

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN**

#### **A. Penyajian Data**

##### **1. Sejarah Kampung Sasirangan**

Kampung Sasirangan adalah tempat pembuatan batik khas Banjarmasin yaitu kain sasirangan dimana pembuatan batik ini masih menggunakan cara tradisional seperti kerajinan batik di Pulau Jawa. Kampung Sasirangan terletak di Jalan Seberang Masjid Kelurahan Kampung Melayu, sejak 2010 telah dijadikan salah satu obyek wisata souvenir kerajinan kain dan busana sasirangan.

Pembentukan kampung sasirangan oleh Dinas Pariwisata Pemkot Banjarmasin ini bertujuan memudahkan pembeli sekaligus sarana pembinaan kepada usaha mikro kecil dan menengah.<sup>1</sup>

Menurut sejarah, pada abad XII sampai dengan abad XIV pada masa kerajinan Negara Dipa, di Kalimantan telah dikenal masyarakat sejenis kain batik sandang yang disebut Kain Calapan yang kemudian dianggap dan dikenal serta diidentikkan dengan nama kain sasirangan.

Kain sasirangan pada mulanya digunakan atau dipercaya untuk kesembuhan bagi orang yang tertimpa suatu penyakit (pemintaan). Kain ini dipakai pada acara adat suku Banjar. Kain Sasirangan pada saat itu berbentuk laung (ikat kepala), kekamban (kerudung) dan tapih bumin (kain sarung). Sebagai bahan pewarna diambil dari bahan pewarna alam seperti kunyit, kunyit-kapur,

---

<sup>1</sup>[https://travel.detik.com/dtravelers\\_stories/u-2884937/kampoeng-sasirangan-pusatnya-kerajinan-batik-khas-banjarmasin](https://travel.detik.com/dtravelers_stories/u-2884937/kampoeng-sasirangan-pusatnya-kerajinan-batik-khas-banjarmasin). (19 maret 2018).

jahe, air pohon pisang, daun pandan, daun nangka (hijau), daun jati (merah), daun ulin (coklat), akar mengkudu (kuning), biji ramania (ungu), dan tumbuhan lainnya. Di balik warna-warni kain sasirangan tertentu inilah terkandung kekuatan magis tertentu yang dipercaya sebagai sarana penyembuhan dan pada zaman dahulu kala menjadi dasar diciptakan kain sasirangan tersebut yaitu sesuai dengan tujuan pembuatannya, yakni sebagai sarana pelengkap dalam terapi pengobatan suatu jenis penyakit tertentu yang diderita oleh seseorang.

Kain sasirangan adalah kain yang diproses dengan pewarnaan tertentu yang didahului dengan penjahitan (dirujui menurut istilah bahasa Banjar) tali atau benang atau sejenisnya menurut corak dan motif tertentu. Pada dasarnya, teknik pewarnaan jahit atau rintang ini mengakibatkan tempat-tempat tertentu akan terhalang atau tidak tertembus oleh penetrasi larutan zat warna yang digunakan. Pembuatan sasirangan ini sering diusahakan dalam bentuk industri rumah tangga, karena tidak diperlukan peralatan khusus, cukup dengan keterampilan tangan saja untuk mendapatkan motif maupun corak tertentu, melalui teknik jahitan tangan dan ikatan.

Bahan baku kain sasirangan yang banyak digunakan hingga saat ini adalah bahan yang terbuat dari serat kapas (katun), sutera, semi sutera dan serat nanas. Selain itu, pembuatan kain celup ikat adalah mirip dengan proses celup rintang yang lain seperti batik dan tekstil adat yang saat ini cukup meningkat dan berkembang.

Produk barang jadi yang dihasilkan dari kerajinan kain sasirangan antara lain: kebaya, hem, selendang, jilbab, gorden, taplak meja, sapu tangan, sprei dan lain-lain.

Desain dan motif kain sasirangan ini memiliki makna penting, karena membedakan kain sasirangan dengan kain berbasis budaya yang dihasilkan oleh daerah lain di Indonesia. Sejak dulu memiliki beberapa motif khusus. Motif sasirangan tradisional yang banyak dipergunakan dan sudah menjadi umum diantara lain:

- 1) Iris pudak
- 2) Kembang Kacang
- 3) Bayam Raja
- 4) Kulit Kurikit
- 5) Ombak Sinapur Karang
- 6) Naga Balimbur
- 7) Jajumputan
- 8) Turun Dayang
- 9) Kambang Tampuk Manggis
- 10) Daun Jaruju
- 11) Gigi Haruan
- 12) Hiris Gagatas
- 13) Kembang Sasaki
- 14) Tampuk Manggis
- 15) Bintang

16) Kangkung Kaumbakan

17) Ular Lidi

18) Mayang Maurai

19) Banawati

20) Dara Manginang

21) Turun Dayang

22) Ramak Sahang

23) Gelombang

24) Daun Katu<sup>2</sup>

## 2. Identitas Informan

- a. Nama : Ali  
Umur : 39  
Tempat usaha : Aliya Sasirangan
- b. Nama : Nita  
Umur : 42  
Tempat usaha : Ketuju Sasirangan
- c. Nama : Ahmad  
Umur : 42  
Tempat usaha : Baim Sasirangan

---

<sup>2</sup>Untung Tarong dan Triatmo Doriyanto, *Rumah Sasirangan Rumah Kayu di Tengah Kota* (Banjarmasin: KpwBank Indonesia Wilayah Kalimantan, 2014), hlm. 17-32.

- d. Nama : Rosita Salmah  
Umur : 50  
Tempat usaha : Yaya Sasirangan
- e. Nama : Oktavia  
Umur : 34  
Tempat usaha : Lina Sasirangan
- f. Nama : Sri Kartini  
Umur : 25  
Tempat usaha : Azza Sasirangan
- g. Nama : Susi  
Umur : 39  
Tempat usaha : Susi Sasirangan
- h. Nama : Emiliya  
Umur : 32  
Tempat usaha : Irma Sasirangan
- i. Nama : Heni  
Umur : 37  
Tempat usaha : Heni Sasirangan

### **3. Deskripsi Hasil Wawancara**

a. Informan 1

Nama : Ali

Nama Usaha : Aliya Sasirangan

Umur : 39

Pendidikan : SMA

Bapak Ali adalah seorang pengrajin sekaligus penjual kain sasirangan. Usaha ini sudah dijalannya sekitar 3 tahun yang lalu.

Produk yang dijual bermacam-macam seperti kain, baju jadi, kaos, jilbab, sarung laki-laki, dompet, tas, kipas, peci dll.

Jenis kain yang dibuat atau dijual bermacam-macam dan harga yang bervariasi harga kain sasirangan tergantung pada kain dan tingkat kerumitan motif, untuk harga Katun satin Rp90.000,00 Semi sutra Rp90.000,00 dan harga Katun jepang Rp70.000,00.

Bapak Ali membuat sekitar kurang lebih 1000 meter perbulan tapi apabila banyak pesanan bisa lebih dari itu, dengan dibantu oleh istri dan tiga orang anaknya dan memiliki satu karyawan, untuk menjahit dilakukan oleh ibu ibu rumah tangga, dan memola dilakukan oleh bapak Ali, untuk mewarna dilakukan istri dan anaknya di lakukan di rumah sendiri di Kampung Sasirangan.

Pemasaran yang dilakukan oleh bapak Ali di Kampung Sasirangan saja, tidak menggunakan media sosial tetapi ada penyalur produk sasirangan Aliya sasirangan ada sepuluh orang yang menjual produk kain sasirangan bapak Ali. Penjualan kain sasirangan di tempat usahanya yaitu Aliya sasirangan dalam seharinya kurang lebih 50 potong kain sasirangan.

Menurutnya sekarang ini banyak orang yang membuat dan menjual kain sasirangan sehingga banyak saingan, salah satunya sasirangan *Printing*, Aliya sasirangan mempertahankan usahanya dengan terus memperkaya corak motif

sasirangan dan menjaga kualitas produknya seperti jahitan yang rapi diberikan kepada ibu-ibu yang sudah berpengalaman dan ahli agar jahitannya rapi, dan memakai bahan pewarna yang bagus dan memperbanyak memasukkan pewarna agar tidak mudah luntur, menurutnya jika sedikit pewarnanya akan membuat mudah lunturnya kain sasirangan, bapak Ali tidak banyak mengambil keuntungan dia memberikan harga yang terjangkau dan harga di tempat usahanya adalah harga yang paling murah diantara toko lain, dari segi pelayanan yang diberikan kepada konsumen yang ingin membeli kain sasirangan di toko Aliya Sasirangan bapak Ali memperlihatkan semua jenis kain sasirangan agar konsumen bisa memilih jenis kain atau motif dan tahu mengenai kualitas kain dan perbedaan harga yang ditawarkannya.

Menurutnya kendala yang dihadapi dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing dan kurangnya modal untuk membeli bahan ditempat agen karna memerlukan biaya yang banyak akibatnya apabila ada orang memesan kain sasirangan dan kainnya habis dan juga obat pewarnanya habis, dan pembuatan sasirangan yang biasanya membuat beberapa potong dengan motif yang sama akan ada motif yang berbeda hasilnya.

Bapak Ali mengatakan bahwa keuntungan setiap tahunnya mengalami kenaikan.<sup>3</sup>

b. Informan 2

Nama : Nita

Nama Usaha : Ketuju Sasirangan

---

<sup>3</sup>Bapak Ali, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 20 April 2018.

Umur : 42

Pendidikan : SMA

Ibu Nita adalah pengrajin sekaligus penjual kain sasirangan, ibu Nita melanjutkan usaha orang tuanya dari tahun 2014. Produk yang dijual adalah kain sasirangan, pasmina, baju jadi, tas, mukena, kopian, slayer, kaos, dompet dll.

Jenis kain yang dijual bermacam-macam dan harga yang bervariasi untuk Sutra Rp300.000,00 Katun satin Rp110.000,00 Katun Jepang Rp100.000,00 Semi Sutra Rp100.000,00.

Ibu Nita membuat sekitar kurang lebih 700 meter perbulan akan bertambah apabila banyak pesanan, ibu Nita memiliki 4 karyawan untuk memola dan mencelup dan 1 karyawan untuk membantu di tempat usahanya, biasanya untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga, ibu Nita memproduksi kain sasirangan di Sungai Jingah dan di Sebrang Mesjid di Kampung sasirangan.

Pemasaran yang dilakukan oleh ibu Nita di Kampung Sasirangan di tempat usahanya Ketuju sasirangan dan ibu Nita memiliki reseller di Martapura, Berabai, Kota Baru, Rantau. Ibu Nita juga menggunakan sosial media untuk memasarkan produk sasirangannya. Penjualan ibu Nita di toko katuju sasirangan dalam seharinya kurang lebih 20 potong kain sasirangan belum termasuk pesanan.

Banyaknya pesaing sekarang ini di Kampung Sasirangan dan salah satunya yaitu sasirangan *printing* menurut ibu Nita berdampak pada usahanya karna sebelumnya ada konsumen yang mencari kain sasirangan dan membawa contoh yaitu sasirangan *printing*, menurutnya tidak bisa membuat motif sasirangan sama dengan sasirangan *printing* karna motifnya yang sangat rumit dan untuk harga

tidak bisa menurunkan harga karna bahan yang mahal dan sasirangan khas Banjar apabila motifnya rumit akan lebih mahal, sedangkan sasirangan *printing* harganya tetap saja.

Ibu Nita mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi dan motif selalu mengikuti tren, ibu Nita mengaku harga ditempat usahanya lebih tinggi dari toko lain karna ibu Nita mengutamakan kualitas produknya tapi tetap memberikan harga yang bervariasi tergantung dengan kerumitan motifnya. Pelayanan yang ramah dalam melayani konsumen yang ingin membeli kain sasirangan yang diinginkan dan juga ketepatan janji dalam penyelesaian pesanan kain sasirangan.

Kendala yang dihadapi dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis dan juga sasirangan *printing* dan kurangnya modal untuk membeli bahan baku keperusahaannya langsung, ibu Nita membeli bahan ditoko Cina di Banjarmasin bahan baku kadang kosong dan harganya lebih mahal, proses pembuatannya membutuhkan waktu yang lama, tidak bisa membuat motif yang terlalu rumit, harga yang mahal karna sesuai kualitas bahan dan proses pewarnaan.

Selalu ada peningkatan penjualan karna harga yang bersaing dan kualitas yang baik yang diutamakan ibu Nita dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.<sup>4</sup>

c. Informan 3

Nama : Ahmad

---

<sup>4</sup>Ibu Nita, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 30 April 2018.

Nama Usaha : Baim Sasirangan

Umur : 42

Pendidikan : SMA

Bapak Ahmad adalah pengrajin sekaligus penjual kain sasirangan, dia memulai usahanya sejak kurang lebih tiga tahun yang lalu. Produk yang dijual di toko Baim sasirangan bermacam-macam seperti kain, baju jadi, kaos, jilbab, dompet, tas, kipas, dll.

Harga kain sasirangan dibedakan dengan jenis kain sasirangan, untuk kain katun Rp110.000,00 Semi Sutra Rp110.000,00 Sutra Rp300.000,00 Kaos Rp90.000,00 – 95.000,00 dan bisa lebih mahal tergantung kepada tingkat kerumitan motifnya. Bapak biasanya produksi kain sasirangan setiap satu bulan dalam satu kali produksi biasanya kurang lebih 300 potong sekali produksi dan bisa meningkat apabila ada pesanan. Bapak membuat kain sasirangan dibantu oleh 2 karyawan. Pemasaran dilakukan di toko Baim sasirangan dan di media sosial seperti Instagram tetapi menurutnya tidak berpengaruh pada penjualan, penjualannya tiap bulan kurang lebih 350 potong belum termasuk pesanan.

Sekarang ini banyak pesaing usaha yang sejenis dan juga salah satunya sasirangan *printing*, Baim sasirangan mempertahankan usahanya dengan strategi promosi di media sosial Instagram dan memberikan kartu nama kepada konsumen yang datang, memberikan harga yang bersaing yang bisa dijangkau oleh konsumen dan memberikan potongan harga kepada konsumen, memberikan pelayanan yang baik menurutnya itu yang paling utama membuat pembeli nyaman dengan penjual.

Kendala yang dihadapi banyaknya pesaing, kurangnya modal untuk membeli bahan keperusaannya langsung dan persaingan harga tidak bisa menurunkan harga jual kain sasirangan dikarenakan bahan yang sudah mahal dan memerlukan proses yang lama dan rumit.

Baim sasirangan mengalami penurunan penjualan menurutnya banyaknya pesaing sasirangan dan adanya sasirangan *printing* menyebabkan terjadinya penurunan penjualan di toko Baim sasirangan<sup>5</sup>

d. Informan 4

Nama : Rosita Salmah  
Nama Usaha : Yaya Sasirangan  
Umur : 50  
Pendidikan : SMA

Ibu Rosita adalah karyawan di toko Yaya sasirangan sebagai penjual, Pemilik tempat usaha ini adalah Ibu Siti Aspiyah dan usaha ini sudah jalan sekitar 10 tahun yang lalu.

Produk yang dijual di toko ini ada bermacam-macam seperti kain, baju jadi, pasmina, dompet, tas, kipas, dll. Jenis kain yang dijual yaitu, Kain katun Rp100.000,00 Semi Sutra Rp110.000,00 Sutra Rp300.000,00 dan tergantung kerumitan motifnya harga bisa lebih mahal.

Pembuatan kain sasirangan kurang lebih 1000 potong perbulan, memiliki Empat karyawan 2 untuk mencelup 1 orang memola dan 1 orang berjualan ditoko,

---

<sup>5</sup>Bapak Baim, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 30 April 2018.

untuk menjahit dibagikan kepada ibu ibu rumah tangga di Alalak yang sudah berpengalaman dan pekerjaan yang rapi.

Pemasaran yang dilakukan di Kampung Sasirangan di tempat usaha Yaya sasirangan, Banyaknya pesaing usaha sasirangan dan adanya sasirangan *printing* ada konsumen yang datang dan mencari sasirangan dengan harga Rp50.000 perpotong sedangkan tidak ada harga sasirangan seperti itu karna harga seperti itu adalah harga sasirangan *printing*.

Mempertahankan usaha dengan memperbaharui motif dan mengikuti acara pameran, menjaga kualitas kain sasirangan seperti jahitan yang rapi, Memberikan pelayanan terbaik kepada pembeli dan menjelaskan kualitas pewarnaan yang baik.

Kendala yang dihadapi dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha dan salah satunya sasirangan *printing* proses pembuatan yang lama karna memerlukan waktu yang lama.

Penjualan ditoko yaya sasirangan ada peningkatan setiap tahunnya karna memeberikan pelayanan yang baik dan memberikan kualitas yang baik.<sup>6</sup>

e. Informan 5

Nama Usaha : Lina Sasirangan

Nama : Oktavia

Umur : 34

Pendidikan : SMA

---

<sup>6</sup>Ibu Rosita Salmah, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 30 April 2018.

Ibu Oktavia adalah saudaranya pemilik usaha Lina sasirangan, menurutnya pekerjaan sebagai pengrajin dan penjual sasirangan sudah dilakukan sekitar 25 tahun lebih, Lina sasirangan kurang lebih 7 tahun.

Lina sasirangan menyediakan bermacam-macam produk dari sasirangan. Jenis kain untuk kain sasirangan seperti Katun Rp100.000,00 Semi Sutra Rp100.000,00 kaos Rp90.000,00 – 95.000,00.

Pembuatan kain sasirangan sekitar 50 potong perminggu tapi bila banyak pesanan bisa lebih dari itu produksinya tidak menentu, dalam produksinya biasanya di bantu oleh 5 karyawan. Melukis atau memola dilakukan di toko Lina sedangkan proses pencelupan di rumah dan dilakukan sendiri yang ada di Kampung Sasirangan.

Menurutnya sekarang ini banyak orang yang membuat dan menjual kain sasirangan akibatnya banyak saingan, salah satunya yaitu sasirangan *printing* dari luar daerah. Mempertahankan usaha Lina sasirangan dengan Jahitan yang rapi dan motif yang baru dan bermacam-macam dan tidak banyak mengambil keuntungan tetapi menyesuaikan dengan harga bahan yang digunakan. Pelayanan ramah dan cepat.

Kendala yang dihadapi yaitu bahan yang terkadang habis yang menyebabkan tidak bisa produksi dan harga yang tidak bisa bersaing dengan sasirangan *printing* karna harganya lebih murah dari kain sasirangan dan motif yang lebih rumit sedangkan sasirangan tradisonal membutuhkan proses yang lama.

Ibu Oktavia mengatakan menurutnya penjualan di toko Lina mengalami peningkatan setiap tahunnya.<sup>7</sup>

f. Informan 6

Nama Usaha : Azza Sasirangan

Nama : Sri Kartini

Umur : 25

Pendidikan : SMP

Ibu Sri Kartini adalah karyawan baru dan kurang mengetahui mengenai informasi di toko Azza Sasirangan.

Produk yang dijual di Azza Sasirangan ada bermacam-macam seperti kain, baju jadi, pasmina, dan tas dll.

Azza Sasirangan menjual empat jenis kain yaitu, Kain katun Rp100.000,00 Semi Sutra Rp110.000,00 Sutra Rp300.000,00 Kaos Rp90.000,00 – 95.000,00 dan harga tergantung kerumitan motifnya dan harga bisa lebih mahal.

Penjualan di Azza sasirangan dalam seharusnya bisa tidak laku dan laku lebih dari sepuluh menurut ibu Sri sasirangan *printing* tidak ada pengaruh dalam usahanya.<sup>8</sup> Penulis melihat Azza sasirangan tidak ramai seperti toko lain karna jarang buka dan dilihat dari penjualan setiap harinya.

---

<sup>7</sup>Ibu Oktavia, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 16 Mei 2018.

<sup>8</sup>Ibu Sri Kartini, Karyawan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 16 Mei 2018.

## g. Informan 7

Nama Usaha : Irma Sasirangan

Nama : Emiliya

Umur : 32

Pendidikan : S1

Irma Sasirangan berdiri lebih dari dua puluh tahun yang lalu disini yang dijual hasil produksi Irma sasirangan, Produk yang dijual disini bermacam-macam dan di toko ini termasuk yang paling besar dan terlengkap dari pakaian dan aksesoris dari kaki sampai kepala. Bahan, aksesoris baju jadi, dan lain-lain.

Jenis kain yang dijual dan harga jualnya di Irma sasirangan, Prima Rp90.000,00 Katun Rp95.000,00 Satin Rp100.000,00 Dorbi Rp140.000,00 ATM Rp160.000,00 Sutra Grand Rp380.000,00 Sutra Super Rp350.000,00 Sutra TBM Rp1,300.000,00. Harganya bervariasi tergantung motif dan bisa lebih mahal bila lebih rumit. Irma sasirangan melakukan produksi setiap bulannya kurang lebih 1300 meter perbulan dan bertambah bila banyak pesanan, Irma sasirangan memiliki 21 karyawan, dan memproduksinya di kampung sasirangan juga.

Pemasaran dilakukan di dalam kota dan di luar kota dan juga keluar negeri, Irma sasirangan menggunakan media sosial untuk pemasarannya seperti blog Irma Sasirangan.co.id, Wa, Instagram dan Bbm.

Banyaknya pesaing usaha sasirangan dan salah satunya sasirangan *printing* berdampak pada usaha Irma sasirangan tetapi Irma sasirangan bisa mengatasi dengan menjelaskan kepada konsumen perbedaan sasirangan tradisional dan sasirangan *printing* dan keunggulan sasirangan dari segi kualitasnya. Strategi yang

dilakukan untuk mempertahankan usaha dengan memberikan pelayanan dan kualitas yang baik kepada konsumen dengan adanya pramuniaga dan karyawan yang siap melayani konsumen dan tersedianya Wifi, Copy, Teh, Tv dan tempat yang nyaman untuk konsumen dan terus melakukan inovasi dengan memperkaya corak dan warna produksinya untuk menarik minat konsumen.

Kendala yang dihadapi adalah ketika banyak pesanan bahan baku kosong dan kurang tenaga kerja ketika menjelang lebaran banyak orang yang mudik karna pekerjaannya hanya sambilan.

Penjualan di Irma sasirangan setiap tahunnya mengalami peningkatan penjualan meskipun tidak terlalu signifikan tingginya dengan memberikan pelayanan kepada konsumen dan kualitas yang baik.<sup>9</sup>

#### h. Informan 8

Nama Usaha : Heni Sasirangan

Nama : Heni

Umur : 37

Pendidikan : SMA

Ibu Heni memulai usahanya sejak 3 tahun yang lalu, ibu Heni adalah penjual dan pengrajin sasirangan, produk yang dijual ditoko Heni sasirangan bahan, baju jadi, jilbab, kopiah dll.

Jenis kain Satin Rp120.000,00 Katun jepang Rp120.000,00 Katun polisima Rp85.000,00 Semi sutra Rp100.000,00. harga bisa lebih mahal tergantung kerumitan dan harganya bisa ditawar, ibu Heni membuat sekitar 700 potong

---

<sup>9</sup>Emiliya, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 15 mei 2018.

perbulan dan bisa bertambah bila ada pesanan. Ibu Heni melukis dan memiliki 2 karyawan untuk pencelupan, untuk menjahit di bagikan kepada ibu-ibu dan memproduksinya di rumah karyawan ibu Heni di Sungai Lulut.

Pemasaran yang dilakukan Ibu Heni hanya di toko Heni sasirangan di Kampung sasirangan, dan ada pesanan kain sasirangan dari pelanggan.

Sekarang ini banyak terdapat pesaing salah satunya yaitu sasirangan *printing* yang menurut Ibu Heni berdampak pada usahanya karna ada konsumen yang datang mencari kain sasirangan yang harganya murah, ibu Heni menghadapi konsumen tersebut dengan menjelaskan bahwa kain sasirangan beliau buat itu adalah sasirangan asli bukan *printing* dan harganya tidak bisa disamakan dengan harga sasirangan *printing*.

Ibu Hani mempertahankan usahanya dengan memberikan pelayanan yang ramah tamah dan harga kain sasirangan bisa ditawar, dan memberikan bonus kepada pembeli yang membeli lebih dari 10 potong.

Kendala yang dihadapi Ibu Heni dalam mempertahankan usahanya adalah banyaknya pesaing usaha sasirangan dan kurangnya modal yang dimiliki ibu Heni untuk membeli bahan diperusahaannya langsung.

Penjualan Heni Sasirangan setiap tahunnya mengalami peningkatan.<sup>10</sup>

i. Informan 9

Tempat Usaha : Susi Sasirangan

Nama : Susi

Umur : 39

---

<sup>10</sup>Ibu Heni Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 20 April 2018.

Pendidikan : SMA

Ibu Susi baru memulai usahanya baru enam bulan. Produk yang dijual disini kain, baju jadi, jilbab dll.

Harga dan jenis kain yang dijual di Susi Sasirangan Sutra Rp300.000,00 – 1.000.000,00. Kain katun Rp100.000,00. Semi sutra Rp110.000,00 Kaos Rp90.000,00 – 95.000,00 dan tergantung kerumitan motifnya harga bisa lebih mahal.

Produksi 300 potong dalam sebulan dan apabila banyak pesanan bisa lebih dari itu, dengan di bantu istri dan 1 karyawan.

Pemasaran yang dilakukan hanya di tempat usahanya saja di Kampung Sasirangan. Penjualan setiap bulannya kurang lebih 300 potong belum termasuk pesanan.

Menurutnya banyaknya pesaing usaha sejenis yang berpengaruh dalam usahanya sedangkan sasirangan *printing* tidak berpengaruh terhadap usahanya tetapi ada konsumen yang datang yang ingin membeli kain sasirangan *printing* , konsumen ingin membeli setengah meter sedangkan kain sasirangan dijualnya perpotong atau dua meter.

Penjualan di tempat usahanya tiap bulannya mengalami peningkatan.<sup>11</sup>

---

<sup>11</sup>Ibu Susi, Pengusaha Sasirangan, *Wawancara Pribadi*, Jl. Sebrang Mesjid, Kampung Sasirangan, 15 Mei 2018.

#### 4. Matrik

**Upaya dan kendala dalam mempertahankan usaha Kampung Sasirangan dalam menghadapi persaingan dengan sasirangan *printing***

No	Tempat Usaha	Upaya	Kendala
1	Aliya Sasirangan	Promosi, melakukan inovasi, menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi, pelayanan yang maksimal	Sasirangan <i>printing</i> dan usaha sejenis, kurangnya modal
2	Katuju Sasirangan	Promosi, menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi, pelayanan yang maksimal	Sasirangan <i>printing</i> dan usaha sejenis, kurangnya modal, proses pembuatan lama dan tidak bisa membuat motif yang terlalu rumit
3	Baim Sasirangan	Promosi, menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi, pelayanan yang maksimal	Kurangnya modal, proses pembuatan lama dan tidak bisa membuat motif yang terlalu rumit
4	Yaya Sasirangan	Melakukan inovasi, menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam,	Sasirangan <i>printing</i> dan usaha sejenis, proses pembuatan lama dan

		harga yang bervariasi, pelayanan yang maksimal	tidak bisa membuat motif yang terlalu rumit
5	Lina Sasirangan	Melakukan inovasi dan pelayanan yang maksimal	Sasirangan <i>printing</i> dan usaha sejenis, proses pembuatan lama dan tidak bisa membuat motif yang terlalu rumit
6	Azza Sasirangan	-----	-----
7	Susi Sasirangan	Promosi dan menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi	-----
8	Irma Sasirangan	Promosi, melakukan inovasi, menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi, pelayanan yang maksimal	Kurangnya karyawan
9	Heni Sasirangan	Promosi dan pelayanan yang maksimal	Kurangnya modal

Tabel 4.

## **B. Analisis Data**

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dan dibuat dalam bentuk penyajian data, maka analisis berikut ini adalah menjawab rumusan masalah yang ada pada bab sebelumnya, adapun analisis data tersebut adalah sebagai berikut:

### **1. Upaya mempertahankan usaha Kampung Sasirangan dalam menghadapi persaingan dengan sasirangan *printing* di Kota Banjarmasin.**

Berdasarkan data yang diperoleh penulis dengan cara wawancara langsung, maka dapat dilihat bahwa mengenai upaya mempertahankan usaha Kampung Sasirangan dalam menghadapi persaingan dengan sasirangan *printing* di Kota Banjarmasin.

Pemasaran mempengaruhi kemampuan bersaingnya dengan berbagai cara, termasuk upaya pengidentifikasian kebutuhan dan keinginan konsumen, penetapan harga, serta promosi.

Pengidentifikasian kebutuhan dan keinginan konsumen, yang merupakan satu bahan masukan dasar dalam proses pengambilan keputusan organisasi, dan merupakan dasar pusat persaingan. Adapun hal yang mendasar adalah apa yang menjadi tujuan yang diinginkan, dan ini haruslah menjadi dasar penyesuaian yang sempurna antara kebutuhan dan keinginan produk yang dihasilkan organisasi perusahaan, berupa barang atau jasa.<sup>12</sup>

---

<sup>12</sup>Sofjan Assauri, *op. cit.* hlm. 35

Para pengusaha kain sasirangan terus melakukan inovasi dengan memperkaya corak dan warna produksinya untuk menarik minat konsumen, karna konsumen menginginkan kreasi motif dan corak warna yang baru.

Penetapan harga, yang biasanya menjadi suatu faktor kunci dalam keputusan pembelian konsumen yang penting untuk dipertimbangkan sebagai dasar keputusan konsumen untuk pembelian, diantara harga dan aspek lain dari produk berupa barang atau jasa, seperti mutu atau kualitas.<sup>13</sup>

Harga sasirangan *printing* jauh lebih murah dari sasirangan lokal, harga sasirangan lokal lebih mahal karna bahan baku yang mahal dan proses pembuatan yang lama, dari segi kualitas pengrajin mengaku sasirangan lokal lebih baik dari kualitas kain dan pengusaha menyediakan bermacam-macam jenis kain dan harga yang bervariasi mulai dari harga yang murah sampai mahal.

Kegiatan promosi, yang merupakan cara organisasi perusahaan menginformasikan kepada pelanggan, tentang fitur dari produk, berupa barang atau jasa yang dihasilkannya, guna menjadi daya tarik bagi para pembeli.<sup>14</sup>

Pemerintah provinsi Kalimantan Selatan dan Pemerintah Kota Banjarmasin melakukan promosi pariwisata dengan mengenakan sasirangan dalam acara nasional sehingga promosi lebih luas. Dan mengadakan acara Expo Banjarmasin Sasirangan Festival. Para pengusaha sasirangan mempromosikan produknya dari mulut kemulut dan dengan menggunakan media sosial seperti Instagram, Blog, Wa dan lain-lain.

---

<sup>13</sup>Sofjan Assauri, *op. cit.* hlm. 35.

<sup>14</sup>Sofjan Assauri, *op. cit.* hlm. 35.

Mempromosikan kepada konsumen yang datang ketempat usaha sasirangan bahwa sasirangan yang mereka jual adalah sasirangan asli khas Kalimantan Selatan yang memiliki sejarah dan kualitas kain yang bermacam-macam yang diberikan, konsumen bisa memilih beda dengan sasirangan *printing* yang cuma memiliki satu jenis kain.

Teori tentang mencapai keunggulan bersaing, mencapai keunggulan bersaing, seorang wirausaha harus mampu mengenali berbagai unsur dasar untuk mencapai keunggulan bersaing yakni salah satunya menyenangkan konsumen, keunggulan yang harus diupayakan agar produk/jasa dapat menyenangkan konsumen. Menyenangkan dari berbagai aspek, seperti produk/jasa dan bermutu dan memberi kepuasan. Misalnya pelayanan yang memuaskan, komunikasi yang memuaskan, dan tanpa komplain atau setidaknya bila dikomplain segera ditanggapi atau tidak ditunda-tunda.<sup>15</sup>

Para pengusaha kain sasirangan menyediakan kain sasirangan yang berkualitas dan memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen dan menjelaskan kelebihan kain sasirangan lokal dan menjelaskan jenis kain dan harga yang bervariasi tergantung kualitas.

Upaya yang dilakukan pengusaha sasirangan dikampung sasirangan sesuai dengan teori tentang bauran pemasaran.

---

<sup>15</sup>Leonardus saiman, *op. cit.* hlm. 125.

## **2. Kendala dalam upaya mempertahankan usaha kampung sasirangan dalam menghadapi persaingan dengan sasirangan *printing* di Kota Banjarmasin**

Dalam melakukan usaha sudah pasti tidak terlepas dari kendala yang mempengaruhi akan upaya mempertahankan usaha khususnya pemasaran pengusaha kain sasirangan mengalami persaingan yang sangat ketat. Namun tidak semua upaya yang dilakukan pengusaha kain sasirangan lainnya berjalan dengan lancar, tidak sedikit pengusaha sasirangan kesulitan dalam mempertahankan usahanya. Dari hal tersebut para pelaku usaha dapat mengambil pelajaran demi kemajuan sebuah usaha.

Kendala bisa dihadapi oleh setiap pelaku usaha perusahaan atau bisnis lainnya termasuk pengusaha kain sasirangan.

Adapun kendala yang dihadapi oleh pengusaha kain sasirangan:

### **a. Sasirangan *printing* dan pesaing usaha sejenis**

Sasirangan *printing* yang harganya jauh lebih murah dan motif yang bermacam-macam dan stok barang banyak tersedia dipasaran karna dijualnya permeter dan juga adanya persaingan usaha sejenis dengan produk sejenis dilihat dari banyaknya toko-toko kain sasirangan menjual produk yang sama, harga dan kualitas yang tidak jauh berbeda.

### **b. Kurang karyawan**

Kurangnya karyawan ketika banyak pesanan ketika menjelang lebaran karna ibu-ibu yang menjahit bukan karyawan tetap tetapi karyawan lepas tidak terikat.

c. Kurangnya modal

Ketersediaan bahan baku yang terkadang kosong dikarenakan kurangnya modal yang dimiliki oleh pengusaha di Kampung Sasirangan karna tidak dapat membeli bahan baku di perusahaannya langsung karna memerlukan modal yang besar. Pengusaha sasirangan membeli bahan di toko Cina di Banjarmasin.

d. Proses pembuatan lama dan tidak bisa membuat motif terlalu rumit

Pembuatan kain sasirangan memerlukan waktu lama dan tahapan tahapan proses mulai dari memola atau membuat motif, menjahit, proses pewarnaan, membuka jahitan, penjemuran.

**3. Tinjauan ekonomi Islam terhadap upaya mempertahankan usaha kampung sasirangan dalam menghadapi persaingan dengan sasirangan *printing* di Kota Banjarmasin.**

Islam memberikan kebebasan yang seluas-luasnya untuk membuka pasar, selama tidak menyimpang dari kaidah-kaidah syariat, dalam mencari rezeki dan keuntungan. Sama dengan upaya yang dilakukan oleh pengusaha di Kampung Sasirangan untuk mempertahankan usahanya dalam menghadapi pesaing tidak menyimpang dari kaidah-kaidah.

a. Melakukan inovasi

Para pengusaha kain sasirangan terus melakukan inovasi dengan memperkaya corak dan warna produksinya untuk menarik minat konsumen, karna konsumen menginginkan kreasi motif dan corak warna yang baru.

- b. Menyediakan kain yang berkualitas, jenis kain bermacam-macam, harga yang bervariasi.

Etika penetapan harga dalam Islam, Rasulullah Saw bersabda

مَنْ دَخَلَ فِي شَيْءٍ مِنْ أَسْعَارِ الْمُسْلِمِينَ لِيُغْلِيَهُ، كَانَ حَقًّا عَلَيَّ اللَّهُ أَنْ يُثَعِّدَهُ بِعِظَمِ مِنَ النَّارِ يَوْمَ الْقِيَامَةِ. (رواه احمد والطبراني)

“Barang siapa yang mempermahal harga barang dagangan kepada orang-orang muslim, maka Allah berhak untuk menempatkan dirinya ke dasar api neraka pada hari kiamat kelak.”<sup>16</sup>

Rasulullah mengungkapkan hadis di atas berulang kali, karena bahayanya persoalan tersebut.

Orang yang mempunyai akal normal adalah orang yang banyak menuai dan mendapatkan laba sedikit, sehingga muamalahnya banyak dan perputaran modalnya bias berlipat ganda, sehingga dia bisa mendapatkan laba yang banyak. Dengan cara demikian, tampaklah berkah rezekinya, dan dia dapat mengumpulkan keuntungan dunia dan akhirat. Jika Islam tidak membatasi presentase laba, maka seorang pembisnis ketika menentukan harga barang dagangannya harus memelihara spirit keadilan. Keadilan merupakan suatu yang yang fitrah yang dibawa dan diserukan oleh Islam.<sup>17</sup> Kaitannya dengan pengusaha di Kampung Sasirangan harga yang ditetapkan di Kampung Sasirangan tidak menzalimi pihak pembeli, dalam pengambilan keuntungan dalam batasan wajar.

<sup>16</sup>Asyraf Muhammad Dawwabah, *op. cit.* hlm. 73.

<sup>17</sup>Asyraf Muhammad Dawwabah, *Op. cit.* hlm. 73.

c. Promosi

Islam menganjurkan agar dalam melakukan promosi, nilai kebenaran dan kejujuran harus dijunjung tinggi untuk mewujudkan suatu tujuan luhur dalam berbisnis sebagaimana dalam hadis yang diriwayatkan oleh Hakim bin Hizam ra, bahwasanya Rasulullah Saw bersabda,

أَلْبَيْعَانِ بِالْخِيَارِ مَا لَمْ يَتَفَرَّقَا، أَوْ قَالَ : حَتَّى يَتَفَرَّقَا - فَإِنْ صَدَقَا وَبَيَّنَّا،  
بُورِكَ لَهُمَا فِي بَيْعِهِمَا، وَإِنْ كَذَبَا وَكْتَمَا، مُحِقَّتْ بَرَكَةُ بَيْعِهِمَا. (رَوَاهُ  
الْبُخَارِيُّ)

“Penjual dan pembeli mempunyai hak khiyar (memilih) selama mereka belum berpisah atau sampai mereka berpisah. Jika mereka berdua jujur dan berterus terang, jual beli mereka akan diberkahi; dan jika mereka menyembunyikan aib dan berdusta, keberkahan akan tetapi jika mereka berdusta dan tidak terus terang, maka keberkahan dalam jual-beli mereka akan hilang.”<sup>18</sup>

Pembisnis dalam memasarkan barang dagangannya harus dijauhkan dari iklan yang licik dan sumpah palsu, atau memberikan informasi yang salah tentang barang dagangannya untuk menipu calon pembeli. Dari hadis tersebut dapat dipahami bahwa mempromosikan produk atau jasa, seorang muslim tidak boleh berbohong.<sup>19</sup> Kaitannya dengan yang dilakukan para pengusaha di kampung sasirangan, promosi yang dilakukan sesuai dengan kebenaran tidak ada unsur kebohongan kepada konsumen.

<sup>18</sup>Abu Abdullah Muhammad bin Ismail al-Bukhari, *op. cit.* hlm. 462.

<sup>19</sup>Asyraf Muhammad Dawwabah, *Op. cit.* hlm. 73.

d. Memberikan pelayanan yang maksimal

Pelayanan atau *service*, yaitu nilai yang berkaitan dengan pemberian jasa pelayanan kepada konsumen. Kualitas pelayanan kepada konsumen ini perlu terus-menerus ditingkatkan.<sup>20</sup>

Sebagaimana disebutkan dalam Q.S Al-Qashas/28: 77.

وَأَتَّبِعْ فِي مَآءِ آتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۗ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۗ وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۗ وَلَا تَبْغِ الْفَسَادَ فِي الْأَرْضِ ۗ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ الْمُفْسِدِينَ

“Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan kebahagiaanmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.”<sup>21</sup>

Dari ayat diatas dapat dipahami bahwa kita sebagai manusia harus berbuat baik kepada orang lain dan jangan berbuat kerusakan di bumi. Berbuat baik berupa perkataan maupun perbuatan salah salah satunya pelayanan ramah kepada pelanggan.

Pada prinsipnya kualitas pelayanan pelanggan berfokus pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan para konsumen. Pelayanan yang diberikan pengusaha sasirangan meliputi sikap sopan santun, perhatian dan keramahan. Pelayanan pelanggan merupakan segala kegiatan yang dibutuhkan untuk

<sup>20</sup> Freddy Rangkuti, *op.cit.* hlm. 48-51

<sup>21</sup> Depertemen Agama RI, *op. cit.* hlm. 900.

menerima, memproses, menyampaikan dan memenuhi pesanan pelanggan dan untuk menindaklanjuti setiap kegiatan yang mengandung kekeliruan.