

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Nama : Jani
- Alamat : Jl. KUD Gang. Imar
- Jenis Kelamin : Pria
- Usia : 36 Tahun
- Pendidikan : SMP
- Status : Sudah Kawin
- Mengikuti Pelatihan : Tidak Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Jani, sudah memulai usaha selama 12 tahun, sejak tahun 2008. Latar belakang memilih membuka usaha sasingan dikarenakan penghasilan yang terjamin untuk kedepannya dan ingin mengembangkan khas sasingan banjar. Modal pertama kali dari pinjaman Bank. jumlah karyawan sampai saat ini ada 10 karyawan Tetap dan 20 orang karyawan Kontrak Pembagian kerja, yaitu: 1 orang pemotong kain, 2 orang pelukis warna, 3 orang mewarna kain, 4 orang cabut/ bungkus dari hasil mewarna kain, dan 20 orang penjahit kain. Tidak pernah secara khusus mengikuti pelatihan, awal mulanya karena melihat/ belajar dari saudara yang sudah terjun dalam bidang usaha kain sasingan ini.

Untuk mempertahankan eksistensi usaha itu sendiri, yaitu dengan cara: modal yang mencukupi, mengikuti perkembangan pasar dan melakukan inovasi

dengan mengembangkan motif sesuai permintaan konsumen. Dasar dalam menetapkan motif dan warna adalah untuk motif secara garis besar kebanyakan masih umum, akan tetapi kita memberi pelayanan kepada konsumen sesuai permintaan yang diinginkan dan untuk warna yang paling mendasar dari usaha saya adalah warna yang tajam. Omset yang di dapat kurang lebih 30 juta perbulan. Tidak ada motif dan warna tertentu yang diminatai masyarakat dikarenakan biasanya motif yang banyak diminati tergantung musiman pada saat itu dan warna yang tajam dan tidak luntur.

Ciri khas dari usaha sasirangan Bapak Jani secara khusus mungkin tidak ada, tapi untuk kain sasirangan yang saya buat lebih mengutamakan warna yang tajam dan tidak luntur. Hasil karya sasirangan Bapak Jani berbeda dari usaha sasirangan lain dikarenakan kebanyakan dari konsumen mengatakan karena warna yang tajam dan kain tidak luntur serta bisa request sesuai yang di inginkan. Saat ini kreativitas yang dilakukan yaitu dengan mempertahankan warna dan selalu mengikuti perkembangan trend pasar yang diminati para konsumen. Usaha yang saya lakukan dengan menjadi solusi bagi konsumen misalnya dengan warna yang tajam dan tidak luntur, mengikuti perkembangan pasar dan perluasan jaringan bisnis.

Kendala yang sering terjadi biasanya karena ketidaktepatan waktu yang telah diberikan kepada tukang jahit dan rajut. Solusinya dengan meningkatkan upah/ harga kepada tukang jahit dan rajut. Untuk trik khusus tidak ada, tetapi saya selalu belajar mengikuti perkembangan pasar dan lebih memberikan pelayanan sesuai permintaan konsumen selain itu tetap mempertahankan warna yang tajam dan

tidak luntur yang utama adalah modal yang mencukupi. Harapan Bapak Jani untuk usaha sasirangannya yaitu semakin banyak peminat, jaringan bisnis luas, kreativitas produk yang tetap ada khas sasirangan banjar dan mengembangkan trend sasirangan. Motif sasirangan Bapak Jani terinspirasi dari tukang lukis dan sesuai permintaan konsumen.

2. Nama : Marlina
- Alamat : Menarap Tengah Gang Tambak Samping Apotik
Perintis RT. 03 RW. 02
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Usia : 32 Tahun
- Pendidikan : MTsn
- Status : Sudah Kawin
- Mengikuti Pelatihan : Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Marlina, yaitu sudah memulai usaha selama 11 tahun, sejak tahun 2009. Alasan membuka usaha sasirangan dikarenakan penghasilan yang cukup lumayan dan ingin mengembangkan khas sasirangan banjar. Modal pertama kali dari pinjaman Bank. Jumlah karyawan ada 9 karyawan, terdiri dari: 3 orang penjahit, 3 orang membungkud/ mencabut kain, 1 orang pelukis, 1 orang mewarna, 1 orang menggosok kain. Pernah mengikuti pelatihan yang bertempat di Duta Mall dengan Tema *E Copy Print* sasirangan mengikuti pelatihan bagaimana cara menggunakan warna alam.

Motif yang dipakai tergantung peminat/sesuai permintaan konsumen dan warna yang cerah. Omset yang didapat kurang lebih 20 juta perbulan. Ciri khas

usaha sasirangan Ibu Marlina yaitu lebih mengutamakan sesuai permintaan konsumen dan warna tidak luntur. Pembeda dengan usaha sasirangan yang lain adalah warna yang tidak luntur. Bentuk kreativitas Ibu Marlina lebih kepada kualitas kain, warna yang tidak luntur dan sesuai permintaan konsumen.

Usaha untuk mempertahankan eksistensi usahanya dengan mengikuti perkembangan trend pasar sesuai keinginan konsumen. Memperluas jaringan misalnya dengan bekerjasama dengan relasi dan mengikuti pameran, dan lain-lain. kendala yang dialami oleh Ibu Marlina yaitu keterlambatan di orang yang melukis dan penjahit, solusinya dengan mendatangi ke tempat orang tersebut. Trik khusus dalam mempertahankan eksistensi yaitu dengan berinovasi dengan motif dan warna dan memasarkan langsung ke konsumen seperti mnegikuti pameran-pameran yang diadakan oleh Dinas Industri dan perdagangan. Harapan Ibu Marlina yaitu ingin memajukan usaha sasirangan sampai keluar negeri dan semakin banyak peminat. Untuk motif dan warna Ibu Marlina terinspirasi dari contoh-contoh yang komsumen inginkan.

3. Nama : Baihaki Taufik (Najma Sasirangan)
- Alamat : Jl. Menarap Tengan RT.03 RW.03 Gang. Mawar
- Jenis Kelamin : Pria
- Usia : 43 Tahun
- Pendidikan : SMA
- Status : Sudah Kawin
- Mengikuti Pelatihan : Pernah

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Baihaki Taufik (Najwa

Sasirangan) adalah sudah memulai usaha selama 12 tahun mulai dari tahun 2008. Latar belakang memulai usaha sasirangan yaitu meneruskan usaha keluarga. Modal pertama kali dari pinjaman Bank. Jumlah karyawan sda 14 orang, yang terdiri dari: 1 orang cabut/ bungkus kain, 2 orang pelukis, 10 orang penjahit. Pernah dan sering mengikuti pelatihan seperti mengkombinasi warna alam. Dasar dalam menentukan motif dan warna yaitu mengikuti perkembangan pasar dan sesuai dengan permintaan konsumen.

Omset yang di dapat 100 juta perbulan. Tidak ada motif atau yang yang paling banyak diminati masyarakat dikarenakan menyesuaikan dengan permintaan konsumen, warna yang cerah dan tidak luntur, kebanyakan konsumen suka dengan warna cerah. Ciri khas dari Najwa Sasirangan yaitu Melakukan inovasi sendiri atau baru dalam motif, warna dan kualitas. Pembeda dengan usaha sasirangan yang lain yaitu dengan warna yang lebih berani. Bentuk kreativitas dari usaha Najwa Sasirangan yaitu melakukan inovasi dan hal yang baru. Saha untuk mempertahankan eksistensi usahnya adalah dengan mempertahankan kualitas kain, bahan baku, warna, dan lain-lain.

Kendala yang pernah di rasakan mencoba warna dan motif baru untuk memuaskan permintaan konsumen akan tetapi konsumen tidak suka sehingga menimbulkan kerugian. Caranya memperbaiki kembali dan tetap berinovasi hal-hal baru. Trik khusus untuk mempertahankan eksistensi dengan modal dan pemasaran. Harapannya lebih banyak peminat sasirangan khususnya untuk sasirangan khas banjar itu sendiri dan usaha bisa lebih berkembang lagi untuk kedepannya. Gagasan dalam menentukan motif yaitu melihat motif orang lain dan

permintaan konsumen.

4. Nama : Hadi (Hadi Sasirangan)
Alamat : Menarap Tengah RT.02 RW. 03
Jenis Kelamin : Pria
Usia : 45 Tahun
Pendidikan : SMP
Status : Sudah Kawin
Mengikuti Pelatihan : Tidak Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hadi yaitu sudah memulai usahasekitar 10 tahun. Latar belakang usaha yaitu usaha keluarga atau turun temurun. Model pertama kali dari uang sendiri. Total karyawan ada 15 orang, terdiri dari: 3 orang cabut/ bungkus. 1 orang pelukis, 10 penjahit, 2 orang pewarna. Tidak pernah mengikuti pelatihan. Motif dan warna mengikuti trend perkembangan pasar dan sesuai permintaan konsumen. Omset yang di dapat sekitar 12 juta

Tidak ada motif dan warna tertentu yang diminati masyarakat dikarenakan lebih mengikuti sesuai pesanan konsumen. Ciri khas dari usaha Bapak Hadi yaitu dengan mengikuti permintaan konsumen karena produksi pesanan orang. Pembeda dengan usaha yang lain yaitu pada produksi dan warna. Kreativitasnya sesuai permintaan konsumen dari segi warna dan motif. Usaha yang dilakukan Bapak Hadi untuk mempertahankan eksistensi usahanya yaitu dengan selalu mengikuti trend pasar dan konsumen. Kendala yang dihadapi yaitu harga bahan baku yang terus meningkat seperti obat, dan lain-lain. Solusinya dengan meminta

kepada konsumen untuk kenaikan harga sesuai kondisi yang di alami. Trik khusus untuk mempertahankan usahanya yaitu dengan selalu tepat waktu sehingga konsumen tidak jera dan dapat memuaskan konsumen. Harapan Bapak Hadi yaitu semakin maju, banyak peminat terhadap sasirangan. Menentukan motif dan warna dari melihat contoh-contoh pesanan konsumen

5. Nama : Muzalipah (Maju Bersama Sasirangan)
- Alamat : Komplek Alam Baru Mandiri
- Jenis Kelamin : Perempuan
- Usia : 39 Tahun
- Pendidikan : SMA
- Status : Sudah Kawin
- Mengikuti Pelatihan : Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Muzalipah yaitu sudah membuka usaha sasirangan Selama 3 tahun, sejak tahun 2017. Latar belakang membuka usaha sasirangan karena sudah mempelajari sedikit tentang usaha sasirangan dan ingin membuka sendiri usaha tersebut. Modal awal yaitu mendapatkan pinjaman dari Baitul Mal. Total karyawan 13 orang, yaitu: 1 orang melukis, 1 orang pewarna, 1 orang cabut/ bungkus, dan 10 orang penjahit. Pernah, pelatihan yang di adakan BRI. Motif dan warna tergantung pesanan konsumen. Omset perbulan yaitu sekitar 10 juta perbulan. Tidak ada motif dan warna tertentu yang diminati masyarakat dikarenakan kebanyakan sesuai pesanan dan peminat. Ciri khas usahanya yaitu dari warna.

Pembeda dengan usaha yang lain yaitu warna yang cerah. Kreativitasnya

dengan mengkombinasi warna yang kreatif. Usaha yang sudah dilakukan untuk mempertahankan usahanya yaitu dengan sesuai permintaan konsumen misalnya dari segi warna, motif, ketepatan waktu, dan lain-lain. kendala yang dialami lebih kepada tukang lukis yang terlambat dihubungi, solusinya dihubungi terus menerus. Trik khusus untuk mempertahankan usahanya yaitu dari warna yang berbeda dengan yang lainnya. Harapannya semakin maju, dan banyak peminat. Gagasan motif dan warna berasal dari foto pesanan konsumen.

6. Nama : Haris (Haris Sasirangan)
Alamat : Menarap Tengah RT. 03 RW.02
Jenis Kelamin : Pria
Usia : 40 Tahun
Pendidikan : SMP
Status : Sudah Kawin
Mengikuti Pelatihan : Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Haris yaitu memulai usaha Selama 5 tahun, sejak 2015. Latar belakang membuka usaha yaitu mengikuti jejak keluarga. Modal awal dengan uang sendiri. karyawannya berjumlah 6 orang, terdiri dari: 6 orang menjahit, 2 orang (saya dan istri) yang melukis, mewarna dan cabut/ bungkus. Pernah mengikuti pelathan, dari Dinas Industri. Penentuan motif dan warna tergantung kepada konsumen. Omset sekitar 5 juta perbulan.

Tidak ada motif tertentu yang diminati masyarakat dikarenakan kebanyakan motif lurus dan warna yang cerah. Ciri khas usaha sasirangan Bapak Haris yaitu dari segi warna di kombinasi dan sesuai permintaan konsumen.

Pembeda dengan usaha sasirangan yang lain adalah harga pas dengan saku konsumen dengan kualitas yang tidak kalah dengan yang lain. Bentuk kreativitas yaitu tergantung pesanan konsumen. Usaha yang dilakukan untuk mempertahankan eksistensi yaitu dengan berusaha untuk selalu memuaskan konsumen.

Kendala yang dialami yaitu upah yang meningkat dari penjahit sehingga memperlambat produksi kain sasirangan, solusinya dengan menaikkan upah tersebut. Trik khusus usahanya yaitu dengan pilihan warna yang bagus. Harapannya yaitu semakin banyak peminat, dan semakin berkembang usaha sasirang saya. Gagasan motif dan warna berasal dari foto internet dan pesanan konsumen.

7. Nama : Hairul
Alamat : Menarap Tengah RT.06 RW.03
Jenis Kelamin : Pria
Usia : 48 Tahun
Pendidikan : SMP
Status : Sudah Kawin
Mengikuti Pelatihan : Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Hairul, sudah membuka usaha selama 20 tahun sejak tahun 2000. Latar belakang membuka usaha yaitu pertama kali teman yang mengajak kerjasama. Modal awal dengan uang sendiri. Total karyawan ada 4 orang, terdiri dari: 1 orang pewarna, 2 orang cabut/bungkus, dan 1 orang gosok. Pernah mengikuti pelatihan dari Dinas Indutri. Dasar

dalam penentuan motif dan warna yaitu tergantung musim dan sesuai permintaan konsumen. Omset perbulan sekitar 2 jutaan. Motif dan warna yang diminati masyarakat adalah motif abstrak warna kalem. Ciri khas dari usaha sasirangan Bapak Hairul yaitu warna dan kualitas yang harus dijaga. Pembeda dari usaha sasirangan yang lain yaitu pada penataan dari segi warna yang sangat rapi.

Bentuk kreativitas yang sudah dilakukan yaitu dari pesanan dan mengembangkan warna sesuai dengan keinginan konsumen. Untuk mempertahankan eksistensi usaha sasirangan saya yaitu dengan tetap menjaga kualitas warna. Kendala yang dihadapi yaitu harga bahan baku yang semakin meningkat, solusinya dengan menaikkan upah warna sesuai dengan kesepakatan bersama. Tidak ada trik khusus, tetapi tetap mempertahankan kualitas warna. Harapannya yaitu semakin maju, banyak peminat dan usaha yang selalu lancar. Tidak ada gagasan motif dan warna dikarenakan hanya menerima pesanan warna saja.

8. Nama : H.Yani sasirangan
 Alamat : Manarap Lama RT.07 RW.02
 Jenis Kelamin : Pria
 Usia : 45 Tahun
 Pendidikan : SMA
 Status : Sudah Kawin
 Mengikuti Pelatihan : Tidak Pernah

Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak H. Yani Sasirangan, sudah membuka usaha selama 27 tahun Sejak tahun 1993. Latar belakang membuka

usaha yaitu untuk saat ini peluang yang paling cocok di jalani selama ini karena sudah pernah mencoba usaha yang lain. modal awal berasal dari uang sendiri. Total karyawan ada 14 orang, terdiri dari: Saya dan istri (warna dan melukis), 2 orang mencabut/bungkus, dan 10 orang menjahit. Tidak pernah mengikuti pelatihan.

Mengembangkan motif dan warna sendiri, kecuali sesuai dengan pesanan konsumen. Omset perbulan sekitar 15 juta. Motif dan warna mengikuti perkembangan jaman dan pasaran yang ada. Ciri khas dari usaha Bapak H. Yani Sasirangan adalah motif dan warna yang tidak mudah luntur. Pembeda dengan usaha yang lain yaitu warna yang *soft* (kalam). Bentuk kreativitas lebih ke motif dengan berkriasi sendiri. usaha yang sudah dilakukan untuk mempertahankan eksistensi yaitu dari segi warna dan mengembangkan motif dengan kriasi sendiri.

Kendala yang dialami yaitu upah penjahit semakin meningkat sosusnya menaikkan harga upah jual. Trik khusus untuk mempertahankan usaha dengan berinovasi dengan memunculkan ide-ide baru. Harapannya adalah semakin maju dan banyak peminat. Gagasan dan motif berasal dari ide kreasi sendiri

9. Nama : Rahmani
Alamat : Manarap Lama RT.08 RW. 02 No. 14
Jenis Kelamin : Pria
Usia : 42 Tahun
Pendidikan : SMP
Status : Sudah Kawin
Mengikuti Pelatihan : Pernah

Hasil wawancara dengan Bapak Rahmani yaitu sudah membuka usaha

selama 20 tahun, sejak 2000. Awal mula membuka usaha karena di ajak teman berkerja di tempat orang lain dan mencoba untuk membuka usaha sendiri. modal awal berasal dari tabungan sendiri. Total karyawan 15 orang, terdiri dari: 2 orang melukis, 2 orang pewarna, 5 orang cabut/bungkus, dan 6 orang penjahit. Pernah mengikuti sosialisasi. Dasar dalam menentukan motif dan warna yaitu dengan mengembangkan ide sendiri dan mengikuti perkembangan apa yang ada. Omset yang didapat sekitar 10 jutaan.

Tidak ada motif dan warna khusus yang diminati masyarakat di karenakan kebanyakan motif dan warna yang dipakai umum dan mengikuti perkembangan pasar maupun permintaan konsumen. Kadang-kadang ada juga mengambil ide dari khas daerah. Ciri khas dengan usaha yang lain dari segi warna, motif, dan harga jual pas di kantung. Pembeda dengan usaha yang lain dari segi motif dikarenakan menggunakan motif sendiri. bentuk kreativitasnya yaitu dengan menggunakan ide sendiri dan diskusi sama pelukis dengan mengkombinasikan motif. Usaha yang sudah dilakukan untuk mempertahankan eksistensi yaitu dengan corak warna lebih berani.

Kendala yang dialami dari segi warna, seperti warna yang di minta kadang-kadang tidak sesuai dengan pesanan contohnya seperti ingin warna hijau tetapkan warna hijau ada berbagai macam warna hijau botol, hijau tosca, hijau lumut. solusinya diskusi dengan konsumen apa mau menerima atau tidak jika tidak saya akan kembali untuk mengulanginya sesuai dengan keinginan konsumen dan memberi waktu kembali dan menimbulkan kerugian. Selain itu banyak kain sasirangan yang kw dengan harga yang miring menimbulkan persaingan dari

harga. Trik khusus untuk mempertahankan eksistensi dengan cara dari segi warna dan motif konsumen lebih banyak meminta pesanan khas daerah. Harapan untuk usahanya yaitu ingin lebih meningkatkan kain sasirangan biar bisa bersaing dengan batik sehingga lebih banyak lagi dikenal orang sampai ke luar dari kalimantan sendiri. Gagasan motif dan warna berasal dari ide sendiri dan berdiskusi mengembangkan kombinasi motif dengan pelukis sehingga tercipta motif baru.

10. Nama : Syahrani (Shedma Sasirangan)
Alamat : Manarap Lama RT.08 RW.02 No. 12
Jenis Kelamin : Pria
Usia : 54 Tahun
Pendidikan : S1
Status : Sudah Kawin
Mengikuti Pelatihan : Pernah

Hasil wawancara dengan Bapak Syahrani yaitu membuka usaha sudah selama 12 tahun, sejak 2008. Latar belakang membuka usaha yaitu karena keinginan untuk membuka usaha sendiri dan di mulai dari mencoba membuka usaha sasirangan sampai saat ini. Modal awal mendapat pinjaman dari Bank Pemerintah. Total 37 karyawan sampai saat ini yang terdiri dari: 30 orang penjahit, 3 orang pelukis, 3 orang pewarna, dan 4 orang canut/bungkus.

Pernah mengikuti pelatihan dari Industri Perdagangan dengan tema E Copy Print. Dasar menentukan motif dan warna yaitu membuat khusus dengan ide motif dan warna sendiri, tidak mengikuti permintaan konsumen. Omset sekitar 75

juta perbulan. Karena mempunyai motif ciri khas tersendiri. Ciri khasnya motif bulatan kecil dan motif lingkaran obat nyamuk. Pembeda dari usaha yang lain karena motif yang berbeda dari orang lain (motif ciri khas sendiri). Lebih banyak mengembangkan ide-ide sendiri untuk motif sehingga tidak sama dengan orang lain. usaha yang dilakukan untuk mempertahankan eksistensi yaitu dengan memuaskan pelanggan dengan motif khas sendiri menjadi trik khusus dalam pemasaran.

Kendala yang dialami karena ide atau motif saya sering di duplikat oleh produksi sasirangan lain, solusinya mengembangkan ide-ide baru. Trik khusus untuk mempertahankan usahanya adalah karena motif yang saya produksi dari ide sendiri dan mempunyai khas tersendiri. Harapan Bapak Syahrani yaitu menginginkan agar pengrajin lain mempunyai khas tersendiri sehingga menjadi pembeda setiap pengrajin. Gagasan motif dan warna berasal dari ide sendiri.

Berdasarkan hasil wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa jumlah pengrajin laki-laki (pria) yaitu 7 orang dan pengrajin perempuan yaitu 3 orang. Usia pegrajin sasirangan diatas 30 tahun dengan usia termuda 32 tahun yaitu Marlina dan usia tertua 54 tahun yaitu Syahrani (Shedma Sasirangan). Pengrajin usaha sasirangan semuanya Sudah Kawin. Pendidikan pengrajin yaitu 5 orang SMP, 4 orang SMA, dan 1 orang S1. 7 orang pengrajin sasirangan pernah mengikuti pelatihan dan 3 orang pengrajin belum pernah mengikuti pelatihan.

Lama pengrajin usaha sasirangan kurang lebih 5 tahun yaitu: Muzalipah (Maju Bersama Sasirangan) dan Haris (Haris Sasirangan), dan lama pengrajin diatas 10 tahun yaitu: Jani, Marlina, Baihaki Taufik (Najwa Sasirangan), Hadi

(Hadi Sasirangan), Hirul, H. Yani Sasirangan, Rahmani, dan Syahrani (Shedma Sasirangan).

Latar belakang pengusaha sasirangan bermacam-macam diantaranya: 1. Karena penghasilan yang terjamin untuk kedepannya dan ingin mengembangkan sasirangan banjar, 2. Meneruskan usaha keluarga, 3. Karena sudah mempelajari tentang usaha sasirangan dan ingin membuka usaha sendiri, 4. Mengikuti jejak keluarga, 5. Karena ada teman yang mengajak kerjasama, 6. Usaha yang paling cocok dijalani selama ini karena sudah pernah mencoba usaha yang lain, 7. Diajak teman bekerja di tempat orang lain dan ingin mencoba untuk membuka usaha sendiri.

Modal untuk membuka usaha yaitu 4 orang mendapat pinjaman dari perbankan yaitu: Jani, Marlina, Baihaki Taufik (Najwa Sasirangan), dan Syahrani (Shedma Sasirangan). 1 orang dari Baitulmal yaitu Muzalipah (Maju Bersama Sasirangan). 5 orang dari modal sendiri yaitu: Hadi (Hadi Sasirangan), Haris (Haris Sasirangan), Hairul, H. Yani Sasirangan, dan Rahmani.

Semua pengrajin sasirangan memiliki karyawan dengan rincian, karyawan 10 kebawah ada 2 pengrajin yaitu: Marlina (9 karyawan), Haris (6 Karyawan), Hairul (4 Karyawan). Jumlah karyawan 10 keatas ada 8 pengrajin yaitu: Syahrani (Shedma Sasirangan) (37 karyawan), Rahmani (15 Karyawan), H. Yani Sasirangan (14 Karyawan), Muzalipah (Maju Bersama Sasirangan) (13 Karyawan), Hadi (15 Karyawan), Baihaki Taufik (Najma Sasirangan) (14 Karyawan), Jani (10 Karyawan Tetap dan 20 Karyawan Kontrak). Dengan pembagian kerja rata-rata terdiri dari: pemotong kain, pelukis warna, mewarnai

kain, karyawan cabut/bungkus dari hasil mewarna kain, karyawan penjahit kain, dan penggosok.

Pelatihan mengenai sasirangan seperti data diatas yaitu 7 orang pengrajin sasirangan pernah mengikuti pelatihan dan 3 orang pengrajin belum pernah mengikuti pelatihan. Pelatihan yang pernah diikuti diantaranya: Tema *E Copy Print* Sasirangan yaitu cara menggunakan warna alam yang bertempat di Duta Mall Banjarmasin yaitu 3 orang pengrajin. Dari Dinas Indutri yaitu 2 orang. Mengikuti sosialisasi 1 orang dan 1 orang pelatihan dari BRI.

Dalam penentuan motif dan warna ada beberapa alasan pengrajin diantaranya: masih menggunakan motif umum akan tetapi memberikan pelayanan prima kepada konsumen sesuai permintaan yang diinginkan dan untuk warna yang paling menjadi ciri khas adalah warna yang tajam (Jani). Motif tergantung peminat atau sesuai permintaan konsumen dengan corak warna yang cerah (Marlina) dan juga tidak luntur (Baihaki Taufik). Untuk motif dan warna mengikuti trend perkembangan pasar dan sesuai permintaan konsumen (Hadi Sasirangan dan Hairul). Warna dan motif tergantung pesanan konsumen (Muzalipah dan Haris). Mengembangkan motif dan warna sendiri, kecuali pesanan dari konsumen (H. Yani Sasirangan). Mengembangkan ide sendiri dan mengikuti perkembangan trend yang ada (Rahmani). Membuat khusus dengan ide motif dan warna sendiri (Syahrani).

Omset perbulan yang didapat pengrajinpun beragam mulai dari 30 juta perbulah (Jani), 20 juta perbulan (marlina), 100 juta perbulan (Baihaki Taufik), 12 juta perbulan (Hadi Sasirangan), 10 juta perbulan (Muzalipah), 5 juta perbulan

(Haris), 2 juta perbulan (Hairul), 15 juta perbulan (H. Yani Sasirangan), 10 juta perbulan (Rahmani), 75 juta perbulan (Syahrani). Dari data di atas bisa kita lihat omset tertinggi yaitu 100 juta perbulan yaitu pengrajin Baihaki Taufik (Najma Sasirangan).

Tidak ada motif tertentu yang diminati masyarakat dikarenakan pengrajin hanya mengikuti permintaan konsumen, dimana konsumen mengikuti perkembangan *trend* yang ada dimana untuk saat ini lebih ke warna yang mencolok dan tidak luntur, kecuali Syahrani (Shedma Sasirangan) dikarenakan memiliki motif dengan ciri khas tersendiri. Ada juga konsumen yang meminta motif abstrak dengan warna yang kalem (Hairani), serta motif lurus (Haris Sasirangan).

Setiap pengrajin memiliki ciri khas tersendiri, yaitu Jani (warna yang tajam dan tidak luntur), Marlina (warna yang tidak luntur), Baihaki Taufik (melakukan inovasi sendiri dalam motif, warna dan kualitas), Hadi (mengikuti permintaan konsumen dikarenakan produksi pesanan orang), Muzalipah (dari warna), Haris (kombinasi warna dan sesuai permintaan konsumen), Hairul (warna dan kualitas yang tetap dijaga), H. Yani Sasirangan (motif dan warna yang tidak mudah luntur), Rahmani (dari segi warna, motif, dan harga jual yang ramah dikantong), Syahrani (dengan ciri khas motif bulatan kecil dan motif lingkaran obat nyamuk).

Hasil karya pengrajin yang satu dengan yang lainnya berbeda dimana seperti diterangkan di atas, setiap pengrajin memiliki ciri khas tersendiri yang membedakan dengan pengrajin yang lain, baik dari segi motif, warna, jenis kain,

dan juga harga serta kualitas. Dimana warna ada yang menggunakan warna soft dan warna mencolok serta motif yang beraneka ragam ada yang mengikuti pasar, permintaan konsumen, dan ada juga yang membuat motif sendiri.

Bentuk kreativitas yang sudah dilakukan pengrajin bermacam-macam, antara lain: mempertahankan warna dan selalu mengikuti perkembangan trend masa kini, mengikuti pameran sehingga bisa memberikan kreativitas baru dan juga menemukan relasi baru, melakukan inovasi dalam warna dan motif, mengkombinasikan warna-warna yang baru sehingga menghasilkan motif dan warna yang kreatif, mengembangkan warna sesuai keinginan konsumen, berkreasi sendiri, ide sendiri dan diskusi dengan pelukis dengan mengkombinasikan motif, lebih kepada mengembangkan motif sendiri sehingga tidak sama dengan yang lain.

Kendala yang dialami pengrajin beraneka ragam meliputi:

1. Kendala yang sering terjadi biasanya karena ketidaktepatan waktu yang telah diberikan kepada tukang jahit dan rajut.
2. Terlambat di orang yang melukis dan penjahit, solusinya dengan mendatangi ke tempat orang tersebut.
3. Kendala yang saya pernah di rasakan mencoba warna dan motif baru untuk memuaskan permintaan konsumen akan tetapi konsumen tidak suka sehingga menimbulkan kerugian.
4. Harga bahan baku yang terus meningkat seperti obat, dan lain-lain.
5. Biasanya tukang lukis yang terlambat dihubungi

6. Upah yang meningkat dari penjahit sehingga memperlambat produksi kain sasirangan,
7. Harga bahan baku yang semakin meningkat.
8. Upah penjahit semakin meningkat
9. Dari segi warna, seperti warna yang di minta kadang-kadang tidak sesuai dengan pesanan contohnya seperti ingin warna hijau tetapkan warna hijau ada berbagai macam warna hijau botol, hijau tosca, hijau lumut.
10. Kendala yang dialami karena ide atau motif saya sering di duplikat oleh produksi sasirangan lain.

Trik khusus untuk mempertahankan eksistensi usaha sasirangan dari beberapa pengrajin meliputi: selalu belajar mengikuti perkembangan pasar dan lebih memberikan pelayanan sesuai permintaan konsumen selain itu tetap mempertahankan warna yang tajam dan tidak luntur yang utama adalah modal yang mencukupi. Berinovasi dengan motif dan warna dan memasarkan langsung ke konsumen seperti mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh Dinas Industri dan perdagangan. Selalu tepat waktu sehingga konsumen tidak jera dan dapat memuaskan konsumen. Trik khususnya dari warna yang berbeda dan bagus dengan yang lainnya dan tetap mempertahankan kualitas warna. Berinovasi dengan memunculkan ide-ide baru. Dari segi warna dan motif konsumen lebih banyak meminta pesanan khas daerah. Motif yang diproduksi sendiri dari ide sendiri dan mempunyai khas tersendiri.

Beberapa harapan dari pengusaha sasirangan, diantaranya yaitu: Semakin banyak peminat, jaringan bisnis luas sampai keluar negeri, kreativitas produk

yang tetap ada khas sasirangan banjar dan mengembangkan trend sasirangan. Lebih banyak yang mengenal kain sasirangan sehingga bisa bersaing dengan batik dan lebih banyak lagi dikenal orang sampai ke luar dari Kalimantan sendiri. Diharapkan pengrajin kain sasirangan mempunyai khas tersendiri sehingga menjadi pembeda bagi setiap pengrajin.

Gagasan motif kain berasal dari: Motif sasiranga terinspirasi dari tukang lukis dan sesuai permintaan konsumen. Terinspirasi dari contoh-contoh yang konsumen inginkan dan pesanan konsumen. Melihat motif orang lain. Dari foto pesanan konsumen. Dari foto internet. Ide kiasi sendiri dan berdiskusi mengembangkan kombinasi motif dengan pelukis sehingga tercipta motif baru.

B. Analisis Data

1. Kreativitas Pengrajin Usaha Sasirangan Di Manarap

Mihaly Csikszentmihalyi menjelaskan “*Creativity is some sort of mental activity, an insight that occurs inside the heads of some special people*” kreativitas adalah beberapa macam aktivitas mental, merupakan suatu kajian mendalam yang hanya dimiliki oleh orang-orang tertentu. Menurut Hulbeck “*Creative action is an imposing of one’s own whole personality on the environment in an unique and characteristic way*”. Tindakan kreatif muncul dari keunikan keseluruhan kepribadian dalam interaksi dengan lingkungan. Kreativitas adalah kemampuan untuk mencipta, perihal berkreasi dan kekreatifan. Sehingga kreativitas adalah kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru. Wujudnya adalah tindakan

manusia. Melalui proses kreatif yang berlangsung dalam benak orang atau sekelompok orang, produk-produk kreatif tercipta.

Kreativitas yang sudah dilakukan pengrajin bermacam-macam, antara lain:

- a. Mempertahankan warna dan selalu mengikuti perkembangan *trend* masa kini.
- b. Mengikuti pameran sehingga bisa memberikan kreativitas baru dan juga menemukan relasi baru.
- c. Melakukan inovasi dalam warna dan motif.
- d. Mengkombinasikan warna-warna yang baru sehingga menghasilkan motif dan warna yang kreatif.
- e. Mengembangkan warna sesuai keinginan konsumen.
- f. Berkreasi sendiri (Ide sendiri).
- g. Diskusi dengan pelukis dengan mongkombinasikan motif.
- h. Mengembangkan motif sendiri sehingga tidak sama dengan yang lain.

Guilford (dalam Sternberg, 1999) mengemukakan beberapa faktor penting yang merupakan aspek dari kemampuan berpikir kreatif, yaitu:

- a. Kelancaran berpikir (*fluency of thinking*) yaitu: Kemampuan untuk menghasilkan banyak ide yang keluar dari pemikiran secara cepat.
- b. Keluwesan berpikir (*flexibility*) yaitu: Kemampuan untuk memproduksi sejumlah ide jawaban atau pertanyaan yang bervariasi, melihat suatu masalah dari sudut pandang yang berbeda-beda dan mampu menggunakan bermacam-macam pendekatan atau cara pemikiran.

- c. Elaborasi pikiran (*elaboration*) yaitu: Kemampuan mengembangkan gagasan dan menambahkan atau merinci detail-detail dari suatu objek gagasan atau situasi sehingga menjadi lebih menarik.
- d. Keaslian berpikir (*originality*) yaitu: Kemampuan untuk mencetuskan gagasan unik atau kemampuan untuk mencetuskan gagasan asli.

Semua aspek kemampuan berfikir kreatif terdapat dalam jiwa para pengrajin sasirangan hal ini tercermin dalam setiap pengrajin memiliki ciri khas tersendiri, mulai dari warna yang tajam dan tidak luntur, melakukan inovasi sendiri dalam motif, warna dan kualitas, mengikuti permintaan konsumen dikarenakan produksi pesanan orang, kombinasi warna dan sesuai permintaan konsumen, warna dan kualitas yang tetap dijaga, dari segi warna, motif, dan harga jual yang ramah dikantong, dengan ciri khas motif bulatan kecil dan motif lingkaran obat nyamuk.

Ciri-ciri pribadi kreatif, yaitu: Pribadi kreatif memiliki kekuatan energi fisik yang memungkinkan mereka bekerja berjam-jam dengan konsentrasi, tetapi mereka juga bisa tenang dan rileks, bergantung situasinya. Pribadi kreatif cerdas dan cerdik. Mereka juga mampu berpikir divergen dan kovergen. Kreativitas memerlukan kerja keras, keuletan, dan ketekunan. Pribadi kreatif dapat berselang-seling antara imajinasi dan fantasi, namun tetap bertumpu pada realitas. Pribadi kreatif menunjukkan kecenderungan baik introversi maupun ekstroversi. Pribadi kreatif dapat bersikap rendah diri dan bangga akan karyanya pada saat yang sama. Pribadi kreatif menunjukkan kecenderungan androgini psikologis, yaitu dapat melepaskan diri dari *stereotip gender (maskulin-feminin)*. Pribadi kreatif

cenderung mandiri bahkan suka menentang, tetapi di lain pihak mereka bisa tetap tradisional dan konservatif. Kebanyakan pribadi kreatif sangat bersemangat (*passionate*) bila menyangkut karya mereka. Sikap keterbukaan dan sensitivitas pribadi kreatif sering membuat mereka menderita jika mendapat banyak kritikan terhadap hasil jerih payah mereka, namun di saat yang sama ia juga merasakan kegembiraan yang luar biasa.

Ciri-ciri pribadi kreatif juga tercermin dalam diri para pengrajin sasirangan diantaranya: Tidak hanya laki-laki yang menjadi pengrajin sasirangan dimana jumlah pengrajin laki-laki (pria) yaitu 7 orang dan pengrajin perempuan yaitu 3 orang. Usia pengrajin sasirangan juga beragam di atas 30 tahun dengan usia termuda 32 tahun yaitu Marlina dan usia tertua 54 tahun yaitu Syahrani (Shedma Sasirangan), yang berarti dapat melepaskan diri dari *stereotip gender (maskulin-feminin)*.

Dapat tercermin juga dari omset perbulan yang didapat mulai dari 2 juta perbulan (Hairul), 5 juta perbulan (Haris), 10 juta perbulan (Muzalipah dan Rahmani), 12 juta perbulan (Hadi Sasirangan), 15 juta perbulan (H. Yani Sasirangan), 20 juta perbulan (marlina), 30 juta perbulah (Jani), 75 juta perbulan (Syahrani), dan 100 juta perbulan (Baihaki Taufik). Dengan lama usaha sasirangan kurang lebih 5 tahun sebanyak 2 orang pengrajin (Muzalipah dan Haris), 10-15 tahun sebanyak 5 pengrajin (Syahrani, Hadi, Baihaki Taufik, Marlina, dan Jani), sedangkan 20 tahun keatas yaitu 3 orang pengrajin (Hairul, H. Yani Sasirangan, dan Rahmani), hal ini membuktikan kreativitas memerlukan kerja keras, keuletan, dan ketekunan.

Dari pemaparan di atas sesuai dengan firman Allah SWT yaitu:

وَإِذْ قَالَ رَبُّكَ لِلْمَلَائِكَةِ إِنِّي جَاعِلٌ فِي الْأَرْضِ خَلِيفَةً ۗ قَالُوا أَتَجْعَلُ فِيهَا مَنْ يُفْسِدُ فِيهَا وَيَسْفِكُ الدِّمَاءَ وَنَحْنُ نُسَبِّحُ بِحَمْدِكَ وَنُقَدِّسُ لَكَ ۗ قَالَ إِنِّي أَعْلَمُ مَا لَا تَعْلَمُونَ



Artinya: “ Dan ingatlah ketika Tuhanmu berfirman kepada Para Malaikat: "Sesungguhnya aku hendak menjadikan seorang khalifah di muka bumi." mereka berkata: "Mengapa Engkau hendak menjadikan (khalifah) di bumi itu orang yang akan membuat kerusakan padanya dan menumpahkan darah, Padahal Kami Senantiasa bertasbih dengan memuji Engkau dan mensucikan Engkau?" Tuhan berfirman: "Sesungguhnya aku mengetahui apa yang tidak kamu ketahui." (QS. Al-Baqarah/2: 30)

..... كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ آيَاتِهِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

Artinya: “.....Demikianlah Allah menerangkan ayat-ayat-Nya kepadamu supaya kamu berfikir”. (QS. Al-Baqarah/2: 219)

قُلْ أَنْظَرُوا مَاذَا فِي السَّمَوَاتِ وَالْأَرْضِ وَمَا تُغْنِي الْآيَاتُ وَالنُّذُرُ عَنْ قَوْمٍ لَا

يُؤْمِنُونَ

Artinya: Katakanlah: "Perhatikanlah apa yaag ada di langit dan di bumi. tidaklah bermanfaat tanda kekuasaan Allah dan Rasul-rasul yang memberi peringatan bagi orang-orang yang tidak beriman".(QS. Yunus/10:101)

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ اللَّهِ وَاذْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا

لَعَلَّكُمْ تَفْلِحُونَ

Artinya: “apabila telah ditunaikan shalat, Maka bertebaranlah kamu di muka bumi; dan carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak supaya kamu beruntung. (QS. Al-Jumu`ah/62: 10)

Dalam ayat-ayat di atas telah dijelaskan bahwa sebenarnya Islam dalam hal kreativitas memberikan kelapangan pada umatnya untuk berkreasi dengan akal pikirannya dan dengan hati nuraninya dalam menyelesaikan persoalan-persoalan hidup didalamnya. Dalam mengelola usaha, keberhasilan seorang wirausaha terletak pada sikap dan kemampuan berusaha, serta memiliki semangat kerja yang tinggi.

2. Usaha Yang Dilakukan Pengrajin Usaha Sasirangan Di Manarap Dalam Mempertahankan Eksistensi Usahanya

Secara etimologi, eksistensialisme berasal dari kata eksistensi, eksistensi berasal dari bahasa Inggris yaitu *excitence*; yang berarti adanya, kehidupan, keadaan; dari bahasa latin *existere* yang berarti muncul, ada, timbul, memilih keberadaan aktual. Dari kata *ex* berarti keluar dan *sistere* yang berarti muncul atau timbul.

Eksistensi diartikan sebagai keberadaan. Keberadaan yang di maksud adalah adanya pengaruh atas ada atau tidak adanya kita. eksistensi ini perlu “diberikan” orang lain kepada kita, karena dengan adanya respon dari orang di sekeliling kita ini membuktikan bahwa keberadaan atau kita diakui. Masalah keperluan akan nilai eksistensi ini sangat penting, karena ini merupakan pembuktian akan hasil kerja atau performa di dalam suatu lingkungan. Dalam Kamus Umum Bahasa Indonesia, dijelaskan bahwa: “Eksistensi artinya keberadaan, keadaan, adanya”.

Untuk mempertahankan eksistensi usahanya yaitu setiap pengrajin memiliki ciri khas tersendiri yang membedakan dengan pengrajin yang lain, baik

dari segi motif, warna, jenis kain, dan juga harga serta kualitas. Dimana warna ada yang menggunakan warna soft dan warna mencolok serta motif yang beraneka ragam ada yang mengikuti pasar, permintaan konsumen, dan ada juga yang membuat motif sendiri.

Beberapa trik khusus untuk mempertahankan eksistensi usaha sasirangan dari beberapa pengrajin meliputi: selalu belajar mengikuti perkembangan pasar dan lebih memberikan pelayanan sesuai permintaan konsumen selain itu tetap mempertahankan warna yang tajam dan tidak luntur yang utama adalah modal yang mencukupi. Berinovasi dengan motif dan warna dan memasarkan langsung ke konsumen seperti mengikuti pameran-pameran yang diadakan oleh Dinas Industri dan perdagangan. Selalu tepat waktu sehingga konsumen tidak jera dan dapat memuaskan konsumen. Trik khususnya dari warna yang berbeda dan bagus dengan yang lainnya dan tetap mempertahankan kualitas warna. Berinovasi dengan memunculkan ide-ide baru. Dari segi warna dan motif konsumen lebih banyak meminta pesanan khas daerah. Motif yang diproduksi sendiri dari ide sendiri dan mempunyai khas tersendiri.

Dikarenakan tidak ada motif tertentu yang diminati masyarakat dikarenakan pengrajin hanya mengikuti permintaan konsumen, dimana konsumen mengikuti perkembangan *trend* yang ada dan untuk saat ini lebih ke warna yang mencolok serta tidak luntur, kecuali Syahrani (Shedma Sasirangan) dikarenakan memiliki motif dengan ciri khas tersendiri. Ada juga konsumen yang meminta motif abstrak dengan warna yang kalem (Hairani), serta motif lurus (Haris Sasirangan).

Serta beberapa harapan dari pengusaha sasirangan, diantaranya yaitu: Semakin banyak peminat, jaringan bisnis luas sampai keluar negeri, kreativitas produk yang tetap ada khas sasirangan banjar dan mengembangkan *trend* sasirangan. Lebih banyak yang mengenal kain sasirangan sehingga bisa bersaing dengan batik dan lebih banyak lagi dikenal orang sampai ke luar dari Kalimantan sendiri. Diharapkan pengrajin kain sasirangan mempunyai khas tersendiri sehingga menjadi pembeda bagi setiap pengrajin. Selain itu beberapa prinsip-prinsip etika bisnis yang sudah diterapkan oleh pengrajin usaha sasirangan meliputi:

a. Prinsip ekonomi

Dimana pengusaha secara bebas memiliki wewenang sesuai dengan bidang yang dilakukan dan pelaksanaannya dengan visi dan misi yang dimilikinya dalam menetapkan kebijakan perusahaan harus diarahkan pada upaya pengembangan visi dan misi perusahaan yang berorientasi pada kemakmuran, kesejahteraan para pekerja, komunitas yang dihadapinya. Bisa dilihat bahwa di setiap pengrajin rata-rata memiliki karyawan dan dengan omset yang lumayan banyak sehingga bisa mensejahterakan para karyawan yang sekaligus warga sekitar.

b. Prinsip kejujuran

Kejujuran menjadi nilai yang paling mendasar dalam mendukung keberhasilan kinerja perusahaan. Dengan kejujuran yang dimiliki oleh suatu perusahaan maka masyarakat yang ada di sekitar lingkungan perusahaan akan

menaruh kepercayaan yang tinggi bagi perusahaan tersebut. Sebagaimana firman Allah dalam QS. At-Taubah/9:119, yaitu:

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا اتَّقُوا اللّٰهَ وَكُوْنُوْا مَعَ الصّٰدِقِيْنَ ﴿١١٩﴾

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang benar”.

c. Prinsip niat baik dan tidak berniat jahat

Prinsip ini terkait erat dengan kejujuran. Tindakan jahat tentu tidak membantu perusahaan dalam membangun kepercayaan masyarakat, justru kejahatan dalam berbisnis akan menghancurkan perusahaan itu sendiri. Niatan dari suatu tujuan terlihat cukup transparan misi, visi dan tujuan yang ingin dicapai dari suatu perusahaan. Sebagaimana Hadis Rasulullah SAW., yang berbunyi:

إِنَّمَا الْأَعْمَالُ بِالنِّيَّاتِ وَإِنَّمَا لِغُلَامٍ أَمْرٍ مَّا نَوَىٰ

Artinya: “Sesungguhnya amal perbuatan tergantung pada niat, dan niat sesungguhnya setiap orang akan mendapatkan sesuai dengan yang ia niatkan”.(HR. Al Bukhari dan Muslim)

d. Prinsip adil

Prinsip ini menganjurkan perusahaan untuk bersikap dan berperilaku adil kepada pihak-pihak bisnis yang terkait dengan sistem bisnis tersebut. Sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nisaa`/4: 135, yaitu:

﴿ يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا كُوْنُوْا قَوٰمِيْنَ بِالْقِسْطِ شُهَدَآءَ لِلّٰهِ وَلَوْ عَلَىٰٓ اَنْفُسِكُمْ اَوْ الْوَالِدِيْنَ وَالْاَقْرَبِيْنَ ۗ اِنْ يَكُنْ غَنِيًّا اَوْ فَقِيْرًا فَاَللّٰهُ اَوْلٰى بِهٖمَا ۗ فَلَا تَتَّبِعُوْا الْهَوٰى اَنْ تَعْدِلُوْا ۗ وَاِنْ تَلَوْدًا اَوْ تَعْرَضُوْا فَاِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِمَا تَعْمَلُوْنَ خَبِيْرًا ﴿١٣٥﴾

Artinya: “Wahai orang-orang yang beriman, jadilah kamu orang yang benar-benar penegak keadilan, menjadi saksi karena Allah biarpun terhadap dirimu sendiri atau ibu bapa dan kaum kerabatmu. jika ia Kaya ataupun

miskin, Maka Allah lebih tahu kemaslahatannya. Maka janganlah kamu mengikuti hawa nafsu karena ingin menyimpang dari kebenaran. dan jika kamu memutar balikkan (kata-kata) atau enggan menjadi saksi, Maka Sesungguhnya Allah adalah Maha mengetahui segala apa yang kamu kerjakan”.

e. Prinsip hormat pada diri sendiri

Prinsip hormat pada diri sendiri adalah cermin penghargaan yang positif pada diri sendiri. Hal ini dimulai dengan penghargaan terhadap orang lain. Menjaga nama baik merupakan pengakuan atas keberadaan perusahaan tersebut. Sebagaimana firman allah dalam QS. Ibrahim/14:7, yaitu:

وَإِذْ تَأَذَّنَ رَبُّكُمْ لَئِن شَكَرْتُمْ لَأَزِيدَنَّكُمْ ۖ وَلَئِن كَفَرْتُمْ إِنَّ عَذَابِي لَشَدِيدٌ ﴿٧﴾

Artinya: “dan (ingatlah juga), tatkala Tuhanmu memaklumkan; "Sesungguhnya jika kamu bersyukur, pasti Kami akan menambah (nikmat) kepadamu, dan jika kamu mengingkari (nikmat-Ku), Maka Sesungguhnya azab-Ku sangat pedih”.

3. Kendala Dalam Melakukan Kreativitas Bagi Pengrajin Usaha Sasirangan Di Manarap

Pada mulanya kreativitas dipandang sebagai faktor bawaan yang hanya dimiliki individu tertentu. Dalam perkembangan selanjutnya, dikemukakan bahwa kreativitas tidak dapat berkembang secara otomatis tetapi membutuhkan rangsangan dari lingkungan. Faktor yang dapat menghambat kreativitas, antara lain:

- a. Adanya kebutuhan akan keberhasilan, ketidakberanian dalam menanggung resiko atau upaya mengejar sesuatu yang belum diketahui.
- b. Konformitas terhadap teman-teman kelompoknya dan tekanan sosial.
- c. Kurang berani dalam melakukan eksplorasi, menggunakan imajinasi dan penyelidikan.

- d. Diferensiasi antara bekerja dan bermain.
- e. Otoritarisme.
- f. Tidak menghargai fantasi dan hayalan.

Akan tetapi berdasarkan kenyataan hasil penelitian faktor yang menghambat kreativitas pengrajin lebih kepada faktor luar dimana kreativitas membutuhkan rangsangan dari lingkungan. Beberapa kendala yang dialami pengrajin dalam melakukan kreativitas untuk usahanya, beraneka ragam meliputi: Kendala yang sering terjadi biasanya karena ketidaktepatan waktu yang telah diberikan kepada tukang jahit dan rajut. Terlambat di orang yang melukis dan penjahit, solusinya dengan mendatangi ke tempat orang tersebut. Kendala yang saya pernah di rasakan mencoba warna dan motif baru untuk memuaskan permintaan konsumen akan tetapi konsumen tidak suka sehingga menimbulkan kerugian. Harga bahan baku yang terus meningkat seperti obat, dan lain-lain. Biasanya tukang lukis yang terlambat dihubungi. Upah yang meningkat dari penjahit sehingga memperlambat produksi kain sasingan. Harga bahan baku yang semakin meningkat. Upah penjahit semakin meningkat. Dari segi warna, seperti warna yang di minta kadang-kadang tidak sesuai dengan pesanan contohnya seperti ingin warna hijau tetapkan warna hijau ada berbagai macam warna hijau botol, hijau tosca, hijau lumut. Kendala yang dialami karena ide atau motif saya sering di duplikat oleh produksi sasingan lain.