

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Biografi singkat Habib Hamid Bahasyim Bin Abbas Bahasyim

Habib Hamid bin Abbas Bahasyim dilahirkan di kota Banjarmasin sekitar dekade 1860-an. Ayahandanya, Habib Abbas bin Abdullah Bahasyim, dikenal sebagai seorang pedagang sukses sekaligus nahkoda kapal yang menjalankan aktivitas perniagaan antara Surabaya dan Banjarmasin. Sementara itu, ibunya, Syarifah Sya'anah, dikenal sebagai perempuan yang taat beragama. Dari pihak kakeknya, yaitu Habib Abdullah bin Husein Al Bahasyim, tercatat pernah menjadi penasihat spiritual bagi Sultan Sulaiman, penguasa Kesultanan Banjar ke-17 yang memerintah antara tahun 1808 hingga 1825. Melalui garis keturunan ayah dan ibu, nasab beliau bersambung langsung kepada Nabi Muhammad SAW, menjadikannya sosok yang sangat dihormati di kalangan habaib. (Rika & Khasyi'in, 2023)

Habib Hamid Bahasyim Bin Abbas Bahasyim yang lebih sering dikenal dengan sebutan Habib Basirih adalah seorang ulama Banjar yang berasal dari Kalimantan Selatan. Habib Basirih masih memiliki hubungan kekeluargaan dengan Sunan Ampel yaitu Raden Ahmad Ali Rahmatullah, salah satu wali songo. Keduanya berasal dari Waliyullah Muhammad Shahib Mirbath, yang merupakan keturunan ke-16 Nabi Muhammad SAW. Sunan Ampel berasal dari jalur putra Alwi Ammil Faqih yang

bernama Abdul Malik, sedangkan Habib Basirih berasal dari jalur putra Alwi Ammil Faqih yang bernama Abdurrahman. Menurut silsilah Nabi Muhammad SAW, Sunan Ampel adalah keturunan ke-23 dan Habib Basirih adalah keturunan ke-36. (Komarudin, 2023)

Sejak kecil, Habib Hamid tumbuh dalam lingkungan yang kental dengan nuansa religius dan pendidikan Islam. Pendidikan awalnya dimulai dari rumah, kemudian dilanjutkan ke berbagai tempat, hingga ia berangkat menuntut ilmu ke Mekkah. Di sana, beliau berguru kepada banyak ulama besar, termasuk Jamaluddin al-Banjari, ulama Nusantara yang makamnya kini berada di Sungai Jingah, Banjarmasin. Setelah kembali dari Mekkah, beliau memilih menetap di Basirih, sebuah wilayah di pinggiran sungai Martapura, Banjarmasin. (<https://www.laduni.id/post/read/53649/biografi-habib-hamid-bin-abbas-bahasyim>)

Kegiatan dakwahnya tidak selalu dilakukan dengan ceramah formal. Sebagai seorang waliyullah yang *majdzub*, pendekatan dakwahnya kerap kali tidak terduga, tidak jarang terlihat asing secara lahiriah, namun sarat dengan makna batin yang dalam. Hal ini menjadi ciri khas beliau yang membuatnya semakin dihormati oleh masyarakat Banjar. Habib Hamid dikenal luas karena keikhlasan dan kesalehannya yang tinggi. Banyak cerita mengenai karomah beliau yang melegenda hingga kini. Salah satu kisah yang paling terkenal adalah ketika beliau menyelamatkan kapal yang hampir tenggelam hanya dengan menuangkan air dari gayung di rumahnya, padahal peristiwanya terjadi di tempat yang jauh dari lokasi

beliau berada. (<https://kapito.id/sosok/habib-hamid-bin-abbas-bahasyim-dan-perannya-dalam-syiar-islam-di-kota-banjarmasin/>)

Ada pula kisah saat beliau menyeberangi sungai dengan menggunakan *tanggui* (topi dari daun nipah) tanpa perahu, Karomah-karomah ini tidak digunakan untuk menunjukkan kehebatan, melainkan sebagai bentuk rahmat dan pertolongan Allah melalui hambanya yang sholeh. Meski kehidupannya tampak sangat sederhana, pengaruh spiritual Habib Hamid sangat luas. Habib Hamid wafat pada hari Jumat, tanggal 18 Jumadil Awwal 1368 H atau bertepatan dengan 18 Februari 1949 M, dalam usia yang sangat sepuh. Jenazah beliau dimakamkan di daerah Basirih, tempat beliau tinggal dan berdakwah selama hidupnya. Makam beliau kemudian dikenal sebagai Kubah Habib Basirih, yang kini menjadi salah satu destinasi wisata religi terpenting di Kalimantan Selatan.

Setiap tahun, ribuan orang dari berbagai daerah, bahkan dari Malaysia dan Singapura, datang untuk berziarah ke makam beliau. Haul Habib Basirih diadakan secara besar-besaran dan menjadi momen spiritual penting bagi masyarakat Banjarmasin. Tradisi haul ini tidak hanya menjadi ritual keagamaan, tetapi juga media penguatan nilai-nilai Islam, penghormatan kepada ulama, serta pengingat akan pentingnya hidup sederhana, tawadhu, dan ikhlas dalam beramal. Pemerintah pun mengakui peran penting Habib Basirih dalam membentuk karakter religius masyarakat Banjar. Daerah Basirih telah ditetapkan sebagai Desa Wisata Religi, dan berhasil masuk dalam 50 besar Anugerah Desa Wisata 2022

oleh Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif (Kemenparekraf). Menteri Sandiaga Uno bahkan berkunjung ke Basirih untuk mendukung pelestarian nilai-nilai keislaman yang diwariskan Habib Basirih (kemenparekraf.go.id, 2022).

2. Sejarah Wisata Religi Makam Habib Basirih dan Awal Kemunculan Pedagang

Makam Habib Basirih merupakan salah satu destinasi wisata religi yang memiliki makna historis dan spiritual yang kuat bagi masyarakat Kalimantan Selatan, khususnya warga Kota Banjarmasin. Habib Basirih, yang memiliki nama lengkap Habib Hamid Bahasyim Bin Abbas Bahasyim, dikenal sebagai tokoh ulama kharismatik yang memiliki peran penting dalam penyebaran ajaran Islam di wilayah pesisir Kalimantan pada akhir abad ke-19 hingga awal abad ke-20. Dalam catatan sejarah lokal, beliau digambarkan sebagai pribadi yang saleh, hidup sederhana (zuhud), serta menunjukkan kepedulian sosial yang tinggi terhadap masyarakat sekitarnya. Kepribadian beliau yang demikian memberikan pengaruh mendalam dan menjadi inspirasi bagi masyarakat dalam mengamalkan ajaran Islam secara lebih konsisten dan mendalam.

Sejak wafatnya pada tahun 1945, makam Habib Hamid Bahasyim Bin Abbas Bahasyim yang terletak di wilayah Kelurahan Basirih, Kecamatan Banjarmasin Barat, secara perlahan mengalami transformasi menjadi salah satu destinasi ziarah religius yang banyak dikunjungi. Aktivitas ziarah ke makam beliau tidak terbatas pada masyarakat lokal

saja, melainkan juga menarik peziarah dari luar daerah bahkan dari luar pulau, khususnya pada saat pelaksanaan haul tahunan. Tradisi haul menjadi momentum yang dinantikan karena mampu menghimpun ribuan jamaah yang hadir untuk berdoa, mencari keberkahan, serta mengenang kontribusi beliau sebagai tokoh ulama berpengaruh. Seperti diungkapkan oleh Suryana (2020) peringatan haul terhadap ulama kharismatik di Indonesia merupakan peristiwa yang sarat dengan nilai spiritual, budaya, dan sosial, serta menjadi wadah penguatan ikatan kolektif umat dalam bingkai religiusitas dan tradisi lokal.

Transformasi makam Habib Basirih menjadi pusat ziarah secara tidak langsung turut memengaruhi perubahan dalam aspek sosial dan ekonomi masyarakat di sekitarnya. Seiring meningkatnya arus peziarah, aktivitas ekonomi mulai tumbuh secara alami dan bertahap. Pada mulanya, kegiatan jual beli bersifat sederhana dan dilakukan oleh penduduk lokal dengan menyediakan kebutuhan dasar peziarah, seperti air minum, bunga tabur, dupa, serta makanan ringan. Aktivitas ekonomi ini umumnya bersifat insidental, terutama menjelang dan selama pelaksanaan tradisi haul tahunan. Namun, dengan meningkatnya frekuensi dan jumlah kunjungan, pola usaha di sekitar kawasan makam mulai menunjukkan perkembangan ke arah yang lebih terstruktur dan berkesinambungan. Berbagai bentuk usaha seperti warung makan, kios souvenir, hingga toko perlengkapan ibadah mulai berdiri secara permanen, sehingga membentuk

suatu sistem ekonomi berbasis ziarah yang menghidupi masyarakat sekitar kawasan tersebut.

Fenomena yang terjadi di sekitar kawasan makam Habib Basirih mencerminkan adanya pergeseran fungsi kawasan religius yang tidak hanya dipandang sebagai ruang spiritual, tetapi juga berkembang menjadi ruang ekonomi yang produktif bagi masyarakat setempat. Sejalan dengan pendapat Askhanah (2014) kawasan wisata berbasis religi tidak semata-mata berfungsi sebagai tempat peribadatan atau ziarah, melainkan juga memiliki potensi ekonomi yang dapat dimanfaatkan oleh penduduk sekitar sebagai sumber penghasilan, baik tambahan maupun utama. Aktivitas perdagangan yang tumbuh di lingkungan makam ini merupakan wujud konkret dari respons adaptif masyarakat terhadap peluang ekonomi yang muncul seiring meningkatnya arus kedatangan peziarah setiap tahunnya.

Berdasarkan sudut pandang ekonomi mikro, keberadaan pedagang di kawasan wisata religi menunjukkan adanya hubungan timbal balik yang saling menguntungkan antara pelaku usaha dan para peziarah. Di satu pihak, pengunjung merasa terbantu dengan tersedianya berbagai barang dan jasa yang mendukung kegiatan ziarah, seperti bunga tabur, makanan, hingga perlengkapan ibadah. Di pihak lain, para pedagang mendapatkan manfaat ekonomi melalui aktivitas jual beli yang berlangsung di sekitar lokasi tersebut. Fenomena yang menekankan bahwa kawasan ziarah berfungsi sebagai “ruang sosial” yang memungkinkan berkembangnya kegiatan ekonomi baik formal maupun informal, serta turut menopang

dinamika spiritual dan kesejahteraan masyarakat setempat. (Nasrullah, 2015)

Keberadaan para pedagang di kawasan wisata religi ini mencerminkan bentuk adaptasi sosial masyarakat dalam mengelola dan memanfaatkan ruang publik yang berlandaskan nilai-nilai religius. aktivitas perdagangan yang dilakukan masyarakat sekitar umumnya berlangsung secara turun-temurun, di mana generasi penerus melanjutkan usaha keluarga dengan melakukan inovasi, baik dari sisi jenis produk maupun strategi pemasaran. Proses ini menunjukkan adanya kesinambungan ekonomi masyarakat yang berbasis pada nilai tradisi dan spiritualitas lokal. (Hadi, 2016)

Sejarah berkembangnya wisata religi di Makam Habib Basirih tidak dapat dipisahkan dari kontribusi masyarakat lokal dalam memaknai praktik ziarah sebagai bentuk pengabdian spiritual sekaligus sebagai peluang ekonomi. Sinergi antara aspek spiritual, budaya, dan ekonomi menjadikan kawasan makam ini tumbuh sebagai destinasi wisata religi yang dinamis dan berkelanjutan. Kawasan wisata berbasis religi seringkali bertransformasi menjadi ruang interaksi yang menggabungkan dimensi spiritual dan ekonomi, dengan masyarakat setempat berperan aktif dalam menjaga kesinambungan keduanya. (Aliyah, 2018)

3. Sejarah Terbentuknya Kepengurusan Pokdarwis Makam Habib Basirih

Seiring dengan meningkatnya antusiasme masyarakat terhadap aktivitas wisata religi, khususnya ziarah ke makam tokoh-tokoh keagamaan, aspek pengelolaan kawasan wisata menjadi hal yang esensial untuk diperhatikan. Di kawasan Makam Habib Basirih, muncul kesadaran kolektif dari masyarakat sekitar mengenai pentingnya tata kelola yang terstruktur demi menunjang kenyamanan para peziarah serta menjaga keberlanjutan lingkungan. Kesadaran ini kemudian melahirkan inisiatif pembentukan wadah partisipatif masyarakat dalam bentuk Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), yang berfungsi sebagai motor penggerak dalam pengelolaan dan pengembangan potensi wisata berbasis lokal secara berkelanjutan.

Struktur kepengurusan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) Habib Basirih secara resmi dibentuk pada awal tahun 2017 sebagai upaya untuk merespons kebutuhan akan pengelolaan kawasan ziarah yang lebih tertata dan terarah. Inisiasi pembentukan ini didorong oleh berbagai persoalan yang timbul seiring meningkatnya jumlah pengunjung, khususnya pada momentum haul serta perayaan hari-hari besar keagamaan. Permasalahan yang muncul meliputi kemacetan lalu lintas, akumulasi sampah, serta ketidakteraturan aktivitas pedagang di sekitar area makam. Menyadari urgensi tersebut, Pemerintah Kota Banjarmasin melalui Dinas Pariwisata mengambil peran aktif dengan mendorong partisipasi warga serta tokoh

masyarakat setempat untuk membentuk suatu forum kolektif yang berfungsi sebagai wadah pengelolaan partisipatif terhadap kawasan wisata religi tersebut.

Pembentukan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis) di kawasan Makam Habib Basirih merupakan bagian dari upaya strategis yang selaras dengan kebijakan nasional mengenai pemberdayaan masyarakat dalam pengelolaan sektor pariwisata. Merujuk pada Peraturan Menteri Pariwisata Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2016 tentang Standar Nasional Kelompok Sadar Wisata, Pokdarwis didefinisikan sebagai organisasi yang terbentuk atas prakarsa masyarakat, berfungsi sebagai mitra pemerintah dalam mendorong pengembangan pariwisata yang berprinsip pada keberlanjutan dan tanggung jawab sosial. (Kementerian Pariwisata RI, 2016) Peran utama Pokdarwis mencakup pelestarian lingkungan, pengelolaan sarana dan prasarana wisata, serta peningkatan pemahaman masyarakat terhadap pentingnya pelayanan wisata yang mengedepankan nilai kesopanan, keramahan, dan religiusitas.

Pembentukan struktur organisasi Pokdarwis Habib Basirih dilaksanakan melalui forum musyawarah yang melibatkan berbagai elemen masyarakat, seperti tokoh agama, pengelola makam, pemuda setempat, dan para pedagang. Musyawarah tersebut menghasilkan struktur organisasi yang sederhana namun fungsional, terdiri atas posisi ketua, sekretaris, bendahara, dan beberapa seksi yang menangani aspek-aspek teknis seperti kebersihan, keamanan, dan pengembangan kegiatan ziarah.

Adapun susunan kepengurusan Pokdarwis tersebut adalah sebagai berikut:

- a. Ketua : Drs. Husin Luthfie, M.Si.
- b. Wakil Ketua : Mohammad Ali Bahasyim, ST.
- c. Sekretaris : H. Abdul Mun'iem
- d. Bendahara : Hj. Noor Ramdana, S.Pd., M.Pd.
- e. Bidang Pengembangan Sumber Daya Manusia :
Fuad Hasan Bahasyim, ST
Farina Agustin, S.Pd
Nurul Anisa
- f. Bidang Dokumentasi dan Publikasi :
Ketua RT. 09 (H. Muhammad Yusuf)
Asep Tritayasa, AMd
Jamila Adena Bahasyim
- g. Bidang Pengelola Destinasi:
Fitri Hamid Bahasyim
Zuraida Bahasyim
Azmi Habibi
- h. Bidang Pengembangan Destinasi:
Ema Rahma Wardhani
Mela Puspita Sari, AMd
Lia Fatmawati, AMd

Sejak pembentukan Kelompok Sadar Wisata (Pokdarwis), sejumlah program telah diterapkan secara bertahap guna memperkuat pengelolaan destinasi wisata religi. Antara lain, dilakukan kegiatan rutin berupa pembersihan area makam, penataan fasilitas parkir secara sistematis, penyediaan tempat sampah, serta koordinasi dengan pedagang agar tidak mengganggu kenyamanan pengunjung. Selain itu, Pokdarwis juga memainkan peran kunci sebagai mediator antara komunitas lokal dan

pemerintah daerah, terutama dalam penyusunan proposal permohonan dukungan fasilitas, pelaksanaan pelatihan terkait manajemen pariwisata religi, dan promosi destinasi melalui media sosial serta penyelenggaraan event keagamaan. Pentingnya kolaborasi Pokdarwis dengan pemerintah dan institusi pendidikan untuk meningkatkan kapasitas pengelolaan dan pemasaran destinasi. (Meyranda & Suryaningsih, 2023)

4. Jumlah Pedagang di Kawasan Wisata Religi Makam Habib

Basirih

Kawasan wisata religi Makam Habib Basirih yang terletak di Kota Banjarmasin bukan hanya berfungsi sebagai destinasi ziarah, tetapi juga memberikan kontribusi terhadap peningkatan aktivitas ekonomi masyarakat lokal. Aktivitas perdagangan menjadi salah satu bentuk pemanfaatan ekonomi yang tumbuh di sekitar kawasan ini, baik dalam sektor penjualan barang maupun penyediaan jasa. Para pedagang lokal memiliki peran yang signifikan dalam memenuhi kebutuhan para peziarah, seperti penyediaan makanan, minuman, oleh-oleh, perlengkapan ibadah, serta layanan parkir dan penitipan barang. Sebagian besar dari para pedagang ini adalah warga lokal yang tinggal di sekitar kawasan makam, yang telah menjalankan usahanya selama bertahun-tahun. Tidak sedikit pula dari mereka yang sebelumnya tidak memiliki pekerjaan tetap, lalu memanfaatkan potensi kawasan wisata religi ini sebagai sumber penghasilan utama. Jumlah pedagang biasanya meningkat pada saat-saat

tertentu, seperti bulan Maulid Nabi, haul Habib Basirih, dan hari-hari libur nasional, di mana jumlah pengunjung meningkat secara signifikan.

Kehadiran para pedagang ini menunjukkan bahwa kawasan wisata religi tidak hanya berdampak secara spiritual bagi masyarakat, tetapi juga memberikan kontribusi nyata terhadap perekonomian lokal. Dengan adanya regulasi dan penataan yang tepat dari pemerintah, keberadaan pedagang di sekitar Makam Habib Basirih dapat terus berkembang secara tertib dan memberikan manfaat yang lebih luas lagi.

Berdasarkan hasil observasi lapangan dan wawancara dengan pengelola serta pedagang setempat, tercatat bahwa jumlah pedagang yang aktif berjualan di kawasan ini mencapai kurang lebih 29 orang. Pedagang yang berjualan di kawasan ini terbagi ke dalam beberapa kategori, yaitu pedagang makanan dan minuman ringan, pedagang souvenir dan perlengkapan ibadah (seperti tasbih, minyak wangi, peci, mukena), penjual bunga tabur dan kemenyan, serta penyedia jasa seperti penitipan sandal, jasa parkir, dan jasa pembersih makam. Sebagian besar dari mereka adalah warga yang sudah lama menetap di wilayah tersebut, dan menjadikan aktivitas berdagang sebagai mata pencaharian utama untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

Tabel 4.1 Daftar Pedagang di Kawasan Kubah Habib Basirih

No	Nama	Lama Usaha	Jenis Usaha		Pendapatan	
			Sebelum	Sesudah	Sebelum	Sesudah
1	Ibu Riska	5 tahun	IRT	Jual Kembang	-	100-200 ribu
2	Ibu Ibar	3 tahun	Minuman & Snack Depan rumah	Minuman & Snack depan Kubah	300-500 ribu	500-700 ribu
3	Ibu Elin	4 tahun	IRT	Pentol Goreng	-	300-600 ribu
4	Ibu Lidia	3 tahun	Telur Gulung Pasar Malam	Telur Gulung dekat Kubah	300 ribu	400-500 ribu
5	Ibu Sumiati	7 tahun	IRT	Nasi Sop	-	500-700 ribu
6	Ibu Saniah	3 tahun	Rumah Makan Sop & Soto	Rumah Makan Sop & Soto	700 ribu	700-1jt
7	Pak Arifin	2 tahun	Es Krim Keliling	Es Krim di Dekat Kubah	200-300 ribu	300-500 ribu
8	Muhammad	1 tahun	-	Minuman & Snack	--	300-500 ribu
9	Pak Suyetno	9 bulan	Pentol Goreng Keliling	Pentol Goreng Dekat Kubah	300-500	300-600 ribu
10	Pak Dani	4 tahun	Pentol Bakar Keliling	Pentol Bakar Dekat Kubah	200-300 ribu	300-400 ribu
11	Pak Taufik	6 tahun	Pakaian Muslim	Pakaian Muslim	500-700 ribu	700-1juta
12	Ibu Ratna	2 tahun	IRT	Kue Kering	-	250-400 ribu
13	Ibu Idah	3 tahun	IRT	Penjual Kembang	-	100-250 ribu
14	Pak Anang	2 tahun	Pentol Keliling	Pentol Dekat Kubah	300-500	600-800 ribu
15	Ibu Erna	7 tahun	Pentol Kuah	Pentol Kuah	300-600 ribu	700-900 ribu
16	Pak Ilham	1 tahun	Penjual mainan	Minuman & Snack	100-150 ribu	400-500 ribu
17	Ibu Painem	4 tahun	Penjual Kembang	Penjual Kembang	50-100 ribu	150-300 ribu
18	Ibu Juminten	3 tahun	Rujak & Pecel Keliling	Rujak & Pecel Dekat Kubah	200-350 ribu	300-500 ribu
19	Indah	8 bulan	-	Pentol	-	500-600 ribu
20	Pak Ian	1 tahun	Jual Mainan di Depan Sekolah	Es Krim di Dekat Kubah	100 ribu	200-300 ribu
21	Pak Fahmi	2 tahun	Minuman & Snack	Minuman & Snack	100-200 ribu	300-500 ribu
22	Pak Qodir	2 tahun	Es Serut Keliling	Es Serut Keliling	100-250 ribu	300-400 ribu
23	Ibu Rodiah	5 tahun	Rumah Makan Sop & Soto	Rumah Makan Sop & Soto	400-500 ribu	700-1jt
24	Ibu Juraidah	4 tahun	IRT	Kios Makanan & Minuman	-	400-500 ribu
25	Ibu Mastora	4 bulan	Warung Nasi Sop	Gorengan	200-250 ribu	300-400 ribu
26	Ibu Siti	1 tahun	Penjual Kembang	Penjual Kembang	100 ribu	150-200 ribu
27	Ibu Syarifah	2 tahun	IRT	Warung Serba Ada	-	600-1jt
28	Ibu Aisyah	2 tahun	IRT	Nasi Bungkus	-	300-500 ribu
29	Ibu Ifah	3 tahun	IRT	Kue Tradisional	-	200-400 ribu

Berdasarkan data yang telah disajikan pada tabel sebelumnya, dapat diketahui bahwa para pelaku usaha yang beraktivitas di sekitar kawasan Makam Habib Basirih memiliki latar belakang yang cukup bervariasi. Identitas pedagang menunjukkan bahwa mayoritas berasal dari wilayah sekitar lokasi ziarah. Kondisi ini mencerminkan adanya dorongan bagi masyarakat lokal untuk berpartisipasi aktif dalam kegiatan ekonomi melalui usaha perdagangan. Keberadaan sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) ini secara tidak langsung berperan dalam meningkatkan taraf ekonomi masyarakat sekitar. Di samping itu, aktivitas perdagangan di kawasan tersebut juga turut memperkaya pengalaman para peziarah dengan menyediakan berbagai kebutuhan serta menciptakan suasana yang lebih hidup dan menarik di lingkungan wisata religi tersebut.

Berdasarkan pada tabel di atas, diketahui bahwa terdapat total 29 (dua puluh sembilan) orang yang menjalankan usaha sebagai pedagang di sekitar area Kubah Habib Basirih. Namun, karena fokus penelitian ini hanya terbatas pada aspek peluang dan tantangan yang dihadapi pelaku usaha, maka peneliti memutuskan untuk tidak melibatkan seluruh pedagang sebagai informan. Peneliti meyakini bahwa sebagian kecil dari jumlah tersebut sudah memadai untuk mewakili keseluruhan pedagang dalam memberikan informasi yang relevan. Oleh karena itu, peneliti menetapkan lima orang pedagang yang dipilih secara acak sebagai informan dalam penelitian ini.

5. Produk yang di tawarkan di Kawasan Wisata Religi Makam Habib Basirih

Di tengah maraknya kedatangan para pengunjung, baik yang datang dengan tujuan berziarah maupun sekadar menikmati suasana alam sekitar, terdapat peluang yang dimanfaatkan oleh para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) untuk menjalankan kegiatan ekonominya. Mereka menawarkan berbagai jenis dagangan dan memberikan pelayanan kepada para pembeli yang berbelanja di kawasan tersebut. Keunikan lain yang terlihat di sekitar area Kubah Habib Basirih adalah adanya berbagai kegiatan positif yang mendukung kenyamanan dan kelancaran kunjungan wisatawan. Kegiatan-kegiatan tersebut tidak hanya berkaitan dengan aktivitas ziarah, tetapi juga mencakup tujuan lain yang turut memperkaya pengalaman spiritual maupun rekreatif para pengunjung.

Berdasarkan hasil survei yang telah dilakukan, ditemukan berbagai jenis layanan jasa yang disediakan oleh masyarakat setempat di sekitar kawasan wisata religi Kubah Habib Basirih, Banjarmasin. Beberapa bentuk layanan jasa yang tersedia di lingkungan tersebut antara lain dapat diidentifikasi sebagai berikut:

- a. Majelis Ta'lim. Majelis ta'lim merupakan salah satu bentuk kegiatan keagamaan yang telah menjadi bagian dari tradisi masyarakat di Banjarmasin. Kegiatan ini diselenggarakan sebagai sarana pembinaan spiritual dan pembentukan karakter yang selaras dengan nilai-nilai

ajaran Islam. Majelis ta'lim berperan penting dalam menanamkan prinsip-prinsip keislaman dalam kehidupan sehari-hari masyarakat.

- b. Souvenir kerajinan masyarakat Banjar. Souvenir berupa kerajinan tangan merupakan salah satu produk khas yang dihasilkan oleh masyarakat Banjar di wilayah Banjarmasin. Produk ini tidak hanya berfungsi sebagai cinderamata bagi para wisatawan, tetapi juga mencerminkan nilai estetika dan kekayaan budaya lokal. Beragam bentuk dan jenis kerajinan ditawarkan dengan variasi harga yang disesuaikan dengan bahan serta tingkat kerumitan proses pembuatannya.
- c. Kuliner Soto Banjar. Soto Banjar merupakan salah satu kuliner khas yang merepresentasikan identitas budaya masyarakat Banjar, atau yang dikenal dengan sebutan "Urang Banjar". Hidangan ini disajikan dengan bumbu rempah-rempah pilihan yang diolah secara khas oleh para pelaku kuliner setempat, sehingga menghasilkan cita rasa yang menggugah selera. Keunikan lain dari soto Banjar terletak pada penyajiannya yang biasanya disandingkan dengan sate ayam sebagai pelengkap, menjadikannya sajian yang tidak hanya lezat tetapi juga memiliki nilai tradisional tersendiri.
- d. Cemilan ringan. Camilan ringan yang diujakan di kawasan wisata ini umumnya berupa makanan dan minuman yang praktis untuk dikonsumsi oleh para pengunjung. Jenis camilan tersebut antara lain meliputi pentol biasa, pentol goreng, pentol bakar, berbagai jenis kue

tradisional, kue kering, snack, serta aneka minuman dingin. Produk-produk ini disediakan sebagai pilihan konsumsi cepat yang dapat dinikmati oleh wisatawan, baik untuk menghilangkan rasa lapar sementara maupun sebagai pelepas dahaga selama berada di lokasi ziarah.

B. Hasil Penelitian

Bagian ini memaparkan hasil temuan dari lapangan yang diperoleh melalui wawancara mendalam dengan lima pedagang yang telah ditetapkan sebagai narasumber dalam penelitian ini. Para Informan dipilih secara *purposive* karena dinilai memiliki pengetahuan dan pengalaman yang sesuai dengan fokus penelitian, yakni mengenai peluang serta tantangan yang dihadapi oleh pedagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih

1. Penyajian Data Lapangan

Peneliti menyajikan data dan hasil analisis yang diperoleh dari lima pedagang yang telah dipilih sebagai informan terkait permasalahan dalam penelitian ini.

a. Wawancara dengan Informan 1

Nama : Ibu Elin

Umur : 52 tahun

Alamat : Jl. Keramat Basirih RT. 13 Kota Banjarmasin

Jenis Usaha : Pentol Goreng

Lama Usaha : 4 tahun

Berikut hasil dari kegiatan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada informan (Ibu Elin) mengenai “Alasan Ibu memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih?”, “Sebelum berjualan disini, apa pernah berjualan di tempat lain?”, serta “Apakah setiap hari buka dan biasanya jualan jam berapa?”

Salah satu pedagang, Ibu Elin, mengungkapkan bahwa alasan dirinya memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih adalah karena melihat peningkatan jumlah pengunjung dari waktu ke waktu. Kawasan ini dinilainya semakin ramai dan menjadi salah satu tujuan utama para peziarah serta wisatawan, baik dari dalam maupun luar daerah. Sebelumnya, Ibu Elin hanya berperan sebagai ibu rumah tangga, namun melihat potensi usaha yang cukup besar di lokasi strategis ini, serta letaknya yang dekat dengan tempat tinggal, mendorong beliau untuk memulai usaha berjualan di sana. Berdasarkan keterangan dari Ibu Elin, diketahui bahwa kegiatan berdagang dilakukan setiap hari di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Ia memilih untuk memulai aktivitas jual beli pada pagi hari. (Wawancara dengan Ibu Elin pada Tanggal 15 Februari 2025)

Berdasarkan hasil wawancara menunjukkan bahwa Ibu Elin sudah lumayan lama menggeluti usahanya dan alasan beliau memilih berdagang di kawasan wisata religi karena beliau melihat peningkatan jumlah pengunjung dari peziarah lokal dan luar daerah. Beliau juga didorong

untuk memulai usaha di tempat tersebut karena lokasinya yang strategis, peluang usaha yang menjanjikan, serta kedekatan dengan tempat tinggal beliau menjadi faktor utama yang mendorong beliau memulai usaha di tempat tersebut.

Adapun perihal “pendapatan setelah berjualan disini, kisaran pendapatan yang didapat dan apakah ada peningkatan selama membuka usaha di kawasan ini?”

Menurut penuturan Ibu Elin, sebelumnya beliau belum pernah memiliki pengalaman berdagang. Namun, sejak memulai usaha di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, beliau merasakan adanya perubahan positif dalam kondisi ekonominya. Rata-rata pendapatan yang diperoleh per hari berkisar sekitar Rp300.000. Bahkan, pada hari-hari besar keagamaan atau saat libur panjang, penghasilan beliau dapat meningkat signifikan hingga mencapai Rp600.000 per hari. Ibu Elin juga menyampaikan bahwa peningkatan jumlah pengunjung dari tahun ke tahun turut memberikan dampak terhadap peningkatan pendapatannya sebagai pedagang di kawasan tersebut. (Wawancara dengan Ibu Elin pada Tanggal 15 Februari 2025)

Ibu Elin mengungkapkan bahwa sebelum berjualan di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, beliau belum memiliki pengalaman berdagang. Namun setelah memulai usaha di lokasi tersebut, pendapatan yang diperoleh setiap harinya berada pada kisaran Rp300.000, dan dapat meningkat hingga Rp600.000 pada hari-hari besar keagamaan atau saat

libur panjang. Penting untuk dicatat bahwa angka tersebut merupakan pendapatan kotor, yaitu jumlah keseluruhan uang yang diperoleh dari hasil penjualan sebelum dikurangi dengan biaya operasional, seperti modal pembelian barang dagangan, transportasi, serta kebutuhan lainnya yang berkaitan dengan aktivitas usaha sehari-hari. Dengan demikian, pendapatan bersih yang diterima dapat berbeda tergantung pada besarnya pengeluaran yang dikeluarkan oleh pedagang dalam menjalankan usahanya.

Kemudian, mengenai “Bagaimana peran pemerintah atau pengelola kawasan dalam mendukung peluang usaha pedagang?”

Ibu Elin juga mengungkapkan bahwa keberadaan fasilitas yang disediakan di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih turut mendukung kelancaran usahanya. Menurut beliau, tersedianya tempat berjualan yang bersih dan nyaman menjadi salah satu faktor yang membuat para pedagang merasa lebih tenang dalam menjalankan aktivitas perdagangan. Selain itu, adanya peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah turut menciptakan rasa aman dan ketertiban di antara para pedagang, sehingga suasana berjualan menjadi lebih kondusif dan tertata. (Wawancara dengan Ibu Elin pada Tanggal 15 Februari 2025)

Dari informasi yang diberikan Ibu Erlin dapat dilihat bahwa pemerintah mengupayakan keamanan dan kenyamanan bukan hanya pada pengunjung tetapi juga pada para pedagang.

Selanjutnya terkait “hambatan yang dihadapi selama berjualan dikawasan wisata religi ini, dan apa yang ibu lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut serta bagaimana cara ibu menghadapi persaingan dengan pedagang lain?”

Ibu Elin juga menyinggung beberapa tantangan yang kerap dihadapi saat berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Salah satu kendala utama yang beliau alami adalah faktor cuaca, terutama saat memasuki musim hujan. Pada kondisi tersebut, jumlah peziarah cenderung menurun, yang berdampak langsung pada penurunan pendapatan harian. Untuk mengantisipasi kerugian, Ibu Elin biasanya mengurangi jumlah makanan yang dijual agar cepat habis dan tidak terbuang sia-sia. Sementara itu, terkait dengan persaingan antar pedagang, beliau menganggap hal tersebut sebagai sesuatu yang wajar dalam dunia usaha, dan tidak menjadikannya sebagai beban karena merupakan bagian dari risiko yang harus dihadapi oleh setiap pedagang. (Wawancara dengan Ibu Elin pada Tanggal 15 Februari 2025)

Berdasarkan hasil wawancara, disimpulkan bahwa menurut Ibu Elin, tantangan utama dalam berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih adalah faktor cuaca, terutama saat musim hujan yang menyebabkan penurunan jumlah peziarah dan berdampak pada menurunnya pendapatan. Untuk mengatasi hal tersebut, beliau mengurangi jumlah dagangan agar tidak terbuang. Sementara itu, persaingan antar

pedagang dianggap sebagai hal yang wajar dan merupakan bagian dari risiko dalam menjalani usaha.

Berikutnya, “Apakah ada kendala terkait lokasi, izin usaha, atau infrastruktur yang memengaruhi usaha bapak/ibu?” dan “Apakah ada saran atau masukan dari ibu untuk pemerintah atau pengelola kawasan wisata religi untuk meningkatkan peluang usaha bagi para pedagang?”

Ibu Elin menjelaskan bahwa hingga saat ini ia tidak mengalami kendala dalam hal perizinan usaha. Untuk dapat berjualan di kawasan tersebut, beliau hanya perlu membayar biaya sewa tempat sebesar Rp20.000 per minggu kepada pemilik lahan. Meskipun secara umum merasa cukup nyaman, beliau tetap memberikan masukan kepada pemerintah agar infrastruktur di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih dapat lebih ditingkatkan. Salah satu yang disorot adalah akses jalan menuju lokasi yang sering mengalami kemacetan, terutama saat hari libur. Hal tersebut dinilai dapat menghambat pengunjung untuk datang, sehingga secara tidak langsung juga memengaruhi kelancaran aktivitas ekonomi para pedagang di kawasan tersebut. (Wawancara dengan Ibu Elin pada Tanggal 15 Februari 2025)

Berdasarkan informasi dari Ibu Elin disimpulkan bahwa pedagang tidak mengalami kendala dalam hal perizinan usaha dan dapat berjualan dengan membayar sewa tempat sebesar Rp 20.000 per minggu kepada pemilik lahan. Namun, pedagang menyarankan agar pemerintah memperbaiki dan memperluas infrastruktur, terutama akses jalan yang

sering mengalami kemacetan saat hari libur, karena hal tersebut dapat menghambat kedatangan pengunjung ke lokasi wisata.

b. Wawancara dengan Informan 2

Nama : Ibu Lidia

Umur : 38 tahun

Alamat : Jl. Keramat Kelurahan Basirih Kota Banjarmasin

Jenis Usaha : Cemilan Ringan (telur gulung dan sosis bakar)

Lama Usaha : 3 tahun

Berikut hasil dari kegiatan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada informan (Ibu Lidia) mengenai “alasan Ibu memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih?” dan “Sebelum berjualan disini, apa pernah berjualan di tempat lain?” serta “Apakah setiap hari buka dan biasanya jualan jam berapa?”

Ibu Lidia menjelaskan bahwa alasan dirinya memilih berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih adalah karena tempat ini ramai dikunjungi oleh peziarah maupun wisatawan, sehingga memiliki potensi usaha yang cukup besar. Menurutnya, banyaknya orang yang datang untuk berdoa dan berziarah menjadi peluang tersendiri dalam mengembangkan usaha. Oleh karena itu, beliau merasa yakin bahwa usahanya akan berkembang di lokasi ini. Selain itu, Ibu Lidia mengungkapkan bahwa jenis dagangan yang ia jual, seperti telur gulung dan sosis bakar, sangat sesuai dengan kebiasaan para pengunjung yang gemar menikmati cemilan ringan selama berada di area makam.

Sebelumnya, beliau berjualan di pasar malam dan kini memanfaatkan waktu siang harinya untuk berdagang di kawasan Makam Habib Basirih. Menurut Ibu Lidia, usahanya buka Ia mengaku bahwa waktu buka jualannya fleksibel, ia memulai aktivitas jualan dari siang hari dan tutup ketika suasana sudah mulai sepi. (Wawancara dengan Ibu Lidia pada Tanggal 15 Februari 2025)

Ibu Lidia memutuskan untuk berdagang di sekitar Makam Habib Basirih karena melihat peluang yang menjanjikan dari banyaknya peziarah dan wisatawan yang datang ke tempat tersebut. Menurutnya, tingginya jumlah pengunjung dapat menunjang perkembangan usahanya. Ia memilih menjual camilan seperti telur gulung dan sosis bakar, yang dinilai sesuai dengan selera pengunjung yang kerap mencari makanan ringan saat berkunjung. Sebelumnya, Ibu Lidia berjualan di pasar malam, lalu memanfaatkan waktu siang untuk berjualan di kawasan makam.

Adapun perihal pendapatan setelah berjualan disini, kisaran pendapatan yang didapat dan apakah ada peningkatan selama membuka usaha di kawasan ini.

Ibu Lidia juga membagikan pengalaman terkait perubahan pendapatannya sejak berpindah lokasi usaha. Sebelumnya, saat masih berjualan di pasar malam, pendapatan hariannya berkisar sekitar Rp300.000. Namun, setelah memutuskan untuk berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, penghasilannya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Saat ini, beliau bisa memperoleh

pendapatan antara Rp400.000 hingga Rp500.000 per hari, tergantung pada jumlah pengunjung yang datang. Ibu Lidia menyampaikan rasa syukurnya karena setelah berjualan di lokasi ini, hasil yang didapatkan semakin bertambah dan membantu perekonomian keluarganya. (Wawancara dengan Ibu Lidia pada Tanggal 15 Februari 2025)

Ibu Lidia mengungkapkan bahwa ada perubahan signifikan dalam pendapatannya setelah berjualan di kawasan Makam Habib Basirih. Kisaran pendapatan yang didapat Ibu Lidia per hari bervariasi, tetapi ia menyebutkan bahwa pada hari-hari ramai, ia bisa mendapatkan hingga Rp 500.000. Ibu Lidia menjelaskan bahwa saat masih berjualan di pasar malam, pendapatan hariannya hanya sekitar Rp300.000. Setelah mulai berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, pendapatan harian meningkat menjadi Rp400.000 hingga Rp500.000, tergantung pada jumlah pengunjung. Namun, masih dalam bentuk pendapatan kotor yang diperoleh dari hasil penjualan sebelum dikurangi dengan pengeluaran usaha. Pengeluaran tersebut meliputi biaya pembelian stok barang dagangan, perlengkapan penjualan, transportasi, dan keperluan lainnya yang mendukung aktivitas usaha harian. Dengan demikian, jumlah pendapatan bersih yang diterimanya sebenarnya lebih kecil dari nominal pendapatan kotor yang disebutkan.

Kemudian, mengenai “Bagaimana peran pemerintah atau pengelola kawasan dalam mendukung peluang usaha pedagang?”

Ibu Lidia menyampaikan apresiasinya terhadap peran pemerintah dan pengelola kawasan wisata religi Makam Habib Basirih yang telah memberikan izin serta menyediakan fasilitas yang memadai bagi para pedagang. Menurutnya, dukungan tersebut sangat membantu kelancaran usaha dan menciptakan suasana berjualan yang lebih tertib dan nyaman. Ia juga berharap agar perhatian dan dukungan dari pihak terkait dapat terus berlanjut dan bahkan ditingkatkan di masa mendatang, demi menunjang keberlangsungan usaha para pedagang di kawasan tersebut. (Wawancara dengan Ibu Lidia pada Tanggal 15 Februari 2025)

Ibu Lidia menilai bahwa pemerintah dan pihak pengelola kawasan telah memberikan kontribusi positif melalui pemberian izin dan fasilitas yang layak bagi pedagang. Ia menginginkan agar bentuk dukungan tersebut terus berlanjut dan semakin diperkuat guna mendukung kelangsungan usaha para pelaku usaha di area wisata tersebut.

Selanjutnya terkait “hambatan yang dihadapi selama berjualan di kawasan wisata religi ini, dan apa yang ibu lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut serta bagaimana cara ibu menghadapi persaingan dengan pedagang lain?”

Ibu Lidia juga mengakui bahwa dalam menjalankan usahanya di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, terdapat beberapa hambatan yang harus dihadapi. Salah satu kendala utama adalah cuaca yang tidak menentu, terutama saat hujan turun, yang menyebabkan jumlah pengunjung menurun dan secara langsung berdampak pada

pendapatannya. Selain itu, ia juga merasakan adanya persaingan yang cukup ketat antar pedagang di lokasi tersebut. Untuk mengatasi tantangan tersebut, Ibu Lidia berupaya menjaga kualitas produk yang dijual serta memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Ibu Lidia juga terus berinovasi dengan menambah variasi menu sebagai bentuk strategi agar produknya memiliki ciri khas tersendiri dan mampu bersaing secara sehat di tengah banyaknya pedagang lain. (Wawancara dengan Ibu Lidia pada Tanggal 15 Februari 2025)

Dalam menjalankan usahanya, Ibu Lidia menemui sejumlah tantangan seperti perubahan cuaca yang tidak menentu, yang kerap menyebabkan penurunan jumlah pengunjung, serta tingginya tingkat persaingan antar pedagang. Hal ini berdampak pada pemasukan hariannya. Sebagai upaya mengatasi hal tersebut, ia terus menjaga mutu produk, memberikan layanan yang bersahabat kepada pelanggan, dan melakukan inovasi dengan menambahkan variasi menu untuk membedakan usahanya dari pedagang lainnya.

Berikutnya, “Apakah ada kendala terkait lokasi, izin usaha, atau infrastruktur yang memengaruhi usaha bapak/ibu?” dan “Apakah ada saran atau masukan dari ibu untuk pemerintah atau pengelola kawasan wisata religi untuk meningkatkan peluang usaha bagi para pedagang?”

Ibu Lidia mengungkapkan bahwa sejauh ini ia tidak mengalami kendala berarti terkait perizinan usaha. Bersama pedagang lainnya, ia hanya perlu membayar sewa tanah sebesar Rp20.000 per minggu untuk

dapat berjualan di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Namun demikian, beliau menyampaikan beberapa catatan terkait infrastruktur yang dinilai masih perlu ditingkatkan. Salah satu yang disorot adalah kurangnya fasilitas tempat duduk bagi pengunjung. Menurutnya, jika tersedia tempat duduk yang nyaman, pengunjung akan lebih betah, sehingga berpotensi meningkatkan penjualan makanan yang dijual.

Lebih lanjut, Ibu Lidia berharap agar pemerintah dan pengelola kawasan lebih memperhatikan penyediaan fasilitas pendukung bagi pedagang maupun pengunjung. Ia meyakini bahwa fasilitas yang baik dapat menciptakan suasana yang lebih nyaman, menarik lebih banyak pengunjung, dan meningkatkan durasi kunjungan. Selain itu, beliau juga menyarankan adanya pelatihan bagi para pedagang untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan, sebagai bentuk pengembangan kapasitas usaha secara berkelanjutan. (Wawancara dengan Ibu Lidia pada Tanggal 15 Februari 2025)

Ibu Lidia menjelaskan bahwa selama ini ia tidak mengalami kendala serius terkait perizinan usaha, karena umumnya hanya perlu membayar sewa lahan sebesar Rp 20.000 per minggu. Namun demikian, ia menyoroti keterbatasan infrastruktur, khususnya kurangnya fasilitas tempat duduk bagi pengunjung. Menurutnya, keberadaan tempat duduk yang nyaman dapat membuat pengunjung lebih betah dan mendukung peningkatan penjualan makanan yang dijual. Saran Ibu Lidia kepada Pemerintah atau pengelola setempat ia berharap adanya program pelatihan

bagi pedagang untuk membantu meningkatkan mutu produk dan kualitas pelayanan.

c. Wawancara dengan Informan 3

Nama : Pak Taufik

Umur : 59 tahun

Alamat : Jl. Keramat Basirih RT. 15 Kota Banjarmasin

Jenis Usaha : Toko Pakaian Muslim

Lama Usaha : 6 tahun

Berikut hasil dari kegiatan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada informan (Pak Taufik) mengenai “alasan bapak memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih?” dan “Sebelum berjualan disini, apa pernah berjualan di tempat lain?” serta “Apakah setiap hari buka dan biasanya jualan jam berapa?”

Pak Taufik menjelaskan bahwa alasannya memilih berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih didasari oleh keyakinan terhadap nilai spiritual yang dimiliki tempat tersebut. Menurutnya, lokasi yang sarat dengan makna religius dan senantiasa ramai dikunjungi oleh peziarah dapat membawa keberkahan bagi usaha yang dijalankan. Sebelum membuka toko di kawasan makam, beliau telah lebih dulu memiliki pengalaman berdagang di pasar yang hingga kini masih tetap beroperasi. Pengalaman tersebut, menurut Pak Taufik, memberikan banyak pelajaran tentang bagaimana menarik perhatian pelanggan serta memahami kebutuhan konsumen secara lebih mendalam. Hal inilah yang

menjadi bekal berharga dalam mengembangkan usahanya di kawasan yang baru. Pak Taufik menjelaskan bahwa ia buka setiap hari tanpa hari libur, hanya tutup ketika ada kesibukan karena arus kunjungan ke Makam Habib Basirih tidak pernah sepi, Ia memulai jualan sejak pagi sekitar pukul 10.00 WITA, dan tutup saat pengunjung sudah mulai sepi, biasanya sekitar pukul 17.00-18.00 WITA. (Wawancara dengan Pak Taufik pada Tanggal 20 Februari 2025)

Pak Taufik memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih karena melihat nilai spiritual yang tinggi serta tingginya jumlah peziarah yang datang, yang menurutnya dapat membawa keberkahan. Sebelum membuka usaha di lokasi tersebut, ia telah memiliki pengalaman berdagang di pasar, yang membantunya memahami cara menarik pelanggan dan menyesuaikan diri dengan kebutuhan konsumen.

Adapun perihal pendapatan setelah berjualan disini, kisaran pendapatan yang didapat dan apakah ada peningkatan selama membuka usaha di kawasan ini.

Pak Taufik mengungkapkan bahwa sejak memutuskan untuk berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, pendapatannya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Sebelumnya, saat masih berjualan di tempat lain, penghasilan hariannya hanya berkisar sekitar Rp600.000. Namun kini, dengan ramainya pengunjung yang datang ke kawasan makam, ia bisa memperoleh pendapatan antara Rp700.000 hingga Rp1.000.000 per hari, tergantung pada jumlah peziarah yang hadir.

Dalam kesehariannya, rata-rata pendapatan yang beliau peroleh berada pada kisaran Rp500.000 hingga Rp700.000, dan bisa melonjak hingga Rp1.000.000 terutama pada hari-hari tertentu, seperti saat berlangsungnya acara keagamaan. Pak Taufik menjelaskan bahwa meningkatnya jumlah pengunjung turut berdampak pada permintaan barang dagangannya, khususnya pakaian muslim, yang menjadi produk utama yang ia jual di lokasi tersebut. (Wawancara dengan Pak Taufik pada Tanggal 20 Februari 2025)

Berdasarkan keterangan Pak Taufik, terdapat peningkatan signifikan dalam pendapatannya setelah memulai usaha di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Sebelumnya, pendapatan hariannya berkisar Rp600.000, namun saat ini dapat mencapai antara Rp700.000 hingga Rp1.000.000, terutama pada momen-momen keramaian seperti acara haul. Meskipun demikian, penting untuk dipahami bahwa angka pendapatan tersebut masih merupakan pendapatan kotor. Hal ini dikarenakan nominal yang disebutkan mencerminkan total hasil penjualan harian tanpa memperhitungkan biaya produksi dan operasional usaha, seperti pembelian stok pakaian muslim, ongkos kirim dari pemasok, serta biaya perawatan dan penyimpanan barang dagangan. Selain itu, fluktuasi jumlah pengunjung juga menyebabkan tidak semua barang terjual habis setiap hari, sehingga sebagian modal tetap tertahan dalam bentuk barang. Oleh karena itu, pendapatan bersih yang sesungguhnya diperoleh setelah

pengurangan seluruh pengeluaran usaha kemungkinan lebih rendah daripada angka pendapatan kotor yang disampaikan.

Kemudian, mengenai “Bagaimana peran pemerintah atau pengelola kawasan dalam mendukung peluang usaha pedagang?”

Pak Taufik menyampaikan apresiasinya terhadap dukungan yang telah diberikan oleh pemerintah dan pengelola kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Ia menilai bahwa keberadaan izin yang jelas serta fasilitas yang memadai telah membantu menciptakan kenyamanan bagi para pedagang dalam menjalankan usahanya. Meskipun demikian, beliau juga berharap agar ke depan ada upaya lebih maksimal dalam hal promosi kawasan wisata ini, khususnya untuk menarik minat wisatawan dari luar daerah. Menurutnya, peningkatan jumlah kunjungan tidak hanya akan berdampak pada perkembangan kawasan wisata religi, tetapi juga secara langsung memberikan manfaat ekonomi bagi para pedagang di sekitarnya. (Wawancara dengan Pak Taufik pada Tanggal 20 Februari 2025)

Selanjutnya terkait “hambatan yang dihadapi selama berjualan dikawasan wisata religi ini, dan apa yang bapak lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut serta bagaimana cara bapak menghadapi persaingan dengan pedagang lain?”

Pak Taufik juga mengungkapkan sejumlah tantangan yang ia hadapi selama menjalankan usahanya di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Salah satu kendala utama adalah fluktuasi jumlah pengunjung, terutama ketika tidak ada acara keagamaan atau kegiatan

khusus. Pada saat-saat tersebut, jumlah pengunjung dapat menurun drastis, yang secara langsung memengaruhi penjualan. Untuk mengatasi hal tersebut, Pak Taufik menekankan pentingnya menjaga kualitas produk agar tetap menarik bagi pelanggan. Ia terus berinovasi dalam produk yang ditawarkan, termasuk dengan melakukan survei kecil-kecilan kepada para pelanggan guna mengetahui preferensi mereka. Selain itu, ia juga memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi untuk menjangkau lebih banyak konsumen. Ia percaya bahwa inovasi dalam produk serta pelayanan yang ramah dan cepat menjadi kunci dalam mempertahankan loyalitas pelanggan di tengah persaingan yang ada. (Wawancara dengan Pak Taufik pada tanggal 20 Februari 2025)

Pak Taufik menyadari bahwa salah satu tantangan yang dihadapinya adalah penurunan jumlah pengunjung saat tidak ada acara khusus, yang berdampak menurunnya penjualan. Untuk mengatasi hal tersebut ia berupaya terus melakukan inovasi dalam produknya, mempertahankan kualitas, dan memanfaatkan media sosial sebagai sarana promosi. Ikut mengamati tren tren pakaian yang banyak dicari dan diminati serta menghadirkan desain yang unik agar lebih menarik. Selain itu, Pak Taufik menekankan pentingnya memberikan pelayanan yang ramah dan cepat demi menjaga kepuasan pelanggan.

Berikutnya, “Apakah ada kendala terkait lokasi, izin usaha, atau infrastruktur yang memengaruhi usaha bapak?” dan “Apakah ada saran

atau masukkan dari bapak untuk pemerintah atau pengelola kawasan wisata religi untuk meningkatkan peluang usaha bagi para pedagang?

Pak Taufik mengungkapkan bahwa salah satu kendala utama yang ia hadapi dalam menjalankan usahanya di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih adalah terkait infrastruktur, khususnya akses jalan menuju lokasi. Ia menyebutkan bahwa kemacetan sering terjadi, terutama pada akhir pekan, yang dapat membuat pengunjung enggan datang. Oleh karena itu, ia berharap agar pemerintah dapat melakukan perbaikan infrastruktur untuk menunjang kelancaran akses ke kawasan tersebut. Selain itu, Pak Taufik juga menyoroti pentingnya upaya promosi dari pemerintah dan pengelola kawasan dalam menjadikan Makam Habib Basirih sebagai destinasi wisata religi yang lebih dikenal luas. Menurutnya, penyelenggaraan acara keagamaan yang lebih rutin dan melibatkan para pedagang lokal dapat menjadi strategi efektif untuk menarik lebih banyak pengunjung, sekaligus meningkatkan pendapatan masyarakat yang bergantung pada sektor perdagangan di sekitar kawasan tersebut. (Wawancara dengan Pak Taufik pada tanggal 20 Februari 2025)

Pak Taufik menyatakan kendala yang dihadapinya berkaitan dengan infrastruktur, terutama kemacetan jalan menuju kawasan wisata saat akhir pekan, yang berpotensi mengurangi minat pengunjung untuk datang. Ia mengharapkan adanya perbaikan akses dari pemerintah guna mendukung kelancaran lalu lintas. Selain itu, ia juga menyarankan agar kawasan ini lebih gencar dipromosikan sebagai tujuan wisata religi,

misalnya dengan mengadakan lebih banyak kegiatan keagamaan yang melibatkan pedagang setempat, agar jumlah pengunjung meningkat dan pendapatan pedagang pun ikut terdongkrak.

d. Wawancara dengan Informan 4

Nama : Ibu Sumiati

Umur : 40 tahun

Alamat : Jl. Keramat Basirih Kota Banjarmasin

Jenis Usaha : Rumah Makan Nasi Sop

Lama Usaha : 7 tahun

Berikut hasil dari kegiatan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada informan (Ibu Sumiati) mengenai “alasan Ibu memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih?” dan “Sebelum berjualan disini, apa pernah berjualan di tempat lain?” serta “Apakah setiap hari buka dan biasanya jualan jam berapa?”

Ibu Sumiati menceritakan bahwa sebelum membuka rumah makan di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, ia berperan sebagai ibu rumah tangga dan belum pernah memiliki pengalaman berdagang sebelumnya. Kecintaannya pada dunia memasak dan kebiasaannya mengundang teman-teman untuk mencicipi hidangannya menjadi awal munculnya ide untuk memulai usaha kuliner. Ia memilih kawasan Makam Habib Basirih sebagai lokasi usahanya karena melihat potensi yang besar dari tingginya jumlah peziarah dan wisatawan yang datang setiap hari. Menurutnya, suasana di kawasan tersebut sangat mendukung untuk

membuka usaha makanan, karena selain berdoa, banyak pengunjung yang juga memanfaatkan waktu di lokasi itu untuk beristirahat dan menikmati hidangan. Hal inilah yang mendorong Ibu Sumiati yakin bahwa usahanya dapat berkembang dengan baik di tempat tersebut. Biasanya Ibu Sumiati tidak buka setiap hari, seringnya buka pada hari libur seperti sabtu dan minggu serta pada libur nasional dan buka pada jam 08.00 sampai pengunjung sepi. (Wawancara dengan Ibu Sumiati pada tanggal 22 Februari 2025)

Ibu Sumiati memulai usahanya tanpa pengalaman berdagang sebelumnya, karena sebelumnya ia hanya berperan sebagai ibu rumah tangga. Kegemarannya memasak dan mendapatkan respon positif dari teman-temannya menjadi inspirasi untuk membuka rumah makan. Ia memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih karena tempat tersebut ramai dikunjungi oleh peziarah dan wisatawan, sehingga menciptakan peluang usaha yang menjanjikan. Menurutny, suasana religius dan keramaian di kawasan tersebut sangat mendukung kegiatan berjualan.

Adapun perihal pendapatan setelah berjualan disini, kisaran pendapatan yang didapat dan apakah ada peningkatan selama membuka usaha di kawasan ini.

Ibu Sumiati mengungkapkan bahwa sebelum memulai usaha rumah makan di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, ia tidak memiliki penghasilan tetap. Namun, sejak menjalankan usaha tersebut,

pendapatannya mengalami peningkatan yang cukup signifikan. Ia menyebutkan bahwa kisaran pendapatan hariannya saat ini berada di angka Rp500.000 hingga Rp700.000, tergantung pada jumlah pengunjung yang datang. Bahkan, pada hari-hari tertentu seperti saat berlangsungnya acara keagamaan, pendapatannya bisa meningkat hingga mencapai Rp1.000.000 per hari. Selain bersyukur atas meningkatnya penghasilan, Ibu Sumiati juga merasa senang karena usahanya memberinya kesempatan untuk berinteraksi dengan banyak orang. Bagi beliau, berdagang bukan hanya soal ekonomi, tetapi juga menjadi sarana untuk membangun hubungan sosial dengan para pengunjung dan peziarah yang datang dari berbagai daerah. (Wawancara dengan Ibu Sumiati pada tanggal 22 Februari 2025)

Berdasarkan penuturan Ibu Sumiati, pendapatan yang diperoleh dari hasil berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih berkisar antara Rp500.000 hingga Rp700.000 per hari, dan dapat meningkat hingga Rp1.000.000 pada momen-momen tertentu seperti acara keagamaan. Namun, penting untuk dicatat bahwa kisaran tersebut masih merupakan pendapatan kotor. Hal ini disebabkan karena jumlah tersebut belum memperhitungkan potongan dari berbagai risiko usaha, seperti barang dagangan yang tidak terjual (*dead stock*), kemungkinan kerusakan produk, atau penurunan harga jual akibat persaingan dan kebutuhan untuk memberi potongan harga. Selain itu, pedagang juga harus menanggung biaya-biaya tambahan seperti konsumsi harian selama berjualan, alat bantu operasional, serta biaya tak terduga lainnya. Oleh karena itu, nilai

pendapatan bersih yang benar-benar diterima Ibu Sumiati setiap hari akan berbeda setelah semua komponen biaya tersebut dikalkulasikan.

Kemudian, mengenai “Bagaimana peran pemerintah atau pengelola kawasan dalam mendukung peluang usaha pedagang?”

Ibu Sumiati menyampaikan apresiasinya terhadap peran pemerintah dan pengelola kawasan wisata religi Makam Habib Basirih yang telah memberikan izin usaha serta menyediakan fasilitas yang memadai bagi para pedagang. Menurutnya, dukungan tersebut sangat membantu kelancaran aktivitas perdagangan dan menciptakan lingkungan usaha yang kondusif. Meskipun demikian, Ibu Sumiati menilai masih terdapat ruang untuk perbaikan, khususnya dalam hal promosi kawasan wisata. Ia berharap agar pemerintah lebih aktif memanfaatkan media sosial dan saluran digital lainnya untuk memperkenalkan Makam Habib Basirih sebagai destinasi wisata religi yang menarik. Menurutnya, peningkatan promosi akan berdampak positif terhadap jumlah kunjungan, yang pada akhirnya juga akan meningkatkan pendapatan para pedagang di kawasan tersebut. (Wawancara dengan Ibu Sumiati pada tanggal 22 Februari 2025)

Selanjutnya terkait “hambatan yang dihadapi selama berjualan dikawasan wisata religi ini, dan apa yang bapak lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut serta bagaimana cara bapak menghadapi persaingan dengan pedagang lain?”

Ibu Sumiati menghadapi beberapa tantangan, salah satunya adalah ketidakpastian dalam pasokan bahan baku. Ia mengungkapkan bahwa pada

musim-musim tertentu, ia kerap mengalami kesulitan untuk memperoleh bahan makanan yang segar dan berkualitas. Kondisi ini cukup berpengaruh terhadap variasi dan kualitas menu yang disajikan di rumah makannya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Ibu Sumiati menjalin kerja sama dengan sejumlah pemasok lokal yang dapat dipercaya dalam menyediakan bahan baku segar secara rutin. Ia juga berupaya mengelola stok dengan membeli bahan dalam jumlah yang cukup agar terhindar dari kekurangan, terutama saat permintaan meningkat. Terkait dengan persaingan sesama pedagang, Ibu Sumiati tidak merasa terlalu terbebani. Ia memegang prinsip bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah, dan yang terpenting baginya adalah tetap berikhtiar dengan sebaik mungkin dalam menjalankan usaha. (Wawancara dengan Ibu Sumiati pada tanggal 22 Februari 2025)

Ibu Sumiati menghadapi tantangan dalam hal pasokan bahan baku, terutama kesulitan memperoleh bahan yang segar dan berkualitas pada musim-musim tertentu, yang dapat memengaruhi variasi menu usahanya. Untuk mengatasi hal tersebut, ia menjalin kerja sama dengan pemasok lokal dan berusaha menjaga ketersediaan stok dengan membeli dalam jumlah yang cukup. Mengenai persaingan, Ibu Sumiati tidak merasa terbebani karena ia meyakini bahwa rezeki sudah diatur oleh Allah, sehingga ia fokus pada usaha dan tetap berikhtiar.

Berikutnya, “Apakah ada kendala terkait lokasi, izin usaha, atau infrastruktur yang memengaruhi usaha ibu?” dan “Apakah ada saran atau

masukkan dari ibu untuk pemerintah atau pengelola kawasan wisata religi untuk meningkatkan peluang usaha bagi para pedagang?

Salah satu persoalan yang ia hadapi adalah terkait aksesibilitas menuju lokasi. Ia menjelaskan bahwa meskipun kawasan ini cukup ramai dikunjungi, jalan menuju lokasi sering kali mengalami kemacetan, terutama saat akhir pekan atau hari libur, yang berpotensi mengurangi minat pengunjung untuk datang. Selain itu, Ibu Sumiati juga mengeluhkan kurangnya fasilitas umum yang memadai, seperti toilet yang bersih dan nyaman bagi pengunjung. Ia berharap pemerintah dan pengelola kawasan dapat melakukan perbaikan infrastruktur serta menyediakan fasilitas pendukung yang lebih baik demi kenyamanan bersama. Menurutnya, dengan dukungan yang lebih optimal, kawasan ini memiliki potensi besar untuk berkembang menjadi destinasi wisata religi yang lebih menarik dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih luas bagi seluruh masyarakat, khususnya para pedagang lokal. (Wawancara dengan Ibu Suamiti pada tanggal 22 Februari 2025)

Ibu Sumiati mengungkapkan bahwa akses menuju lokasi dagangannya masih menjadi kendala, terutama karena kemacetan yang sering terjadi saat akhir pekan atau hari libur. Selain itu, ia juga menyoroti minimnya fasilitas umum, seperti toilet yang bersih dan nyaman. Ia berharap pemerintah dapat memperbaiki infrastruktur dan menyediakan fasilitas yang lebih memadai guna meningkatkan kenyamanan bagi pengunjung dan pedagang. Dengan dukungan yang tepat, kawasan ini

dapat menjadi destinasi wisata yang lebih menarik dan menguntungkan bagi semua pihak.

e. Wawancara dengan Informan 5

Nama : Ibu Juraidah
 Umur : 51 tahun
 Alamat : Jl. Keramat RT. 13 Kelurahan Basirih Kota Banjarmasin
 Jenis Usaha : Kios Makanan dan Minuman
 Lama Usaha : 4 tahun

Berikut hasil dari kegiatan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti kepada informan (Ibu Juraidah) mengenai “alasan Ibu memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih?” dan “Sebelum berjualan disini, apa pernah berjualan di tempat lain?” serta “Apakah setiap hari buka dan biasanya jualan jam berapa?”

Ibu Juraidah mengungkapkan bahwa alasan utama ia memilih berdagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih adalah karena lokasinya yang berdekatan dengan tempat tinggal. Selain faktor jarak, beliau juga melihat potensi ekonomi yang besar dari tingginya jumlah peziarah dan wisatawan yang datang setiap hari untuk berdoa dan berziarah. Menurutnya, kondisi tersebut merupakan peluang yang baik untuk menyediakan berbagai kebutuhan pengunjung, mulai dari makanan ringan hingga perlengkapan ibadah. Dengan membuka kios yang terhubung langsung dengan rumahnya, Ibu Juraidah dapat memanfaatkan waktu luangnya sebagai ibu rumah tangga secara produktif. Selain tetap

bisa mengelola usaha, ia juga dapat mengawasi anak-anaknya tanpa harus meninggalkan rumah, sehingga usaha yang dijalankan tidak hanya membantu ekonomi keluarga, tetapi juga memberikan kenyamanan dalam menjalankan peran ganda sebagai pedagang dan ibu rumah tangga. Ibu Juraidah mengatakan bahwa kegiatan jual belinya dilakukan setiap hari, karena lokasi kiosnya berada di depan rumah. Sebagai ibu rumah tangga, ia memulai aktivitas dagang sejak pagi sekitar pukul 08.00 WITA dan biasanya berjualan sampai sore hari, tergantung banyaknya pengunjung yang datang. (Wawancara dengan Ibu Juraidah pada tanggal 23 Februari 2025)

Ibu Juraidah memilih berdagang di kawasan Makam Habib Basirih karena lokasinya yang strategis dan dekat dengan tempat tinggalnya, serta memiliki potensi besar dari banyaknya peziarah dan wisatawan yang datang. Ia memanfaatkan peluang tersebut untuk menjual berbagai kebutuhan pengunjung. Selain itu, dengan kios yang terhubung langsung ke rumah, ia tetap bisa menjalankan perannya sebagai ibu rumah tangga sambil mengawasi anak-anaknya.

Adapun perihal pendapatan setelah berjualan disini, kisaran pendapatan yang didapat dan apakah ada peningkatan selama membuka usaha di kawasan ini.

Ibu Juraidah menceritakan bahwa sebelum membuka kios di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, ia tidak memiliki penghasilan tetap dan seluruh kebutuhan rumah tangga sepenuhnya

ditanggung oleh suaminya. Namun, setelah memulai usaha sendiri, ia kini memperoleh penghasilan tambahan yang cukup membantu meringankan beban ekonomi keluarga. Bahkan, ia menyebutkan bahwa pendapatannya meningkat sekitar 50% dibandingkan sebelumnya. Pendapatan harian yang ia peroleh bervariasi, tergantung pada jumlah pengunjung yang datang ke kawasan makam. Dalam kondisi normal, Ibu Juraidah bisa mendapatkan antara Rp300.000 hingga Rp500.000 per hari. Sementara itu, saat berlangsungnya acara besar atau pada hari libur, pendapatannya bisa melonjak hingga mencapai Rp800.000. Ia merasa bangga karena kini dapat berkontribusi secara finansial terhadap keluarga dan melihat bahwa usahanya menunjukkan pertumbuhan yang positif dari waktu ke waktu. (Wawancara dengan Ibu Juraidah pada tanggal 23 Februari 2025)

Kemudian, mengenai “Bagaimana peran pemerintah atau pengelola kawasan dalam mendukung peluang usaha pedagang?”

Ibu Juraidah menyampaikan apresiasinya terhadap peran pemerintah dan pengelola kawasan wisata religi Makam Habib Basirih yang dinilainya sangat mendukung kelangsungan usaha para pedagang. Ia menjelaskan bahwa para pedagang diberikan izin untuk berjualan di lokasi yang strategis, sehingga mudah dijangkau oleh para pengunjung. Selain itu, penyelenggaraan acara-acara yang rutin di kawasan tersebut juga dinilai sangat membantu dalam menarik minat peziarah dan wisatawan, yang pada akhirnya berdampak positif terhadap peningkatan penjualan. Meski demikian, Ibu Juraidah juga menyampaikan harapannya agar

pemerintah tidak hanya memberikan fasilitas fisik, tetapi juga dukungan dalam bentuk pelatihan. Menurutnya, pelatihan yang ditujukan bagi pedagang sangat penting untuk meningkatkan kualitas produk maupun pelayanan, sehingga usaha yang dijalankan dapat terus berkembang dan bersaing secara sehat. (Wawancara dengan Ibu Juraidah pada tanggal 23 Februari 2025)

Selanjutnya terkait “hambatan yang dihadapi selama berjualan dikawasan wisata religi ini, dan apa yang ibu lakukan untuk mengatasi hambatan tersebut serta bagaimana cara ibu menghadapi persaingan dengan pedagang lain?”

Ibu Juraidah mengungkapkan bahwa salah satu tantangan yang dihadapinya dalam menjalankan usaha di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih adalah persaingan yang cukup ketat antar pedagang, khususnya yang menjual barang serupa. Untuk menyiasati hal tersebut, ia berusaha menawarkan produk yang berbeda dan memiliki ciri khas tersendiri. Salah satu strateginya adalah menjual makanan khas daerah yang jarang ditemukan di lapak pedagang lainnya, sehingga dapat menarik perhatian pengunjung. Selain diferensiasi produk, Ibu Juraidah juga menekankan pentingnya menjaga kualitas dagangan dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan. Menurutnya, pelayanan yang ramah serta hubungan yang hangat dengan pembeli akan menciptakan kesan positif, sehingga pelanggan lebih cenderung untuk kembali berbelanja. Ia meyakini bahwa membangun kepercayaan dan loyalitas

pelanggan merupakan kunci untuk bertahan di tengah persaingan yang ada. (Wawancara dengan Ibu Juraidah pada tanggal 23 Februari 2025)

Ibu Juraidah menghadapi tantangan berupa persaingan yang ketat antar pedagang di kawasan Makam Habib Basirih. Untuk mengatasinya, ia berusaha menonjolkan keunikan produknya, menjaga kualitas, serta memberikan pelayanan yang baik. Ia meyakini bahwa pendekatan tersebut dapat menarik pelanggan dan membangun loyalitas, sehingga mereka akan kembali berbelanja di kiosnya.

Berikutnya, “Apakah ada kendala terkait lokasi, izin usaha, atau infrastruktur yang memengaruhi usaha ibu?” dan “Apakah ada saran atau masukan dari ibu untuk pemerintah atau pengelola kawasan wisata religi untuk meningkatkan peluang usaha bagi para pedagang?”

Ibu Juraidah juga menyampaikan harapannya agar pemerintah dan pengelola kawasan wisata religi Makam Habib Basirih dapat lebih memperhatikan kebutuhan pedagang lokal. Menurutnya, masih terdapat beberapa aspek yang perlu ditingkatkan, seperti ketersediaan tempat parkir yang memadai dan perbaikan kebersihan lingkungan di sekitar area wisata. Ia meyakini bahwa kenyamanan pengunjung sangat bergantung pada kualitas fasilitas yang tersedia, dan hal tersebut akan berdampak langsung terhadap aktivitas perdagangan di kawasan tersebut. Ibu Juraidah menyarankan agar pemerintah juga menyelenggarakan pelatihan bagi para pedagang untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan. Ia percaya bahwa dengan dukungan dan pembinaan yang lebih baik, para pedagang

lokal akan mampu bersaing secara sehat dan menarik lebih banyak pengunjung. Dukungan semacam ini dianggap penting untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat sekitar secara berkelanjutan. (Wawancara dengan Ibu Juraidah pada tanggal 23 Februari 2025)

C. Pembahasan

Berdasarkan data yang telah dipaparkan sebelumnya, hasil wawancara dengan para pedagang yang menjalankan usahanya di sekitar Kubah Habib Basirih Banjarmasin menjadi dasar bagi peneliti untuk melakukan analisis dan memberikan kajian sebagai berikut:

1. Peluang Usaha Pedagang di Kawasan Wisata Religi Makam Habib Basirih

Dalam membangun dan mengembangkan suatu usaha, keberadaan peluang usaha merupakan aspek yang *esensial* dan tidak dapat diabaikan. Menurut Suryana (2008) Peluang usaha menjadi landasan awal dalam menentukan arah serta potensi pertumbuhan suatu kegiatan bisnis. Namun demikian, mengukur besarnya peluang pada suatu bentuk dan jenis usaha bukanlah hal yang sederhana. Hal ini disebabkan oleh adanya kemungkinan bahwa usaha tersebut dapat berkembang secara optimal, Namun tidak tertutup pula kemungkinan bahwa usaha tersebut mengalami stagnasi atau bahkan penurunan dalam perkembangannya.

Dengan mempertimbangkan kondisi tersebut, penting bagi seorang pengusaha untuk bersikap hati-hati dan melakukan analisis yang

mendalam sebelum menetapkan suatu keputusan usaha. Selain itu, pedagang dituntut untuk memiliki tekad yang kuat, kemampuan dalam menangkap peluang yang ada, serta keberanian untuk berpikir inovatif dan menghadapi berbagai tantangan atau risiko yang mungkin terjadi dalam menjalankan usahanya. (Zimmerer & Scarborough, 2008)

Secara teori, istilah peluang dipahami sebagai kesempatan. Kesempatan yang dimaksud adalah kemungkinan yang dimiliki oleh setiap individu untuk memanfaatkan kemampuan atau keterampilan yang mereka kuasai. Dari definisi yang dipaparkan oleh Bygrave & Zacharakis, peluang usaha adalah kombinasi dari pemikiran dan aksi untuk mengembangkan ide bisnis berdasarkan iklim pasar dari daerah/lingkungan konsumen. (Bygrave & Zacharakis, 2011)

Keberadaan objek wisata religi Kubah Habib Basirih memberikan peluang besar bagi orang-orang di sekitarnya yang memiliki kemampuan, keterampilan, dan keinginan untuk berpartisipasi secara aktif dalam bisnis. Berdasarkan pada kondisi di lapangan. Secara teratur, tempat ini menjadi tempat ziarah, yang membawa orang dari berbagai daerah dengan berbagai kebutuhan, seperti, makanan, minuman maupun layanan lainnya. Kondisi ini memberi masyarakat lokal, terutama mereka yang mampu berwirausaha, ruang untuk membangun bisnis yang sesuai dengan kebutuhan pengunjung. Ini akan menciptakan sinergi antara potensi lokal dan permintaan pasar di kawasan wisata.

Berdasarkan faktor penyebab munculnya peluang usaha menurut Bygrave dan Zacharakis, ada lima faktor yang menjadi penyebab yaitu:

1) Faktor Pelanggan

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011), pelanggan merupakan faktor utama dalam menciptakan peluang usaha karena pemahaman terhadap kebutuhan, preferensi, dan perilaku pelanggan dapat menjadi landasan dalam mengembangkan bisnis. Dengan memahami kebutuhan, preferensi, dan perilaku pelanggan menjadi kunci untuk mengidentifikasi peluang usaha.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara, Para pedagang menyatakan bahwa mereka memilih lokasi berdagang di kawasan Makam Habib Basirih karena tingginya jumlah pengunjung yang datang untuk berziarah dan berwisata. Selain itu, pedagang juga menyesuaikan produk mereka dengan kebutuhan pengunjung, seperti menyediakan makanan ringan, minuman, dan oleh-oleh khas religi. Hal ini menunjukkan bahwa pedagang memahami pentingnya menyesuaikan produk dengan preferensi pelanggan untuk meningkatkan daya tarik usaha.

2) Faktor Kompetitor

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011) menyatakan bahwa identifikasi celah pasar melalui analisis kompetitor dapat menjadi peluang untuk berinovasi dan membedakan produk. Berdasarkan hasil wawancara, Pedagang mengakui adanya persaingan yang cukup ketat di

kawasan wisata religi. Namun, mereka berusaha untuk membedakan diri dengan menawarkan produk yang unik dan berkualitas.

3) Faktor Pemasok

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011), untuk tetap kompetitif di pasar wisata, pedagang harus membangun hubungan yang baik dengan pemasok karena kualitas, ketersediaan, dan harga bahan baku dari pemasok sangat memengaruhi harga dan kualitas produk yang dijual. Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa pedagang seperti Ibu Sumiati, mengungkapkan bahwa Ibu Sumiati bekerja sama dengan pemasok lokal untuk memastikan ketersediaan bahan baku yang segar dan berkualitas.

4) Faktor Kondisi Pemerintahan

Menurut Bygrave dan Zacharakis (2011), operasional suatu usaha sangat dipengaruhi oleh kebijakan, regulasi, dan peraturan perundang-undangan yang diterapkan pemerintah. Setiap perubahan kebijakan dapat membawa dampak berupa peluang baru maupun tantangan bagi pelaku usaha. Hasil wawancara, Pedagang mengapresiasi dukungan pemerintah dalam memberikan izin dan fasilitas berjualan. Namun, mereka juga menyoroti beberapa kendala infrastruktur, seperti akses jalan yang macet saat hari libur.

5) Lingkungan Global

Menurut Bygrave & Zacharakis 201, perubahan sosial dan tren pariwisata global dapat mempengaruhi peluang bisnis. Dengan

memahami dinamika ini membantu pedagang mengidentifikasi peluang dari minat wisatawan yang meningkat terhadap pengalaman religius dan budaya. Berdasarkan hasil wawancara para pedagang menyadari bahwa Makam Habib Basirih tidak hanya dikunjungi oleh wisatawan lokal, tetapi juga oleh wisatawan mancanegara.

Pandangan yang dikemukakan oleh Marroti, dalam mengidentifikasi dan memanfaatkan peluang usaha, terdapat beberapa aspek penting yang menjadi perhatian bagi para pelaku usaha yaitu, 1) Pelaku usaha dituntut untuk memiliki pemahaman yang baik terhadap keinginan serta kebutuhan dari calon konsumen maupun pelanggan tetap. Pemahaman ini menjadi dasar dalam menentukan arah dan strategi usaha yang tepat. 2) Pelaku usaha hendaknya responsif terhadap dinamika zaman, termasuk dalam mengikuti perkembangan tren yang terus berubah. Tren yang semakin variatif dan unik pada era saat ini berpotensi besar dalam menarik minat pasar. 3) Pelaku usaha perlu mengedepankan pola pikir yang kreatif, inovatif, dan produktif. Artinya, produk atau jasa yang ditawarkan tidak hanya memiliki nilai jual, tetapi juga mampu memberikan manfaat yang luas bagi masyarakat (Marroti, 2013).

Berdasarkan teori yang dikemukakan oleh Marroti (2013) mengenai proses identifikasi dan pemanfaatan peluang usaha dijadikan sebagai kerangka analisis dalam menelaah hasil wawancara dengan para pedagang di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih. Aspek pertama yang menjadi fokus adalah pentingnya pemahaman terhadap kebutuhan

konsumen sebagai kunci dalam menciptakan peluang usaha. Berdasarkan hasil wawancara, para pedagang menunjukkan tingkat pemahaman yang cukup baik terhadap preferensi dan keinginan pengunjung. Dari hasil wawancara dengan informan 1 (Ibu Elin) mengemukakan bahwa alasan menjual pentol goreng karena sering dicari oleh para peziarah. Hal ini memperlihatkan bahwa keputusan dalam menentukan jenis produk yang dijual tidak dilakukan secara acak, melainkan melalui proses observasi terhadap kebutuhan pasar yang nyata, sehingga mampu menarik minat lebih banyak pelanggan.

Selanjutnya, kemampuan dalam merespons perkembangan zaman juga menjadi poin yang ditekankan oleh Marroti. Beberapa pedagang, seperti yang diwakili oleh Informan 2 (Ibu Lidia) dan Informan 3 (Pak Taufik), memperlihatkan sikap adaptif terhadap perubahan tren dengan melakukan inovasi dalam produk yang mereka tawarkan. Ibu Lidia, menambahkan variasi menu untuk menyesuaikan dengan selera pengunjung, sedangkan Pak Taufik aktif melakukan promosi melalui media sosial sebagai strategi pemasaran. Respons tersebut menunjukkan bahwa para pelaku usaha tidak hanya mengikuti arus perubahan, tetapi juga berupaya menjadi agen perubahan dalam menciptakan produk yang relevan dengan permintaan pasar.

Aspek terakhir yang dikemukakan oleh Marroti adalah pentingnya berpikir secara kreatif dan inovatif dalam mengembangkan produk atau jasa yang tidak hanya bernilai ekonomis, tetapi juga memberi kontribusi

sosial yang positif. Temuan lapangan menunjukkan bahwa beberapa pedagang memiliki orientasi terhadap inovasi dan keberlanjutan usaha. Pernyataan dari Informan 4 (Ibu Sumiati), Ibu Sumiati berupaya menjaga kualitas produk masakan serta menghadirkan menu yang menarik bagi konsumen. Selain itu, Ibu Sumiati juga menjalin kerja sama dengan pemasok lokal guna memastikan tersedianya bahan baku yang berkualitas. Upaya-upaya yang dilakukan mencerminkan bahwa kegiatan usaha yang dilakukan tidak semata-mata berorientasi pada keuntungan ekonomi, melainkan juga berupaya memberikan manfaat bagi pelanggan dan lingkungan sekitar.

Berdasarkan hasil wawancara, beberapa pedagang seperti Ibu Sumiati dan Pak Taufik menyampaikan bahwa mereka berusaha menjaga kualitas produk, memberikan pelayanan yang baik, serta menjalankan usaha dengan kejujuran dan tanggung jawab.

Sikap tersebut sesuai dengan prinsip muamalah dalam Islam, di mana usaha dagang dinilai sebagai bentuk ibadah apabila dilakukan dengan cara yang benar. Hal ini sejalan dengan firman Allah SWT dalam QS. An-Nisa: 29:

“Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesama kamu dengan jalan yang batil, kecuali dalam perniagaan yang berlaku atas dasar saling ridha di antara kamu...” (QS. An-Nisa: 29)

Ayat ini menegaskan bahwa praktik perdagangan yang dilakukan secara adil dan sukarela merupakan bentuk interaksi ekonomi yang dibenarkan dalam Islam. Dalam konteks ini, para pedagang yang meyakini pentingnya keberkahan dalam mencari nafkah telah menunjukkan kepatuhan terhadap prinsip syariah, terutama dalam hal kejujuran (ṣidq), amanah, dan transparansi dalam transaksi.

Selain itu, Rasulullah SAW juga bersabda: *“Pedagang yang jujur dan amanah akan bersama para nabi, orang-orang yang benar, dan para syuhada pada hari kiamat.”* (HR. Tirmidzi)

Hadis ini menjadi landasan moral yang dipegang oleh sebagian besar pedagang di kawasan ini. Hal tersebut tampak dalam cara mereka menghadapi tantangan, seperti persaingan, keterbatasan fasilitas, dan beban sewa. Meskipun Ibu Lidia menyebut bahwa ia harus membayar sewa sebesar Rp 20.000 per minggu, namun hal itu tidak mengurangi semangatnya untuk tetap jujur dan memberikan pelayanan terbaik kepada pengunjung.

Penerapan nilai-nilai ekonomi Islam menjadi pijakan utama dalam membentuk etika serta perilaku bisnis para pelaku usaha. Prinsip muamalah, yang mengatur hubungan sosial dan ekonomi antarindividu, memandang kegiatan perdagangan sebagai bentuk ibadah yang memiliki nilai spiritual, asalkan dijalankan dengan menjunjung prinsip kejujuran (ṣidq), keadilan (‘adl), dan dapat dipercaya (amanah). Sebagaimana ditegaskan dalam ajaran Islam, aktivitas berdagang termasuk dalam ranah

muamalah, yakni interaksi yang mencakup aspek ekonomi, sosial, dan lainnya, di mana proses tukar-menukar barang atau jasa dilakukan dengan imbalan tertentu guna memperoleh keuntungan yang halal. Aktivitas ini dinilai terpuji apabila dilakukan secara benar dan sesuai tuntunan syariat.

Berdasarkan hasil observasi langsung dan wawancara, terlihat bahwa para pedagang secara alami telah menerapkan prinsip *halalan thayyiban*, yakni dengan menyediakan barang-barang yang tidak hanya memenuhi standar kehalalan secara substansi, tetapi juga memiliki kualitas yang baik, seperti makanan, minuman, serta busana muslim. Tidak ditemukannya praktik riba, ketidakpastian (*gharar*), maupun unsur perjudian (*maysir*) dalam kegiatan transaksi sehari-hari menunjukkan adanya kepatuhan terhadap ketentuan syariah. Hal ini mencerminkan upaya pedagang dalam menjaga hak-hak konsumen serta mewujudkan sistem ekonomi yang adil dan beretika.

2. Tantangan Usaha Pedagang di Kawasan Wisata Religi Makam Habib Basirih

Menjalankan aktivitas usaha di kawasan wisata religi Makam Habib Basirih, para pedagang menghadapi berbagai tantangan yang cukup kompleks. Tantangan-tantangan ini tidak hanya berkaitan dengan aspek ekonomi semata, tetapi juga melibatkan aspek sosial, budaya, serta regulasi dari pihak otoritas setempat. Selain itu, persaingan antar pedagang yang semakin ketat juga menjadi tantangan tersendiri. Dalam kondisi

seperti ini, pedagang harus mampu berinovasi dan menyesuaikan strategi pemasarannya agar dapat tetap bertahan.

Menurut Rangkuti (2006), dalam dunia usaha, persaingan merupakan tantangan yang tidak dapat dihindari, oleh karena itu pelaku usaha dituntut untuk memiliki keunggulan kompetitif agar mampu bersaing secara sehat dan berkelanjutan. Sedangkan, menurut Zimmerer dan Scarborough (2008), tantangan internal mencakup keterbatasan permodalan, kemampuan manajerial, dan kurangnya inovasi. Tidak kalah penting adalah tantangan regulasi dan kebijakan pemerintah daerah yang terkadang belum sepenuhnya berpihak pada pedagang kecil. Sebagaimana dikemukakan oleh Kuncoro (2010), regulasi yang tidak konsisten atau kurang berpihak pada usaha kecil dapat menjadi faktor penghambat utama dalam proses pengembangan ekonomi mikro.

Berdasarkan dari identifikasi melalui beberapa indikator yang dipaparkan oleh Askanah (2023) yaitu, perizinan dan regulasi, lokasi usaha, persaingan, kondisi lingkungan dan cuaca, kualitas produk dan layanan yang dikaitkan dengan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan bahwa

1) Perizinan dan Regulasi

Dari hasil wawancara, sebagian besar pedagang menyatakan tidak mengalami kendala dalam hal perizinan. Tetapi, kekhawatiran tentang penertiban menunjukkan bahwa regulasi tetap menjadi tantangan yang

harus diwaspadai. Pedagang perlu memahami dan mematuhi regulasi yang berlaku untuk menghindari masalah di kemudian hari.

2) Lokasi Usaha

Hasil wawancara menunjukkan bahwa lokasi yang strategis adalah kunci keberhasilan. Pedagang yang berhasil ialah pedagang yang dapat mengidentifikasi dan memanfaatkan lokasi yang ramai pengunjung. Ini sejalan dengan indikator yang menyatakan bahwa pemilihan lokasi menjadi tantangan.

3) Persaingan

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang, jelas bahwa persaingan menjadi tantangan paling nyata, perlunya inovasi baru dan unik untuk menarik perhatian pelanggan. Sesuai dengan indikator dari Askanah yang menyatakan bahwa persaingan bisnis yang ketat menjadi tantangan bagi pedagang.

4) Kondisi Lingkungan dan Cuaca

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara menunjukkan bahwa cuaca berpengaruh signifikan terhadap usaha. Pedagang harus siap menghadapi kondisi cuaca yang dapat mempengaruhi jumlah pengunjung

5) Kualitas Produk dan Pelayanan

Dari hasil wawancara dengan pedagang, pedagang menyadari bahwa menjaga kualitas merupakan tantangan yang harus dihadapi untuk menarik dan mempertahankan pelanggan. Sesuai dengan indikator yang ada, di

mana kualitas produk dan pelayanan menjadi faktor penting dalam keberhasilan usaha.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang di kawasan Makam Habib Basirih menunjukkan bahwa tantangan usaha yang dihadapi sesuai dengan indikator tantangan usaha yang dikemukakan oleh Askanah. Hal ini menunjukkan bahwa pemahaman tentang tantangan yang dihadapi pedagang sangat penting untuk merumuskan strategi yang efektif dalam mengembangkan usaha di kawasan wisata religi. Pelaku usaha dapat lebih siap dalam menghadapi dinamika pasar dan meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Saran untuk pemerintah dan pengelola kawasan adalah untuk memberikan dukungan yang lebih baik dalam hal infrastruktur, pelatihan, dan promosi untuk membantu pedagang mengatasi tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang yang tersedia.

Semangat kerja keras (ikhtiar) yang ditunjukkan oleh para pedagang dalam menghadapi berbagai tantangan, seperti berinovasi dalam produk maupun strategi pemasaran, serta sikap pasrah yang disertai usaha maksimal (tawakkal) dalam menghadapi ketidakpastian pendapatan misalnya akibat kondisi cuaca—menunjukkan internalisasi nilai-nilai etika bisnis Islam. Hal ini tercermin dari pernyataan salah satu narasumber, Ibu Sumiati, yang mengungkapkan bahwa persaingan bukanlah sesuatu yang terlalu dipermasalahkan. Meski tantangan seperti kompetisi yang ketat dan keterbatasan sarana prasarana masih dirasakan, respons yang ditunjukkan para pedagang lebih mengarah pada peningkatan mutu produk dan

pelayanan, bukan pada tindakan yang merugikan secara etis. Hal ini mencerminkan kesadaran mereka akan pentingnya keberkahan dalam mencari nafkah. Oleh karena itu, kegiatan perdagangan di kawasan Makam Habib Basirih tidak hanya menjadi penggerak ekonomi masyarakat sekitar, tetapi juga mencerminkan nilai-nilai ajaran Islam yang menekankan kemanfaatan kolektif, keadilan, dan integritas dalam setiap transaksi yang dilakukan.