

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Tentang Kue Tradisional Khas Banjarmasin

Kalimantan Selatan, Banjarmasin kota seribu sungai merupakan kota yang luas dan mempunyai salah satu ciri khas Banjarmasin ialah kue tradisional yang mana dalam bahasa banjar disebut wadai. Yang sekarang masih bisa di temukan di berbagai pasar yang ada di Banjarmasin salah satunya di pasar Kindai Limpuar Gambut yang terletak di Jalan A.Yani Km.14.00 Kabupaten Banjar. Gambut merupakan daerah penyangga untuk kota Banjarmasin dan kota Banjarbaru. Yang menjadi ciri khas Gambut yakni nasi itik dan tapai Gambut.

Kue tradisional khas Banjarmasin sudah menjadi jajanan pilihan masyarakat orang Banjarmasin khususnya di Gambut mulai dari kalangan anak-anak sampai orang dewasa. Sebagai ciri khas orang Banjarmasin wadai atau kue adalah sebagai pengganjal sebelum sarapan nasi di pagi hari. Adapun kue dijadikan pendamping acara adat Banjar yakni acara selamatan maulid, mandi 7 bulanan, tampung tawar, baca manaqib dan acara adat lainnya. Selain itu kue tradisional khas Banjarmasin juga sebagai takjil pada saat bulan ramadhan yang sering ditemui di pasar-pasar wadai yang ada di Banjarmasin. Jadi, kue tradisional masih populer turun menurun sampai sekarang.

Ada beberapa jenis-jenis kue tradisional khas Banjarmasin yakni wadai (kue)

- a. Cucur yang terbuat dari tepung dan gula merah yang di masak digoreng
- b. Lamang yang terbuat dari ketan yang di balur dengan daun pisang di masak pakai bamboo
- c. Papari yang terbuat dari ketan, pandan yang berbentuk oval yang isi dalam nya parutan kelapa dan gula merah yang di masak di kukus
- d. Cincin yang terbuat dari tepung, gula merah yang di masak digoreng berbentuk seperti cincin
- e. Pais yang terbuat dari tepung, pisang, gula, parutan kelapa yang di bungkus dengan daun pisang lalu di masak kukus
- f. Bingka yang terbuat dari tepung, kentang, telur, gula dicetak pakai cetakan kue lalu di masak dengan kukus atau di bakar
- g. Untuk yang terbuat dari tepung, gula, telur, yang berbentuk bulat lalu di goreng
- h. Lemper yang terbuat dari ketan yang setengah matang lalu dibungkus pakai daun pisang yang isi dalam nya ada abon lalu di bakar
- i. Putu mayang yang terbuat dari tepung beras lalu menggunakan cetakan dimasak dengan kukus
- j. Ampanan tatak yang terbuat dari tepung beras, gula, telur, pisang, santan kepala yang di masak pakai cetakan kue lalu di kukus.

Dan masih banyak lagi jenis kue tradisional khas Banjarmasin dengan berbagai rasa ada yang rasa manis ada yang rasa asin dan berbagai bentuk dan harga dari harga Rp.8.00 – Rp.8.000. Dengan harga yang terjangkau sehingga memudahkan masyarakat untuk membelinya.

B. Penyajian Data

a. Kasus 1

Nama : Mahdalena
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Usia : 50 Tahun
 Pendidikan Terakhir : SMA
 Alamat : Jl.Pematang Panjang
 Data yang di peroleh :

Ibu Mahdalena sudah berjualan 21 tahun dan ibu waktu itu memulai berjualan kue dengan modal R.100.000. Menurut ibu Mahdalena berjualan kue adalah pekerjaan yang sangat mudah dilakukan dikarenakan ibu Mahdalena hanya memiliki keahlian membuat kue saja. Beliau berjualan setiap hari di pasar dengan menggunakan sepeda. Adapun jenis-jenis kue yang ibu Mahdalena jual yaitu, kue (wadai) untuk, donat, resoles, dadar gulung, gagatas, molen, putri ayu, cincin, bingka, putu ayu, cucur, papari, lemper, pais, getuk dijual dengan harga yang sama satu kue dijual dengan harga Rp.800, Beliau menjual kesemua pembeli dari yang ecer maupun

dalam bentuk banyak buat dijual lagi. Selain kue ibu Mahdalena juga menjual nasi bungkus dengan harga Rp.6.000. sebungkus.

Teknik untuk menarik pembeli yang dilakukan ibu Mahdalena yakni dengan memberikan bonus ketika ada yang membeli di atas 10 biji atau lebih kue di beri bonus 1 biji kue kadang sampai beberapa biji kue dengan alasan kata ibu Mahdalena agar pembeli merasa senang ketika diberi bonus dan mengharapkan pembeli akan membeli kue kembali. selain itu juga yang dilakukan ibu Mahdalena untuk menarik pembeli adalah memberikan kualitas kue yang terbaik yakni dengan membuat kue terasa lebih manis dan enak. Kendala-kendala yang dihadapi ibu Mahdalena saat memasarkan kue jualan nya ada beberapa yakni di saat hujan, karena di saat hujan ibu Mahdalena kesusahan untuk menjual kue dagangannya karena sepi masyarakat tidak kepasar saat hujan. Adapun selain hujan kendala yang di hadapi ibu Mahdalena ialah banyak saingan karena menurut ibu Mahdalena ketika banyak saingan juga akan kesusahan menjual kue dagangannya. Beliau mengatasi kendala tersebut adalah dengan cara selalu memberi bonus dan mengindahkan kue buatannya dengan rasa lebih enak dan bentuk yang lebih bagus. Ibu Mahdalena berjualan setiap hari tanpa ada libur kecuali di hari raya dan ada acara keluarga, beliau mendapatkan penghasilan ketika rame pembeli bisa mencapai Rp.200.000 keuntungan yang di dapat sedangkan bila sepi

pembeli keuntungan yang diperoleh ibu Mahdalena Rp.50.000 bahkan ada tidak mendapatkan keuntungan.

b. Kasus 2

Nama : Soleha
Usia : 23 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SMP
Alamat : Jln. Irigasi Komplek Surya Mas 4
Data yang diperoleh :

Ibu Soleha sudah berdagang kue kisaran setahun yang lalu. Ibu Soleha memulai berdagang dengan modal awal Rp.150.000. Kata ibu Soleha berjualan kue adalah pekerjaan sangat mudah dikarenakan modal yang sedikit dan ringan barang yang dibawa. Selain itu alasan ibu Soleha berjualan di pasar Gambut sebagai pekerjaan yang ringan dan tempatnya dekat dengan rumah. Adapun jenis kue yang dijual ibu Soleha yakni wadai (kue) bolu gula merah, bolu gula biasa, dan putri ayu dijual dengan harga per biji Rp.800, dijual kesemua pembeli dari yang ecer maupun yang membeli banyak untuk dijual lagi. Teknik promosi yang dilakukan ibu Soleha adalah dengan menawarkan dengan suara ketika ada yang lewat dan pembeli selalu di beri bonus ketika membeli kue di atas 10 biji kue. Menurut ibu Soleha kendala yang dihadapi saat berjualan kue adalah sepi

nya pasar sehingga tidak ada yang membeli kue jualan ibu Soleha. Adapun beliau mengatasi kendala tersebut dengan mengatur jumlah kue yang dijual setiap harinya jadi, setiap hari jumlah kue yang dijual tidak sama sebagai meantisipasi kerugian jika sepi pelanggan. Keuntungan yang ibu soleha peroleh perhari jika ramai yang membeli bisa mencapai Rp.200.000.

c. Kasus 3

Nama : Hj.Erna
 Usia : 55 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SD
 Alamat : Jln.Irigasi Gambut
 Data yang di peroleh :

Ibu Hj.Erna sudah 25 Tahun berjualan kue. Sebelum ibu Hj.Erna berjualan di pasar Gambut beliau pernah berjualan di Mekkah beberapa tahun. Menurut ibu Hj.Erna membuat kue adalah sudah menjadi hobi jadi, hanya membuat kue pekerjaan ibu setiap harinya. Modal awal berjualan kue ibu Hj Erna sekitar Rp.900.000, beliau lebih ke arah untuk pedagang yang ingin menjual lagi bisa disebut grosir. Adapun jenis-jenis kue ibu Hj.Erna yang di jual yakni wadai (kue) donat, onde-onde, untok, gagatas, papari, roti apam perangi dengan harga Rp.800 per biji dan dijual ke

semua pembeli dari yang ecer maupun grosir. Kendala-kendala yang dihadapi ibu Hj.Erna saat jualan kue ialah banyak saingan dan bahan-bahan untuk membuat kue naik harga karena menurut beliau kendala-kendala itu sangat sulit dihadapi yakni ketika banyak saingan akan berkurang pelanggan dan ketika bahan-bahan untuk membuat kue naik harga juga akan berpengaruh terutama keuntungan yang di dapat dan jumlah kue akan menjadi sedikit hasilnya. Teknik promosi yang dilakukan ibu Hj.Erna saat menjual kue ialah dengan kualitas kue dari rasa nya lebih manis dan enak dan bentuk nya rapid an bagus. Ibu Hj.Erna membuat dan menjual kue setiap hari tanpa libur kecuali hari raya atau ada acara keluarga. Keuntungan yang di dapat ibu setiap harinya jika ramai bisa mencapai Rp.200.000 dan jika sepi keuntungan yang di dapat sekitar Rp.50.000-Rp.100.000 .

d. Kasus 4

Nama : Hj.Mastinah
 Usia : 44 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : Mts
 Alamat : Jl.A.Yani Km.12.900 Jalan setia bersama
 Data yang di peroleh :

Ibu Hj.Mastinah sudah berjualan kue 15 tahun, modal awal mulai berjualan kue dulu sekitar Rp.100.000. Alasan ibu Hj.Mastinah berjualan kue karena pekerjaan yang mudah dan sampingan kerja sebagai petani. Adapun jenis-jenis kue yang ibu Hj.Mastinah jual yakni, wadai (kue) untuk, apam, gagampam, resoles, pupudak, donat, gagatas, papari, lempur, onde-onde, putri ayu, tapai ketan, cucur, lamang, roti sagu, roti manis. Sebagian membuat sendiri sebagian ngambil di tempat lain. Dijual dengan harga Rp.800 per biji kue kalau tapai ketan dijual perbungkus dengan harga Rp.8.000 selain itu Ibu Hj. Mastinah juga membuat lapat atau buras yang terbuat dari nasi di masak pakai santan di bungkus daun pisang di ikat pakai tali setelah itu baru di rebus selama beberapa jam ibu Hj. Mastinah menjual dengan harga Rp.4.000 pertangkup (dua biji) dengan sambal kacang. Teknik promosi yang Ibu Hj.Mastinah lakukan ketika berjualan yakni dengan menawarkan setiap orang lewat di pasar dengan memberikan senyuman dan keramahan kepada setiap pembeli selain itu yang biasa Ibu lakukan dengan memberi bonus kepada pembeli jika membeli kue dengan jumlah yang banyak. Ibu Hj.Mastinah selain berjualan di pasar Gambut beliau juga sering berjualan di pasar pelaihari dengan alasan kalau di pasar gambut tidak setiap hari ramai pembeli jadi juga berjualan di pasar lain. Selain itu Ibu juga kadang membuka orderan yang lewat hp,biasanya untuk acara-acara. Kendala-kendala yang dihadapi ibu Hj.Mastinah yakni saat hujan karena menurut beliau saat hujan akan

kesusahan dari berangkat ke pasar nya dan akan sepi pembeli selain itu juga banyaknya saingan kadang-kadang pembeli jadi pilih-pilih ketika akan membeli kue. Ibu Hj.Mastinah mengatasi kendala tersebut yakni dengan setiap hari jumlah kue yang dijual tidak sama menyesuaikan harinya dan kualitas kue yang memperbagus kue dari rasanya dan bentuk kue nya supaya menarik pembeli. Ibu Hj.Mastinah berjualan setiap hari tanpa libur kecuali hari raya atau ada acara-acara tertentu. keuntungan yang didapat ibu Hj.Mastinah setiap hari tidak tertentu tetapi rata-rata jika ramai pembeli Rp.200.000 sedangkan jika sepi pembeli Rp.50.000

Kasus 5

Nama : Mama Andi
 Usia : 63 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Alamat : Jalan Setia Bersama
 Data yang di peroleh :

Mama Andi memulai berjualan sudah 35 tahunan,modal awal Mama Andi waktu dulu pertama berjualan kue sekitar Rp.100.000. Beliau juga ahli dalam membuat tapai ketan. Mama Andi berjualan di pasar Gambut tidak setiap hari cuma di hari jum'at dan senin. Selain di pasar gambut ibu juga berjualan di pasar ahad di pal 7 setiap hari minggu. Mama Andi

berjualan dengan di antar jemput sama suami karena beliau tidak bisa mengendarai kendaraan. Adapun jenis-jenis kue yang mama andi jual yakni wadai (kue) untuk, pupudak, apam, puracit, tapai ketan. Dengan harga kue untuk, pupudak, dan apam Rp.800 sedangkan kue puracit sesuai keinginan pembeli mulai dari Rp.5.000-Rp.20.000 sudah dengan kuah gula sedangkan tapai ketan dijual perbungkus Rp.8.000. Teknik promosi yang dilakukan Mama Andi untuk menarik pembeli yakni dengan menawarkan setiap orang-orang lewat dengan ramah. Kendala yang mama Andi hadapi saat berjualan ketika hujan menurut beliau kalau hujan pertama tidak bisa berangkat ke pasar, terus akan basah kue-kue nya dan akan mengalami sepi pelanggan. Mama Andi biasanya mengantisipasi kendala tersebut dengan berjualan kue dengan jumlah kue menyesuaikan di pasar apalagi musim hujan beliau akan membuat dan menjual kue dengan jumlah sedikit. Keuntungan yang mama andi dapat jika menjual kue jumlah yang banyak dan ramai pembeli Rp.100.000 jika sepi pembeli Rp.50.000.

Kasus 6

Nama : Hj.Inur
Usia : 50 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SD

Alamat : Gambut, Gang Kasturi

Data yang diperoleh :

Ibu Hj.Inur sudah 30 tahun berjualan kue,modal awal beliau berjualan sekitar Rp.100.000. Menurut ibu Hj.inur hanya membuat kue saja keahlian yang dimiliki. Ibu Hj.Inur berjualan setiap hari dari subuh sampai siang. Adapun jenis-jenis kue yang Ibu jual yakni wadai (kue) pais pisang dan cucur dijual dengan harga Rp.800 kalau ngambil banyak atau grosir sedangkan yang beli per biji Rp.1.000. Teknik promosi yang dilakukan ibu Hj.inur yakni dengan menawarkan kesetiap orang yang lewat dan dengan kualitas kue seperti tanpa sari manis dan bentuk kue yang bagus. Ibu Hj.Inur berjualan setiap hari dengan berjalan kaki karena lokasi pasar dan rumah sangat dekat. Kendala ibu Hj. Inur yang dihadapi ketika banyaknya saingan karena menurut beliau banyak saingan akan berkurang pelanggan yang membeli kue di tempat ibu. Cara ibu Hj. Inur mengatasinya ialah dengan kualitas kue tersebut yakni lebih manis dan enak dan bentuk kue yang bagus dan rapi supaya pembeli tidak jera membeli kue di tempat ibu. Keuntungan yang ibu Hj. Inur dapat setiap hari tidak menentu karena setiap hari jumlah kue yang ibu jual berbeda-beda tetapi kata beliau keuntungan yang ibu dapat kisaran Rp.100.000 .

Kasus 7

Nama : Maskuah
Usia : 50 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan Terakhir : SD
Alamat : Pingaran Rt.04 Astambul,Martapura
Data yang diperoleh :

Ibu Maskuah sudah berjualan hampir 30 tahunan, modal awal ibu memulai berjualan kue sekitar Rp.100.000. Alasan Ibu Maskuah berjualan kue karena membuat dan berjualan kue adalah pekerjaan yang mudah dan hanya ahli membuat kue. Ibu Maskuah berjualan di pasar Gambut 2 kali seminggu di hari senin dan jum'at saja. Ibu Maskuah berangkat dari Astambul ke Gambut menggunakan Angkutan pikup dengan biaya Rp.60.000. Adapun jenis-jenis kue yang ibu Maskuah jual yakni wadai (kue) amparan tatak, wajik, kelelpon, keraraban, gegampam, tapai ketan, tapai gumbili, patah, dan jaring (jengkol) dengan harga yang berbeda-beda mulai dari Rp.5.000-Rp.10.000. Teknik promosi yang dilakukan Ibu Maskuah untuk menarik pembeli dengan menawarkan setiap orang-orang lewat dengan ramah dan memperbagus kue dengan rapi supaya pembeli akan tertarik untuk membeli kue jualan ibu Maskuah. Kendala yang dihadapi Ibu Maskuah dalam berjualan kue adalah ketika hujan karena menurut beliau kalau hujan bisa rugi karena jauh perjalanan dengan biaya

yang lumayan besar dan di pasar akan sepi pembeli. Cara ibu mengatasinya yang biasa ibu lakukan adalah dengan menjual kue dengan jumlah tertentu kalau musim hujan akan sedikit membuat dan menjualnya supaya tidak terjadi kerugian. Keuntungan yang ibu Maskuah peroleh jika ramai kira-kira Rp.200.000 sedangkan jika sepi Rp.100.000.

Kasus 8

Nama : Yanti
 Usia : 40 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : Mts
 Alamat : Jln.A.Yani Km.07

Data yang di peroleh :

Ibu Yanti sudah berjualan kue di pasar Gambut sekitar 20 Tahun, modal awal yang dikeluarkan ibu Yanti Rp.100.000. Ibu Yanti berjualan setiap hari di pasar Gambut dari pagi sampai sore. Alasan ibu Yanti berjualan kue adalah membuat kue saja keahlian ibu. Ibu Yanti juga sering berjualan dibantu sama anakny. Adapun jenis-jenis kue yang ibu Yanti jual yakni lupis, kukuleh, putu mayang, apam surabi dengan harga yang berbeda-beda kalau lupis Rp.8.000, kukuleh Rp.3.000 apam surabi Rp.1.000 putu mayang Rp.5.000. Ibu Yanti berjualan kue dengan memasak di tempat yaitu kue apam surabi. Ibu Yanti juga menyediakan kursi dan meja buat

makan kue di tempat. Teknik untuk menarik pembeli biasa yang ibu lakukan adalah dengan kualitas kue yang enak dan manis. Kesulitan yang dihadapi ibu Yanti adalah ketika sepiya pelanggan karena menurut beliau setiap hari pasar tidak selalu ramai kerana kalau sepi kue yang dijual ibu Yanti akan tidak laku dan tidak bisa lagi dijual untuk besok hari karena tidak enak dan basi kuenya. Cara ibu Yanti mengatasinya dengan membuat dan menjual kue dengan jumlah yang berbeda-beda setiap harinya agar tidak terjadi kerugian. Keuntungan yang di dapat ibu Yanti jika ramai pembeli kisaran Rp.150.000 sedangkan jika sepi dan menjual kue sedikit keuntungan yang di dapat kisaran Rp.50.000

Kasus 9

Nama : Jumratina

Usia : 40 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SD

Alamat : Pingaran Kecamatan Astambul Martapura

Data yang diperoleh :

Ibu Jumratina sudah berjualan kue selama 10 tahun waktu dulu modal awal Ibu Jumratina Rp.100.000. Alasan ibu Jumratina berjualan kue adalah karena membuat kue lah ke ahliannya dan pekerjaan yang ringan. Ibu Jumratina berjualan di pasar Gambut seminggu dua kali yaitu di hari

pasar pekan senin dan jum'at. Ibu Jumratina berjualan ke pasar menggunakan taksi angkutan karena lokasi dari rumah ibu yang cukup jauh yaitu di Astambul Martapura. Adapun jenis-jenis kue yang ibu jual yakni wadai (kue) kararaban, amparan tatak, wajik, kekicak lakatan, tapai ketan, patah, jaring, dan jagung nyiur dengan harga yang berbeda-beda dari Rp.1000-Rp.5.000. Teknik menarik pembeli yang biasa ibu lakukan adalah dengan kualitas kue yaitu bentuk yang bagus, bersih,rapi dan yang paling penting rasanya yang enak menurut ibu itu penting supaya pembeli akan mengulangi lagi membeli. Kesulitan yang biasa ibu hadapi ialah ketika hujan karena menurut ibu kalau hujan akan sepi pembeli dan kue yang tidak terjual akan basi tidak bisa dijual kembali. Cara ibu mengatasi kendala tersebut dengan bisa menentukan musim jika musim hujan akan dikurangi jumlah kue yang akan dijual. Keuntungan yang ibu setiap berjualan tidak menentu tetapi keuntungan yang didapat kisaran Rp.100.000.

Kasus 10

Nama : Abah Azijah
Usia : 30 Tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan Terakhir : SMP
Alamat : Pemurus Dalam Tatah belayung

Data yang diperoleh :

Abah Azijah berjualan kue sudah 15 tahun. Abah Azijah berjualan kue dengan alasan kalau berjualan kue tidak ada target seperti bekerja di kantor atau di perusahaan. Modal awal Abah Azijah memulai berjualan kue Rp.100.000. Abah Azijah berjualan di pasar Gambut tidak setiap hari hanya di hari jum'at saja. Selain di pasar Gambut Abah Azijah juga berjualan di pasar-pasar lainnya salah satunya di pasar Pamangkih. Adapun jenis-jenis kue yang Abah Azijah jual yakni wadai (kue) molen, bingka, cucur, apam perangi dengan harga yang berbeda dari yang Rp.1.000-Rp.10.000. Teknik peminat pembeli yang dilakukan Abah Azijah dengan kualitas kue nya yang rasanya enak tanpa sari manis selain itu Abah Azijah juga membawa kompor kecil-kecilan untuk memasak seperti kue molen dan cucur di tempat karena menurut Abah Azijah kue yang panas-panas cepat lakunya. Kendala yang biasa Abah Azijah hadapi banyak saingan yang berjualan kue yang sama biasanya Abah Azijah mengatasinya dengan cara memilih tempat duduk untuk berjual yang tidak berdekatan dengan penjual kue yang sama. Keuntungan yang di dapat Abah Azijah jika ramai kisaran Rp.200.000 jika sepi Rp.50.000.

Kasus 11

Nama : Rukayah

Usia : 60 Tahun

Jenis Kelamin : Perempuan

Pendidikan Terakhir : SD

Alamat : Jl.A.Yani Km.12.500

Data yang diperoleh :

Ibu Rukayah sudah berjualan kue 35 tahun, beliau memulai berjualan dengan modal awal Rp.100.000 . Alasan Ibu Rukayah berjualan kue adalah karena berjualan kue adalah bisnis yang paling ringan dan hanya membuat kue sajalah keahlian ibu Rukayah. Ibu Rukayah berjualan di pasar Kindai Limpur Gambut dua kali dalam seminggu hanya di hari pasar pekan yakni hari senin dan juma'at saja. Adapun jenis-jenis wadai (kue) yang ibu Rukayah jual yaitu, putu mayang, kukuleh, pupudak, apam, dan untok. Dengan harga kalau putu mayang Rp.8.000 perbungkus sedangkan kue kukuleh, pupudak, apam dan untok Rp.1.000 per biji. Teknik promosi yang dilakukan ibu Rukayah untuk menarik pembeli dengan menawarkan setiap orang lewat dan memberikan bonus jika ada yang membeli kue dengan jumlah yang banyak. Kesulitan saat berjualan yang sering dihadapi ibu Rukayah adalah saat hujan karena menurut ibu Rukayah jika hujan akan sepi pasar dan tidak ada pembeli. Untuk mengatasi kesulitan yang dihadapi ibu Rukayah yang biasa dilakukan dengan menyesuaikan jumlah kue jika musim hujan akan membuat dan menjual kue dengan jumlah yang sedikit. Keuntungan yang didapat ibu Rukayah kisaran Rp.100.000.

Kasus 12

Nama : Nini Galuh
Usia : 65 tahun
Jenis kelamin : Perempuan
Pendidikan terakhir : SD
Alamat : Jl.Irigasi Gambut
Data yang diperoleh :

Nini Galuh sudah berjualan kue sekitar 40 tahun, nini Galuh memulai berjualan dengan modal awal sekitar Rp.100.000. Alasan nini Galuh dulu sampai sekarang berjualan kue adalah karena hanya membuat kue saja keahlian yang dimiliki nini Galuh. Nini Galuh setiap hari berjualan di pasar Kindai Limpuar Gambut dari subuh sampai siang dengan berjalan kaki karena jarak dari rumah nini Galuh ke pasar sangat dekat. Adapun jenis kue yang nini Galuh jual yaitu kue lamang. Nini Galuh hanya membuat dan menjual kue lamang saja. Harga kue lamang tersebut dijual Rp.8.000. Teknik promosi yang biasa dilakukan nini Galuh dengan menawarkan ke setiap orang lewat dan jika ada pelanggan selalu diberi bonus. Kendala yang sering dihadapi nini Galuh ketika cuaca hujan karena menurut nini Galuh jika hujan akan kesusahan berjualan nya dari berangkat ke pasar dan akan sepi pembeli karena jika tidak laku kue yang nini Galuh jual tidak bisa dijual lagi untuk besok. Cara nini Galuh

mengatasinya dengan membuat dan menjual kue menyesuaikan musim jika musim hujan ini Galuh membuat dan menjual kue dengan jumlah yang sedikit agar tidak mengalami kerugian. Keuntungan yang ini Galuh dapatkan tidak menentu tetapi kisaran Rp.100.000 .

Kasus 13

Nama : Maysarah
 Usia : 41 tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan terakhir : Mts
 Alamat : Jl.Setia Bersama
 Data yang diperoleh :

Ibu Maysarah sudah berjualan kue 20 tahun,ibu memulai berjualan dengan memulai modal awal sebesar Rp.100.000. Alasan ibu Maysarah berjualan kue tradisional adalah karena hanya membuat kue saja ke ahlian dan karena menurut ibu Maysarah berjualan kue modal yang sedikit. Ibu Maysarah berjualan di pasar Kindai Limpur Gambut tidak tentu hari kadang-kadang saja karena selain di pasar Kindai Limpur Gambut ibu Maysarah juga berjualan di pasar lain seperti pasar pagi di Teluk Dalam. Adapun jenis-jenis kue yang ibu Maysarah jual yakni kue (wadai) untuk, pupudak, apam, tapai ketan dengan harga dari Rp.1.000-Rp.8.000. Selain berjualan kue ibu Maysarah saat bulan ramadhan juga berjualan kurma

sebagai pendamping nya. Teknik promosi yang biasa ibu Maysarah lakukan saat berjualan kue yakni dengan menawarkan kesetiap orang yang lewat dengan ramah. Selain itu kepada pelanggan atau pembeli yang membeli kue dengan jumlah banyak akan di beri bonus. Kendala yang dihadapi ibu Maysarah ialah ketika hujan karena menurut ibu Maysarah ketika hujan akan kesushan menjual kue karena sepi pembeli dan kendala yang lain nya ialah banyak saingan. Cara ibu Maysarah mengatasinya dengan membuat kue lebih enak karena jika lebih enak menurut ibu Maysarah pembeli akan betah membeli kue di tempat ibu, dan jika terjadi hujan ibu dengan mengatasi nya kadang dijual kue dengan harga murah karena menurut ibu Maysarah dari pada tidak terjual sama sekali. Keuntungan yang ibu Maysarah tidak menentu karena membuat dan menjual kue dengan jumlah yang berbeda-beda setiap harinya tetapi pendapatan ibu Maysarah kisarah jika ramai Rp.150.000 dan sedangkan jika sepi Rp.50.000.

C. Analisis Data

Bedasarkan data yang peneliti dapatkan di pasar Kindai Limpuar Gambut mengenai bagaimana tentang manajemen pemasaran pedagang kue tradisional khas Banjarmasin di pasar Kindai Limpuar Gambut dan kendala-

kendala yang di hadapi oleh pedagang kue tradisional dalam menjalankan usahanya. Maka dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Manajemen pemasaran pedagang kue tradisional khas Banjarmasin

Manajemen pemasaran adalah sebuah rangkaian proses untuk mencapai keberhasilan didalam suatu bisnis. Untuk memperoleh hasil secara maksimal, harus mampu menguasai fungsi manajemen seperti ada perencanaan (*planning*) pengelolaan (*organizing*), kepemimpinan (*leading*), dan pengendaliannya (*controlling*) begitu pun para pedagang kue tradisional khas Banjarmasin dalam menjalankan usahanya di pasar Kindai Limpuar Gambut juga mempunyai tahapan-tahapan agar bisnis mereka berjalan sesuai keinginan. Ada beberapa tahapan yang dilakukan para pedagang yakni :

- a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan (*planning*) ialah mengidentifikasi sebagai tujuan kinerja organisasi dimasa mendatang serta memutuskan kerja dan menggunakan sumber daya yang diperlukan untuk mencapainya. Dengan kata lain, perencanaan manajerial menentukan posisi organisasi di masa mendatang dan bagaimana mencapainya. Perencanaan setiap kegiatan yang dilakukan oleh pedagang kue tradisional khas Banjarmasin yakni dengan modal yang sesuai dengan pembuatan kue yang akan dibuat untuk esok harinya dan setiap hari para pedagang kue membuat dan berjualan kue dengan jumlah kue yang berbeda-beda dengan menyesuaikan untuk hari

esok. Misalnya, di hari pasar pekan para pedagang membuat dan menjual kue dengan jumlah yang banyak karena mereka tahu akan ramai pasar pada esok harinya begitu pun jika esok harinya sepi mereka membuat dan menjual kue dengan jumlah sedikit agar tidak terjadi kerugian jika sepi pelanggan. Jadi, mereka para pedagang sudah biasa untuk memprediksi aturan-aturan dalam membuat dan menjual kue dagangannya agar tercipta keuntungan yang sesuai yang diinginkan.

b. Pengelolaan (*Organizing*)

Pengelolaan (*organizing*) biasanya dilakukan setelah perencanaan dan mencerminkan bagaimana organisasi mencoba mewujudkan perencanaan. Pengelolaan mencakup menentukan tugas, mengelompokkan tugas, mendelegasikan tugas, dan mengalokasikan sumber daya di seluruh organisasi. Setelah perencanaan para pedagang sesuai berjalan semestinya yang dilakukan para pedagang dengan bagaimana membuat kue agar kualitas yang terbaik dari halal proses dan bersih. Selain itu juga bagaimana membuat kue dengan enak dari segi rasa yang manis tanpa pemanis buatan dan bentuknya yang rapi sebagai teknik untuk menarik pembeli. Pengerjaan yang tidak mudah harus dengan teliti bukan hanya pekerja kantor ataupun pekerja lainnya pedagang kue pun ada tahapan-tahapan dalam pembuatan kue harus mempunyai komitmen yang rata setiap harinya. Sehingga bisnis berjalan sesuai dengan apa yang sudah direncanakan dan di kerjakan.

c. Kepemimpinan (*Leading*)

Kepemimpinan (*leading*) merupakan kemampuan mempengaruhi orang lain sehingga orang tersebut dengan penuh semangat berusaha untuk mencapai tujuan, atau sikap dan perilaku untuk mempengaruhi para bawahan agar mereka mampu bekerjasama sehingga dapat bekerja secara lebih efisien dan efektif. Dalam kegiatan pedagang kue tradisional khas Banjarmasin jarang menggunakan kerja sama dengan bawahan. Pedagang kue tradisional khas Banjarmasin banyak bekerja sendiri tanpa memerlukan bantuan dari bawahan.

d. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian (*controlling*) berarti memonitor aktivitas untuk menentukan apakah organisasi sejalan dengan tujuannya. Dalam pengelolaan pedagang, seorang pedagang harus bisa dan dapat memegang kendali yang benar terhadap aspek-aspek bisnisnya. Pengendalian yang dilakukan para pedagang kue yakni dengan memelihara kualitas kue yang dijual agar kue tersebut selalu disukai oleh konsumen. Selain itu juga memelihara teknik promosi yang sudah dijalankan yakni dengan menawarkan dengan ramah kepada setiap pembeli dan member bonus ketika ada yang membeli dengan jumlah yang banyak. Sehingga tercapainya tujuan para pedagang mendapatkan keuntungan yang sesuai dan konsumen memperoleh kepuasan.

Selain itu juga pemasaran adalah salah satu kegiatan manusia yang di arahkan pada bisnis untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Konsep baru dari pemasaran yang muncul kira-kira di tahun 1960, mengalihkan fokus pemasaran dari produk ke pelanggan. Tujuannya hasil tetap laba, tetapi cara pencapaiannya menjadi lebih luas termasuk seluruh bauran pemasaran seperti yang dikenal secara luas yakni Produk (*product*), harga (*price*), promosi (*promotion*), dan tempat (*place*). Begitu pun dengan pedagang kue tradisional khas Banjarmasin di pasar Kindai Limpuar Gambut juga mempunyai konsep dalam memasarkan kue walaupun para pedagang tidak melakukan konsep dengan tertulis dan tertib tetapi apa yang sudah para pedagang lakukan adalah sebuah konsep yang sudah menjadi kebiasaan, konsep tersebut yakni :

a. Produk (*Product*)

Yang dimaksud dengan produk adalah hal yang dijual dalam bisnis meliputi barang atau jasa yang memiliki nilai guna yang dibutuhkan konsumen. Kue tradisional khas Banjarmasin adalah salah satu jajanan masyarakat orang banjar dan juga masih menjadi makanan atau jajanan terfavorit jadi, kue suatu produk yang memiliki nilai guna yang dibutuhkan banyak konsumen bukan hanya terdapat di pasar Kindai Limpuar Gambut pedagang kue di pasar-pasar yang ada di Bajarmasin juga ada. Kunci utama para pedagang kue adalah kualitas

kue dari proses pembuatan yang halal, rasa yang enak, dan bentuk yang bagus dan rapi untuk memenuhi kebutuhan dan memuaskan konsumen.

b. Harga (*Price*)

Harga merupakan uang yang harus diberikan konsumen untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual. Harga menjadi aspek yang sangat penting karena umumnya konsumen menjadikan harga sebagai pertimbangan sebelum membeli. Kue tradisional khas Banjarmasin disini mempunyai harga yang sangat murah dari harga Rp.800 – Rp.5000 walaupun murah kue juga enak rasanya sehingga banyak dari kalangan anak-anak hingga dewasa banyak peminat kue tradisional khas Banjarmasin.

c. Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah kegiatan bisnis yang mempunyai tujuan agar konsumen bisa lebih mengenal dan tertarik dengan produk bisnis. Dalam kegiatan ini, harus mampu mengubah persepsi konsumen menjadi positif mengenai bisnis kita. Untuk teknik promosi yang biasa dilakukan oleh pedagang kue tradisional khas Banjarmasin yakni dengan menawarkan kesetiap orang lewat dengan ramah, berikan senyuman kepada setiap pelanggan sehingga pembeli akan tertarik membeli kue dengan keramahan. Selain itu teknik promosi yang dilakukan dengan memberi bonus jika ada konsumen yang membeli

kue dengan jumlah yang banyak dengan berjualan akan menjadikan konsumen tersebut pelanggan.

d. Tempat (*Place*)

Tempat usaha merupakan lokasi dimana kita akan melakukan proses jual beli. Bagi usaha konvensional aspek ini memang sangat penting. Begitu pun dengan pedagang kue ada tempat-tempat yang strategis. Bagi para pedagang harus bisa memilih tempat yang terdapat konsumen banyak yang membeli. Sebagai contoh nya, dari kasus pedagang kue Abah Azijah, beliau berjualan di tempat yang strategis di samping Abah Azijah tidak berjualan kue yang sama

Bisnis yang berlandaskan syariah sangat mengedepankan sikap dan perilaku yang simpatik, selalu bersikap bersahabat dengan orang lain, dan orang lainpun dengan mudah bersahabat bemitra dengan kita. Ada 4 karakter pemasaran Islami (*syariah marketing*) yang dapat menjadi panduan bagi para pemasar yang juga diterapkan oleh pedagang kue tradisional khas Banjarmasin di pasar Kindai Limpur Gambut :

a. Teistis (*Rabaniyyah*)

Jiwa seseorang bisnis syariah meyakini hukum-hukum syariat yang teistis atau bersifat ketuhanan adalah yang paling adil, paling sempurna, paling selaras dengan segala bentuk kebaikan, paling dapat mencegah segala kerusakan, paling mampu mewujudkan kebenaran. Para pedagang kue selalu

menerapkan kejujuran dan keadilan seperti menjual kue dengan harga yang sama kepada semua pembeli tidak pandang bulu dan kejujuran dalam artian saat pembuatan kue dengan menggunakan gula asli bukan menggunakan sari manis atau pemanis buatan mereka berdagang hanya semata-mata mencari rezeki Allah.

b. Etis (*Akhlakqiyyah*)

Keistimewaan lain dari bisnis syariah selain karena teistis (*rabbaniyyah*) juga karena ia sangat mengedepankan masalah akhlak (moral dan etika) dalam seluruh aspek kegiatannya. Para pedagang kue di pasar Kindai Limpuar Gambut juga ada etika yang selalu mereka ditarapkan yakni dari pembuatan kue dengan bahan yang halal, proses pembuatannya juga bersih, sampai berjualan mereka biasa melakukan kesetiap pembeli dengan ramah dan senyuman karena menurut mereka pembeli adalah raja.

c. Realistis (*al-waqiyyah*)

Bisnis syariah adalah para pemasar profesional dengan penampilan yang bersih, rapi, dan bersahaja dengan bekerja mengedepankan nilai-nilai relegius seperti aspek moral dan kejujuran segala aktivitas bisnisnya. Sama halnya yang dilakukan para pedagang kue tradisional di pasar Kindai Limpuar Gambut dari observasi saya mereka berjualan berpenampilan sederhana tidak menor tetapi tetap kelihatan bagus di pandang oleh masyarakat yang berbelanja di pasar Kindai Limpuar Gambut.

d. Humanistis (*Al-inaniyyah*)

Keistimewaan bisnis belandasan syariah yang lain adalah sifatnya yang humanistis yaitu bahwa syariah diciptakan untuk manusia agar derajatnya terangkat, sifat kemanusiaannya terjaga dan terpelihara. Syariat Islam diciptakan untuk manusia sesuai dengan kapasitasnya tanpa menghiraukan ras, warna kulit, kebangsaan dan status. Hal inilah yang membuat syariah memiliki sifat universal sehingga menjadi syariah humanistis universal. Begitu juga dengan pedagang kue tradisional khas Banjarmasin, para pedagang menjual kue dengan harga yang sama tidak memandang dari segi apapun.

2. Kendala yang dihadapi oleh pedagang kue tradisional khas Banjarmasin

Kendala-kendala yang dihadapi oleh pedagang kue tradisional khas Banjarmasin pasti ada dan banyak. Ada beberapa kendala yang dihadapi oleh para pedagang antara lain :

a. Banyak saingan

Banyak saingan adalah sebuah tantangan di dalam bisnis yang terdapat ketika menjalankan sebuah bisnis di bidang yang sama. Persaingan dalam berdagang menjadi salah satu risiko yang harus dihadapi oleh pedagang. Begitu pun dengan pedagang kue tradisional khas Banjarmasin walaupun bisnis dalam bentuk kecil tetapi juga ada persiangannya. Dari persaingan dalam bentuk kue yang lebih besar dan kue yang rasanya lebih enak.

b. Cuaca hujan

Seperti diketahui para pekerja pun kalau hujan akan tertunda untuk mengerjakan pekerjaannya begitu juga dengan pedagang ketika hujan akan kesulitan untuk berjualan mulai dari berangkat kepasar sampai berjualan nya akan susah belum lagi kalau para konsumen yang tidak ada yang kepasar saat hujan bisa mengalami kerugian karena sepi orang kepasar .

c. Sepi pembeli

Pasar Kindai Limpuar Gambut tidak setiap hari ramai masyarakat yang kepasar. Seperti diketahui pasar pekan di pasar Kindai Limpuar Gambut hanya 2 kali seminggu di hari senin dan jum'at dan itu pun tak tentu akan ramai atau tidak. Sepi pembeli juga menjadi kendala para pedagang kue tradisional khas Banjarmasin jika sepi mereka tidak mendapatkan keuntungan yang sesuai bahkan mengalami kerugian.

d. Bahan membuat kue naik harga

Bahan-bahan untuk membuat kue jika mengalami kenaikan juga berpengaruh dari rasa dan bentuknya. Jika kenaikan harga pembuatan kue yang sama dengan kue sebelum bahan naik harga maka pedagang akan mendapatkan keuntungan yang sedikit bahkan bisa mendapatkan kerugian sedangkan jika kenaikan bahan naik harga pembuatan kue dengan rasa dan bentuknya berbeda konsumen akan beralih ke pedagang kue yang lain.

MATRIK
MANAJEMEN PEMASARAN PEDAGANG KUE TRADISIONAL KHAS BANJARMASIN DI
PASAR KINDAI LIMPUAR GAMBUT

No	Identitas Responden					Pemasaran				Apakah Manajemennya sesuai ?				Kendala-kendala
	Nama	Usia	Jenis kelamin	Pendidikan terakhir	Alamat	Product	Price	Promotion	Place	Planning	Organizing	Leading	Controlling	
1	Mahdalena	50	P	SMA	Jl.Pematang Panjang	-untuk-cucur -donat-pais -molen -papari -getuk -bingka -putri ayu -dadar gulung	Dijual dengan harga Rp.800,. per biji kue	-Diberi bonus ketika membeli kue 10 biji ke atas -membuat kue dengan rasa yang lebih enak	Berjualan di pasar Gambut setiap hari	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-Hujan -Banyak saingan
2	Soleha	23	p	SMP	Jl.Irigasi Komplek Surya Mas 4	-bolu gula merah -bolu gula biasa -putri ayu	Dijual dengan harga Rp.800,. per biji kue	-menjajakan atau menawarkan kesetiap orang lewat -memberi bonus jika membeli kue diatas 10 biji kue	Berjualan di pasar Gambut setiap hari	Belum sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-sepi pembeli

MATRIK
MANAJEMEN PEMASARAN PEDAGANG KUE TRADISIONAL KHAS BANJARMASIN DI
PASAR KINDAI LIMPUAR GAMBUT

3	Hj.Erna	55	P	SD	Jl.Irigasi	-donat-untuk -papari -onde-onde -apam peranggi	Dijual dengan harga Rp.800, perbiji kue	-Dengan membuat dan menjual kue dengan kualitas yang bagus seperti kue yang rasanya enak dan bentuk kue yang rapi	Berjualan setiap hari di pasar Gambut	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-banyak saingan -bahan utama untuk membuat kue naik harga
4	Hj.Mastinah	44	P	MTS	Jl.Setia Bersama	-apam-donat -untuk-papari -resoles -cucur -pupudak -gagatas -gagampang -onde-onde -lemper -putri ayu -tapai -lamang -roti sagu	Dijual dengan harga Rp.800, perbiji	-memberi bonus jika membeli kue dalam jumlah banyak -berperilaku ramah tamah dengan pembeli	Berjualan setiap hari di pasar Gambut	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -banyak saingan

MATRIK
MANAJEMEN PEMASARAN PEDAGANG KUE TRADISIONAL KHAS BANJARMASIN DI
PASAR KINDAI LIMPUAR GAMBUT

5	Mama Andi	63	P	SMP	Jl.Setia Bersama	-apam –untuk -pupudak -putu mayang -tapai ketan	Dijual dari harga Rp.800,, sampai Rp.8000,,	Menawarkan setiap orang dengan ramah	Berjualan dua kali seminggu di hari senin dan jum'at di pasar Gambut	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -sepi pembeli
6	Hj.Inur	50	P	SD	Gambut,Gang Kasturi	-pais pisang -cucur	Dijual dengan harga Rp.800,, per biji	-membuat kue lebih enak -menawarkn kesetiap orang lewat di pasar	Berjualan setiap hari di pasar Gambut	Belum sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Belum sesuai	-banyak saingan
7	Maskuah	50	P	SD	Jl.Pingaran Rt.04 Astambul	-amparan tatak -wajik -kelelepon -keraraban -gegampam -tapai ketan -tapai gumbuli -patah -jaring (jengkol)	Dijual dengan harga yang berbeda-beda dari Rp.5000,, sampai Rp.10000	-dengan menawarkan setiap orang lewat -membuat kue lebih rapi	Berjualan dua kali seminggu di hari senin dan jumat	Belum sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -sepi pembeli

MATRIK
MANAJEMEN PEMASARAN PEDAGANG KUE TRADISIONAL KHAS BANJARMASIN DI
PASAR KINDAI LIMPUAR GAMBUT

8	Yanti	40	P	Mts	Jl.A Yani Km.07	-lupis -kukuleh -putu mayang -apam surabi	Dijual harga yang berbeda dari Rp.2.000 – 8.000	-dengan kualitas rasa yang lebih manis	Berjualan setiap hari dipasar Gambut	Belum sesuai	Belum sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-sepi pembeli
9	Jumratina	40	P	SD	Pingaran Kec.Astambul Martapura	-keraraban -amparan tataak -wajik -kekicak ketan -tapai ketan -patah -jaring (jengkol) -jagung nyiur	Dijual harga yang berbeda dari harga Rp.1.000 – 5.000	-membuat kue lebih enak dan bentuk kue yang bagus	Berjualan dua kali seminggu di hari Senin dan jumat	Belum sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -sepi pembeli
10	Abah Azijah	30	LK	SMP	Pemurus dalam Tatak Belayung	-molen -bingka -cucur -apam perangi	Dijual harga Rp.1.000 per biji kue sedangkan kue bingka Rp.5.000	-membuat kue lebih manis tanpa pakai pemanis buatan	Berjualan dua kali seminggu di hari senin dan jum'at di pasar Gambut	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-banyak saingan

MATRIK
MANAJEMEN PEMASARAN PEDAGANG KUE TRADISIONAL KHAS BANJARMASIN DI
PASAR KINDAI LIMPUAR GAMBUT

11	Rukayah	60	P	SD	Jl.A.Yani Km.12.500	-putu mayang -kukuleh -pupudak -apam	Dijual harga dari Rp.1.000 sampai Rp.8.000	-memberi bonus jika membeli kue dalam jumlah banyak -menawarkan kesetiap orang lewat	Berjuala n dua kali semingg u di hari senin dan jum'at	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -sepi pembeli
12	Nini Galuh	65	p	SD	Jl.Irigasi Gambut	lamang	Dijual harga Rp.8.000	-menawarkan kesetiap orang lewat	Berjuala n setiap hari di pasar Gambut	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan
13	Maysarah	41	P	MTS	Jl.Setia Bersama	-apam -untuk -pupudak -tapai ketan	Dijual dari harga rp.1.000 sampai Rp.8.000	-bersikap ramah kesetiap pembeli	Berjuala n di pasar Gambut tidak menentu karena selang seling berjualan di pasar lain	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	Sudah sesuai	-hujan -sepi pembeli