

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Data

1. Gambaran Umum Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production* terletak di Jl. Cemara Raya No.1 RT. 35 Perumnas Kayu Tangi, merupakan salah satu pengrajin uang mahar yang didirikan pada tahun 2007 dan mulai banyak dikenal oleh masyarakat umum sekitar tahun 2009 sampai dengan saat ini, pengelolaannya boleh dikatakan cukup sederhana, karena pada saat awal memulai usaha jumlah produksinya sedikit dan hanya bermodalkan dengan uang Rp. 200.000,- dan memakai alat produksi yang sangat sederhana.

Pemilik pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* adalah Bapak H. Arief Setiawan, ST yang berusia 32 tahun. Awal berdirinya pengrajin uang mahar ini dikarenakan dengan hobi mencoba-coba sesuatu yang baru. Walaupun pada awal berdirinya kerajinan uang mahar Rien Rief *Production* belum terlalu banyak dikenal oleh masyarakat luas, namun seiring waktu dan zaman maka pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* ini mulailah dikenal pada tahun 2009 sampai dengan saat ini.¹

Bapak H. Arief Setiawan, ST mempunyai karyawan 2 orang tetapi karyawan beliau tersebut bukanlah karyawan yang tetap, walaupun dengan begitu Bapak H. Arief Setiawan, ST tetap tepat waktu dalam menjalani

¹Arief Setiawan. Pemilik Usaha Kerajinan Uang Mahar, Wawancara Pribadi, Banjarmasin, 10 September 2012

pekerjaannya tidak ada yang terbengkalai karena dalam satu hari target beliau harus bisa membuat 4 kerajinan uang mahar.

Rien Rief *Production* memulai menjalankan bisnis usaha uang mahar pada tahun 2007, waktu itu memang belum terlalu banyak pesanan. Dua tahun kemudian mulai ramai dan dalam sebulan bisa mengerjakan hingga 20 pesanan dan sekarang bisa sampai 64 pesanan. Awal pertama pembuatan uang mahar harganya masih menyesuaikan, karena pada waktu itu masih belum familiar, setelah masyarakat banyak mengetahui tentang kerajinan uang mahar baru harganya disesuaikan. Sekarang usaha yang dijalankannya bisa meraih pendapatan bersih Rp. 8.000.000/ bulan. Order pada bulan Rabiul awal bisa sampai 80 pesanan dengan pendapatan bersih rata-rata Rp.10.000.000,- bahkan pelanggannya tidak hanya dari dalam daerah tetapi sampai keluar negeri.

Uang yang digunakan untuk pembuatan kerajinan uang mahar, menggunakan uang yang baru. Untuk mendapatkan uang tersebut beliau bisa menukarkannya ke Bank Indonesia (BI) langsung atau ada orang (calo) yang mengantarkan ke rumah beliau.

Sebagai kerajinan uang mahar yang baru didirikan, usaha yang dilakukan adalah memproduksi kerajinan uang mahar yang sekarang ini banyak diminati oleh para konsumen. Produksi pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* sudah mempunyai 60 model kreasi uang mahar dengan motif yang berbeda-beda, ada mahar 2 dimensi, 3 dimensi dan 4 dimensi. Misalkan saja seperti uang yang menyerupai bentuk mesjid untuk mengingatkan kedua pengantin

untuk tidak lupa beribadah. Bentuk kapal melambangkan bahwa sebuah pernikahan seperti kapal yang akan mengarungi bahtera kehidupan sehingga kepala keluarga harus bisa mengemudikan kapal agar selamat dari badai dan topan di tengah lautan kehidupan berkeluarga. Dalam kerajinan uang mahar yang dibuat tidak akan merusak uang sehingga dapat digunakan sebagaimana mestinya.²

Bentuk mahar yang ditata indah sedemikian rupa akan selalu dikenang dan menjadi pajangan untuk menghiasi rumah pengantin baru. Sebagai penghargaan yang tinggi dari pengantin laki-laki terhadap pengantin perempuan.

Harga pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* pun bermacam-macam mulai dari harga Rp. 250.000 bahkan ada yang sampai Rp. 1.000.000 itu belum termasuk uang maharnya, hanya jasa pembuatan dan bingkai pigura. Semakin sulit pembuatan uang mahar yang diminta oleh kedua pasangan calon pengantin maka semakin mahal harganya. Selain motif yang sudah disediakan oleh pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* para konsumen bisa minta buat dengan selera mereka yang sudah mereka desain sendiri, tetapi dari segi harga pastilah berbeda, karena motif atau desain yang dibuat oleh para konsumen belum pernah beliau buat sebelumnya pasti ada kesulitan tersendiri. Agar lebih bermakna, sang pengantin kerap memilih jumlah nominal maharnya sesuai tanggal pernikahan atau bilangan

² Rika Destrianingsih, *Op. Cit.*, h. 2.

lain yang memiliki arti tersendiri sehingga dapat dikenang sebagai *moment* yang spesial bagi mereka.

Adapun ukuran pigura yang digunakan Bapak H. Arief Setiawan dalam kerajinan uang maharnya menggunakan pigura dengan ukuran 14 dan pigura ukuran 16. Rata-rata harga dengan menggunakan pigura ukuran 14 sebesar Rp. 250.000,- dan harga pigura yang menggunakan ukuran 16 rata-rata sebesar Rp. 300.000,- harga tersebut belum termasuk uang mahar, itu hanya untuk harga jasa pembuatannya dan piguranya. Uang maharnya tergantung dari pihak pasangan pengantin menginginkan berapa nilai nominal yang ingin mereka gunakan.

Keberhasilan pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* bisa dibuktikan dengan termuatnya dalam 5 media televisi (TVRI Nasional, TVRI Kal-Sel, TVB, Duta TV, B Channel dan Banjar TV), 4 koran (Banjarmasin Post, Media Kalimantan, Banjar Banua, Kompas) dan 1 majalah yaitu Super Magazine.

2. Profil Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

Pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* merupakan salah satu pembuatan jasa, yang mana dalam pembuatan kerajinan uang mahar ini terlihat cantik dan rapi. Banyak mempunyai pilihan atau motif kerajinan uang mahar dibandingkan dengan kerajinan uang mahar yang lain.

Selain itu, alasan yang membuat Bapak H. Arief Setiawan dalam mengembangkan usaha pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* adalah disamping produknya, pengrajin uang mahar saat ini sudah banyak diminati

oleh banyak masyarakat, tidak hanya masyarakat sekitar namun pada masyarakat luas seiring dengan perubahan zaman.

Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production* berlokasi di Jl. Cemara Raya No. 1 RT. 35 Perumnas Kayu Tangi Banjarmasin. Pengrajin Uang mahar Rien Rief *Production* ini didirikan oleh pengusaha bernama Bapak H. Arief Setiawan, ST. Untuk memulai usaha pengrajin uang mahar Bapak H. Arief Setiawan hanya menggunakan modal sendiri, adapun modal awal yang digunakan adalah sebesar Rp. 200.000,-.

Bisnis di bidang kerajinan uang mahar ini dipilih oleh Bapak H. Arief Setiawan, karena beliau pada waktu itu untuk membuatkan uang mahar calon istrinya dan disebabkan oleh hobi.³

Adapun alasan dipilihnya daerah Kayu Tangi Banjarmasin

1. Jl. Cemara Raya Perumnas Kayu Tangi di depan jalan yang mudah di ingat.
2. Pusat pemasaran yang strategis

Awal mulainya usaha pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* pada tahun 2007, kemudian mulai dikenal masyarakat luas sekitar tahun 2009 sampai sekarang. Digunakannya nama “Rien Rief *Production*” karena pada awal mendirikan usaha beliau mendirikan bersama dengan istrinya. Nama istri beliau Ririn, jadi disebabkan itu usaha beliau tersebut dinamakan dengan nama “Rien Rief *Production*”, karena nama tersebut gabungan nama beliau dan istrinya.

³ *Op. Cit.*, 27 September 2012

Adapun omset yang diperoleh tiap bulannya oleh pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* rata-rata Rp. 10.000.000/ bulan. Untuk model/motif tergantung jumlah pemesanan. Akan tetapi dihitung dari segi produk perbulan pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* dapat menghasilkan rata-rata 64 sampai 80 pesanan.⁴

Dalam mencapai sebuah kesuksesan bisnis tentu memerlukan kerja keras, dan dalam menjalankan kerajinan uang mahar ini, pemilik pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* tentu memahami hal-hal apa saja yang perlu diperhatikan, dari faktor pemasaran. Dan tentu diberangi dengan doa kepada Allah Swt. Mengenai persaingan, pemilik pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* berpendapat bahwa trik jitu untuk menghadapi persaingan adalah dengan meningkatkan model-model baru agar para konsumen tidak bosan dengan model yang begitu saja

3. Deskripsi Hasil Wawancara

Berdasarkan hasil riset yang penulis lakukan dengan cara observasi dan wawancara langsung dengan responden, maka dapat diuraikan hasil penelitian sebagai berikut:

a. Identitas Responden

Nama : H. Arief Setiawan, ST
Pendidikan : S1 Tehnik Unlam
Status Usaha : Milik Sendiri
Pekerjaan : Wirausaha

⁴ *Ibid.*, 8 oktober 2012

Agama : Islam
Jenis Kelamin : Laki-laki
Alamat : Jl. Cemara Raya No. 1 RT. 35 Perumnas Kayu
Tangi.

Adapun peralatan dan bahan yang dapat digunakan:

1. Bahan-bahan
 - a. Triplek
 - b. Lem kuning
 - c. Lem kayu
 - d. Lembaran uang kertas dan uang logam
 - e. Kertas karton hitam dan
 - f. Kertas karton cream
2. Bahan pembantu atau aksesoris
 - a. Kertas merah dibentuk bulat
 - b. Bintang-bintangan
 - c. Tali agel
 - d. Rantai manik-manik
 - e. Mata imitasi
 - f. Kertas manila untuk menggambarkan pola
 - g. Pita
 - h. Bunga kering dan
 - i. Bunga kecil

3. Peralatan
 - a. Gunting
 - b. Cutter
 - c. Pinset
 - d. Lem tembak
 - e. Lem lilin
 - f. Pensil dan penggaris

Visi dan misi pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* adalah ingin membuka cabang dan menerbitkan buku masalah kerajinan uang mahar.⁵

B. Gambaran Umum Responden

Responden dalam penelitian ini adalah konsumen yang datang ketempat pengrajin uang mahar Rien Rief *Production*, Responden yang menjadi objek penelitian berjumlah 20 Konsumen. Berdasarkan data dari 20 responden, melalui daftar pertanyaan didapat kondisi responden tentang umur, jenis kelamin, pendidikan dan pekerjaan. Penggolongan yang dilakukan kepada responden dalam penelitian ini bertujuan untuk sebagai objek penelitian ini.

C. Deskripsi Hasil Penelitian

1. Karakteristik Responden Sampel Penelitian

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada para konsumen pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* yang menjadi responden. Jumlah kuesioner yang diperoleh dari

⁵ *Ibid.*, 23 oktober 2012

responden merupakan suatu yang penting untuk mengetahui karakteristik responden yang menjadi sampel dalam penelitian ini, yaitu:

a. Jenis Kelamin Responden

Informasi mengenai jenis kelamin dalam penelitian ini merupakan salah satu hal yang penting karena dapat mempengaruhi kebutuhan sehingga akan berpengaruh pada pilihan dalam keputusan pembelian. Hal ini nampaknya menunjukkan bahwa perempuan memiliki aktivitas dan keinginan yang lebih besar dibandingkan laki-laki.

Tabel 4.1

Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Presentase (%)
1	Laki-laki	11	55
2	Perempuan	9	45
total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Data yang diperoleh melalui penyebaran angket memperlihatkan bahwa proporsi terbesar dari responden melalui jenis kelamin adalah laki-laki yaitu sebanyak 11 orang, dengan presentase (55%) dari total responden. Sedangkan responden perempuan sebanyak 9 orang yaitu dengan presentase (45%)

b. Umur Responden

Informasi mengenai umur dalam penelitian ini adalah informasi yang sangat penting. Hal ini dikarenakan perbedaan umur pada setiap konsumen atau secara khususnya masing-masing responden akan siap dalam melakukan keputusan pembelian dalam melakukan pembelian.

Tabel 4.2
Karakteristik Responden Berdasarkan Umur

No	Kelompok Umur	Frekuensi	Presentase (%)
1	20-29 Tahun	18	90
2	30-39 Tahun	2	10
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Keadaan umur responden dikelompokkan menjadi dua kategori, yaitu usia antara 20-29 tahun dan 30-39 tahun.

Data yang diperoleh memperlihatkan bahwa proporsi terbesar dari responden adalah pada yang berumur 20-29 tahun yaitu sebanyak 18 orang, dengan presentase (90%). Sedangkan umur responden 30-39 tahun sebanyak 2 orang yaitu dengan presentase (10%).

c. Tingkat Pendidikan Responden

Pengetahuan dapat dipengaruhi tingkat pendidikan formal sehingga akan mempengaruhi juga pada pengetahuan akan atribut-atribut yang mempengaruhi keputusan pembelian. Sehingga dapat dimungkinkah bahwa semakin tinggi pendidikan formal akan semakin tinggi pula pengetahuan mengenai atribut-atribut yang mempengaruhi keputusan pembelian. Oleh karena itu informasi mengenai pendidikan akan menjadi informasi yang cukup penting dalam penelitian ini.

Tabel 4.3
Karakteristik Responden Berdasarkan Pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Frekuensi	Presentase (%)
1	SD	-	-
2	SLTP	-	-
3	SLTA	2	10
4	Kuliah	18	90
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Dilihat dari tingkat pendidikan responden, nampak data yang diperoleh memperlihatkan bahwa proporsi responden yang berpendidikan sampai jenjang Kuliah sangat dominan, yaitu sebesar 18 orang dengan presentase (90%), sedangkan pendidikan responden SLTA sebanyak 2 orang dengan persentase (10%).

d. Jenis Pekerjaan Responden

Salah satu informasi yang tidak kalah penting dalam pengelompokan responden ini adalah pekerjaan. Deskripsi berdasarkan jenis pekerjaan adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Karakteristik Responden Berdasarkan Pekerjaan

No.	Jenis Pekerjaan	Frekuensi	Presentase (%)
1	Pelajar	4	20
2	Pegawai	8	40
3	Pedagang	2	10
4	Wirausaha	3	15
5	Swasta	3	15
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Data yang diperoleh memperlihatkan bahwa proporsi terbesar dari responden melalui jenis pekerjaan adalah pegawai yaitu sebanyak 8 orang, dengan presentase (40%), pelajar sebanyak 4 orang dengan presentase (20%), wirausaha dan swasta sebanyak 3 orang dengan presentase (15%) dan pedagang sebanyak 2 orang dengan presentase (10%) yang merupakan proporsi terkecil. Data diatas juga menunjukkan tingkat pekerjaan konsumen yang bervariasi.

2. Data Tentang Faktor Pendukung Keberhasilan Responden

Pada hasil pengumpulan jawaban dari responden, maka gambaran mengenai faktor-faktor pendukung keberhasilan dalam pemasaran pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* Banjarmasin menurut responden sangat beragam responnya. Responden sampel penelitian ini sebanyak 20 konsumen dari populasi yang tidak terbatas. Dari pengumpulan data yang dilaksanakan mulai tanggal riset 6 September s.d 6 Nopember 2012 dapat dideskripsikan sebagai berikut:

a. Produk yang Dihasilkan Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

Tabel 4.5

Produk yang Dihasilkan Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

No	Kategori jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sangat baik	17	85
2	Baik	3	15
3	Kurang baik	-	-
4	Tidak Baik	-	-
5	Sangat tidak baik	-	-
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa kesesuaian produk yang dijual dengan kualitas yang ditawarkan sebanyak 17 responden dengan presentase

(85%) menyatakan sangat baik. Kemudian sebanyak 3 responden dengan presentase (15%) menyatakan baik. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat baik dalam hal kesesuaian produk dengan kualitas yang dipasarkan.

Model/Motif Kerajinan Uang Mahar Rien Rief *Production* Banyak Pilihan

Tabel 4.6

Model/Motif Kerajinan Uang Mahar Rien Rief *Production* Banyak Pilihan

No	Kategori jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sangat banyak	19	95
2	Banyak	1	5
3	Kurang banyak	-	-
4	Tidak banyak	-	-
5	Sangat tidak banyak	-	-
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa model/motif yang ditawarkan sebanyak 19 responden dengan presentase (95%) menyatakan sangat banyak. Kemudian sebanyak 1 responden dengan presentase (5%) menyatakan banyak. Dari jawaban responden tersebut yang lebih dominan responden menyatakan sangat banyak dalam hal model/motif yang ditawarkan oleh pengrajin uang mahar tersebut.

b. Harga Perajinan Uang Mahar Rien Rief *Production*

Tabel 4.7

Harga Perajinan Uang Mahar Rien Rief *Production*

No	Kategori jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sangat terjangkau	11	55
2	Terjangkau	7	35
3	Kurang terjangkau	2	10
4	Tidak terjangkau	-	-
5	Sangat tidak terjangkau	-	-
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa harga yang ditawarkan sebanyak 11 responden dengan presentasi (55%) menyatakan sangat terjangkau, ada sebanyak 7 responden dengan presentasi (35%) menyatakan terjangkau. Kemudian sebanyak 2 responden dengan presentasi (10%) menyatakan kurang terjangkau. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat terjangkau dilihat dari kesesuaian kualitas.

c. Promosi Dilakukan Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

Tabel 4.8

Promosi Dilakukan Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production*

No	Kategori jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sangat baik	18	90
2	Baik	2	10
3	Kurang baik	-	-
4	Tidak Baik	-	-
5	Sangat tidak baik	-	-
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa promosi yang digunakan sebanyak 18 responden dengan presentasi (90%) menyatakan sangat baik. Kemudian sebanyak 2 responden dengan presentasi (10%) menyatakan baik. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat baik dalam hal promosi yang digunakan oleh pengrajin uang mahar tersebut.

d. Lokasi/distribusi Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production* Saat Ini

Tabel 4.9

Lokasi Pengrajin Uang Mahar Rien Rief *Production* Saat Ini

No	Kategori jawaban	Frekuensi	Presentase (%)
1	Sangat strategis	9	45
2	Strategis	6	30
3	Kurang strategis	5	25
4	Tidak strategis	-	-
5	Sangat tidak strategis	-	-
Total		20	100%

Sumber: Hasil penelitian 2012 (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas dapat dijelaskan bahwa yang menyatakan lokasi pengrajin uang mahar sebanyak 9 responden dengan presentase (45%) menyatakan sangat strategis, ada sebanyak 6 responden dengan presentase (30%) menyatakan strategis. Kemudian sebanyak 5 responden dengan presentase (25%) menyatakan kurang strategis. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat strategis.

D. Analisis Data

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor apa saja yang mendukung keberhasilan menjalankan usaha pada pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* dan faktor yang menjadi kendala dalam keberhasilan pengrajin usaha uang mahar

Rien Rief *Production*. Hasil penelitian ini merupakan pengolahan data yang peneliti peroleh di lapangan yang dilakukan dengan observasi ataupun data-data yang diperoleh dari jawaban angket.

1. Faktor-faktor yang mendukung dalam menjalankan usaha pada pengrajin uang mahar sebagai berikut:

a. Produk

Kualitas tidaklah dapat didefinisikan secara pasti, namun kualitas sangat tergantung pada para konsumen yang membeli produk tersebut dan sifat daya tarik yang digunakan dalam penjualan.⁶ Seperti tersedianya produk yang sesuai dengan selera konsumen dengan berbagai macam motif produk kerajinan uang mahar.

Tabel 4.7 di atas dapat dijelaskan bawa kesesuaian produk yang dijual dengan kualitas yang ditawarkan sebanyak 17 responden dengan presentase (85%) menyatakan sangat baik. Kemudian sebanyak 3 responden dengan presentase (15%) menyatakan baik. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat baik dalam hal kesesuaian produk dengan kualitas yang dipasarkan.

Di dalam produk terdapat model/motif yang ditawarkan yaitu dapat dilihat pada tabel berikut ini;

Tabel 4.8 di atas dapat menjelaskan bahwa model/motif yang ditawarkan sebanyak 19 responden dengan presentase (95%) menyatakan sangat puas. Kemudian sebanyak 1 responden dengan presentase (5%)

⁶ F. Tjiptono, *Strategi bisnis Modern*, (Yogyakarta: Andi Offset, 2000), h. 133.

menyatakan banyak. Dari jawaban responden tersebut yang lebih dominan responden menyatakan sangat banyak dalam hal model/motif yang ditawarkan oleh pengrajin uang mahar tersebut.

b. Harga

Harga merupakan salah satu aspek penting dalam kegiatan marketing. Harga adalah sejumlah uang yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Penentuan harga menjadi penyebab laku tidaknya produk yang ditawarkan. Salah dalam menentukan harga akan berakibat fatal terhadap produk yang ditawarkan dan berakibat tidak lakunya produk tersebut di pasar.⁷

Dalam Islam tidak ada patokan harga yang pasti untuk menentukan harga ideal, selain berdasarkan pada hukum penawaran dan permintaan. Tidak ada ketentuan, misalnya harga ideal adalah sekian persen dari harga asli pembelian, tidak jugadikatakan harga yang mahal dianggap sebagai harga yang tidak Islami. Dalam hal ini Abu Yusuf, seorang ulama klasik terkenal, mengatakan dalam kitab Al-Kharaj tidak ada batasan tertentu tentang murah atau mahalnya harga sebuah barang, semua itu tidak dapat dipastikan.⁸

Penetapan harga yang ditetapkan pada pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* untuk produknya disesuaikan dengan harga yang berlaku pada umumnya, yaitu menyesuaikan dengan tingkat kesulitan dalam

⁷ Kasmir dan Jakfar, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Jakarta: Kencana, 2004), h. 52.

⁸ Misbahul Munir, *Ajaran-ajaran Ekonomi Rasulullah*, (Malang: UIN Malang Press 2007), h. 96.

pembuatan kerajinan uang mahar tersebut. Semakin sulit pembuatannya maka harga semakin mahal mulai dari harga Rp. 250.000,- sampai dengan harga Rp. 1.000.000,- Tetapi untuk pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* tentunya sesuai dengan kualitas dan mutunya yang berbeda.

Dapat dilihat dari tabel 4.6 di atas menjelaskan bahwa harga yang ditawarkan sebanyak 11 responden dengan presentasi (55%) menyatakan sangat terjangkau, ada sebanyak 7 responden dengan presentasi (35%) menyatakan terjangkau. Kemudian sebanyak 2 responden dengan presentasi (10%) menyatakan kurang terjangkau. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat terjangkau dilihat dari kesesuaian kualitas.

c. Promosi

Promosi merupakan kegiatan yang sama pentingnya dengan produk harga maupun distribusi. Dalam kegiatan ini setiap perusahaan berusaha untuk mempromosikan seluruh produk dan jasa yang dimilikinya, baik langsung maupun tidak langsung. Tanpa promosi jangan diharapkan pelanggan dapat mengenal produk atau jasa yang ditawarkan. Oleh karena itu promosi merupakan sarana yang paling ampuh untuk menarik dan mempertahankan konsumennya. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik konsumen baru.⁹

⁹ Agus sucipto, *op. Cit.*, h. 69.

Tabel 4.5 di atas menjelaskan bahwa promosi yang digunakan sebanyak 18 responden dengan presentasi (90%) menyatakan sangat baik. Kemudian sebanyak 2 responden dengan presentasi (10%) menyatakan baik. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat baik dalam hal promosi yang digunakan oleh pengrajin uang mahar tersebut.

Promosi yang dilakukan pengusaha pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* adalah dengan memanfaatkan jasa media cetak dan elektronik salah satunya dengan menggunakan jejaring sosial facebook, spanduk, promosi melalui kerabat, mengadakan diskon pada bulan-bulan tertentu, pernah mengadakan pameran di Duta Mall Banjarmasin pada tahun 2011 serta kartu nama. Dalam promosi produknya, pemilik pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* tidak berlebih-lebihan dalam memberikan informasi.

d. Distribusi

Penentuan lokasi dan distribusi beserta sarana dan prasarana pendukung menjadi sangat penting, hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta mendistribusikan barang atau jasa. Demikian pula sarana dan prasarana yang nyaman dan aman kepada seluruh konsumennya.¹⁰

Pengrajin uang mahar terletak di jalan yang sangat strategis dan mudah dijangka karena lokasinya berada di pinggir jalan raya dan mudah

¹⁰ *Ibid.*, h. 56.

diingat, sehingga orang-orang yang lewat secara tidak langsung dapat mengetahui keberadaan pengrajin uang mahar Rien Rief *Production* hal ini saat mendukung keberhasilan pengrajin uang mahar Rien Rief *Production*. Dalam pendistribusiannya adalah konsumen datang langsung ke tempat pengrajin uang mahar tersebut atau memesan melalui jejaring sosial. Bagi yang memesan melalui jejaring sosial barangnya dipaketkan melalui tiki ke alamat yang memesan.

Tabel 4.9 di atas dapat menjelaskan bahwa yang menyatakan lokasi pengrajin uang mahar sebanyak 9 responden dengan presentase (45%) menyatakan sangat strategis, ada sebanyak 6 responden dengan presentase (30%) menyatakan strategis. Kemudian sebanyak 5 responden dengan presentase (25%) menyatakan kurang strategis. Dari jawaban responden tersebut lebih dominan responden menyatakan sangat strategis.

2. Faktor yang menjadi kendala dalam keberhasilan pengrajin uang mahar.
 - a. Waktu, yang dimaksud dengan waktu disini yaitu terbatasnya waktu, kadang-kadang para konsumen meminta agar dipercepat tidak sesuai dengan perjanjian awal, karena para konsumen bilang dimajukan hari pernikahannya. Padahal pengrajin uang mahar tersebut sudah menyusun jadwal terlebih dahulu dalam pembuatan uang maharnya.
 - b. Ketersediaan bahan baku yang terbatas, yang dimaksud dengan bahan baku disini yaitu bahan baku aksesoris, seperti bunga kering yang mendapatkannya dari pulau Jawa.

c. Adanya pemadaman lampu, menjadikan terhambatnya pekerjaan, karna dalam membuat kerajinan uang mahar menggunakan lem listrik dan menggunakan desain lewat komputer.