring tidak ada perubahan, menetap saja, kalau ada pelanggan menghilang ada lagi pelanggan baru yang datang. Pelanggan

menghilang karena beras yang untuk ketupat masak itu salah berasnya, jadi ketupatnya agak lembek. Dari kesalahan itu ibu Mulia mengingatkan untuk tidak salah dalam memilih beras untuk memasak ketupatnya. Selama ada pembangunan siring atau adanya penertipan dari pemerintah itu menurut ibu Mulia bagus saja, tidak ada efek dari hal tersebut. Karena menurut ibu Mulia rezeki itu sudah di atur.

Strategi yang di lakukan ibu Mulia dengan menetapkan harga sama dengan yang lain, mementingkan kualitasnya dengan menggunakan bahan yang bagus. Dan cara masaknya berbeda dengan yang lain. orang lain menggunakan gas Lpg sedangkan Ibu Mulia menggunakan arang sebagai bahan untuk memasak ketupatnya. Persepsi menurut Ibu Mulia adanya siring bagus saja, walau di tertipkan ramai saja orang beli, dan orang jalan jalan, membuat kawasan tersebut jadi rapi tidak kumuh lagi. (wawancara, Kamis 13 Agustus 2019, pukul 08.48).

i. Informan IX

Nama : Hj. Sanah  
Umur : 35 Tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SD

Alamat : Jl. Sungai Baru RT 07 No. 51

Tidak ada usaha lain ibu sanah berusaha sebagai pedagang ketupat dan meneruskan usaha orang tua yang asli orang sungai baru dengan jenis usaha yang di dagangkan adalah ketupat masak. Usaha yang dijalankan sudah 15 tahunan. Ibu Sanah buka dari pukul 07.00 pagi hingga malam. Ibu Sanah membuka usahanya dari dahulu dengan modal sendiri. Setiap hari senin sampai kamis 100 biji per harinya ketupat yang belum masak dengan penghasilan Rp 40.000 sampai Rp 80.000. Pada hari jum'at sabtu minggu ibu Sanah menjual ketupat masak, karena bagi ibu Sanah hari tersebut ramai orang pesan, 100 biji per harinya dengan penghasilan Rp 300.000, hari jum'at dan sabtu dan minggu dengan penghasilan perharinya Rp 500.000.

Dengan adanya Siring tidak membuat dagangan sepi atau ramai, tetapi tetap aja, strateginya dengan menetapkan harga walau bahannya sedang kosong atau harganya mahal. Persepsi menurut ibu Sanah dengan adanya pembangunan Siring bagus saja, malah ramai orang lewat. Kota jadi tertata rapi tidak kumuh lagi. (wawancara, jum'at 14 Agustus 2019 pukul 08.40). (iis, 2019)

## j. Informan X

Nama : Edah  
Umur : 59 Tahun  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pendidikan terakhir : SD  
Alamat : Jl. Sungai Baru RT 08

Adanya dorongan dari keluarga untuk Ibu Edah berdagang ketupat, untuk mencukupi kebutuhannya sehari-hari, dan jenis dagangannya tetupat masak dan kerangka ketupat. Awalnya Ibu Edah tidak berdagang sebagai pedagang ketupat tetapi sebagai pedagang nasi sop, dan soto. Memulai usaha ketupat tersebut selama 22 tahun dan dengan modal sendiri ambil bayar seperti beras, dan bahan lainnya. Ibu Edah membuka usaha dagangannya dari pukul 04.00 subuh di pasar sampai jam malam di rumahnya. Sehari 200 biji ketupat yang laku itu terdiri dari ketupat mentahnya saja atau kerangka ketupatnya dengan penghasilan Rp 200.000 perharinya dan Rp 6.000.000 perbulannya. Menurut Ibu Edah adanya siring usahanya tetap saja karena semua orang sama berjualannya sepi.

Usaha agar dia bisa bertahan hidup dengan melakukan promosi-promosi seperti lewat sosmed. Persepsi ibu Edah adanya pembangunan Siring ya mau bagaimana itu maunya pemerintah tidak bisa di tolak.

Inginnya tidak mau di tertipkan. Tapi itulah perintah dari pemerintah kita tidak bisa apa-apa. (wawancara, jum'at 14 Agustus 2019 pukul 09.10).



## MATRIKS I

Identitas pedagang ketupat dan persepsi pedagang terhadap  
pembangunan siring

	<b>Nama</b>	<b>Alamat</b>	<b>Jenis dagangan</b>	<b>Lama Jualan</b>	<b>Persepsi Pedagang Tentang Siring</b>
1	Nor Asiyah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.017	Ketupat Masak	15 tahun	Baik, dengan adanya siring orang jadi ramai berjalan jalan
2	Nor Hasanah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.18	Kerangka ketupat	10 tahun	Baik, dengan adanya siring jadi tempat bersantai
3	Armaniah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0.18	Kerangka ketupat	20 tahun	Menerima, tapi kalau bisa pembangunannya dipercepat
4	Agus Pajariyah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0. 59	Kerangka ketupat	25 tahun	Menerima dengan adanya siring bisa membuka usaha sampingan, ramai pengunjung dan

					tidak ada lagi rumah rumah kumuh pinggiran sungai
5	Hj. Marhamah	Jl. Sungai Baru RT 04	Ketupat Masak	21 tahun	Menolak dengan keadaan adanya siring membuat dagangan menjadi sepi
6	Endang Mawarni	Jl. Sungai Baru RT 05 NO. 14	Ketupat Masak	28 tahun	Setuju saja, dengan adanya siring pengunjung jadi minat beli ketupat dan jadi bertambah langganan
7	Hj. Misrah	Jl. Sungai Baru RT 06 NO. 20	Ketupat Masak	20 tahun	Menolak, karena berdagang ketupat jadi sepi
8	Hj. Mas Mulia	Jl. Sungai Baru RT 07 NO. 50	Ketupat Masak	24 tahun	ramai saja orang beli, dan orang jalan jalan, membuat kawasan tersebut jadi rapi

					tidak kumuh lagi
9	Hj. Sanah	Jl. Sungai Baru RT 07 NO. 51	Ketupat Masak	15 tahun	bagus saja, malah ramai orang lewat. Kota jadi tertata rapi tidak kumuh lagi
10	Edah	Jl. Sungai Baru RT 07	Ketupat Masak dan kerangka ketupat	26 tahun	Baik saja, menerima apa yang di atur oleh pemerintah

(Mia, 2019)

## MATRIKS II

Identitas pedagang ketupat dan dampak pendapatan usaha pedagang  
ketupat, Strategi usaha

No	Nama	Alamat	Jenis dagangan	Lama Jualan	Dampak Pendapatan Usaha	Strategi yang di lakukan
1	Nor Asiyah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.017	Ketupat Masak	15 tahun	Meningkat di banding sebelum adanya siring	Selalu menjaga kualitas mutu ketupat
2	Nor Hasanah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.18	Kerangka ketupat	10 tahun	Meningkat di banding sebelum adanya siring	Menjual dengan harga lebih miring di banding pedagang lain
3	Armaniah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0.18	Kerangka ketupat	20 tahun	Menurun setelah adanya siring	Menjaga kualitas produk
4	Agus Pajariyah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0. 59	Kerangka ketupat	25 tahun	Menurun setelah adanya siring	Membuka usaha sampingan dengan menjual bilah lidi dari daun ketupat tadi
5	Hj. Marhamah	Jl. Sungai Baru RT 04	Ketupat Masak	21 tahun	Menurun setelah adanya siring	Mengandalkan pelanggan
6	Endang Mawarni	Jl. Sungai Baru RT 05 N0. 14	Ketupat Masak	28 tahun	Meningkat di banding adanya	Strategi dengan menjaga kualitas dan harga

					siring	
7	Hj. Misrah	Jl. Sungai Baru RT 06 NO. 20	Ketupat Masak	20 tahun	Menurun setelah adanya siring	Membuka usaha sampingan dengan berjualan gas LPG
8	Hj. Mas Mulia	Jl. Sungai Baru RT 07 NO. 50	Ketupat Masak	24 tahun	Menurun setelah adanya siring	Menetapkan harga sama dengan yang lain, mementingkan kualitasnya dengan menggunakan bahan yang bagus
9	Hj. Sanah	Jl. Sungai Baru RT 07 NO. 51	Ketupat Masak	15 tahun	Menurun setelah adanya siring	Menetapkan harga walau bahannya sedang kosong atau harganya mahal
10	Edah	Jl. Sungai Baru RT 07	Ketupat Masak dan kerangka ketupat	26 tahun	Menurun setelah adanya siring	Melakukan promosi-promosi seperti lewat sosmed.

## MATRIKS III

Pendapatan pedagang ketupat perhari dan perbulan

No	Nama	Alamat	Jenis dagangan	Pendapatan perhari	Pendapatan perbulan
1	Nor Asiyah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.017	Ketupat Masak	Rp 100.000	Rp 3.000.000
2	Nor Hasanah	Jl. Sungai Baru RT 05 No.18	Kerangka ketupat	Rp 50.000	Rp 1.500.000
3	Armaniah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0.18	Kerangka ketupat	Rp 35.000	Rp 1.050.000
4	Agus Pajariyah	Jl. Sungai Baru RT 05 N0. 59	Kerangka ketupat	Rp 100.000	Rp 3.000.000
5	Hj. Marhamah	Jl. Sungai Baru RT 04	Ketupat Masak	Rp 100.000	Rp 3.000.000
6	Endang Mawarni	Jl. Sungai Baru RT 05	Ketupat Masak	Rp 200.000	Rp 6.000.000

		N0. 14			
7	Hj. Misrah	Jl. Sungai Baru RT 06 N0. 20	Ketupat Masak	Rp 300.000	Rp 9.000.000
8	Hj. Mas Mulia	Jl. Sungai Baru RT 07 N0. 50	Ketupat Masak	Rp 300.000	Rp 9.000.000
9	Hj. Sanah	Jl. Sungai Baru RT 07 N0. 51	Ketupat Masak	Rp 300.000	Rp 9.000.000
10	Edah	Jl. Sungai Baru RT 07	Ketupat Masak dan kerangka ketupat	Rp 200.000	Rp 6.000.000

### C. Analisis Data

1. Analisis Persepsi Pedagang ketupat Tentang Pendapatan Usaha Setelah Pebangunan Siring di Sungai Baru kota Banjarmasin.

Persepsi dari pedagang atau cara menggambar sesuatu yang terjadi, pedagang ketupat mengatakan bahwa mereka merasa sepi dalam menjalankan usaha. Mengapa dapat dikatakan seperti itu, karena

berdasarkan penelitian lapangan yang dilakukan melalui wawancara, peneliti memberikan sebuah pertanyaan dalam wawancara tersebut dan kemudian pedagang yang dijadikan responden, maka dapat diketahui apa yang menyebabkan persepsi pedagang ketupat sungai baru tentang pendapatan usahanya:

a. Lokasi

Lokasi adalah tempat beroperasi atau tempat melakukan berbagai kegiatan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa yang mementingkan segi ekonominya. Lokasi dalam hubungannya dengan pemasaran adalah tempat yang khusus dan unik dimana lahan tersebut dapat digunakan untuk berbelanja. Maka dapat disimpulkan bahwa lokasi yang dimaksud adalah suatu letak atau tempat yang tetap diman orang bisa berkunjung untuk berbelanja, tempat itu berupa daerah pertokoan atau suatu stand atau counter baik didalam maupun diluar gedung.

Lokasi yang strategis mempengaruhi seseorang dalam menimbulkan keinginan untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, terletak di arus bisnis, dan sebagainya. Keputusan tentang lokasi, baik untuk perusahaan manufaktur maupun perusahaan jasa bisa menentukan keberhasilan perusahaan. Kesalahan yang dibuat pada saat ini dapat menghambat efisiensi. Seleksi lokasi untuk perusahaan barang atau manufaktur perlu lebih dekat ke bahan baku atau tenaga kerja. Sedangkan



untuk perusahaan jasa perlu lebih dekat dengan pelanggan (F. rahayu, 2018).

Menurut delapam responden, yaitu ibu Nor Asiyah, ibu Noh Hasanah, ibu Armaniah, ibu Agus Pajariyah, ibu Endang Mawarni, ibu Hj. Mas Mulia, Hj Sanah, dan Ibu Edah mengatakan, lokasi pembangunan siring memang sudah bagus karena membuat orang jadi ramai berkunjung, dapat digunakan sebagai tempat bersantai masyarakat, kota jadi tertata rapi, dan minat orang untuk membeli ketupat meningkat, serta tidak ada tempat kumuh lagi di kota.

Menurut ibu Armaniah sebaiknya pembangunan lebih di percepat agar wisatawan lebih tertarik lagi berkunjung ke siring tersebut. Menurut ibu Hj Marhamah dan Hj. Misrah mengatakan bahwa adanya pembangunan siring yang berlokasi di sekitar perdagangan ketupat membuat mereka merasa sepi berdagang karena orangnya berkurang, yang awalnya banyak penduduk di sini yang berprofesi sebagai pedagang ketupat berpindah lokasi yang berakibat tersebarnya penjualan ketupat. Dan para pengrajin ketupat juga pindah tempat tinggal, biaya upah semakin mahal, membuat keuntungan jadi berkurang, serta langganan menjadi sedikit karena pembuatan ketupat sudah ada dimana-mana.

## b. Persaingan Usaha

Persaingan usaha adalah istilah yang sering muncul dalam berbagai literature yang menuliskan perihal aspek hukum persaingan bisnis. Persaingan berasal dari bahasa Inggris yaitu *competition* yang artinya persaingan itu sendiri atau kegiatan bersaing, pertandingan, dan kompetisi. Persaingan adalah ketika organisasi atau perorangan berlomba untuk mencapai tujuan yang diinginkan seperti konsumen, pangsa pasar, peringkat survey, atau sumber daya yang dibutuhkan. Secara umum, persaingan bisnis adalah persetujuan atau rivalitas antara pelaku bisnis yang secara independen berusaha mendapatkan konsumen dengan menawarkan harga yang baik dengan kualitas yang baik pula.

Persaingan usaha memang semua responden mengatakan harus dilakukan untuk meningkatkan pendapatan mereka karena mereka tahu kalau sekarang penjual ketupat ini tidak hanya berlokasi di Sungai Baru tetapi sudah ada di mana-mana, membuat mereka bersaing secara sehat dengan mematok harga yang kurang lebih sama. Dari segi kualitas mereka mempunyai berbagai macam cara.

c. Pelanggan

Pelanggan adalah orang yang menjadi pembeli produk yang telah dibuat dan dipasarkan oleh sebuah perusahaan dimana orang ini bukan hanya sekali membeli produk tersebut tetapi berulang-ulang.

Pelanggan sangat mempengaruhi pendapatan, ibu Nor Asiyah, ibu Norhasanah, ibu Endang mengatakan pelanggan bertambah. Menurut ibu Mas mulia pelanggan dia berkurang tetapi ada pelanggan baru yang datang. Menurut ibu Armaniah, ibu Hj. Marhamah, ibu agus Pajariyah, mengatakan bahwa pelanggan mereka berkurang. Menurut ibu Hj. Sanah dan ibu Edah mereka mengatakan bahwa pelanggan mereka menetap saja tidak ada perubahan, karena mereka mempertahankan kualitas dagangan mereka dan menurut ibu Edah memang semua orang mengalami sepi berjualan dan tidak hanya pedagang ketupat, pedagang yang lain juga merasa sepi berjualan.

d. Pelaku Usaha

Produsen sering diartikan sebagai pengusah yang menghasilkan barang dan jasa. Dalam pengertian ini termasuk didalam pembuatan, grosir, dan pengencer, yaitu setiap orang/badan yang ikut serta dalam penyediaan barang dan jasa hingga sampai ke tangan konsumen. Dengan demikian, produsen tidak hanya diartikan sebagai

pihak pembuat pabrik yang menghasilkan produk saja, tetapi juga mereka yang terkait dengan penyampaian/ peredaran produk hingga ke tangan konsumen. Pelaku usaha sangat mempengaruhi mereka sebagai penjual ketupat karena di Sungai Baru semua orang rata rata berprofesi sebagai pedagang ketupat, jadi bagi mereka sebagai pedagang ketupat mereka mempunyai karyawan karyawan di bidangnya masing masing ada yang sebagai pengrajin ketupat, ada yang menjadi sebagai pengolah ketupat, semua karyawan itu membuat pedagang banyak memproduksi ketupat karena adanya karyawan membuat pekerjaan jadi cepat . dengan semakin banyak nya ketupat semakin banyak orang membeli dengan harga yang ditentukan. Adanya pembangunan siring membuat pelaku usaha yang berprofesi sebagai karyawan berhenti bekerja karena lokasi atau tempat mereka tinggal sudah dibangun menjadi Siring Kota. Bagi penjual merasa kekurangan karyawan, itu sangat mempengaruhi usaha mereka.

## 2. Analisis strategi yang dilakukan untuk meningkatkan pendapatan usaha

Sesuai apa yang peneliti lakukan diketahui dilapangan, strategi dari pedagang untuk meningkatkan pendapatan usaha dengan cara meningkatkan kualitas produk, menetapkan harga sesuai dengan harga pemasaran, membuka usaha sampingan. Apa yang peneliti katakan seperti itu karena berdasarkan penelitian lapangan melalui wawancara tersebut

kemudian pedagang yang dijadikan responden, maka dapat diketahui strategi pedagang untuk meningkatkan pendapatan usaha dan untuk dapat bertahan hidup.

a. Strategi Usaha

Strategi dapat didefinisikan secara khusus sebagai tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang di harapkan oleh para pelanggan di masa depan (Prahalad *dalam* Umar, 2001:31)(Wibowo, Arifin, dan Sunarti 2015, hlm. 60).

*A company's strategy is the game plan management is using to stake out a market position, attract and please customers, compete successfully, conduct operations, and achieve organizational objectives* (Jr, Gamble, & Strickland , 2004, hal. 3).

Strategi perusahaan adalah rencana permainan yang digunakan manajemen untuk mengintai posisi pasar, menarik dan menyenangkan pelanggan, bersaing dengan sukses, melakukan operasi, dan mencapai organisasi.

Strategi memang sangat perlu dilakukan karena itu menyangkut dengan pendapatan mereka. Ibu Nor Asiyah dan ibu Mas Mulia mengatakan strategi yang dilakukan adalah dengan menjaga kualitas mutu ketupat yang dia jual. Strategi ibu Norhasanah adalah menjual ketupat harga miring, yang penting laku dari pada rugi. Strategi ibu

Armaniah adalah membuat kerangka ketupat tersebut semenarik mungkin, dengan menjaga kualitas daun nipah yang digunakan. Strategi ibu Agus Pajariyah dan ibu Misrah adalah membuka usaha sampingan. Strategi ibu Hj Marhamah dengan mengandalkan pelanggannya saja. Strategi ibu edah dengan melakukan promosi-promosi melalui media sosial.

b. Faktor-faktor yang mempengaruhi strategi pemasaran

Adapun faktor yang dapat mempengaruhi strategi pemasaran pada suatu perusahaan adalah:

1. Lingkungan mikro perusahaan

Lingkungan mikro perusahaan terdiri dari para pelaku dalam lingkungan yang langsung berkaitan dengan perusahaan yang mempengaruhi kemampuannya untuk melayani pasar, yaitu:

a) Perusahaan

Yaitu struktur organisasi perusahaan itu sendiri. Strategi pemasaran yang diterapkan oleh bagian manajemen pemasaran harus memperhentikan kelompok lain di perusahaan dalam merumuskan rencana. Seperti dalam usaha dagang ketupat antara atasan sebagai bos dan karyawan harus bekerjasama agar terciptanya sebuah produk yaitu ketupat.

b) Pemasok (supplier)

Para pemasok adalah perusahaan dan individu-individu yang menyediakan sumber daya. Pemasok berpengaruh terhadap pelaksanaan pemasaran suatu perusahaan. Para pedagang mereka mempunyai supplier masing masing, sehingga setiap bulannya pendapatan mereka ada saja. Apalagi menjelang hari besar umat islam ketupat ramai di jual orang. Sehingga supplier bertambah.

c) Para pelanggan

Yaitu pasar sasaran suatu perusahaan yang menjadi konsumen atas barang atau jasa yang ditawarkan. Dengan adanya pelanggan pedagang ketupat mendapatkan pendapatan yang rata-rata dan bisa mencukupi kebutuhannya sehari-hari. Maka dari itu mereka menjaga selalu kualitas mutu untuk menetapkan pelanggannya agar tidak berpindah ke pedagang lain.

d) Para pesaing

Dalam usahanya melayani kelompok para pelanggan, perusahaan tidaklah sendiri. Usaha suatu perusahaan untuk membangun suatu sistem pemasaran yang efisien guna melayani pasar disaingi perusahaan lain. semua pedagang

ketupat merasa persaingan semakin ketat. Karena pedagang ketupat ini sudah ada diberbagai lokasi.

e) Masyarakat umum

Sebuah perusahaan juga harus memperhatikan sejumlah besar lapisan masyarakat yang tentu saja besar atau kecil menaruh perhatian terhadap kegiatan-kegiatan perusahaan, apakah menerima atau menolak metode-metode dari perusahaan dalam menjalankan usahanya, karena kegiatan perusahaan pasti mempengaruhi minat kelompok lain. kelompok-kelompok inilah yang menjadi masyarakat umum. Masyarakat umum dapat mempelancar atau sebaliknya sebagai penghambat kemampuan perusahaan untuk mencapai sasaran. Masyarakat umum di Sungai Baru menerima apa yang dilakukan pedagang ketupat dengan cara pembuatan dan pembuangan limbah sudah ada tempatnya. Mereka sudah merencanakan bagaimana agar tidak mengganggu masyarakat umum dalam proses pembuatan ketupat.

2. Lingkungan Makro

Lingkungan makro terdiri dari kekuatan-kekuatan yang bersifat kemasyarakatan yang lebih besar dan mempengaruhi semua perilaku dalam lingkungan mikro dalam perusahaan, yaitu:



a. Lingkungan demografis/kependudukan

Lingkungan demografis/kependudukan menunjukkan keadaan dan permasalahan mengenai penduduk seperti distribusi penduduk secara geografis, tingkat kepadatannya, kecenderungan perpindahan dari satu tempat ke tempat lain. ini dapat mempegaruhi strategi pemasaran suatu perusahaan dalam memasarkan produknya. Dalam hal ini Sungai Baru. Memiliki penduduk yang sedikit karena sebagian penduduknya berpindah tempat tinggal dan mempengaruhi pedagang ketupat. Perpindahan sendiri diakibatkan karena adanya penertipan dari pemerintah untuk penduduk yang bertempat tinggal di sekitar pinggiran sungai. Pemindahan tempat tinggal mereka dikarenakan adanya sebuah pembangun Siring Kota Banjarmasin.

b. Lingkungan ekonomi

Lingkungan ekonomi menunjukkan sistem ekonomi yang diterapkan, kebijakan-kebijakan pemerintah yang berkenaan dengan ekonomi, penurunan dalam pertumbuhan pendapatan nyata, tekanan inflasi yang berkelanjutan, perubahan pola hidup belanja konsumen, dan sebagainya. Lingkugan ekonomi di Sungai Baru menurun karena

lingkungan sekitar kurang strategis yang berdampak pada pendapatan mereka, jadi untuk konsumsi juga menurun bagi para pedagang ketupat. Dan bagi masyarakat lain untuk konsumsi meningkat karena adanya siring membuat orang ramai berdagang macam macam, jual cemilan gorengan dan sebagainya.

c. Lingkungan fisik

Lingkungan fisik menunjukkan kelangkaan bahan mentah tertentu yang dibutuhkan oleh perusahaan, peningkatan biaya energy, peningkatan angka pencemaran dan sebagainya. (LUBIS 2004, hlm.8-10).