

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kampung Sasirangan terletak di Jalan Pahlawan, Seberang Mesjid, Kecamatan Banjarmasin Tengah, Kelurahan Kampung Melayu, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Sejak tahun 2010, tempat ini telah dijadikan sebagai salah satu destinasi wisata yang menawarkan souvenir kerajinan kain dan busana sasirangan. Pembentukan kampung sasirangan ini oleh Dinas Pariwisata Pemerintah Kota Banjarmasin memiliki tujuan untuk memudahkan para pembeli serta memberikan dukungan bagi usaha mikro kecil dan menengah.

2. Kain Sasirangan

Semula, kain sasirangan digunakan hanya sebagai pakaian adat yang sering dikenakan pada upacara adat oleh suku Banjar. Istilah "sasirangan" berasal dari kata "menyirang" yang berarti menjelujur, karena cara pembuatannya dilakukan dengan cara menjelujur. Sasirangan awalnya merupakan kain sakral yang diwariskan pada abad ke-12 ketika Lambung Mangkurat menjadi patih Negara Dipa. Awalnya, istilah "sasirangan" digunakan untuk kain "batatamba" atau kain penyembuh yang digunakan untuk penyakit tertentu. Untuk mendapatkan kain sasirangan ini, biasanya harus memesan terlebih

dahulu (permintaan), sehingga dalam proses pembuatannya harus mengikuti keinginan pemesan. Oleh karena itu, orang Banjar sering menyebut sasirangan sebagai kain pamintaan atau permintaan. Pada zaman dahulu, kain sasirangan diberi warna sesuai dengan penggunaannya, seperti pelengkap dalam pengobatan jenis penyakit tertentu.

Proses pembuatan sasirangan melibatkan banyak jenis kain, seperti kain katun, sutra, serat nanas, dan satin. Bahan-bahan yang digunakan untuk membuat sasirangan termasuk kain putih polos, kertas untuk membuat motif, benang, jarum, dan pewarna. Berikut merupakan langkah-langkah pembuatan kain sasirangan:

- a. menyiapkan kain putih
- b. pembuatan pola desain pada media kain
- c. menjahit jelujur
- d. membersihkan kain
- e. pewarnaan kain
- f. melepas jahitan jelujur
- g. pencucian
- h. pengeringan
- i. finishing dan disetrika

3. Hasil wawancara

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan kepada para informan tentang kreativitas para pengrajin usaha sasirangan dalam membuat kain

sasirangan, penulis mencari keterangan dari 5 orang informan di Kampung Sasirangan Kota Banjarmasin yang dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Informan 1

Nama : Norhayati
Nama Usaha : Mama Aska Sasirangan
Usia : 35 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Status : Menikah
Pendidikan : SD
Alamat : Kampung Sasirangan RT. 05 No. 10

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Norhayati sebagai pengrajin sekaligus pemilik usaha Mama Aska Sasirangan, beliau memulai usahanya ini sejak 2006 dan sekarang sudah berjalan selama 17 tahun. Latar belakang beliau membuka usaha sasirangan ini yaitu untuk membantu perekonomian keluarganya, dikarenakan beliau memiliki keahlian dalam membuat kerajinan kain sasirangan, jadi beliau memutuskan untuk membuka usaha kain sasirangan ini. Omset yang Ibu Norhayati dapat sekitar kurang lebih 2 juta perbulan.

Bentuk kreativitas Ibu Norhayati dalam membuat motif kain sasirangan saat ini yaitu lebih mengutamakan kepada sesuai permintaan konsumen serta mempertahankan warna, dasar dalam menentukan motif dan warna tergantung dari pesanan para konsumen. Dalam membuat motif sasirangan, Ibu Norhayati terinspirasi dari

motif yang dibuat oleh orang lain atau foto pesanan dari konsumen. Ide kreatif dari Ibu Norhayati untuk menarik perhatian konsumen yaitu dengan menjaga kualitas kain sasirangan dan menerapkan sifat Amanah agar para konsumennya selalu mempercayakan kepada beliau untuk senantiasa memesan kain sasirangan di tempatnya.

Ciri khas dari usaha sasirangan Ibu Norhayati yang berbeda dengan usaha lainnya mungkin tidak ada, tetapi dalam pembuatan kain sasirangan ini Ibu Norhayati lebih mengutamakan pelayanan sesuai permintaan konsumen dan cara Ibu Norhayati dalam menjaga keaslian produknya dengan menjaga kualitas kain sasirangan yang beliau produksi. Ibu Norhayati selalu menerapkan sikap optimis di dalam dirinya, beliau selalu yakin bahwa akan ada konsumen yang memesan kain sasirangan di tempatnya, walaupun banyak pesaing lain yang juga memproduksi sasirangan. Ibu Norhayati mudah dalam memikirkan suatu cara untuk menciptakan kualitas kain sasirangan yang baik dan bervariasi dibandingkan dengan yang lainnya.

Dalam mencapai volume penjualan serta mendapatkan keuntungan untuk mengembangkan usahanya agar mencapai target penjualan, yaitu dengan cara memasarkan produk kain sasirangannya tersebut secara online melalui sosial media yaitu menggunakan aplikasi Facebook. Apabila ada konsumen yang memesan kain sasirangan melalui facebook maupun mendatangnya langsung ke rumah produksi beliau, maka Ibu Norhayati akan membuatnya sesuai

pesanan yang diminta para konsumennya baik dari segi motif hingga warnanya.

Kendala yang sering terjadi biasanya dari segi pewarnaan kain sasirangan, karena bahan baku pewarna yang biasa dibeli berbeda-beda tokonya sehingga warna yang dihasilkan juga berbeda. Selain itu, kendala dari segi jahitan, salah dalam menjahit maka akan membuat motifnya pecah sehingga tidak sesuai dengan keinginan konsumen, tidak banyak pembeli yang tidak mau menerima kain sasirangan yang kurang sesuai dengan permintaan mereka tersebut. Apabila konsumen menolak menerima kain sasirangan tersebut, solusinya yaitu Ibu Norhayati akan menggantinya atau membuat kain sasirangan lagi yang sesuai dengan keinginan konsumen tersebut baik dari segi motif maupun warnanya. Setelah itu, Ibu Norhayati akan menjual atau menawarkan kain sasirangan yang ditolak itu kepada toko-toko lain yang menjual kain sasirangan. Kendala lainnya yaitu, Ibu Norhayati tidak memiliki karyawan dalam pembuatan kain sasirangan tersebut, beliau hanya dibantu oleh anak-anaknya, baik melukis, menjahit dan mewarnai kain sasirangan.

b. Informan 2

Nama	: Nikmah
Nama Usaha	: Syamil Sasirangan
Usia	: 24 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan

Pendidikan : SMP
Status : Menikah
Alamat : Kampung Sasirangan RT. 05 No. 10

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Nikmah sebagai pengrajin kain sasirangan sekaligus pemilik usaha Syamil Sasirangan, beliau sudah memulai usahanya ini selama 4 tahun, sejak tahun 2019. Awal mula beliau membuka usaha ini dikarenakan berasal dari keluarga pengrajin kain sasirangan, jadi beliau tertarik untuk membuka usaha kain sasirangan. Omset yang didapat Ibu Nikmah kurang lebih sebesar 2 jutaan perbulan. Bentuk kreativitas Ibu Nikmah yaitu menyesuaikan dengan permintaan konsumen, baik dari segi motif maupun warna. Selain itu, Ibu Nikmah juga menerapkan sikap kreatif dan selalu berinovasi dalam pembuatan motif sasirangan, beliau melukis atau membuat motif sendiri dikarenakan beliau memiliki kemampuan dalam melukis.

Dasar dalam menentukan motif dan warna kain sasirangan, Ibu Nikmah mengikuti sesuai dengan permintaan dari para konsumen baik dari motif maupun warna. Ibu Nikmah dalam membuat motif kain sasirangan terinspirasi dari buku atau majalah, apabila muncul ide kreatif mengenai motif baru, maka Ibu Nikmah akan langsung menuangkan ide kreatifnya tersebut pada secarik kertas dan melukisnya di kain sasirangan langsung. Ciri khas dari Syamil Sasirangan yang berbeda dengan yang lain adalah Ibu Nikmah

mempunyai motif andalan yaitu “Tameng Dayak”, dalam pembuatan motif tersebut dapat dikatakan lebih dibandingkan dengan usaha yang lainnya, karena motif yang dibuat Ibu Nikmah tersebut hampir mirip dengan aslinya.

Dalam menjaga keaslian dari produk sasirangan dari Ibu Nikmah, salah satunya yaitu dari segi pewarnaan, baik itu warna yang cerah maupun kalem. Ibu Nikmah bersikap optimis dalam menjalankan usahanya tersebut, rezeki sudah ada yang mengatur, tidak akan tertukar dengan rezeki pengrajin sasirangan yang lain kata beliau. Ibu Nikmah dalam menjalankan usahanya berpikir secara flexible dalam menciptakan ide yang bervariasi dalam membuat motif yang berbeda dengan pengrajin lainnya. Ide kreatif Ibu Nikmah untuk menarik perhatian konsumen yaitu selalu menyanggupi permintaan dan menjaga kepuasan para konsumennya, beliau sangat menjaga kepercayaan para konsumennya agar mereka selalu kembali lagi dan memesan produk kain sasirangan di tempatnya.

Untuk mencapai volume penjualan dan mendapatkan keuntungan yang besar, Ibu Nikmah dalam penjualan kain sasirangan hasil produksinya yaitu dengan cara memasarkan produk kain sasirangannya tersebut melalui media sosial dengan menggunakan aplikasi Facebook dan Instagram. Dalam mengembangkan usahanya, Ibu Nikmah tidak memiliki target dalam penjualannya, beliau tidak menyediakan kain sasirangan yang siap untuk dijual langsung. karena

beliau memproduksi kain sasirangan hanya apabila ada pesanan dari konsumen saja.

Kendala yang sering dihadapi Ibu Nikmah yaitu adanya ketidaktepatan waktu yang sudah diberikan kepada penjahit kain sasirangan, solusinya yaitu dengan mendatangi ke tempat penjahit tersebut. Selain itu, Ibu Nikmah akan menjanjikan kepada konsumen lebih lama dari hari yang dijanjikan diawal dengan penjahit, misalnya penjahit dapat menyelesaikan jahitannya selama 5 hari, maka Ibu Nikmah menjanjikan kepada konsumennya selama 7 hari.

Kendala lainnya yaitu dari segi warna, jika ada warna kain sasirangan yang tidak sama dengan yang diminta oleh konsumen, solusi yang dilakukan Ibu Nikmah adalah berdiskusi dengan pembeli atau konsumen yang memesan tersebut, apakah beliau mau menerimanya atau tidak mau. Apabila konsumen tersebut tidak mau menerimanya, maka Ibu Nikmah akan langsung membuat kain sasirangan yang baru sesuai dengan warna yang diminta oleh konsumen dan akan menjual kain sasirangan yang warnanya tidak sesuai tersebut ke toko usaha kain sasirangan lainnya. Selain itu, kendala yang dialami Ibu Nikmah yaitu tidak memiliki karyawan dalam proses produksi kain sasirangannya, sehingga beliau memakai jasa tukang jahit dalam proses penjahitan kain sasirangan.

c. Informan 3

Nama : Gusti Sri Rahayu
Nama Usaha : Ayu Sasirangan
Usia : 47 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMA
Status : Menikah
Alamat : Jalan Seberang Mesjid RT. 05 No. 5b

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Rahayu sebagai pengrajin sasirangan dan juga pemilik usaha Ayu Sasirangan. Beliau memulai usaha ini sudah 6 tahun sejak tahun 2017. Latar belakang Ibu Rahayu dalam memulai usaha sasirangan ini dikarenakan beliau sudah mempelajari sedikit tentang usaha pembuatan sasirangan, beliau dulunya hanyalah seorang pengrajin biasa dan setelah itu beliau ingin membuka sendiri usaha tersebut. Omset yang Ibu Rahayu dapat kurang lebih sekitar 8 jutaan perbulan. Jumlah produksi Ibu Rahayu dalam per tahun yaitu sebanyak 4.800 buah. Produk yang beliau jual yaitu antara lain, kain sasirangan, baju kaos, jilbab, baju olahraga pegawai dan kain sasirangan untuk seragam sekolah.

Bentuk kreativitas Ibu Rahayu yaitu membuat motif sendiri untuk produk kain sasirangannya, dalam membuat motif tersebut Ibu Rahayu terinspirasi dari motif orang lain, setelah itu beliau akan menambah kreasi-kreasi baru yang unik dan menjadikannya berbeda

dengan motif orang lain tersebut. Tidak ada motif atau warna yang biasa disukai oleh banyak orang, hal ini dikarenakan dalam membuat motif serta warna kain sasirangan yang diproduksi Ibu Rahayu lebih mengikuti sesuai dengan permintaan dari para konsumen. Selain itu, Ibu Rahayu juga sering mengikuti pameran supaya bisa menambah kreativitas dan relasi baru. Dalam proses pewarnaan, Ibu Rahayu mewarna sasirangan sendiri, beliau menjaga keaslian dari produk kain sasirangannya tersebut dengan cara mempertahankan warna sasirangan agar tidak luntur.

Ide kreatif yang dilakukan Ibu Rahayu untuk menarik perhatian konsumennya yaitu dengan memberikan pelayanan yang baik, berperilaku jujur dan selalu menyelesaikan pesanan dengan tepat waktu sesuai waktu yang sudah disepakati dengan konsumen. Pembeda atau ciri khas dari usaha Ayu Sasirangan dengan usaha sasirangan lainnya yaitu dari segi warna dikarenakan, Ibu Rahayu sangat mempertahankan warna yang tajam dan tidak luntur, beliau juga memberikan harga yang cukup terjangkau. Ibu Rahayu menanamkan sikap optimis dalam dirinya, hal ini dikarenakan beliau percaya dengan mempunyai banyak relasi, maka penjualan sasirangan akan meningkat.

Ibu Rahayu dalam memproduksi sasirangan miliknya mudah dalam menciptakan beberapa variasi warna yang tajam juga tidak luntur. Untuk mencapai volume penjualan dan meningkatkan

keuntungan Ibu Rahayu melakukan teknik pemasaran produk sasirangan miliknya yaitu melalui relasi pertemanan dan juga memasarkannya secara online melalui aplikasi Facebook, serta untuk mengembangkan usahanya, yang dilakukan Ibu Rahayu yaitu dengan memperluas jaringan relasi pertemanan dan ikut berpartisipasi dalam pameran sasirangan,

Kendala yang sering dihadapi oleh Ibu Rahayu yaitu dari segi warna, warna sasirangan diminta konsumen terkadang tidak sesuai dengan yang dipesan konsumen tersebut. Kendala dalam pewarnaan ini diakibatkan oleh bahan baku seperti obat pewarna yang berbeda-beda warnanya dalam setiap merek yang dijual di toko-toko. Solusinya yaitu langsung mengganti kain sasirangannya tersebut dengan kain sasirangan yang sesuai dengan permintaan konsumen sebelum tiba waktu yang dijanjikan diawal dengan konsumen tersebut. Kendala lainnya yaitu beliau tidak mempunyai tenaga kerja atau karyawan yang dapat membantu beliau dalam proses pengerjaan kain sasirangan, sehingga beliau mengerjakannya sendiri dan kadang-kadang dibantu oleh suaminya.

d. Informan 4

Nama	: Gusti Rusdiani
Nama Usaha	: Yaya Sasirangan
Usia	: 48 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan

Pendidikan : SMA
Status : Menikah
Alamat : Jalan Seberang Mesjid RT. 06 No. 2b

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Ibu Rusdiani sebagai pengrajin sasirangan serta pemilik usaha Yaya Sasirangan. Ibu Rusdiani sudah memulai usaha sasirangan sejak tahun 2017 dan sekarang sudah berdiri selama 6 tahun. Alasan berdirinya usaha Yaya Sasirangan ini dikarenakan Ibu Rusdiani mempunyai kemampuan dalam pembuatan sasirangan, selain itu di Kampung tersebut sudah dicetuskan sebagai Kampung Sasirangan, dari alasan tersebut itulah beliau tertarik untuk membuka usaha sasirangan. Omset penjualan yang Ibu Rusdiani dapat dalam perbulan kurang lebih 10 juta.

Bentuk kreativitas Ibu Rusdiani terinspirasi dari motif orang lain dan beliau akan memodifikasi motif orang lain tersebut sehingga lebih berbeda dengan motif yang beliau buat. Dasar dalam menentukan motif dan warna kain sasirangan milik Ibu Rusdiani yaitu tergantung dengan permintaan dari konsumen, Ibu Rusdiani selalu mengikuti perkembangan pasar dan yang sesuai dengan keinginan konsumen, baik dari segi motif maupun warna. Ibu Rusdiani dalam menjaga keaslian dari produk sasirangannya yaitu dengan menjaga pewarnaan kain sasirangan dari segi warna yang kuat dan tidak pudar, selain itu Ibu Rusdiani juga menjaga kualitas kain sasirangan yang

beliau produksi.

Ciri khas dari usaha sasirangan Ibu Rusdiani yaitu beliau sangat menjaga pewarnaan kain sasirangan, agar warna yang dihasilkan itu kuat dan tidak mudah pudar. Ide kreatif yang dilakukan Ibu Rusdiani dalam menarik perhatian konsumen yaitu dengan cara menjaga sikap ramah tamah kepada konsumen agar para konsumennya selalu kembali untuk membeli kain sasirangan produksinya. Ibu Rusdiani bersikap optimis, percaya bahwa kain sasirangan yang dipajang dan dijual di tokonya akan laku. Ibu Rusdiani mudah dalam memikirkan cara yang baru dalam memberikan variasi motif maupun warna yang kuat dan tidak mudah pudar. Untuk mencapai volume penjualan dan meningkatkan keuntungan dalam mengembangkan usahanya, Ibu Rusdiani dalam memasarkan produk kain sasirangannya, yaitu dengan menjualnya melalui aplikasi Facebook dan Instagram, beliau juga mempunyai toko sendiri di Kampung Sasirangan tersebut yang menjual berbagai kain sasirangan miliknya,

Kendala yang sering Ibu Rusdiani hadapi yaitu dari segi warna, dikarenakan obat sebagai bahan baku dalam pewarnaan yang dibeli dari berbagai toko memiliki warna yang berbeda pada hasil akhirnya. Solusinya yaitu, Ibu Rusdiani akan membuat kain sasirangan lagi yang warnanya sesuai dengan keinginan konsumennya dan akan menjual kain sasirangan yang tidak sesuai tersebut di Toko miliknya sendiri. Kendala lain yang dialami Ibu Rusdiani yaitu beliau hanya

sendiri dalam memproduksi kain sasirangan tersebut, tidak ada orang lain yang membantunya.

e. Informan 5

Nama : Masnita Indah Sari
Nama Usaha : Katuju Sasirangan
Usia : 46 Tahun
Jenis Kelamin : Perempuan
Pendidikan : SMA
Status : Menikah
Alamat : Jalan Seberang Masjid RT. 06 No. 03

Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Masnita sebagai pengrajin sasirangan dan juga pemilik usaha Katuju Sasirangan, Ibu Masnita memulai usahanya ini sejak tahun 2014 dan sekarang beliau sudah menjalankan usahanya ini selama 9 tahun. Latar belakang Ibu Masnita membuka usaha sasirangan yaitu dikarenakan beliau ingin meneruskan usaha keluarganya, orang tua Ibu Masnita sudah membuka usaha sasirangan sejak tahun 2009 karena hal itulah sehingga membuat beliau berkeinginan membuka usaha sasirangan juga. Omset yang beliau peroleh tidak menentu, kadang-kadang bisa mencapai 30 hingga 40 juta dalam perbulan. Jumlah produksi Ibu Masnita yaitu sebanyak 2.800 buah per tahun.

Bentuk kreativitas Ibu Masnita lebih kepada jenis barang yang dihasilkan, jadi beliau tidak hanya memproduksi kain sasirangan saja,

tetapi beliau juga memproduksi seperti katun sutra, polisina, katun satin, jilbab, kaos, celana, mukena, gamis dan daster. Selain itu, kreativitas Ibu Masnita yang lain yaitu dari segi warna, beliau menggunakan bahan dasar pewarnaan kain sasirangan dengan bahan alami. Dalam membuat motif sasirangan, Ibu Masnita terinspirasi dari motif yang sering dicari oleh banyak konsumen atau motif yang sedang *trend* di kalangan masyarakat.

Dasar dalam menentukan motif dan warna pada usaha Ibu Masnita adalah motif yang diminati konsumen yang masih terbilang umum, beliau juga memberi pelayanan yang baik sesuai yang diminta para konsumennya dan untuk warna yang diminati yaitu warna yang tidak terlalu cerah atau kalem. Ibu Masnita pernah memenangkan lomba motif pada tahun 2020 karena menggunakan motif dan warna alam tersebut. Ide kreatif Ibu Masnita agar para konsumen selalu membeli produk sasirangannya dan tidak lari ke usaha sasirangan yang lain yaitu dengan menjaga komunikasi yang baik dan selalu terbuka dengan para konsumennya apabila ada masalah dalam proses produksi kain sasirangan. Dalam menjaga keaslian produk kain sasirangan miliknya, yang Ibu Masnita lakukan yaitu dengan cara menjaga dan mempertahankan kualitas yang baik.

Ciri khas dari usaha Katuju Sasirangan milik Ibu Masnita yang berbeda dengan usaha yang lainnya adalah beliau memproduksi sasirangan sendiri di rumah dengan menggunakan bahan pewarna

alami atau bahan lokal yaitu dari serbuk kayu ulin, karena dalam mencari bahannya lebih mudah dan harganya pun cukup terjangkau. Selain itu, beliau juga menggunakan daun ketapang asli sebagai motif pada kain sasirangan, yaitu dengan cara mentransfer daun tersebut pada kain atau kertas yang dikukus selama 1 setengah jam. Selain menggunakan bahan alam, Ibu Masnita juga memproduksi kain sasirangan dengan pewarna sintetis.

Ibu Masnita menerapkan sikap optimis dalam usaha kerajinan pembuatan sasirangan miliknya, optimis dengan menjualnya secara online melalui status aplikasi WhatsApp. Ibu Masnita berpikir dengan flexible mengenai pewarnaan dalam produksi kain sasirangan miliknya yang menggunakan bahan pewarna sintetis, awalnya beliau memproduksi sasirangan sendiri yang menggunakan pewarna sintetis dan beliau pernah mengalami kerugian yang cukup besar karena suatu hal. Oleh karena itu, sekarang beliau memproduksi sasirangan dengan bahan pewarna sintetis dibantu oleh karyawan lepas, agar resiko yang didapatkan apabila terjadi kerugian itu tidak terlalu besar.

Dalam mencapai volume penjualan yang dilakukan Ibu Masnita yaitu dengan cara mempromosikan produk kain sasirangannya melalui sosial media seperti aplikasi Instagram, Lazada, Tokopedia dan Shopee. Selain itu, untuk mendapatkan keuntungan yang besar beliau juga mempunyai toko sendiri di Kampung Sasirangan yang menjual produk sasirangan miliknya yang sudah siap untuk

diperjualbelikan. Dalam mengembangkan usahanya agar mencapai target penjualan, Ibu Masnita juga selalu mempromosikan penjualan beliau lewat status WhatsApp dikarenakan lebih sering update apabila melalui status itu.

Kendala yang Ibu Masnita hadapi yaitu dalam pewarnaan kain sasirangan menggunakan bahan alam yang lebih lama prosesnya dibandingkan dengan bahan sintetis, warna dari bahan alam tersebut pun juga terbatas. Oleh karena itu, harga jual untuk kain sasirangan dari bahan alam lebih mahal jika dibandingkan dengan bahan sintetis. Kendala lainnya yaitu dari bahan pewarna sintetis, karena warna yang dijual tiap toko obat pewarna itu beda-beda, maka hasil akhir dari pewarnaan tersebut juga berbeda, misalnya untuk saat ini warna merah yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen, beberapa tahun ke depan warna merah yang diminta konsumen tersebut belum tentu sama dengan pesanan yang pertama. Solusinya yaitu, Ibu Masnita akan melakukan diskusi terlebih dahulu dengan konsumen mengenai warna yang diminta tersebut dan akan mencoba warna tersebut pada kain biasa, apabila sudah sesuai dengan yang diminta oleh konsumen, maka selanjutnya baru akan dilakukan proses produksi kain sasirangan tersebut.

Ibu Masnita dalam memproduksi kain sasirangan dibantu oleh karyawan lepas, kendalanya yaitu para karyawan lepas tersebut tidak bisa membantu beliau dalam membuat kain sasirangan pada saat

musim tertentu. Hal ini dikarenakan para karyawan lepas tersebut mempunyai pekerjaan lain, contohnya seperti bulan Ramadhan, para karyawan lepas tersebut lebih memilih usaha membuat kue lebaran daripada membuat sasirangan. Oleh karena itu, Ibu Masnita tidak dapat menerima pesanan pada saat bulan Ramadhan, karena tidak ada karyawan yang dapat membantunya mengerjakan produksi sasirangan.

B. Analisis Data

1. Bentuk Kreativitas Pengrajin Usaha Kain Sasirangan di Kampung Sasirangan dalam Upaya Meningkatkan Penjualan Ditinjau dari Ekonomi Islam

Utami Munandar menyebutkan bahwa kreativitas adalah alat untuk mencapai sesuatu yang baru atau menciptakan sesuatu yang baru, dapat membuat kombinasi baru dengan komponen kesadaran sosial (Munandar, 2009, hlm. 12). Menurut Suryana kreativitas dapat diartikan sebagai kemampuan untuk menghasilkan ide-ide baru serta menemukan cara baru dalam menyelesaikan masalah atau memanfaatkan peluang (Suryana, 2006, hlm. 42). Teori tersebut sesuai dengan para pengrajin usaha kain sasirangan di Kampung Sasirangan Kota Banjarmasin, hal ini dikarenakan para pengrajin sasirangan menciptakan atau menghasilkan ide baru dalam pembuatan motif maupun warna kain sasirangan.

Menurut Suryana, indikator kreativitas ada 6, indikator kreativitas tersebut tertanam di dalam diri para pengrajin sasirangan yaitu sebagai berikut: (Suryana, 2006, hlm. 42)

- a. Adanya rasa ingin tahu. Pengrajin sasirangan memiliki rasa ingin tahu yang tinggi mengenai motif dan warna yang sedang *trend* di kalangan masyarakat.
- b. Optimis. Pengrajin sasirangan selalu optimis terhadap penjualan kain sasirangan yang mereka buat walaupun harus bersaing dengan pengrajin lainnya.
- c. Flexible. Pengrajin sasirangan mampu menghasilkan berbagai macam ide untuk melakukan variasi dalam usahanya.
- d. Mencari solusi dari masalah. Pengrajin sasirangan mampu mencari solusi dari masalah atau kendala yang timbul akibat proses pembuatan kain sasirangan.
- e. Orisinil. Pengrajin sasirangan mampu menjaga keaslian dari produk sasirangan mereka.
- f. Suka berimajinasi. Pengrajin sasirangan senang berimajinasi dalam membuat motif maupun warna kain sasirangan.

Guilford mengemukakan ciri-ciri dari kemampuan seseorang dalam berpikir kreatif, antara lain: yang pertama, yaitu kelancaran dalam berpikir, merupakan suatu kemampuan yang menghasilkan banyak ide kreatif yang muncul dari pemikiran seseorang dengan cara cepat. Yang kedua, keluwesan berpikir, yaitu kemampuan seseorang untuk

menghasilkan banyak ide, jawaban atau pertanyaan yang beragam, selain itu juga dapat melihat suatu masalah dari sudut pandang yang berbeda, serta mampu menggunakan banyak macam cara berpikir. Yang ketiga yaitu elaborasi, merupakan kemampuan seseorang dalam mengembangkan suatu gagasan dan menambah atau memperincikan gagasan secara detail dari suatu objek tertentu, agar dapat menjadi lebih menarik. Yang keempat yaitu originalitas, merupakan kemampuan seseorang untuk menghasilkan gagasan yang unik atau gagasan asli (Munandar, 2009, hlm. 33).

Ciri-ciri berpikir kreatif sudah sesuai dan tertanam di dalam diri para pengrajin sasirangan di Kampung Sasirangan, contohnya dari beberapa bentuk kreativitas yang dilakukan para pengrajin. Bentuk kreativitas yang sudah dilakukan para pengrajin usaha kain sasirangan dalam upaya meningkatkan penjualan di Kampung Sasirangan yaitu, antara lain:

- a. Membuat dan mengembangkan ide kreatif serta melakukan inovasi dengan melukis motif sendiri
- b. Menambah kreasi-kreasi baru yang unik dan berbeda dengan motif orang lain
- c. Mengikuti pameran agar dapat menambah kreativitas baru serta menemukan relasi baru
- d. Memodifikasi motif orang lain sehingga berbeda dengan motif yang dibuat

- e. Memproduksi banyak jenis barang yang dihasilkan dan menggunakan bahan alam dalam motif serta pewarnaan kain sasirangan.

Dari penjelasan di atas sesuai dengan firman Allah SWT yang berbunyi:

كَذَلِكَ يُبَيِّنُ اللَّهُ لَكُمْ الْآيَاتِ لَعَلَّكُمْ تَتَفَكَّرُونَ

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

فَإِذَا قُضِيَتِ الصَّلَاةُ فَانْتَشِرُوا فِي الْأَرْضِ وَابْتَغُوا مِنْ فَضْلِ

اللَّهِ وَادْكُرُوا اللَّهَ كَثِيرًا لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

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

Dari ayat-ayat di atas sudah dijelaskan bahwa Islam dalam hal kreativitas pada hakikatnya memberikan sarana kemudahan untuk para umatnya agar berkreasi dengan menggunakan akal pikirannya dan dengan hati nuraninya dalam menyelesaikan berbagai permasalahan dalam hidup. Dalam menjalankan suatu usaha, kesiapan seseorang dalam berwirausaha ditunjukkan oleh sikapnya, kemampuannya untuk bekerja dan memiliki semangat kerja yang tinggi terhadap

pekerjaannya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan, salah satunya yaitu kemampuan penjualan. Kemampuan penjual memiliki hubungan erat dengan yang namanya kreativitas penjual, kreativitas yang dimaksud yaitu kreativitas yang dimiliki para pengrajin kain sasirangan. Dengan adanya kemampuan penjualan dengan melalui kreativitas tersebut, maka penjualan para pengrajin usaha kain sasirangan akan meningkat. Indikator peningkatan penjualan yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan (Kurdi, dkk, 2018, hlm. 37).

Kreativitas pengrajin sasirangan yaitu membuat motif dengan ide sendiri, menambah kreasi pada motif dan warna, hal yang dilakukan pengrajin tersebut dapat meningkatkan penjualan, sehingga hal ini dapat dikatakan mampu mencapai volume penjualan. Untuk mendapatkan laba tertentu, pengrajin sasirangan melakukan teknik pemasaran dengan cara menjual dan mempromosikan produk kain sasirangan melalui sosial media seperti aplikasi Facebook, Instagram, Lazada, Tokopedia, Shopee dan pada status WhatsApp. Selain itu, pengrajin juga mempunyai toko sasirangan sendiri di Kampung Sasirangan yang menjual berbagai kain maupun baju sasirangan siap pakai. Dalam menunjang perusahaan, yang dilakukan para pengrajin kain sasirangan

yaitu dengan cara memperluas jaringan relasi pertemanan dan sering mengikuti pameran sasirangan.

Para pengrajin kain sasirangan dalam menjalankan kegiatan ekonomi usahanya melalui kreativitas yang dilakukan dalam penjualan kain sasirangan sudah dapat dikatakan sesuai dengan syariat dan tuntunan dalam ekonomi islam, hal ini dikarenakan para pengrajin selalu berpedoman dengan Al-Qur'an dan Hadits dalam mengelola serta menjalankan usahanya, yang dilakukan pengrajin contohnya yaitu: selalu berperilaku jujur, menjaga Amanah dan kepercayaan, serta menjaga sikap ramah tamah yang baik kepada para konsumennya. Kegiatan usaha para pengrajin kain sasirangan juga dapat dikatakan sesuai dengan prinsip ekonomi Islam. Berikut penjelasan mengenai prinsip dalam penjualan ekonomi islam yang dilakukan para pengrajin sasirangan:

a. Prinsip tauhid

Dalam kegiatan ekonominya, para pengrajin usaha kain sasirangan senantiasa menjaga hubungan yang baik kepada para masyarakat atau para konsumennya, yaitu dengan cara menjaga komunikasi yang baik, memberikan pelayanan yang baik dan menjaga kepuasan para konsumen. Hal tersebut sama esensialnya dengan menjaga hubungan dengan Allah SWT.

b. Prinsip khilafah

Manusia merupakan pemegang amanah dari Allah Swt. Maka dari itu, para pengrajin usaha kain sasirangan selalu menjaga Amanah yang dipercayakan kepada mereka dan mampu menjalin hubungan yang baik dengan para konsumennya, serta berhubungan baik dengan sesama pengrajin sasirangan lainnya.

c. Prinsip keadilan

Prinsip ini menganjurkan untuk bersikap dan berperilaku adil kepada pihak-pihak bisnis yang terkait dengan sistem bisnis tersebut. Para pengrajin sasirangan senantiasa bersikap dan berperilaku adil kepada para konsumennya, tidak mengistimewakan konsumen satu dengan konsumen yang lain dalam memberikan pelayanan.

Di dalam Ekonomi Islam, etika dalam kegiatan penjualan harus mempunyai sikap Sidiq, Fathanah, Amanah dan Tabligh, sifat tersebut sudah diterapkan oleh para pengrajin usaha kain sasirangan. Berikut penjelasan mengenai etika dalam penjualan ekonomi islam bagi pengrajin sasirangan:

a. Sidiq (jujur)

Para pengrajin kain sasirangan menerapkan sifat jujur dalam menjalankan usahanya, jujur terhadap waktu yang dijanjikan kepada konsumen, jujur apabila kain sasirangannya mengalami

kegagalan baik dalam penjahitan motif dan warna. Dengan kejujuran tersebut, para konsumen yang menjadi pelanggan sasirangan akan menaruh kepercayaan yang tinggi kepada para pengrajin kain sasirangan. Hendaknya kedua belah pihak harus sama-sama jujur agar tidak merugikan salah satu pihak.

b. Fathanah (cerdas)

Kata Fathanah artinya pintar, cerdas dan cerdas. Para pengrajin kain sasirangan menerapkan Fatanah ini dalam usahanya. Hal ini dikarenakan, pengrajin sasirangan dalam membuat motif sasirangan dengan idenya sendiri, terinspirasi dari motif orang lain setelah itu menambahkan kreasi-kreasi agar tercipta suatu keunikan dan berbeda dengan motif orang lain tersebut. Selain itu, pengrajin juga cerdas dalam memberikan informasi kepada pelanggan mengenai spesifikasi produk sasirangan milik mereka dengan benar.

c. Amanah (dapat dipercaya)

Seorang pengusaha atau pedagang harus mempunyai sifat Amanah, para pengrajin usaha kain sasirangan sudah menanamkan sifat Amanah dalam diri mereka dalam mengelola usahanya. Dengan menjaga kualitas yang baik dalam pembuatan kain sasirangan, memberikan pelayanan yang baik, selalu menjaga kepuasan dan kepercayaan konsumennya, maka para konsumen

akan senantiasa selalu membeli dan dapat mempercayakan pesanan mereka kepada para pengrajin.

d. Tabligh (menyampaikan)

Seorang pedagang harus mempunyai sifat Tabligh. Para pengrajin sasirangan sudah menerapkan sifat ini dalam diri mereka, hal ini dikarenakan pengrajin sasirangan dalam menyampaikan kualitas produk dan masalah yang timbul akibat proses pembuatan kain sasirangan tersebut secara terbuka sesuai dengan keadaan yang terjadi sebenarnya. Contohnya apabila ada motif atau warna kain sasirangan yang warnanya tidak sesuai dengan pesanan, maka pengrajin akan menyampaikan kepada konsumen terkait masalah yang terjadi tersebut secara jujur dan terbuka, serta berdiskusi untuk mencari jalan keluar dari masalah tersebut.

Teori kreativitas memiliki hubungan dengan teori penjualan, hal ini dikarenakan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan yaitu: kemampuan penjualan, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor lain (Swastha, 2001, hlm. 59). Dalam hal ini, kemampuan penjual memiliki hubungan yang erat dengan kreativitas penjual, kreativitas yang dimaksud penulis dalam penelitian ini yaitu kemampuan yang dimiliki oleh penjual atau pengrajin kain sasirangan dalam membuat motif dan warna kain sasirangan. Upaya pengrajin sasirangan dalam meningkatkan penjualan dipengaruhi oleh kemampuan

para pengrajin usaha kain sasirangan dalam melakukan kreativitas atas produk yang dihasilkan. Dari fakta yang penulis temukan di lapangan, hubungan kreativitas dengan penjualan dalam ekonomi Islam yaitu mengenai proses pemasaran atau penjualan kain sasirangan yang dilakukan oleh para pengrajin sasirangan sudah sesuai dengan teori ekonomi Islam mengenai prinsip dan etika penjualan dalam ekonomi Islam.

2. Kendala dalam Melakukan Kreativitas Bagi Pengrajin Usaha Kain Sasirangan di Kampung Sasirangan

Kreativitas merupakan hasil dari proses interaksi antara faktor-faktor psikologis (internal) dengan lingkungan (eksternal). Faktor eksternal yang mempengaruhi kreativitas yaitu, antara lain: waktu, kesempatan untuk memperoleh pengetahuan, status sosial ekonomi, sarana dan lingkungan yang merangsang (Herlambang, 2015, hlm. 5). Berdasarkan hasil penelitian di lapangan, faktor yang mempengaruhi kreativitas pengrajin sesuai dengan teori dikarenakan kreativitas membutuhkan adanya rangsangan dari lingkungan agar bisa berkembang.

Seseorang pasti akan mengalami berbagai kendala, hambatan atau rintangan dalam melakukan sebuah kreativitas. Kendala adalah segala yang terjadi yang dapat menghambat kegiatan proses produksi dan juga dapat membuat perusahaan mengalami kerugian. Kendala menurut Atwater B. and M.L Gagne dapat diklasifikasikan ke dalam lima kategori yaitu: Kendala pasar, kendala sumber daya, kendala kebijakan,

kendala bahan baku dan kendala logistic (Rahmawati dan Muhammad Fairuz, 2020).

Beberapa kendala yang sering dialami oleh para pengrajin dalam melakukan kreativitas untuk usaha sasirangannya, yaitu antara lain: Kendala sumber daya dari tenaga kerja terampil, keterbatasan tenaga kerja ini membuat para pengrajin hanya memproduksi kain sasirangan sendiri, tidak memiliki karyawan tetap yang dapat membantu proses pengerjaan kain sasirangan. Ada yang dibantu oleh anaknya, menggunakan jasa penjahit, dibantu suami, melakukan produksi sasirangan seorang diri, bahkan ada juga yang tidak menerima pesanan karena tidak ada karyawan lepas yang membantunya. Selain itu, ada kendala kebijakan mengenai aturan waktu yang sering terjadi karena adanya ketidaktepatan waktu yang sudah dijanjikan dengan penjahit. Selain itu, kesalahan dalam proses penjahitan kain sasirangan yang akan mengakibatkan motifnya pecah sehingga tidak sesuai dengan permintaan atau keinginan konsumen.

Kendala yang paling sering dialami atau dihadapi oleh banyak pengrajin kain sasirangan adalah kendala dari bahan baku, yang dimaksud bahan baku disini yaitu obat pewarna yang digunakan dalam proses pewarnaan kain sasirangan, baik itu bahan pewarna sintetis maupun warna alam. Kendala inilah yang menyebabkan warna kain sasirangan yang diminta oleh konsumen kadang-kadang tidak sesuai dengan pesanan. Bahan obat pewarna sintetis yang biasa dibeli oleh

pengrajin berbeda-beda tempat dan mereknya, karena hal tersebut warna yang dihasilkan juga akan berbeda. Contohnya, apabila pengrajin kehabisan warna yang diminta oleh konsumen dan pengrajin biasa membeli obat pewarna di toko pertama, jika warna yang diinginkan itu tidak ada atau habis, maka pengrajin akan ke toko yang lain untuk mencari warna yang diminta oleh konsumen. Berbeda toko maka merek obat pewarnanya berbeda, oleh karena itu, warna yang dihasilkan tidak tentu sama dengan warna di toko pertama.

Kendala dari bahan baku lainnya adalah bahan baku yang menggunakan pewarna alam, bahan alam yang dimaksud yaitu berasal dari daun ketapang dan serbuk kayu ulin, penggunaan bahan alam ini dikarenakan bahannya yang mudah untuk didapatkan. Akan tetapi, proses dalam membuat motif dengan menggunakan daun ketapang dan pewarnaan kain sasirangan dengan serbuk kayu ulin ini akan membutuhkan waktu yang lebih lama apabila dibandingkan dengan membuat motif dan warna yang menggunakan bahan pewarna sintetis. Selain itu, warna yang dihasilkan dari serbuk kayu ulin ini pun juga terbatas, hal ini dikarenakan warna dari serbuk kayu ulin ini hanya bisa menghasilkan warna kalem atau soft, seperti warna krim, coklat muda dan abu muda.

Dari penjelasan diatas, kendala yang sering dihadapi oleh pengrajin usaha kain sasirangan yaitu kendala sumber daya, kendala kebijakan dan kendala dari bahan baku, hal tersebut termasuk ke dalam klasifikasi

kategori kendala yang disebutkan oleh Atwater B. and M.L Gagne.