

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Kampung Sasirangan Sungai Jingah Banjarmasin merupakan salah satu permukiman di kota Banjarmasin yang berbatasan langsung dengan Sungai Martapura, salah satu sungai terbesar yang melewati Kota Banjarmasin. Kampung Sasirangan Sungai Jingah Banjarmasin merupakan kampung tematik yang memiliki potensi produk unggulan berupa kain khas dari Provinsi Kalimantan Selatan, yang disebut dengan kain sasirangan. Hingga saat ini, Kampung Sasirangan Sungai Jingah berkembang menjadi pusat jual beli dari produk kain sasirangan. Berikut ini beberapa usaha *home industri* kain sasirangan yang dijadikan objek dalam penelitian diantaranya :

a. Nida Sasirangan

Nida Sasirangan beralamat di jalan Sungai Jingah RT.17 N0.21A Kec. Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Usaha ini merupakan usaha milik keluarga dari bapak Asbullah yang sekaligus merupakan pimpinan dari Nida Sasirangan Banjarmasin. Nida Sasirangan berdiri sejak tahun 1995, usaha ini dimulai dari istri bapak Asbullah yaitu Ibu Hj. Hairatu yang mana beliau merupakan seorang pengrajin atau bisa disebut karyawan di salah satu toko oleh-oleh khas Kalimantan Selatan yang bergerak dibidang pakaian yaitu Citra

Sasirangan Banjarmasin. Karena adanya pengalaman beliau dalam bidang pembuatan kain sasirangan, beliau memutuskan untuk mendirikan tempat usaha sendiri setelah menikah dengan bapak Asbullah pada tahun 1995 dengan nama St.Dzakirah Sasirangan yang menjual berbagai macam produk kain sasirangan dan juga pakaian pria/wanita. Dikarenakan nama tempat usaha yang kurang familiar maka pada tahun 1998 nama tempat usaha St.Dzakirah Sasirangan diubah menjadi Nida Sasirangan. Nida Sasirangan ini merupakan usaha pribadi yang mana pemiliknya bertanggung jawab penuh terhadap kegiatan usaha yang dilakukan baik itu dalam memperoleh laba maupun dalam pengambilan keputusan dan resiko perusahaan.

b. Alya Sasirangan

Alya Sasirangan beralamat di jalan Sungai Jingah RT.6 N0.83 Kec. Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Usaha ini merupakan usaha milik dari bapak Darqutni yang sekaligus merupakan pimpinan dari Alya Sasirangan. Alya Sasirangan berdiri sejak tahun 1992 sudah sekitar 30 tahunan. Usaha ini dilatarbelakangi karena dulu beliau tidak mempunyai pekerjaan, sehingga beliau ikut bekerja lalu bekerja sama dengan Zahra Sasirangan. Karena adanya pengalaman beliau dalam bidang pembuatan kain sasirangan, beliau memutuskan untuk mendirikan tempat usaha sendiri pada tahun 1995 dengan nama Alya Sasirangan yang menjual berbagai macam produk kain sasirangan dan juga pakaian pria/wanita.

c. Rafie Sasirangan

Rafie Sasirangan beralamat di jalan Sungai Jingah RT.6 No.83 Kec. Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Usaha ini merupakan usaha milik dari bapak Muhammad Rafie yang sekaligus merupakan pimpinan dari Rafie Sasirangan. Rafie Sasirangan berdiri dari tahun 2019. Usaha ini dilatarbelakangi karena dahulu beliau ikut bekerja di Zahira Sasirangan dan juga Azira Sasirangan sehingga dengan adanya pengalaman beliau dalam bidang pembuatan kain sasirangan, beliau memutuskan untuk mendirikan tempat usaha sendiri yang beliau beri nama Rafie Sasirangan sesuai dengan nama pemiliknya. Rafie Sasirangan menjual berbagai macam produk kain sasirangan dan juga pakaian pria/wanita.

d. Alfina Sasirangan

Alfina Sasirangan beralamat di jalan Sungai Jingah N0.89 Kec. Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Usaha ini merupakan usaha milik dari ibu Syarfina dan Asrini yang merupakan kakak adik. Alfina Sasirangan berdiri dari tahun 2017 atau kurang lebih 6 tahun. Usaha ini dilatarbelakangi karena dahulu ibu Syarfina ikut bekerja di tempat lain sebagai pengrajin sehingga dengan adanya pengalaman beliau dalam bidang pembuatan kain sasirangan, beliau memutuskan untuk mendirikan tempat usaha sendiri bersama adik beliau yang diberi nama Alfina Sasirangan. Alfina Sasirangan menjual berbagai macam produk kain sasirangan dan juga pakaian pria/wanita.

e. Sungai Jingah Basasirangan

Sungai Jingah Basasirangan beralamat di jalan Sungai Jingah No.93 RT.17 RW.01 Kec. Banjarmasin Utara Kota Banjarmasin. Usaha ini merupakan usaha milik dari bapak Muhammad Rafi. Sungai Jingah Basasirangan berdiri dari tahun 2019. Usaha ini dilatarbelakangi karena dahulu beliau ikut bekerja di pengrajin sasirangan lain sehingga dengan adanya pengalaman beliau dalam bidang pembuatan kain sasirangan, beliau memutuskan untuk mendirikan tempat usaha sendiri yang beliau beri nama Sungai Jingah Basasirangan dikarenakan banyaknya pengrajin sasirangan yang ada di Sungai Jingah. Sungai Jingah Basasirangan menjual berbagai macam produk kain sasirangan baik yang standar maupun yang *limited edition* dan juga pakaian pria/wanita.

2. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan di lapangan dengan wawancara secara langsung kepada Informan (pengrajin/pemilik usaha kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin) mengenai strategi usaha pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin, maka dapat diuraikan hasilnya sebagai berikut:

a. Informan 1

Nama : Asbullah dan Hj. Hairatu
Tempat Usaha : Nida Sasirangan

Tanggal Wawancara : 08 Maret 2023

Nida Sasirangan berdiri sejak tahun 1995. Produk yang di produksi dan dijual Nida Sasirangan bermacam-macam seperti kain sasirangan, baju kemeja, baju kaos, jilbab segi empat, syal, masker kain, dan kadang-kadang mukena. Jenis kain yang dijual bermacam-macam dengan harga yang bervariasi untuk Sutra Rp300.000,00, Semi Sutra Rp 200.000,-, Katun polisima Rp130.000,00 dan Katun Satin dari harga Rp160.000,00 – Rp 250.000,- tergantung tingkat kerumitan motifnya.

Nida Sasirangan memiliki 5 karyawan tetap, biasanya untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga yang ada di Alalak. Nida Sasirangan memproduksi kain sasirangan di Sungai Jingah. Pemasaran yang dilakukan oleh Nida Sasirangan yaitu menggunakan sosial media untuk memasarkan produk sasirangannya yaitu menggunakan Instagram dengan nama @nidasasirangan dan melalui WhatsApp.

Ciri khas Nida Sasirangan adalah warna kain yang diproduksi terang-terang dan motif yang digunakan berbeda-beda. Yang membedakan Nida Sasirangan dengan usaha sejenis adalah dari kualitas produksinya (teknik dan pewarnaan) dimana kualitasnya tidak luntur dikarenakan obat yang digunakan untuk mewarnanya yang premium dan motifnya berkembang (tidak itu-itu saja). Nida Sasirangan tetap menerima pemesanan yang terbatas seperti 3 pcs, tidak ada batasan minimal.

Nida Sasirangan mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi dan motif selalu mengikuti tren. Harga produk di Nida Sasirangan lebih mahal dari toko lain karena Nida Sasirangan 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 Nida Sasirangan dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, kenaikan bahan baku dan upah tenaga kerja dimana diketahui bahwa saat *Covid-19* penjualan menurun tajam. Untuk mengatasi kendala tersebut, upaya yang dilakukan Nida Sasirangan adalah menaikkan harga jual produk sesuai dengan kualitas produk yang dihasilkan dan memberikan pelayanan yang baik kepada konsumen.

b. Informan 2

Nama : H. Darqutni

Tempat Usaha : Alya Sasirangan

Tanggal Wawancara : 09 Maret 2023

Alya Sasirangan berdiri sejak tahun 1992. Produk yang di produksi dan dijual Alya Sasirangan bermacam-macam seperti kain sasirangan, baju kemeja, baju kaos, jilbab segi empat, syal, dan masker

kain. Harga kain sasirangan bermacam-macam tergantung jenis kain yang digunakan. Untuk harga kain sasirangan mulai dari Rp 90.000,- untuk katun satin sampai dengan Rp 600.000,- untuk kain sutra yang motifnya cuma ada 1 karena produksinya cuma sekali (*limited edition*) dan proses pengerjaannya bisa sampai 2 bulan. Sedangkan untuk baju di Alya Sasirangan rata-rata dari Rp Rp 160.000 – 300.000,- standarnya. Alya Sasirangan memiliki 7 karyawan tetap, biasanya untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga yang ada di sekitar tempat produksi dan juga di Gambut. Alya Sasirangan memproduksi kain sasirangan di Sungai Jingah. Pemasaran yang dilakukan oleh Alya Sasirangan yaitu melalui mulut ke mulut, menggunakan sosial media untuk memasarkan produk sasirangannya yaitu menggunakan Instagram dengan nama @alyasasirangan dan melalui WhatsApp.

Yang membedakan Alya Sasirangan dengan usaha sejenis adalah dari teknik pewarnaannya dan di Alya Sasirangan dapat *request* motif yang hanya ada 1 saja karena produksinya hanya dilakukan sekali. Alya Sasirangan mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi. Harga produk di Alya Sasirangan hampir sama dengan toko sejenis, kecuali produk yang *limited edition* harganya lebih tinggi. 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 Alya Sasirangan dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis dan minat pembelian konsumen berkurang saat *Covid-19*. Untuk mengatasi kendala tersebut, upaya yang dilakukan Alya Sasirangan adalah tetap bertahan agar usaha ini tetap berjalan walaupun pemasukan berkurang dan bila tidak memungkinkan untuk dapat membayar gaji karyawan maka akan dilakukan pengurangan karyawan.

c. Informan 3

Nama : Muhammad Rafie

Tempat Usaha : Rafie Sasirangan

Tanggal Wawancara : 09 Maret 2023

Rafie Sasirangan berdiri sejak tahun 2019. Produk yang di produksi dan dijual Rafie Sasirangan bermacam-macam seperti kain sasirangan, baju kemeja tergantung *request*/permintaan konsumen, dan baju kaos. Harga produk yang dijual di Rafie Sasirangan sama saja dengan usaha kerajinan sasirangan lain. Untuk kain sasirangan dari harga Rp 90.000,- sampai Rp 95.000,- untuk bahan katun satin, kaos dari harga Rp 85.000,- sampai Rp 105.000,- sesuai ukuran baju, kemeja sasirangan laki-laki harganya Rp 180.000,-/2 M, dan kemeja sasirangan perempuan Rp 145.000,-/3 M tergantung badan dan belum ditambah puring.

Rafie Sasirangan memiliki 3 karyawan tetap untuk mencelup kain ke pewarna, membuat pola dan melayani konsumen, sedangkan

untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga yang ada di sekitar tempat usaha dan Alalak. Rafie Sasirangan memproduksi kain sasirangan di Sungai Jingah. Pemasaran yang dilakukan oleh Rafie Sasirangan yaitu menggunakan sosial media yaitu menggunakan Instagram dengan nama @rafie_sasirangan, dan melalui *Shopee* tetapi pembeliannya jarang, lebih banyak melalui WhatsApp. Yang membedakan Rafie Sasirangan dengan usaha sejenis adalah dari motif kain sasirangannya, pilihan warnanya dan juga penggunaan obat pewarna yang digunakan.

Rafie Sasirangan mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi dan motif selalu mengikuti tren serta memberikan 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 Rafie Sasirangan dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, kenaikan bahan baku dan bahan baku yang dibatasi pada saat *Covid-19*. Untuk mengatasi kendala tersebut, upaya yang dilakukan Rafie Sasirangan adalah memasarkan produk-produk Rafie Sasirangan ke reseler atau toko-toko lain dengan harga yang lebih murah dan menurunkan harga produk agar usaha tetap bertahan.

d. Informan 4**Nama : Syarfina dan Asrini****Tempat Usaha : Alfina Sasirangan****Tanggal Wawancara : 08 Maret 2023**

Alfina Sasirangan berdiri sejak tahun 2017 atau kurang lebih 6 tahun. Produk yang di produksi dan dijual Alfina Sasirangan yaitu kain dan kaos sasirangan. Harga produk yang dijual di Alfina Sasirangan sama saja dengan usaha kerajinan sasirangan lain. Untuk kain sasirangan dari harga Rp 90.000,- sampai Rp 95.000,- untuk bahan katun satin, kaos dari harga Rp 85.000,- sampai Rp 105.000,- sesuai ukuran baju.

Alfina Sasirangan memiliki 4 karyawan tetap, biasanya untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga yang ada di sekitar tempat usaha. Alfina Sasirangan memproduksi kain sasirangan di Sungai Jinhah. Pemasaran yang dilakukan oleh Alfina Sasirangan yaitu menggunakan sosial media untuk memasarkan produk sasirangannya yaitu menggunakan Instagram dengan nama @alfinasasirangan dan melalui WhatsApp. Yang membedakan Alfina Sasirangan dengan usaha sejenis adalah dari pemilihan warna dan motif yang digunakan.

Alfina Sasirangan mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi dan motif selalu mengikuti tren. Serta memberikan 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 Alfina Sasirangan dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis dan minat pembelian konsumen berkurang saat *Covid-19*. Untuk mengatasi kendala tersebut, upaya yang dilakukan Alfina Sasirangan adalah dengan pengurangan karyawan agar usaha tersebut tetap bertahan.

e. Informan 5

Nama : Muhammad Rafi

Tempat Usaha : Sungai Jingah Basasirangan

Tanggal Wawancara : 10 Maret 2023

Sungai Jingah Basasirangan berdiri sejak tahun 2019. Produk yang di produksi dan dijual Sungai Jingah Basasirangan bermacam-macam yaitu kain sasirangan, baju kemeja, baju kaos, abaya/gamis, kurta, buket bunga kain sasirangan dan kerudung. Jenis kain yang dijual bermacam-macam dengan harga yang bervariasi tergantung tingkat kerumitan motifnya.

Sungai Jingah Basasirangan memiliki 3 karyawan tetap, biasanya untuk menjahit dibagi kepada ibu-ibu rumah tangga yang ada di sekitar tempat usaha dan di Alalak. Sungai Jingah Basasirangan memproduksi kain sasirangan di Sungai Jingah. Pemasaran yang dilakukan oleh Sungai Jingah Basasirangan yaitu menggunakan sosial

media untuk memasarkan produk sasingannya yaitu menggunakan Instagram dengan nama @rafi_sujingbasasirangan dan melalui WhatsApp.

Ciri khas Sungai Jingah Basasirangan adalah kain sasingan yang diproduksi rata-rata dari bahan katun sutra yang produknya *limited edition* dimana produksi kain sasingan tersebut masing-masing ada 2 lembar saja setiap motif warnanya. Yang membedakan Sungai Jingah Basasirangan dengan usaha sejenis adalah dari kualitas produksinya (teknik dan pewarnaan) dimana kualitasnya tidak luntur dikarenakan obat yang digunakan untuk mewarnanya yang premium dan motifnya berkembang (tidak itu-itu saja). Harga produk di Sungai Jingah Basasirangan mahal karena produk yang diproduksi adalah *limited edition*.

Sungai Jingah Basasirangan mempertahankan usahanya dengan menjaga kualitas produknya jahitan yang rapi dan kualitas pewarnaan yang bagus dan rapi dan motif selalu mengikuti tren. Harga produk di Sungai Jingah Basasirangan lebih mahal dari toko lain karena Sungai Jingah Basasirangan mengutamakan kualitas produknya tapi tetap memberikan harga yang bervariasi tergantung dengan kerumitan motifnya. Selain itu, dengan memberikan pelayanan yang ramah dalam melayani konsumen yang ingin membeli kain sasingan yang diinginkan dan juga ketepatan janji dalam penyelesaian pesanan kain sasingan.

Kendala yang dihadapi Sungai Jingah Basasirangan dalam mempertahankan usaha adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, dan minat beli konsumen kurang. Untuk mengatasi kendala tersebut, upaya yang dilakukan Sungai Jingah Basasirangan adalah meningkatkan promosi, melakukan kerja sama dengan instansi-instansi pemerintahan dan pemilik Sungai Jingah Basasirangan bergabung dalam Pokdarwis kota Banjarmasin dan Kelurahan Sungai Jingah.

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. Strategi Usaha Pengrajin Kain Sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin

Strategi usaha sangat diperlukan bagi wirausahawan untuk menentukan langkah selanjutnya dalam menjalankan usahanya. Begitu pentingnya strategi usaha maka setiap perencanaannya harus dipikirkan secara rinci dan matang. Perencanaan yang matang dan strategi yang baik merupakan langkah awal agar terciptanya usaha yang baik dan mampu bersaing ditengah gencarnya persaingan usaha saat ini. Berbagai macam cara atau strategi usaha dapat dilakukan oleh wirausahawan, bisa dengan strategi produk, strategi harga, strategi promosi, dan strategi tempat.

Adapun strategi usaha pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin yaitu strategi pemasaran 4P (*Marketing Mix* 4P) yang meliputi *Product* (produk), *Price* (harga), *Place* (tempat), dan *Promotion* (promosi).

a. Strategi Produk

Hal pertama yang harus dilakukan suatu usaha dalam menjalankan usahanya adalah strategi produk. Hal ini penting karena yang akan dijual adalah produk dan konsumen akan mengenal suatu usaha melalui produk yang ditawarkan. Produk merupakan unsur penting dalam suatu *marketing mix*, dimana baik buruknya suatu produk pada konsumen membawa pengaruh bagi kelangsungan hidup suatu usaha pada masa yang akan datang. Produk sebagai sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian untuk dibeli, untuk digunakan atau dikonsumsi yang dapat memenuhi keinginan dan kebutuhan.

Berbicara tentang produk kain sasirangan, secara umum pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah cukup mampu menerapkan bauran pemasaran dengan baik dari segi produk dimana motif dan warna kain sasirangan beragam dan motifnya selalu berkembang mengikuti tren yang ada untuk menarik minat beli konsumen karena konsumen menginginkan kreasi motif dan corak warna yang baru. Maka secara teori, pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah memenuhi teori yang

disampaikan oleh Tjiptono yang mengungkapkan bahwa kualitas mencerminkan semua dimensi penawaran produk yang menghasilkan manfaat (*benefits*) bagi pelanggan serta pernyataan dari Cunningham lebih kepada kepuasan atau kegunaan sebuah produk itu dilihat dari unsur-unsur fisik, model atau bentuk. Hal ini dibuktikan dengan konsumen yang merasa puas dengan kain sasirangan yang diproduksi pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin baik itu produk yang standar di produksi maupun yang *limited edition*. Argumen ini didukung pula dengan pernyataan Kotler yang mengatakan bahwa kualitas merupakan keseluruhan ciri dan sifat dari suatu produk atau jasa yang bergantung pada kemampuannya untuk dapat memuaskan kebutuhan yang diharapkan konsumen dimana mayoritas konsumen datang kembali untuk membeli produk yang diproduksi oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin.

Ditinjau dari produk yang murah dengan kualitas yang baik, dalam Absah 2016:13), dikatakan bahwa pelanggan pada umumnya memilih membeli produk yang memiliki nilai lebih dari yang diinginkan atau diharapkannya. Namun demikian nilai tersebut juga akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan. Dalam hal ini, pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah menerapkan teori ini dengan baik karena pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin berusaha memberikan produk dengan harga yang sebanding dengan kualitasnya.

Pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin selalu mengutamakan kualitas produk yaitu dengan menggunakan bahan-bahan yang baik untuk pewarnaannya dimana obat pewarna yang digunakan untuk mewarna kain sasirangan adalah yang premium sehingga tidak mudah luntur, selalu konsisten dalam hal kualitas, mereka berupaya untuk selalu memperbaiki kualitas produk mereka agar para pelanggan merasa puas dan berusaha untuk terus mengembangkan produk, yang mana pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin selalu berinovasi untuk menciptakan motif dan warna yang baru agar pelanggan tidak bosan.

Produk yang ditawarkan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin bermacam-macam seperti kain sasirangan, baju kemeja, baju kaos, jilbab segi empat, abaya/gamis, syal, masker kain dan ada juga buket kain sasirangan dan kerudung.

Dalam perspektif *Islamic marketing*, produk harus memenuhi ketentuan halal, tidak menyebabkan pikiran kotor atau rusak, tidak mengganggu, tidak mengandung unsur riba dan maisyir, bermoral, produk harus dalam kepemilikan yang sah, produk harus diserahterimakan dengan jelas karena penjualan produk fiktif tidak dapat dibenarkan dan produk harus tepat secara kualitas dan kuantitasnya. Ada tiga hal yang perlu dipenuhi dalam menawarkan sebuah produk menurut syariah:

- 1) Produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/ kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik. Pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin memenuhi hal yang dijelaskan diatas, dimana produk yang dijual jelas barangnya, jelas ukurannya, komposisinya, tidak rusak, tidak kadaluarsa dan juga menggunakan bahan yang baik.
- 2) Produk yang diperjual-belikan adalah produk yang halal. Produk yang diperjualbelikan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin berupa kain sasirangan maupun produk lain yang diproduksi yang berasal dari kain sasirangan itu sendiri seperti baju dan kemeja bukan makanan yang ada ketentuan halal atau tidaknya.
- 3) Dalam promosi maupun iklan tidak melakukan kebohongan. Pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin terus berupaya agar jujur dalam mempromosikan produk yang dijual sehingga produk yang dijual memenuhi syarat suatu produk menurut syariah.

Dalam ajaran Islam produk yang dijual belikan harus halal dan *thayyib*, perintah tentang produk yang halal dan *thayyib* berulang kali disebut dalam Al-Qur'an, antara lain surah An-Nahl ayat 114, sebagai berikut:

فَكُلُوا مِمَّا رَزَقَكُمُ اللَّهُ حَلَالًا طَيِّبًا وَاشْكُرُوا نِعْمَتَ اللَّهِ إِنَّ كُنتُمْ لِيَآئِهِ تَعْبُدُونَ

Artinya : “Maka makanlah yang halal lagi baik dari rezeki yang telah diberikan Allah kepadamu; dan syukurilah nikmat Allah, jika kamu hanya menyembah kepada-Nya” (Q.S An Nahl:114).

Dalam ayat tersebut secara gamblang menjelaskan bahwa produk yang dijadikan objek jual beli harus memiliki dua kriteria, yaitu halal dan *thayyib*. Kata halal tersebut dimaksudkan halal dalam hal pembuatan produk tersebut termasuk bahan bakunya tidak boleh terdiri dari barang-barang yang dilarang oleh ajaran Islam. Sedangkan *thayyib* harus memenuhi beberapa kriteria sehingga sesuai dengan nilai-nilai etika dan spritual, yaitu:

- 1) Barang-barang yang baik dan berkualitas
- 2) Barang-barang yang suci
- 3) Barang-barang yang indah

Strategi pemasaran yang dilakukan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin dari strategi produk yaitu dengan menjual produk yang memenuhi kriteria *thayyib* yaitu produk tersebut baik dan berkualitas serta produk tersebut indah.

Strategi produk yang diterapkan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin dalam perspektif ekonomi Islam sudah sesuai dengan strategi pemasaran syariah dimana produk yang ditawarkan memiliki kejelasan barang, kejelasan ukuran/takaran, kejelasan komposisi, tidak rusak/ kadaluarsa dan menggunakan bahan yang baik.

b. Strategi Harga

Ditinjau dari segi harga, dapat dinilai bahwa pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin menerapkan harga produknya berbeda-beda sesuai dengan jenis kain yang digunakan, tetapi pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin menerapkan harga yang hampir sama dengan pengrajin yang lain kecuali untuk produk-produk *limited edition* yang hanya di produksi cuma sekali maka harga yang ditawarkan tinggi. Rianto mengatakan strategi penentuan harga (*pricing*) sangat signifikan dalam pemberian nilai kepada konsumen dan mempengaruhi citra produk, serta keputusan konsumen untuk membeli.

Penentuan harga juga berhubungan dengan pendapatan dan turut mempengaruhi penawaran atau saluran pemasaran. Keputusan dalam penentuan harga harus konsisten dengan strategi pemasaran secara keseluruhan. Dalam penentuan harga dipengaruhi oleh faktor-faktor pemosisian (*positioning*) jasa, sasaran perusahaan, tingkat persaingan, siklus jasa, elastisitas permintaan, struktur biaya, sumber daya yang digunakan, kondisi ekonomi secara umum dan kapasitas jasa. Maka dari itu, pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin menetapkan harga terutama yang sesuai dengan kualitas, namun juga mempertimbangkan laba yang diinginkan.

Harga produk yang di produksi dan dijual pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin bervariasi sesuai

dengan jenis kain dan tingkat kesulitan motif. Semakin sulit motif yang dibuat, semakin tinggi juga harga produk tersebut. Untuk harga kain sasirangan rata-rata dari harga Rp 90.000,- untuk katun satin, Rp 110.000,- untuk katun polisima, Rp 150.000,- untuk semi sutra dan dari harga Rp 250.000,- sampai Rp300.000,- untuk sutra. Tetapi pada Nida Sasirangan harga yang ditawarkan lebih tinggi daripada pengrajin lainnya. Harga ditetapkan berdasarkan harga pasaran dan bahan-bahan yang digunakan, sehingga untuk harga masih standar, tidak terlalu mahal dan tidak terlalu murah. Karena apabila harganya mahal maka orang akan enggan untuk membeli, dan apabila harganya murah orang juga akan ragu dengan kualitasnya. Jadi untuk strategi harga yang digunakan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah tepat dalam upaya meningkatkan penjualan sehingga dapat meningkatkan pendapatan pada usaha mereka.

Harga merupakan elemen dari *marketing mix* dalam Islam. Di dalam Islam tidak dibenarkan menetapkan harga murah dibawah pasar, melarang praktik maisir atau menerima keuntungan tanpa bekerja, mengubah harga tanpa diikuti perubahan kuantitas atau kualitas produk, dilarang menipu pelanggan demi meraup keuntungan, diskriminasi harga diantara pelaku bisnis, melanggar propoganda palsu melalui media, gambling (perjudian), penimbunan dan mengontrol harga yang berakibat pada kelangkaan pasokan, menimbun produk apapun dilarang dalam Islam.

Menurut ekonomi islam, strategi harga pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah sesuai dengan strategi pemasaran syariah dimana harga yang ditawarkan kompetitif. Penetapan harga pada pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah sesuai dengan perspektif syariah, dimana dasar penetapan harga tertumpu pada besaran nilai atau harga suatu produk yang tidak boleh ditetapkan dengan berlipat-lipat besarnya, setelah dikurangi dengan biaya produksi.

c. Strategi Tempat

Berbicara tentang tempat, Handoko mengatakan bahwa faktor-faktor yang secara umum perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi perusahaan, adalah lingkungan masyarakat, kedekatan dengan pasar, ketersediaan tenaga kerja, kedekatan dengan bahan mentah dan supplier, fasilitas dan biaya transportasi, sumber daya alam lain.

Dalam hal ini pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin cukup memenuhi teori tersebut dikarenakan lokasi usaha tersebut berada dilingkungan masyarakat yaitu Sungai Jingah, dari ketersediaan tenaga kerja sebagian besar pekerjanya masyarakat yang ada di sekitar tempat usaha, dan lokasinya mudah dijangkau dengan baik.

Dalam menentukan tempat atau saluran distribusi, perusahaan Islami harus mengutamakan tempat-tempat yang sesuai dengan target market, sehingga dapat efektif dan efisien. Menurut ekonomi Islam,

strategi tempat yang ditetapkan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah sesuai dengan strategi pemasaran syariah karena lokasinya cukup strategis dan sesuai dengan target market yaitu masyarakat Kota Banjarmasin dan sekitarnya dikarenakan para pengrajin kain sasirangan tersebut berada di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin yang ditetapkan sebagai tempat/destinasi penjualan kain sasirangan sehingga lokasi pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin dapat dikatakan efektif dan efisien.

d. Strategi Promosi

Promosi merupakan kegiatan suatu usaha dalam mempengaruhi konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan agar dapat meningkatkan penjualan. Pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin menggunakan strategi promosi dari mulut ke mulut dan melalui media sosial Instagram, Blog, Whatsapp serta ada juga yang menggunakan Shopee. Terkait promosi, walaupun promosi sosial media menjadi salah satu media promosi yang paling digemari karena kemudahannya. Namun hal ini belumlah cukup karena promosi melalui sosial media hanya akan dilihat oleh yang mengikuti mereka saja. Sehingga pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin perlu menggunakan strategi promosi lainnya dalam menarik minat beli konsumen agar dapat meningkatkan pendapatan.

Selain pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin, Pemerintah provinsi Kalimantan Selatan dan Pemerintah

Kota Banjarmasin juga ikut serta dalam melakukan promosi pariwisata dengan mengenakan sasirangan dalam acara nasional sehingga promosi lebih luas. Serta mengadakan acara Expo Banjarmasin Sasirangan Festival.

Promosi merupakan elemen dari strategi pemasaran Islam. Promosi merupakan upaya untuk memperkenalkan dan menawarkan produk kepada konsumen. Dalam Islam, dalam melaksanakan promosi dilarang memberikan informasi yang berlebihan. Rasulullah SAW sendiri dalam melakukan promosi barang yang diperdagangkan tidak pernah memberikan informasi yang berlebihan, justru beliau memberikan informasi apa adanya sehingga pembeli akan memperoleh informasi produk secara jelas sebelum memutuskan untuk membelinya.

Menurut ekonomi Islam, strategi promosi yang ditetapkan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin sudah sesuai dengan strategi pemasaran syariah. Sejauh ini pengrajin kain sasirangan di Kampung Sungai Jingah Banjarmasin melakukan strategi promosi sesuai dengan *sharia compliance* yang merefleksikan kebenaran, keadilan dan kejujuran kepada masyarakat.

Untuk mengetahui strategi usaha pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin, peneliti menggunakan analisis SWOT untuk memperoleh alternatif strategi yang perlu diterapkan dan strategi yang paling diprioritaskan penerapannya oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah

Banjarmasin. Dengan metode analisis SWOT keseluruhan aspek terkait mengenai strategi usaha pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin dikelompokkan menjadi dua yaitu kelompok internal dan kelompok eksternal. Berdasarkan hasil observasi di lapangan, terdapat beberapa uraian analisis SWOT sebagai berikut:

e. Faktor Internal

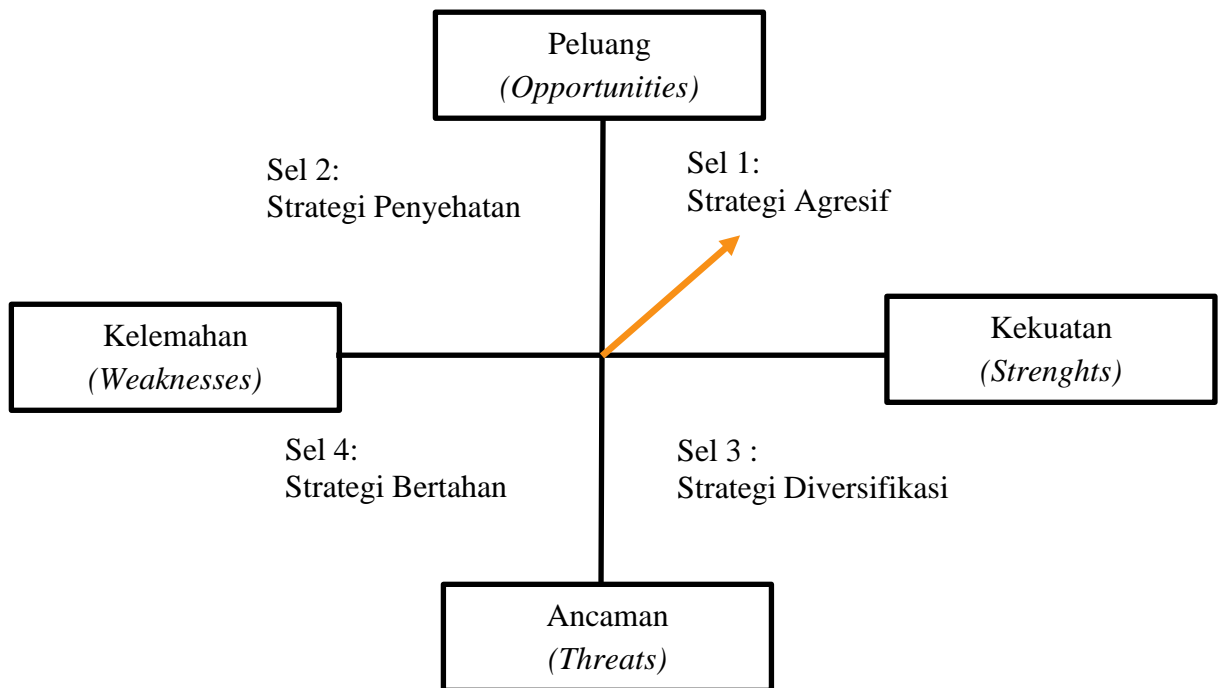
1) Kekuatan (*Strengths*)

- a) Kain sasirangan memiliki warna dan motif yang unik/khas
- b) Kain sasirangan telah memiliki hak paten motif-motifnya yang khas
- c) Memiliki toko dengan letak strategis di Kampung Sasirangan
- d) Pengrajin/UKM di kampung sasirangan menyerap tenaga kerja yang cukup banyak
- e) Kain sasirangan dapat diolah menjadi aneka produk seperti kemeja, kaos, abaya/gamis, kerudung segi empat, syal, masker dan ada juga buket kain sasirangan dan kerudung.
- f) Menerima pesanan kain sasirangan sesuai dengan keinginan pelanggan

2) Kelemahan (*Weaknesses*)

- a) Harga lebih mahal dibandingkan kain sasirangan *printing*
- b) Peralatan yang digunakan masih sederhana
- c) Teknik pengerjaan yang masih tradisional
- d) Proses produksi yang cukup lama

- e) Promosi menggunakan media sosial masih terbatas
 - f) Belum adanya sistem pembukuan (akuntansi) yang jelas
- f. Faktor Eksternal
- 1) Peluang (*Opportunities*)
 - a) Adanya dukungan dari pemerintah daerah (pameran, pelatihan, dll)
 - b) Adanya hubungan kerjasama dengan pihak lain (negeri maupun swasta)
 - c) Pasar nasional dan internasional yang terbuka lebar
 - d) Peluang *networking* dengan supplier
 - e) Kesadaran masyarakat terhadap pelestarian kain sasirangan
 - 2) Ancaman (*Threats*)
 - a) Merebaknya sasirangan buatan pabrik (*printing*)
 - b) Harga bahan baku yang semakin tinggi
 - c) Persaingan dengan batik dari daerah lain
 - d) Daya beli masyarakat menurun
 - e) Standar upah tenaga kerja yang semakin meningkat



Gambar 4.1 Analisis Diagram SWOT

Berdasarkan dari hasil analisis SWOT dapat ditarik kesimpulan pilihan alternatif strategi dari pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin yaitu AGRESIF, maka di matriks SPACE dapat digambarkan bahwa pilihan alternatif strategi AGRESIF berada pada kuadran 1.

Dalam strategi agresif, terdapat 3 strategi yang dapat diterapkan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin yaitu:

a. Penetrasi pasar

Penetrasi pasar yang bisa dilakukan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin yaitu dengan peningkatan promosi penjualan baik melalui media cetak,

tv lokal (seperti banjar tv dan prima tv), menggunakan teknologi dalam pemasaran baik jejaring sosial maupun website resmi, dan secara rutin mengikuti pameran-pameran dan acara lain yang diadakan oleh pemerintah dan swasta dalam rangka mempromosikan kain sasirangan di Indonesia.

b. Pengembangan Pasar

Pengembangan pasar yang dilakukan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin dapat dilakukan dengan cara membuka cabang usahanya di daerah lain, misalnya di Pulau Jawa, dan untuk jangka pendeknya dimulai dengan beberapa daerah di Kalimantan Selatan selain Banjarmasin, seperti Banjarbaru, Martapura, Tanah Laut, dll. Alternatif lain apabila tidak ingin membuka cabang usaha di pulau Jawa, bisa dengan mengirimkan sasirangan ke daerah tersebut untuk dipasarkan oleh pihak lain yang dapat bekerjasama dengan pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin.

c. Pengembangan Produk

Strategi pengembangan produk yang dapat dilakukan oleh pengrajin kain sasirangan di Kampung Sasirangan Sungai Jingah Kota Banjarmasin yaitu terus menciptakan kreasi-kreasi motif baru, baik berupa gabungan motif khas dengan motif lain, maupun menciptakan inovasi seperti menggabungkan teknik produksi sasirangan dengan teknik batik tulis, dan berusaha lebih kreatif dan tidak kaku dalam

mengkreasikan motif-motif baru tersebut, karena motif-motif kreasi dari pengrajin kain sasirangan lain cenderung kaku dan seperti tidak adanya inovasi dari motif-motif khas yang ada. Pengembangan produk juga bisa dilakukan terlebih dahulu dengan cara meminta saran dari para pelanggan, sehingga dapat ditentukan bagaimana motif dan warna yang banyak diminati oleh para pelanggan. Dengan dilakukannya hal tersebut diharapkan dapat menciptakan keragaman dan inovasi dalam sasirangan.