

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Tentang Usaha Bisnis Nasi Kuning H. Thalib

Usaha Nasi Kuning H. Thalib ini merupakan salah satu usaha yang berbasis *home industry* yang diproduksi secara manual dengan menggunakan tenaga manusia. Usaha nasi kuning H. Thalib ini terletak di Jalan Masjid Jami Gang Adil Banjarmasin. Usaha ini sudah berjalan kurang lebih selama 57 tahun yaitu terhitung pada tahun 1960 hingga sekarang dan mempunyai 10 orang karyawan yang dibagi menjadi dua shif, untuk shif pertama mulai pukul 09.00 – 18.00 yang di kerjakan shif pertama ialah mengolah sambal, merebus telur, hati, ayam dan membuat dendeng serta membersihkan daun pisang untuk lapisan membungkus yaitu 2 orang karyawan. Adapun di shif kedua mulai pukul 22.00 – 07.00 yang di kerjakannya ialah memasak nasi dan membungkus yaitu 8 orang karyawan.

Usaha ini langsung ditangani oleh sang pemilik yaitu H. A. Yani dan dibantu oleh istrinya Hj. Wafa dan anaknya serta 10 orang karyawan untuk membantu dalam usahanya. Menurut H. A. Yani usaha ini sangat mementingkan kualitas rasa, karena kalau persaingan dibidang kuliner yaitu terletak dikualitas rasa untuk membangun persepsi dilidah pembeli.

Usaha ini dulunya didirikan Alm H. Abdul Muthalib, yaitu ayah dari H. A. Yani yang sekarang ini menjalankan usahanya. Dulu sebelum Alm H. Abdul

Muthalib meninggal H. A. Yani sudah ikut membantu usaha orang tuanya sehingga sudah tertanam sejak kecil menjadi pengusaha bagi H. A. Yani.

Targert pasar usaha nasi kuning H. Thalib ialah semua kalangan masyarakat dengan harga yang sangat murah sehingga sang pemilik mempunyai harapan agar semua kalangan baik itu anak anak sekolah, mahasiswa, maupun yang sudah bekerja.

2. Profil Usaha Bisnis Nasi Kuning H. Thalib

Saat ini, bisnis nasi kuning H. Thalib dikelola oleh H. A. Yani yang dulunya dikelola oleh Alm H. Abdul Muthalib ayah dari H. A. Yani. H. A. Yani yang lahir di Banjarmasin pada tanggal 30 Oktober 1967 dari pasangan H. Abdul Muthalib dan Hj. Salmah. Sebelum menikah H. A. Yani sudah ikut orang tuanya membantu usaha orang tuanya yaitu memproduksi nasi kuning.

Pada tahun 1990 H. A. Yani dinikahkan dengan Hj. Wafa. Tahun 1991 pasangan H. A. Yani dan H. Wafa dikaruniai anak laki-laki dan diberi nama Muhammad Mustafa, dan tahun 1993 dikaruniai anak perempuan yang diberi nama Siti Saidah, dan tahun 1994 dikaruniai anak laki-laki yang diberi nama Fahmi Arif, dan tahun 1997 dikaruniai anak laki-laki yang diberi nama Ahmad Maulidani dan yang terakhir tahun 1999 dikaruniai anak laki-laki yang di beri nama Muhammad Yusri.

Untuk mengurus usaha bisnis nasi kuning H. Thalib maka H. A. Yani di bantu oleh 10 orang karyawan, yaitu 9 perempuan dan satu laki-laki, ada yang

bekerja mulai pukul 09.00 - 18.00 dan diganti lagi dengan karyawan yang lain dari pukul 22.00 - 07.00.¹

3. Berdirinya Nasi Kuning H. Thalib

Mengenai sejarah berdirinya nasi kuning H. Thalib, maka data yang diperoleh adalah berdasarkan hasil wawancara dengan H. A. Yani selaku pemilik nasi kuning H. Thalib dan anak beliau yang bernama Fahmi Arif yang dipercayakan oleh H. A. Yani untuk membantu dalam segala hal, karena Fahmi Arif adalah anak tertua yang belum menikah, yang beralamat di Jl. Masjid Jami Gang Adil Rt. 04 No. 66 mereka menceritakan bahwa dulu usaha yang dijalankan adalah usaha berjualan di kantin-kantin seperti di kantin SMP Masjid Raya Sabial Muhtadin yang berada di Jl. Jenderal Sudirman, kantin Pemda yang berada di Jl. Jenderal Sudirman, kantin Pasar Lama yang berada di Jl. Ternate, sistem penjualan bisa juga melalui pesanan-pesanan usaha beliau pun sangat sukses karena bisa menjalankan ketiga kantin sekaligus. Karena usaha beliau sangat maju begitu pesat, membuat pemilik tempat yang beliau sewa mengambil tempat tersebut dengan alasan yang tidak jelas. Namun tidak membuat beliau putus asa, H. Abdul Muthalib pun memutuskan untuk menjalankan usahanya di rumah saja, itu pun tidak mengurangi pelanggan H. Abdul Muthalib. Setelah H. Abdul Muthalib meninggal H. A. Yani lah yang melanjutkan usaha orang tuanya.

¹H. A. Yani dan Hj. Wafa, pemilik usaha nasi kuning H. Thalib, *Wawancara Pribadi*, Sungai Jingah, 26 Nopember 2016.

4. Usaha Bisnis Nasi Kuning H. Thalib

Usaha bisnis nasi kuning H. Thalib di mulai sejak 1960 usaha bisnis nasi kuning H. Thalib yang dilakukan oleh H. A. Yani dan H. Wafa istrinya semakin hari semakin banyak peminatnya dan banyak yang menyukainya. Tempat berjualan yang berada di rumah beliau sendiri yaitu di Jl. Masjid Jami Gang Adil Rt. 04 No. 66 dan saat ini sudah mempunyai 10 orang karyawan ada yang bekerja di shif pertama dari pukul 09.00-18.00 ialah bekerja mengolah sambal, merebus telur, hati, ayam dan membuat dendeng serta membersihkan daun pisang untuk lapisan membungkus yaitu 2 orang karyawan, dan digantikan dengan karyawan lain yaitu mulai pukul 22.00-07.00 yang di kerjakannya ialah memasak nasi dan membungkus yaitu 8 orang karyawan. Biasanya pelanggan memesan di pagi hari dan di malam hari, dalam sehari H. A. Yani memproduksi sekitar 1.500-1.800 bungkus, adapun jumlah pelanggan tetap yaitu ada 20 orang dan paling sedikit mereka memesan 30 bungkus dan paling banyak yaitu 200 bungkus ada juga yang memesan hanya di hari sabtu dan minggu.

Adapun mengenai harga yaitu Rp.5.000,- untuk pelanggan tetap dan Rp.6.000 untuk pelanggan biasa, adapun pelanggan yang memesan dengan jumlah yang banyak yaitu menggunakan DP biasanya tidak ditentukan hanya sesuai kesepakatan kedua belah pihak. Adapun bagi yang ingin menjadi pelanggan yaitu harus mematuhi syarat yang ditentukan oleh H. A. Yani yaitu tidak boleh berjualan nasi kuning selain nasi kuning H. Thalib, terkecuali sebelumnya sudah berjualan nasi kuning yang lain, di karenakan takutnya nasi yang lain tersebut tidak enak, orang akan mengira bahwa nasi tersebut adalah nasi kuning H. Thalib olahan H.

A. Yani juga untuk itu tidak boleh berjualan selain nasi kuning H. Thalib. Karena menetapnya tempat berjualan tersebut, maka mulai lebih dikenal luas oleh masyarakat Banjarmasin.

Adapun pada naiknya bahan baku, solusi yang digunakan H. A. Yani agar tetap mendapat untung tanpa mengurangi kualitas masakan atau menaikkan harga nasi kuning olahannya, H. A. Yani hanya mengurangi takaran nasinya. Walaupun naiknya harga bahan baku H. A. Yani tetap menggunakan bahan-bahan yang berkualitas agar kualitas masakan tetap terjaga. Sekarang ini banyaknya pesaing-pesaing yang bermunculan dengan menjual nasi kuning dengan kualitas masakan yang berbeda-beda, jadi kata H. A. Yani harus mempertahankan kualitas masakan agar para pelanggan tetap merasa puas dengan masakan H. A. Yani, dengan begitu walaupun banyaknya pesaing-pesaing yang bermunculan tidak akan berpengaruh bagi usahanya.

H. A. Yani menjelaskan kalau usaha nasi kuning miliknya di tengah-tengah masyarakat sangat membantu pihak pedagang sekitar dan lainnya. Sekitar tahun 1998 H. A. Yani dalam mendistribusikan nasi kuning olahannya hanya berfokus pada pesanan atau permintaan pedagang sekitar di Sungai Jingah, namun pada tahun 2000 melihat permintaan konsumen meningkat, pendistribusian nasi kuning olahannya ini mampu sampai ke beberapa tempat, seperti Gatot Subroto, Sungai Lulut, Handil Bakti, Gambut, Ahmad Yani, Pekapuran, Sungai Jingah, Kelayan, Banjar Indah dan Pasar Lama. Pada tahun 1998-2003 itu jumlah pesanan sekitar 500-600 bungkus, namun pada tahun 2003-2006 permintaan konsumen mulai meningkat yaitu sekitar 800-1000 bungkus perhari, dari tahun ke tahun usaha H. A.

Yani mulai berkembang, pada tahun 2006-2011 permintaan konsumen mulai meningkat lagi dari tahun sebelumnya yaitu 1000-1400 bungkus per hari.

Pada tahun 2011 sampai sekarang ini usaha H. A. Yani semakin meningkat dari tahun-tahun sebelumnya, permintaan konsumen meningkat menjadi 1500-1800 bungkus per hari. Adapun harga modal dalam per bungkus yaitu sekitar Rp.4.700,- dan harga jual hanya Rp.5.000,- per bungkusnya adapun laba bersih yang diperoleh setiap harinya bisa mencapai sekitar:

Laba Bersih $\text{Rp.}300 \times 1.500 \text{ bungkus} = \text{Rp.}450.000$ per hari

Laba Bersih $\text{Rp.}300 \times 1.800 \text{ bungkus} = \text{Rp.}540.000$ per hari

Adapun kendala selama 57 tahun ini adanya cuaca hujan sehingga nasi kuning olahannya kurang laku, karena orang akan malas keluar rumah dan lebih memilih berdiam di dalam rumah, pelanggan pun tidak semuanya dapat mengambil pesanannya karena cuaca hujan tersebut. Selain itu yang menjadi kendala bagi H. A. Yani adalah naiknya harga bahan baku, belum lagi rusak/pecahnya telur hal itu tidak bisa di pungkiri bagi semua orang pebisnis.

Pada pagi hari pukul 03.00 pelanggan sudah berdatangan untuk mengambil pesanannya sampai pukul 08.00 baik dari kalangan pedagang yang membeli maupun masyarakat biasa seperti tukang Becak, Satpol PP, PNS yang turun ke kantor dan masyarakat umum. Adapun untuk pelanggan di berbagai tempat, seperti Gatot Subroto, Sungai Lulut, Hnadil Bakti, Gambut, Ahmad Yani, Pekapuran, Sungai Jingah, Kelayan, Banjar Indah dan Pasar Lama.

Untuk membuat sambal dan campuran masakannya H. A. Yani memilih bahan-bahan yang berkualitas agar cita rasa masakan tetap terjaga seperti tomat Surabaya, kecap bango dan gula merah dari Barabai.

Bahan baku yang digunakan untuk pembuatan nasi kuning H. Thalib adalah bisa menggunakan beras gambut, anjir dan mayang yang dimasak, kemudian dicampur air parutan kunyit sebagai pewarna alami nasi kuning H. Thalib dan ditambah daun pandan agar nasi kuning tercium harum. Selain itu, juga dicampur dengan santan kelapa, setelah itu nasinya dimasak.

Bahan-bahan pembuatan sambal masak habang:

- a. Bawang merah
- b. Bawang putih
- c. Cabe merah kering
- d. Jahe
- e. Kayu manis
- f. Gula merah
- g. Sambal tomat Surabaya
- h. Kecap bango
- i. Garam
- j. Micin

Bahan dan bumbu dendeng sapi:

- a. Bawang putih
- b. Cabe merah
- c. Asam jawa

- d. Merica
- e. Garam
- f. Ketumbar
- g. Gula merah
- h. Air kaldu dari rebusan daging
- i. Garam
- j. micin

Kemudian untuk memasak lauknya telur direbus, hati dan ayam dikukus sampai matang, setelah itu lauknya tadi dicampur dengan sambal. Selanjutnya nasi kuning tersebut di campur dengan lauk masing-masing dan di bungkus dengan kertas nasi dan daun pisang agar menambah aroma yang khas dari daun pisang itu sendiri.

Semenjak berjualan nasi kuning H. Thalib pada tahun 1960 dan hingga sekarang ini dikenal dengan nama nasi kuning H. Thalib, maka harga penjualannya telah mengalami beberapa kali kenaikan , yang dapat diuraikan sebagaimana tabel 1 sebagai berikut:

TABEL 1.4
DAFTAR HARGA NASI KUNING H. THALIB

NO	TAHUN PENJUALAN	HARGA
1	Tahun 1960 s/d 1963	Rp. 200,-
2	Tahun 1963 s/d 1965	Rp. 250,-
3	Tahun 1965 s/d 1968	Rp. 300,-
4	Tahun 1968 s/d 1970	Rp. 350,-

5	Tahun 1970 s/d 1975	Rp. 400,-
6	Tahun 1975 s/d 1979	Rp. 450,-
7	Tahun 1979 s/d 1982	Rp. 500,-
8	Tahun 1982 s/d 1985	Rp. 550,-
9	Tahun 1985 s/d 1988	Rp. 600,-
10	Tahun 1988 s/d 1990	Rp. 800,-
11	Tahun 1990 s/d 1992	Rp. 1.000,-
12	Tahun 1992 s/d 1995	Rp. 1.500,-
13	Tahun 1995 s/d 1998	Rp. 2.000,-
14	Tahun 1998 s/d 2000	Rp. 2.500,-
15	Tahun 2000 s/d 2003	Rp. 3.000,-
16	Tahun 2003 s/d 2006	Rp. 3.300,-
17	Tahun 2006 s/d 2009	Rp. 3.500,-
18	Tahun 2009 s/d 2011	Rp. 4.000,-
19	Tahun 2011 s/d 2014	Rp. 4.500,-
20	Tahun 2014 s/d 2017	Rp. 5.000,-

Sumber: H. A. Yani, Pemilik Usaha Bisnis Nasi Kuning H. Thalib, Tahun 2017

Dari keseluruhan rumah makan nasi kuning H. Thalib tersebut, untuk daftar harga nasi bungkus sebagaimana pada table 2 sebagai berikut:

TABEL 2.4
DAFTAR HARGA NASI BUNGKUS UNTUK PELANGGAN

NO	Menu	Harganya
1	Ayam	Rp. 5.000,-
2	Telur	Rp. 5.000,-
3	Hati	Rp. 5.000,-
4	Dendeng	Rp. 5.000,-

DAFTAR HARGA UNTUK PEMBELI BIASA

NO	Menu	Harganya
1	Ayam	Rp. 6.000,-
2	Telur	Rp. 6.000,-
3	Hati	Rp. 6.000,-
4	Dendeng	Rp. 6.000,-

1. Informan Pertama

a. Karyawan

Nama : Ibu Idah

Umur : 39 Tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Pengolah Sambal

Alamat : Sungai Jinggah

b. Uraian Data

Ibu Idah adalah karyawan H. A. Yani, dia bekerja dari tahun 2013 sampai sekarang yaitu kurang lebih 4 tahun mulai dari harga nasi bungkus Rp.4.500,- sampai harga sekarang ini yaitu Rp.5.000,- Menurut ibu Idah, dia merasa nyaman bekerja dengan H. A. Yani, karena diperlakukan dengan sangat baik oleh H. A. Yani dan istrinya Hj. Wafa. Mengenai masalah gaji H. A. Yani tidak pernah telat dalam memberikan gaji kepada karyawannya, ibu Idah bekerja di shif kedua pada pukul 22.00-07.00 dan mendapat gaji per bulan yaitu sebesar Rp.800.000,-

(delapan ratus ribu rupiah) yaitu pada tahun 2013 dan pada tahun 2015 naik menjadi Rp.1.000.000,- (satu juta rupiah) sampai sekarang ini.

Ibu Idah menjelaskan nasi bungkus yang dijual dengan harga Rp.5.000,- untuk pelanggan tetap dan Rp.6.000,- untuk pembeli biasa, tapi kadang-kadang banyak juga pembeli yang hanya membeli 1 atau 2 bungkus yang ingin mendapatkan harga Rp.5.000,- karena menurut mereka apa bedanya membeli di pinggir jalan dengan yang di tempat H. A. Yani sendiri kalau harganya juga sama Rp.6.000,- akan tetapi H. A. Yani tetap menjual dengan harga Rp. 5.000,- karena kata ibu Idah selain ingin mendapatkan untung H. A. Yani juga ingin membantu agar masyarakat di kalangan bawah agar mereka juga dapat makan.

Ibu Idah bekerja dibagian pengolahan sambal dan merebus telur, ayam dan hati kata ibu Idah selama bekerja dengan H. A. Yani tidak pernah menggunakan bahan baku yang tidak bagus, H. A. Yani selalu menggunakan bahan-bahan yang berkualitas meskipun bahan yang digunakan harganya turun naik tetap saja H. A. Yani tidak pernah mengganti dengan kualitas yang tidak bagus H. A. Yani hanya menyuruh karyawannya untuk mengurangi takarannya.

Menurut ibu Idah, kebanyakan yang membeli bukan hanya orang yang dikalangan bawah tetapi banyak juga yang membeli dari kalangan atas, ada yang membeli hanya untuk sarapan dan ada juga membeli untuk pengajian.²

²Idah, Pengolah Sambal, *Wawancara Pribadi*, Sungai Jingah, 28 Januari 2017.

2. Informan Kedua

a. Karyawan

Nama : Ijum
Umur : 25 Tahun
Pendidikan : SMP
Pekerjaan : Pembungkus Nasi
Alamat : Kelayan A

b. Uraian Data

Ijum adalah karyawan H. A. Yani, dulunya orang tuanya yang bekerja di tempat H. A. Yani akan tetapi setelah orang tuanya sering sakit-sakit Ijum menggantikan pekerjaan orang tuanya yang bekerja dari tahun 2006 dengan mendapat gaji Rp.500.000,- (lima ratus ribu rupiah) dan pada tahun 2011 naik menjadi Rp.600.000,- (enam ratus ribu rupiah) dan pada tahun 2013 naik menjadi Rp.650.000,- (enam ratus lima puluh ribu) dan pada tahun 2015 naik menjadi Rp.800.000,- (delapan ratus ribu rupiah) sampai sekarang, Ijum bekerja di shif pertama yaitu dari pukul 09.00-18.00. Adapun mengenai harga sejak dari orang tuanya yaitu tahun 2006 yaitu seharga Rp.3.300,- untuk pelanggan tetap dan Rp.3.500,- untuk pelanggan biasa atau untuk pelanggan yang menjual.

Ijum bekerja di bagian membungkus nasi katanya dibagian pembungkusan harus bekerja dengan cepat, Ijum dibantu oleh 4 orang karyawan lainnya. Menurutnya kualitas masakan sangat enak karena H. A. Yani menggunakan bahan-bahan yang berkualitas walaupun banyak muncul pesaing-pesaing baru, H. A. Yani tidak pesimis dalam menjalankan usahanya. Beliau dalam sehari-hari itu sangat

rajin dan pekerja keras, tidak memikirkan berapa penghasilan yang akan di peroleh dalam setiap harinya. Pada naiknya bahan baku H. A. Yani tidak pernah menggunakan bahan yang tidak bagus, untuk menaggulangi agar tetap untung dan tetap memproduksi nasi kuning yang berkualitas enak H. A. Yani hanya memerintahkan kepada Ijum dan yang lainnya di bagian membungkus agar memperkecil takarannya.

Menurutnya pelayanan yang diberikan oleh H. A. Yani kepada karyawan maupun pelanggan sangat baik dan ramah tamah, selama ia bekerja di tempat H. A. Yani tidak pernah mendapat perlakuan yang tidak baik ataupun dalam memberikan gaji kepada karyawannya H. A. Yani selalu tepat waktu.

Menurutnya kebanyakan pembeli bukan hanya orang yang di kalangan bawah tetapi banyak juga yang membeli orang yang berada maupun Satpol PP yang sedang selesai bekerja lucunya mereka juga meminta agar di berikan harga Rp.5.000,- selama Ijum bekerja dengan H. A. Yani ada beberapa keluhan dari para pesaing, mereka mendatangi tempat kediaman H. A. Yani dengan marah karena H. A. Yani menjual dengan harga Rp.5.000,- sedangkan mereka menjual nasi olahan mereka dengan harga Rp.7.000,- tentu saja orang akan lebih memilih nasi H. Thalib di tempat H. A. Yani karena lebih murah dan rasanya pun juga enak. Akan tetapi, H. A. Yani hanya menyikapi dengan biasa saja karena kata beliau selama tidak mengganggu usaha orang lain untuk apa di balas dengan marah, orang akan memilih membeli di tempat H. A. Yani atau di tempat mereka itu hak orang kata H. A. Yani.³

³Ijum, Pembungkus Nasi, *Wawancara Pribadi*, Sungai Jingah, 28 Januari 2017.

3. Informan Ketiga

a. Pelanggan Nasi Kuning H. Thalib

Nama : A'an
Umur : 25 Tahun
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Penjual Nasi Kuning H. Thalib
Alamat : Pal 6

b. Uraian Data

A'an adalah seorang penjual nasi kuning H. Thalib di Jl. Gatot Subroto Gang Kemiri, A'an ini mulai berlangganan dengan H. A. Yani dari Tahun 2016 , yaitu sekitar setahun sampai sekarang, biasanya A'an memesan per harinya sekitar 100 - 150 bungkus A'an mengambil pesannya biasanya pukul 06.00 pagi.

Adapun pembeli kebanyakannya dari kalangan Mahasiswa, tetapi ada juga yang membeli dari karyawan dan masyarakat, ada juga yang membeli untuk acara seperti untuk seminar Mahasiswa ada pula yang membeli buat hajatan

Menurut A'an, membeli di tempat H. A. Yani ini lebih nyaman dibanding membeli di tempat yang lain, karena pelayanan yang diberikan H. A. Yani ini sangat baik, ramah dan lemah lembut, berbicara dengan kata-kata yang baik. Apalagi misalkan stok nasi yang A'an beli itu habis A'an dapat mengambil lagi nasi kuning tersebut ke tempat H. A. Yani karena stoknya masih ada. Sedangkan dari segi harga , memberikan harga yang tidak mahal yaitu hanya Rp. 5.000,- dan A'an menjual Rp. 6.000,- dan mendapat keuntungan Rp. 1.000,- per bungkusnya.

Adapun keuntungan yang didapat oleh A'an per hari biasanya Rp.100.000,- sampai Rp.150.000,-. Menurut A'an pelayanan yang di berikan oleh H. A. Yani ini membuat A'an tetap setia untuk membeli di tempat H. A. Yani, walaupun sekarang banyak bermunculan penjual nasi kuning. Menurut A'an kualitas mengenai rasa H. A. Yani selalu memberikan yang terbaik dan tidak pernah mengecewakan sampai saat ini.

Menurut informan ini, H. A. Yani sudah lama menggeluti usahanya dan mampu bertahan hingga sekarang, usaha H. A. Yani ini mengalami perkembangan walaupun banyak bermunculan pesaing-pesaing baru, menurutnya H. A. Yani dalam menjalankan tidak pernah menjelek-jelekkkan kualitas masakan orang lain, apalagi sampai membanding-bandingkan kualitas masakan beliau dengan kualitas masakan orang lain dan H. A. Yani tidak pernah menaikkan harga secara tiba-tiba.⁴

4. Informan Keempat

a. Pelanggan Nasi Kuning H. Thalib

Nama : Ibu Khadijah
Umur : 39 Tahun
Pendidikan : MA
Pekerjaan : Penjual Nasi Kuning H. Thalib
Alamat : Sungai Jingah

⁴A'an, Penjual Nasi Kuning H. Thalib, *Wawancara Priadi*, Gatot Subroto Gang Kemiri, 20 Desember 2016.

b. Uraian Data

Ibu Khadijah juga seorang penjual nasi kuning H. Thalib di daerah Masjid Jami, dia sudah cukup lama berlangganan dengan H. A. Yani dari tahun 2011 sampai sekarang yaitu sekitar kurang lebih 6 tahun. Menurut ibu Khadijah beliau ini pelanggan tetap H. A. Yani dari dulu hingga sekarang, karena sudah lama bejualan nasi kuning H. Thalib jadi beliau mengetahui bagaimana kepribadian H. A. Yani sehari-hari dalam melayani konsumennya biasanya ibu Khadijah memesan per harinya 200 bungkus.

Menurut informan ini, membeli ditempat H. A. Yani sangatlah enak karena selain membelinya tidak jauh dari tempat tinggalnya ibu Khadijah juga merasa puas berlangganan dengan H.A. Yani karena orangnya sangat baik dalam melayani pelanggannya.

Menurut ibu Khadijah mengenai kualitas rasa H. A. Yani selalu memberikan kualitas rasa yang terbaik dan tidak pernah mengecewakan selama ia berlangganan dengan H. A. Yani apalagi misalkan stok nasi yang ibu Khadijah beli itu habis ibu Khadijah sangat mudah membeli lagi ketempat H. A. Yani karena tempatnya dekat dengan tempat ia berjualan. Sedangkan dari segi harga , memberikan harga yang tidak mahal yaitu hanya Rp. 5.000,- dan ibu Khadijah menjual Rp. 6.000,- dan mendapat keuntungan Rp. 1.000,- per bungkusnya.

Pada tahun 2011 nasi kuning H. Thalib yaitu seharga Rp.4.000,- yaitu ibu Khadijah menjual dengan harga Rp.4.500,-, pada tahun 2014 naik menjadi Rp.4.500,- dan ibu Khadijah menjual dengan harga Rp.5.000,- dan yang terakhir naik menjadi Rp.5.000,- dan mejual dengan harga Rp.6.000,- sampai sekarang ini.

Adapun keuntungan yang ibu Khadijah dapat dalam per hari biasanya Rp.200.000,-. Dengan pelayanan H. A. Yani ini membuat ibu Khadijah tetap setia untuk membeli di tempat H. A. Yani, walaupun sekarang banyak bermunculan penjual nasi kuning. Menurut ibu Khadijah kualitas mengenai rasa H. A. Yani selalu memberikan yang terbaik dan tidak pernah mengecewakan sampai saat ini.

Menurut informan ini, H. A. Yani sudah lama menggeluti usahanya dan mampu bertahan hingga sekarang, usaha H. A. Yani ini mengalami perkembangan walaupun banyak bermunculan pesaing-pesaing baru, menurutnya H. A. Yani dalam menjalankan tidak pernah menjelek-jelekkkan kualitas masakan orang lain, apalagi sampai membanding-bandingkan kualitas masakan beliau dengan kualitas masakan orang lain dan H. A. Yani tidak pernah menaikkan harga secara tiba-tiba.⁵

5. Informan Kelima

a. Pembeli nasi kuning H. Thalib

Nama : Khalifaturrahim, S.Sos. I

Umur : 28 Tahun

Pendidikan : S-1

Pekerjaan : Pembeli

Alamat : Jl. Manunggal II Bina Brata

b. Uraian Data

Khalifaturrahim atau yang sering di panggil H. Atuy informan ini adalah seorang wiraswasta yang bekerja di Jl. Gatot Subroto Rt. 29 No. 21 sebagai

⁵Khadijah, Penjual Nasi Kuning H. Thalib, *Wawancara Pribadi*, Sungai Jingah, 29 Januari 2017.

Marketing di Travel Umrah Aero Nusantara Khalifaturrahim adalah pelanggan setia biasanya membeli di Jl. Gatot Subroto Gang Kemiri tepatnya muka Gang Kemiri di tempat A'an menurutnya selain rasa nasi kuning H. Thalib yang rasanya sangat enak, harganya pun sangat terjangkau jadi pas ukuran buat sarapan pagi.

Khalifaturrahim mulai menyukai nasi kuning H. Thalib mulai dari adanya penjual nasi kuning H. Thalib di muka Gang Kemiri tersebut. Biasanya Khalifaturrahim membeli bisa 3-4 kali dalam seminggu, sekali membeli Khalifaturrahim pun bisa 2-3 bungkus adapun menu yang di sukainya adalah dendeng karena kualitas masakan bahan-bahan yang di pilih oleh yang memproduksi nasi kuning yang ia beli bisa bertahan sampai malam hari kata Khalifaturrahim. Menurut informan ini, selama membeli nasi kuning H. Thalib kualitas masakannya yang sangat enak dan tidak pernah berubah sampai saat ini, terkecuali hanya ukuran nasinya agak kecil, karena naiknya bahan baku, menurutnya itu sangat wajar bagi setiap pengusaha.⁶

B. Analisis Data

Dari hasil penelitian yang didapat dari responden dan informan di lapangan dengan teknik wawancara terhadap pemilik usaha, karyawan, pelanggan dan pembeli maka penulis akan menganalisis dari hasil penelitian yang berkenaan dengan Usaha Bisnis Nasi Kuning H. Thalib.

⁶Khalifaturrahim, Pembeli, *Wawancara Pribadi*, Manunggal II Bina Brata, 22 Desember 2016.

Usaha bisnis nasi kuning H. Thalib di mulai sejak 1960 usaha bisnis nasi kuning H. Thalib yang dilakukan oleh H. A. Yani dan H. Wafa istrinya semakin hari semakin banyak peminatnya dan banyak yang menyukainya. Pada tahun 1998-an itu H. A.Yani dalam mendistribusikan nasi kuning olahannya hanya berfokus pada pesanan atau permintaan pedagang sekitar di Sungai Jingah, namun pada tahun 2000 melihat permintaan konsumen meningkat, pendistribusian nasi kuning olahannya ini mampu sampai ke tempat-tempat lain, seperti Gatot Subroto, Sungai Lulut, Handil Bakti, Gambut, Ahmad Yani, Pekapuran, Sungai Jingah, Kelayan, Banjar Indah dan Pasar Lama.

Pada tahun 1998-2003 itu jumlah pesanan sekitar 500-600 bungkus, namun pada tahun 2003-2006 permintaan konsumen mulai meningkat yaitu sekitar 800-1000 bungkus per hari, dari tahun ke tahun usaha H. A. Yani mulai berkembang, pada tahun 2006-2011 permintaan konsumen mulai meningkat lagi dari tahun sebelumnya yaitu sekitar 1000-1400 bungkus per hari. Adapun pada tahun 2011 sampai sekarang ini usaha H. A. Yani semakin berkembang dari tahun-tahun sebelumnya, permintaan konsumen meningkat menjadi 1500-1800 bungkus per hari. Adapun harga modal dalam per bungkus yaitu sekitar Rp.4.700,- dan harga jual hanya Rp.5.000,- per bungkusnya, adapun laba bersih yang diperoleh setiap harinya bisa mencapai sekitar:

Laba Bersih $Rp.300 \times 1.500$ bungkus = Rp.450.000 per hari

Laba Bersih $Rp.300 \times 1.800$ bungkus = Rp.540.000 per hari

Dari pengamatan yang penulis lakukan, paling tidak kunci sukses yang telah dilakukan oleh H. A. Yani dan H. Wafa dapat dilihat dari usaha-usaha yang

dilakukannya yaitu kegigihan dalam menjalankan usahanya selama kurang lebih 57 tahun ini mulai dari tahun 1960 sampai 2017 dan mampu merekrut karyawan sebanyak 10 orang.

Konsep meraih keuntungan ini sesuai dengan makna bisnis yang dikemukakan oleh A. Kadir, yaitu:⁷ “segala bentuk aktivitas dari berbagai transaksi yang dilakukan manusia guna menghasilkan keuntungan, baik berupa barang dan atau jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sehari-hari.

Penulis melihat di lapangan bahwa responden yang penulis sebutkan di atas secara ekonomi dapat dikatakan berhasil, dan beliau termasuk orang yang pekerja keras. Hal ini sesuai dengan firman Allah Q.S. al-Insyirah/94: 7.

فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٧﴾

“Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain”.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa bisnis tidak boleh berpuas diri dengan apa yang telah di dapatkan. Islam mendorong pemeluknya untuk menjadi manusia-manusia yang tidak pernah puas dengan apa yang telah di capai dan selalu akan haus dengan adanya penemuan-penemuan baru.⁸ H. A. Yani termasuk orang yang tidak pernah puas dengan apa yang sudah didapatnya, beliau selalu berusaha semaksimal mungkin untuk mengembangkan usaha yang di jalannya.

Adapun kendala selama 57 tahun ini dalam usaha bisnis nasi kuning H. Thalib seperti yang telah digambarkan pada poin sebelumnya ternyata ada kendala

⁷A. Kadir, *op. cit*, hlm. 15.

⁸Ma'ruf Abdullah, *op. cit*, hlm. 33.

yang dapat mempengaruhinya. Mengenai kondisi cuaca hujan, merupakan hal yang dialami oleh semua pebisnis di Banjarmasin. Ketika hujan turun maka masyarakat cenderung memilih untuk diam di rumah, pelanggan pun tidak semuanya dapat mengambil pesannya karena cuaca hujan tersebut. Bukan hanya itu yang menjadi kendala lainnya ialah ketika harga bahan baku yang cenderung mengalami kenaikan, dalam hal ini memang harga bahan baku sekarang selalu mengalami kenaikan, karena pengaruh adanya inflasi, belum lagi rusak/pecahnya telur. Biasanya pada saat cuaca hujan deras banyak nasi kuning H. Thalib yang tersisa, di sinilah beliau mengalami kerugian yang cukup besar, adapun cara beliau dalam mengantisipasi pada nasi-nasi yang tidak laku. H. A. Yani memberikan nasi-nasi tersebut kepada Panti Asuhan.

Adapun beberapa strategi yang di gunakan oleh H. A. Yani untuk usaha bisnisnya:

- a. Memberikan harga yang terjangkau.
- b. Meningkatkan kualitas masakan agar konsumen merasa puas dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas.
- c. Strategi promosi yang di gunakan adalah membuat lebel pada bungkus nasi dan promosi dari mulut ke mulut.
- d. Penjualan yang di lakukan agar sampai ke tangan pembeli adalah dengan adanya beberapa pelanggan tatap yang berjualan di beberapa wilayah.
- e. Memberikan pelayanan yang ramah kepada semua pelanggan tetap maupun pelanggan biasa.

Dalam memasarkan nasi kuning H. Thalib H. A. Yani memiliki 20 orang pelanggan tetap yang berjualan di berbagai tempat seperti Gatot Subroto, Sungai Lulut, Handil Bakti, Gambut, Ahmad Yani, Pekapuran, Sungai Jingah, Kelayan, Banjar Indah dan Pasar Lama dan di rumah beliau sendiri. Untuk itu beliau juga melakukan promosi yaitu menggunakan lebel pada bungkus nasi dan promosi dengan melalui mulut ke mulut.

Banyak pesaing-pesaing baru yang datang bermunculan dengan menjual nasi kuning yang sama, namun tidak berpengaruh kepada H. A. Yani untuk melakukan hal yang dapat menyebabkan rusaknya mekanisme yang ada di pasar tanpa mengambil keuntungan dengan cara yang tidak halal. Hal ini karena beliau tidak mau termakan makanan yang tidak halal atau termakan hak orang lain, hal ini sesuai dengan firman Allah Q.S. an-Nisa/4: 29.

يَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً
عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.

Tidak hanya sehat dalam persaingan usaha tetapi H. A. Yani juga lebih mengutamakan kepuasan konsumen dalam menjalankan usahanya. Dari segi pelayanan yaitu pelayanan H. A. Yani yang di berikan kepada pembelinya, terlihat pada saat melayani konsumennya beliau selalu lemah lembut, ramah, berbicara dengan kata-kata baik.

Berdasarkan ketentuan tersebut, secara ekonomis pihak pemilik bisnis nasi kuning H. Thalib tujuan awalnya untuk memenuhi target penjualan, namun ketika melakukan transaksi dengan para pedagang relasi tetap mendapatkan *profit*, pertumbuhan usaha yang bersangkutan meningkat, hubungan bisnis terjalin dengan baik dan berharap mendapatkan keberkahan. Selain itu, barang (makanan) yang dikonsumsi juga termasuk kategori *thayyibah* (baik lagi bermanfaat) juga harus diperbolehkan *syar'i*.

Pada masyarakat perkotaan seperti di Kota Banjarmasin ini, keputusan konsumen seperti dalam melakukan konsumsi nasi kuning H. Thalib yang menjadi pertimbangan utama adalah nilai kepuasan (*utility*) yang diterima harus sebanding dengan apa yang telah dikeluarkan (dibelanjakan) sehingga terjadi keseimbangan antara apa yang diberikan dan apa yang didapat.