

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA**

#### **A. Gambaran Umum tentang Bapajupu Banjar**

Bapajupu Banjar merupakan sebuah usaha yang bertempat di Komplek Aspol Bina Brata Jl.Manunggal II gang II No. 44. Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Bapajupu Banjar bergerak dibidang bisnis lokal original *marchandise*. Usaha ini di pimpin oleh bapak Ahmad Mustafa dan 5 karyawannya. Awal berdirinya usaha ini dimulai dari keinginannya yang ingin memanfaatkan potensi di daerah budaya lokal banjar, dan kearifan lokal, pribahasa banjar, dan hal unik lainnya mengenai budaya banjar yang sekaligus mengangkat citra Banjar. Bapajupu artinya adalah baju kalau digabungkan kata Bapajupu dan Banjar menjadikan adalah baju banjar. Bapak Ahmad Mustafa berpikrnya tentang oleh-oleh khas di daerah lain yang menjadi identitas di setiap daerah untuk dikenalkan secara luas kepada masyarakat dan daerah lain, dan melihat kepada daerah sendiri yang kurangnya oleh-oleh orang berkunjung ke daerah sendiri dan dimulailah untuk menciptakan suatu karya yang di tuangkan kedalam baju kaos sablon dan berkembang ke aksesoris lainnya, usaha ini dimulai dengan pemasaran dan penjualan melalui media sosial seperti *facebook*, *instagram* dan yang lainnya, dan melakukan penjualan langsung di *Car free day* Trikora Banjarbaru. dijamin sekarang sangat mudah dalam memperkenalkan suatu produk dimedia sosial, usaha bisnis ini dimulai dari tahun 2014 hingga sekarang dengan tetap mempertahankan Bapajupu Banjar dengan semangat yang kuat dan gigih bekerja

keras dalam bidang pemasaran agar dapat memperkenalkan pribahasa banjar dan kearifan lokal budaya banjar, kiranya dapat bermanfaat dalam mempertahankan budaya banjar dan sekaligus memperkenalkan ke daerah lain mampu bersaing dengan produk-produk lainnya.

Awalnya dalam menjalankan usahanya Bapajupu Banjar mengembangkan tentang sejarah budaya banjar dan melihat produksi lokal yang ada di Kalimantan Selatan yang belum ada tentang pribahasa budaya Banjar. Agar terciptanya suatu produk yang akan dijual kepada konsumen Bapajupu Banjar melakukan perencanaan dalam produksi agar menarik dan kreatif agar menambah minat konsumen. Banyaknya produk produk lokal yang bermunculan yang dimana produk-produknya menarik dan harga yang terjangkau, tetapi Bapajupu Banjar untuk menghadapi kendala yang ada dengan melakukan fungsi manajemen perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan agar terciptanya manajemen bisnis yang baik.

Jenis produk Bapajupu Banjar ini memiliki beberpa jenis Produk dan harga yang berbeda-beda. Adapun produk dan harga-harga akan dijelaskan pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 4.1 Jenis dan Harga Produk Bapajupu Banjar**

No.	Jenis Produk	Harga Produk
1.	Baju	Rp. 90.000 - 100.000
2.	Tas	Rp. 40.000 - 70.000
3.	Gantungan Kunci	Rp. 5000 - 10.000
4.	Pin	Rp. 3000

Sumber: Data Bapajupu Banjar (2019).

### **1. Struktur Organisasi**

Suatu perusahaan yang mempunyai struktur organisasi yang baik akan sangat membantu proses pencapaian tujuan yang telah ditetapkan. Dengan demikian, struktur organisasi yang baik, maka tugas dan wewenang dapat dilaksanakan dengan baik pula.

Setiap perusahaan baik yang berskala kecil, menengah maupun besar hampir mempunyai struktur organisasi yang merupakan pencerminan lalu lintas tanggung jawab di dalam perusahaan, baik secara vertikal maupun horisontal, di mana semua kegiatan dan aspirasi terangkum serta dapat diorganisir dan dikontrol dengan baik.

Struktur organisasi adalah suatu susunan dan hubungan antara bagian, baik secara posisi maupun tugas yang ada pada perusahaan dalam menjalin kegiatan operasional untuk mencapai tujuan. Secara sederhana organisasi adalah bagaimana pekerjaan dibagi dikelompokkan, dan dikoordinasikan secara formal.

Oleh karena itu, dengan adanya struktur organisasi pada setiap perusahaan akan mempermudah pimpinan untuk memberikan petunjuk, arahan, maupun

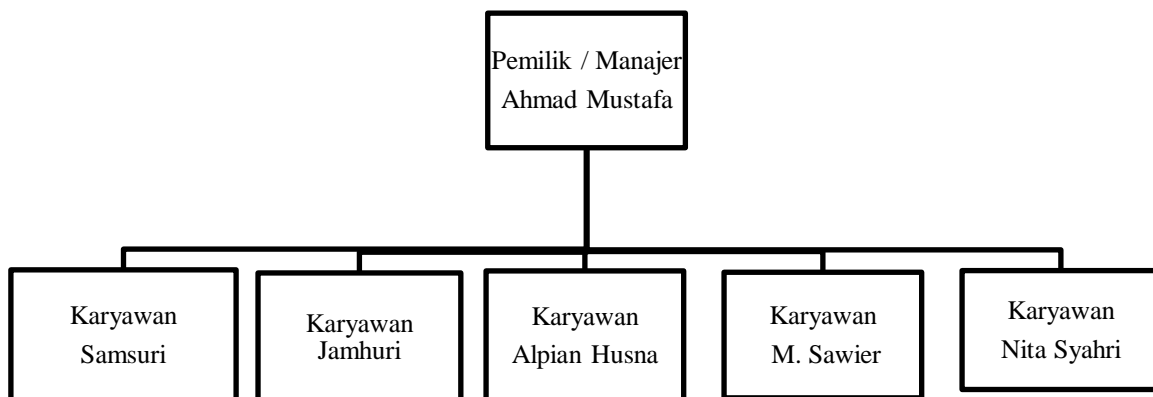
pendelegasian wewenang kepada bawahan dan tanggung jawab masing-masing karyawan. Disamping memberi koordinasi secara cepat, tepat, dan berdayaguna, sehingga mengevaluasi dan mengetahui penyimpangan yang terjadi.

Dengan demikian halnya dengan Bapajupu Banjar juga mempunyai struktur organisasi meskipun tergolong sangat sederhana, yaitu sebuah struktur yang bercirikan dengan kadar departementalisasi yang rendah, rentang kendali yang luas, wewenang yang terpusat pada seseorang saja, yaitu pemilik usaha, dan sedikit formalisasi. Struktur sederhana ini di mana manajer dan pemilik adalah orang yang sama. Kekuatan dari struktur ini adalah kesederhanaannya yang tercermin dalam kecepatan, kefleksibelan, ketidakmahalan dalam pengelolaan, dan kejelasan akuntabilitas, namun kelemahan utamanya adalah struktur ini sulit dijalankan selain di organisasi kecil dan tidak memadai tatkala perusahaan berkembang.

Struktur organisasi Bapajupu Banjar ini dengan seorang pemilik sekaligus sebagai manajer dan 5 orang karyawan. Untuk memberikan gambaran mengenai bentuk struktur organisasi ini dapat dilihat pada bagan berikut:<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Akhmad Mustafa, Pemilik usaha Bapajupu Banjar, jumat, Banjarmasin, Wawancara, 5 Januari 2019.

**Gambar 4.1 Struktur Organisasi Bapajupu Banjar**

Sumber: Bapajupu Banjar (2019)

Struktur Organisasi Bapajupu Banjar Struktur organisasi merupakan kerangka kerja yang harus diperhatikan oleh setiap usaha untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Terkoordinasinya tiap bagian dalam perusahaan diharapkan setiap pekerja akan dapat memberi bantuan sepenuhnya dalam usaha mencapai tujuan. Oleh sebab itu, struktur organisasi yang harus direncanakan dengan baik agar maksud dan tujuan yang telah direncanakan perusahaan memperoleh hasil yang memuaskan. Di samping itu juga struktur organisasi akan memudahkan perusahaan dalam melaksanakan koordinasi, komunikasi, pengarahan dan pengawasan dalam semua aktivitas yang dilakukan.

**Tabel 4.2. Jumlah Karyawan Bapajupu Banjar**

No.	Unit kerja	Jumlah
1.	Pemilik usaha dan Manajer	1 Orang
2.	Pemasaran	2 Orang
3.	Produksi	2 Orang
4.	Desainer	1 Orang
	<b>Total</b>	6 Orang

Sumber: Bapajupu Banjar (2019)

Dengan memperhatikan bagan struktur organisasi Bapajupu Banjar mempunyai wewenang dan perincian tugas tersendiri, terdiri dari:

- 1) Pemilik usaha/Pemimpin usaha
  - a. Pemegang kekuasaan tertinggi dalam Usaha Bapajupu Banjar.
  - b. Memimpin sebuah usaha, mengkoordinasi kegiatan.
  - c. Merencanakan dan melaksanakan pengawasan.
  - d. Bertanggung jawab terhadap semua kegiatan usaha.
- 2) Bagian produksi
  - a. Bertanggung jawab terhadap kelancaran proses produksi.
  - b. Bertanggung jawab terhadap penyediaan bahan-bahan yang diperlukan.
- 3) Bagian Pemasaran
  - a. Bertugas membantu dalam malakukan pemasaran.

- b. Bertanggung jawab mengadakan pengiriman barang kedaerah-daerah serta melakukan penjualan langsung kepada pembeli atau konsumen.

## **2. Manajemen Bisnis usaha Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk**

Peranan manajemen dalam sebuah usaha tidak dapat diabaikan untuk keberhasilan dari usaha tersebut. Bagaimanapun baiknya prospek dari usaha yang dilaksanakan, tanpa didukung dari manajemen yang baik, tidak mustahil akan mengalami kegagalan. Jadi tugas-tugas penting perlu dijalankan dengan baik. Untuk menentukan jumlah biaya yang diperlukan, juga perlu diketahui proses produksi yang akan dilaksanakan.

Bapajupu Banjar yang dimiliki Bapak Ahmad Mustafa, selain memiliki tujuan meraih keuntungan yang akan diperlukan untuk menunjang kehidupan dan kelanjutan usaha beliau pada masa yang akan datang, juga ditunjukkan untuk mempertahankan kualitas produk yang akan mereka hasilkan, agar mampu bersaing, berkembang, dan bertahan pada masa yang akan datang.

Pada landasan teori dijelaskan bahwa manajer harus melakukan atau melaksanakan empat fungsi manajemen yaitu fungsi perencanaan (*planning*), fungsi pengorganisasian (*organizing*), fungsi pengarahan (*actuating*), fungsi pengawasan (*controlling*).

## B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan maka penyajian datanya adalah, sebagai berikut :

### 1. Informan Pertama

Nama : Ahmad Mustafa  
 Umur : 30 tahun  
 Pendidikan : S1  
 Pekerjaan : Pemilik dan Manajer

#### a. Uraian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dengan beliau tentang manajemen bisnis usaha Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk. melakukan fungsi manajemen yaitu perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengawasan dalam mempertahankan produk Bapajupu Banjar yang di jalankan.

### 1. Perencanaan (*planning*)

Perencanaan adalah suatu proses yang dilakukan oleh manajer untuk mengidentifikasi dan memilih tujuan yang tepat dan arah tindakan karena perencanaan merupakan kegiatan awal dalam sebuah pekerjaan dalam bentuk memikirkan hal-hal yang terkait dengan pekerjaan itu agar mendapatkan hasil yang optimal.<sup>2</sup> Pemilik usaha Bapajupu Banjar merencanakan untuk mempertahankan produk dan mencapai target agar pendapatan meningkat dalam

---

<sup>2</sup>Didin Hafiduddin dan Hendry Tanjung, *Manajemen Syariah dalam Praktik*. (Jakarta: Gema Insani, 2003), ed. 1, hlm. 77



penjualan setiap bulannya atau kedepannya agar bisa mengembangkan usahanya sebagai produk yang bisa dikenal diluar daerah lainnya. Maka harus melakukan beberapa hal dalam perencanaannya, yaitu :

1) Merencanakan anggaran biaya (modal usaha)

Modal usaha yang dibahas pada penelitian ini adalah biaya produksi produk Bapajupu Banjar. Berdasarkan hasil wawancara bersama Bapak Ahmad Mustafa, maka didapat hasil perencanaan modal dalam usaha pemenuhan usaha mereka.

Usaha Bapajupu Banjar membutuhkan modal setiap kalinya produksi sekitar kurang lebih 2.000.000 sampai dengan 3.000.000 rupiah. Tergantung pada ketersediaan stok dan bahan baku yang digunakan. apabila tingkat minat pembeli semakin banyak maka stok yang tersedia akan menipis, maka produksi akan meningkat otomatis modal yang dikeluarkan meningkat dari yang biasanya. Maka ketersediaan bahan baku harus terpenuhi agar lancarnya produksi.<sup>3</sup>

2) Bahan Baku

bahan yang digunakan dalam produksi usaha Bapajupu Banjar ini adalah Baju kaos polos, dan bahan baku seperti bahan sablon, tinta print, bahan pin/ atau gantungan kunci dan bahan tas yang ingin diperlukan. Bahan yang digunakan dalam proses produksi ini menggunakan bahan baku yang halal dan tidak membahayakan pekerja, masyarakat, lingkungan, dan konsumen. Dalam satu bulan produksi usaha Bapajupu Banjar memerlukan bahan baku yang berupa baju kaos 20 hingga 50 lembar setiap produksinya. Bahan baku ini dibeli ditempat toko

---

<sup>3</sup> Akhmad Mustafa, Pemilik usaha Bapajupu Banjar, jumat, Banjarmasin, Wawancara, 12 Januari 2019.

grosir pakaian dan bahan baku pin/ gantungan kunci sekitar 50 sampai 100 buah. Bahan baku tas sesuai dengan bahan yg diperlukan, biasanya produksinya hanya 30 buah.<sup>4</sup>

### 3) Tenaga Kerja

Tenaga kerja yang terlibat dalam Produksi Bapajupu Banjar berasal dari teman-teman yang kenal dengan tujuan yang sama. Dengan cara merekrut mereka teman yang dikenal akan mudah dalam menjalankan usahanya, dan memiliki tanggung jawab terhadap kelancaran dan perkembangan usaha tersebut dalam mempertahankan pekerjaan. Untuk menjadi tenaga kerja dalam usaha ini, dibutuhkan keahlian dan keterampilan khusus dalam melakukan proses pembuatan dari pengolahan bahan sampai proses pengemasan. Jadi semua tenaga kerja sudah bisa menjalankan tugas masing-masing bagaimana cara membuat sampai dengan pengemasan agar nantinya apabila pada saat proses produksi berjalan. Usaha Bapajupu banjar ini berjumlah 5 orang. Jika dilihat dari jenis pekerjaannya, tenaga kerja di tempat usaha Bapajupu Banjar ini terdiri atas desain, produksi dan pemasaran.<sup>5</sup>

### 4) Mesin/ Alat

Dalam proses produksi Bapajupu Banjar, alat yang digunakan adalah Komputer, Printer, mesin jahit, alat pres pin/ gantungan kunci dan juga alat sablon

---

<sup>4</sup> Akhmad Mustafa, Pemilik usaha Bapajupu Banjar, jumat, Banjarmasin, Wawancara 12 Januari 2019.

<sup>5</sup> Akhmad Mustafa, Pemilik usaha Bapajupu Banjar, jumat, Banjarmasin, Wawancara, 12 Januari 2019.

ini digunakan untuk produksi dalam menjalankan usaha tersebut, sehingga terlaksananya kegiatan pekerjaan usaha Bapajupu Banjar.<sup>6</sup>

## 2. Pengorganisasian (*organizing*)

Tahap selanjutnya adalah pengorganisasian. Pengorganisasian merupakan pengelompokan kegiatan dan tugas-tugas yang dimaksud untuk mencapai tujuan. Sebagai sebuah industri kecil, wewenang tampaknya sangat terpusat pada pemilik produksi yang sekaligus juga menjadi manajer, mengelola keuangan, dan pemasaran. Tapi yang jelas pembagian kerja sudah diatur sedemikian rupa, kendati cukup fleksibel, sehingga produksi berjalan dengan lancar. Untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, maka setiap karyawan saling membantu satu sama lain sehingga akan membantu kelancaran proses produksi.

## 3. Pengarahan (*Actuating*)

Setelah organisasi telah terbentuk, tugas dibagi kepada karyawan. Agar produksi berjalan dengan baik, maka diadakan suatu pengarahan dalam produksi Bapajupu Banjar, pemilik sekaligus manajer Bapajupu Banjar selalu memberikan pengarahan terhadap karyawannya terhadap masing-masing tugas yang telah ditetapkan oleh beliau. Jadi karyawan bisa bekerja dengan efektif sesuai dengan arahan yang telah diberikan oleh manajer.

## 4. Pengawasan (*controlling*)

Pengawasan dilakukan langsung oleh manajer karena tempat usaha Bapajupu Banjar ini di rumah pemilik langsung. Jadi manajer mudah dalam mengawasi karyawannya sehari-hari. Terutama dalam desain dan produksi

---

<sup>6</sup> Akhmad Mustafa, Pemilik usaha Bapajupu Banjar, jumat, Banjarmasin, Wawancara, 12 Januari 2019.

bahannya sehingga sesuai dengan yang diharapkan. Dan melakukan pengawasan terhadap produk yang rusak atau cacat karena Bapajupu Banjar selalu mengusahakan kualitas produk, demi menjaga kepuasan pelanggan.

## 2. Informan Kedua

1. Nama : Jamhurri  
Umur : 30 tahun  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : Pemasaran
  
2. Nama : Nita Syahri  
Umur : 29 tahun  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : Pemasaran dan Penjualan

### a. Uraian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan kedua orang tersebut yang bekerja di Bapajupu Banjar. Sebagai pemasaran dimedia sosial dan pemasaran langsung dengan mempromosikan produk-produk yang ada di Bapajupu Banjar, beliau juga sudah lama menjalankan profesi sebagai seorang pemasaran dimedia sosial seperti di *Facebook*, *Instagram* dan *Whatsapp*. dimana sekarang di jamannya berjualan di media sosial jadi strategi pemasaran yang baik oleh beliau, dalam manajemen bisnis Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk beliau selalu melakukan

promosi produk dengan memposting gambar-gambar dengan menjelaskan pribahasa-pribahasa yang digambarkan didalam produk Bapajupu Banjar, agar masyarakat ataupun konsumen bisa memahami apa Pribahasa Banjar dan menarik minat konsumen, Bapajupu Banjar tidak mengambil banyak keuntungan. Dalam hal ini yang perlu diperbaiki dan diperhatikan dari manajemen Bapajupu Banjar adalah kualitas manajemen yang sudah cukup baik, pelayanan konsumen agar terus diperbaiki demi membuat konsumen nyaman dan puas. terus menjaga ketersediaan stok barang agar jumlah penawaran tetap terjaga. Untuk kendala yang umum paling dihadapi adalah persaingan bisnis sejenis seperti usaha kaos sablon lainnya mulai banyak berkembang dan Toko pakaian bermerek yang sudah dikenal di masyarakat luas.

### 3. Informan Ketiga

1. Nama : Samsuri  
Umur : 23 tahun  
Pendidikan : S1  
Pekerjaan : Bidang Produksi Aksessoris
  
2. Nama : Muhammad Sawier  
Umur : 28 tahun  
Pendidikan : S1  
Karyawan : Bidang Produksi Baju Sablon

a. Uraian data

Hasil yang didapat melalui wawancara terhadap Informan ini yang penulis lakukan dengan kedua orang tersebut yang bekerja di Bapajupu Banjar. Pekerjaan ini sudah dijalankan mereka sudah lama, dan didapatkan bahwa produksi baju dan aksesoris lainnya. Dalam menjalankan sebuah proses produksi Baju ataupun aksesoris lainnya melalui arahan dari manajer agar terlaksananya manajemen yang baik didalam sebuah produksi. Bapajupu Banjar mempertahankan produknya dengan terus menjaga kualitas produknya dengan cara memperhatikan kualitas desain dan sablon yang rapi, memakai bahan pewarna yang bagus agar tidak mudah rusak dan terus mengikuti tren dan tetap menjaga stabilitas harga agar harganya tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan untuk itu Bapajupu Banjar tidak terlalu banyak mengambil keuntungan. Sedangkan untuk pengelolaan barang yang tidak laku pihak produksi menerapkan sistem daur ulang *Upcycle* dengan cara mengubah baju yang tidak laku menjadi seperti baju dengan sedikit dimodifikasi kain saringan dan kemudian menjualnya kembali.

4. Informan Keempat

Nama : Alfian Husna

Umur : 27 tahun

Pendidikan : S2

Pekerjaan : Desain

a. Uraian data

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari Informan tersebut pekerjaan yang beliau kerjakan sesuai dari manajer tentang pembuatan desain dan ide-ide kreatif dari karyawan lainnya yang dikembangkan tentang rancangan desain yang ingin di produksi , dalam melakukan mempertahankan desain produk dalam bidang desain melakukan desain yang menarik dan unik berbeda dengan desain lainnya terutama pada pribahasa budaya lokal Banjar, logo bekantan dan tema keindahan yang ada di Kalimantan. Hasil wawancara yang didapat dari responden ini untuk produk yang dijual berupa produk baju kaos sablon, tas, gantungan kunci dan pin. Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk dengan tetap menjaga kepercayaan konsumen agar tetap setia membeli produk Bapajupu Banjar dengan terus menjaga kualitas produk, mutu kestabilan harga, dan desain selalu mengikuti tren dimasyarakat agar sesuai dengan selera. Untuk pengelolaan manajemen bisnis yang sudah bagus dan berjalan dengan semestinya sedangkan untuk mengelola dan mempertahankan produk berjalan apa adanya karena setiap konsumen memiliki penilaian tersendiri terhadap suatu produk.

### **C. Analisis Data**

Dilihat dari manajemen bisnis Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk, maka penulis dapat mengambil beberapa analisis, yaitu:

1. Analisis tentang manajemen bisnis Bapajupu Banjar dalam mempertahankan produk.

a) Harga (*Price*)

Harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk produk atau jasa, jumlah ini dipertukarkan konsumen untuk manfaat yang dimiliki dengan menggunakan produk atau jasa. Untuk tetap menjaga stabilitas harga agar harganya tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan untuk itu Bapajupu Banjar tidak terlalu banyak mengambil keuntungan demi mempertahankan produknya. Setiap konsumen dapat menentukan pilihan, masing-masing bentuk dan warna harganya berbeda tergantung yang diinginkan oleh konsumen dari yang lengan panjang maupun lengan pendek dan ada berapa warna kaos itu. Setiap konsumen yang membeli ada dua varian harga dari baju lengan panjang harganya ditambah Rp. 10.000 dan dari warna dari baju lebih dari satu warna di tambah Rp. 5000. Jadi tergantung selera konsumen yang ingin membeli produk tersebut.

b) Desain *Produk*

Desain Produk adalah salah satu aspek pembentuk citra produk. Dengan sebuah desain yang unik dan kreatif dalam pengolahan produk, lain dari yang lain, bisa merupakan satu-satunya ciri berbeda produk. Desain produk yang meliputi gaya, estetika, budaya lokal, dan fungsi dari produk itu sendiri.

Desain produk yang ditawarkan oleh Bapajupu Banjar kepada konsumen berbeda dengan desain produk baju kaos sablon dan produk lainnya seperti tas dan aksesoris lainnya, dapat dilihat dari bahan atau bajunya, karena



bahannya tidak mudah rusak dan banyak pilihan desain gambar atau tulisan yang disediakan di Bapajupu Banjar sehingga menarik minat konsumen terhadap suatu produk yang diinginkan.

Bapajupu Banjar selain menawarkan baju sablon, adapun produk seperti tas, gantungan kunci, dan pin. adapun konsumen yang ingin membuat pin atau gantungan kunci yang diinginkan konsumen yang sesuai dengannya, atau dari pihak organisasi atau kampus yang ingin membuat pin atau gantungan kunci bisa memesan atau *request* sesuai keinginan. Bapajupu Banjar telah menyediakan jasa produksi pin dan gantungan kunci.

c) Merek

Merek adalah nama, istilah, tanda, symbol, atau rancangan, atau kombinasi hal-hal tersebut, yang dimaksudkan untuk mengedientifikasikan barang atau jasa dari seorang atau sekelompok penjual dan untuk membedakannya dari produsen pesaing.<sup>7</sup>

Bagi konsumen merek berperan krusial sebagai identifikasi spesifik, pengurangan risiko, penekanan biaya pencairan internal dan eksternal, janji atau iklan khusus dengan produsen, alat simbolis yang memproyeksikan citra diri dan signal khusus. Bapajupu Banjar mendefinisikan barang atau jasanya yaitu Bapajupu Banjar sesuai dengan nama tokonya sendiri, hanya satu merek saja tidak ada merek lain yang ditawarkan oleh Bapajupu Banjar. Dengan satu nama konsumen mudah mengingat dan mencari produk Bapajupu Banjar dengan bekal-kali.

---

<sup>7</sup> Philip Kotler, *Manajemen Pemasaran*, jilid 1 (Jakarta: PT Indeks, 2009), hlm. 63.

#### d) Kualitas Produk

Kualitas merupakan salah satu atribut produk yang paling diminati oleh konsumen. Konsumen akan berusaha mencari produk yang paling berkualitas terbaik, karena menyangkut keputusan kepuasan konsumen terhadap suatu produk atau barang. Oleh karena itu suatu bisnis harus memperhatikan kualitas produk yang akan di kenalkan kepada pasaran.

Bapajupu Banjar mempertahankan produknya dengan terus menjaga kualitas produknya dengan cara memperhatikan kualitas sablon yang bagus, memakai bahan pewarna yang bagus agar tidak mudah rusak, dan terus mengikuti tren.

Bapajupu Banjar terus melakukan inovasi agar dapat menjadi pembeda dengan usaha sejenis lain. Dan hal yang perlu di perbaiki dan di perhatikan dari pengelolaan manajemen terus menjaga kualitas dan cara melayani agar terus diperbaiki demi membuat konsumen nyaman dan puas.

Adapun kemasan yang menarik dari Bapajupu Banjar yang tidak menggunakan kantong plastik sebagai kemasan, melainkan menggunakan kertas *Paperbag* yang dibuat dari Bapajupu Banjar yang agarnya menarik minat konsumen dan menjaga lingkungan hidup.

#### e) Mutu

Mutu merupakan suatu strategi untuk meningkatkan keunggulan dalam bersaing, perbaikan mutu yang dilakukan oleh perusahaan manajemen sebagai strategi bisnis dasar.

Mutu akan mempengaruhi konsumen dan dari manajemen produk tujuannya adalah perusahaan yang efektif dan efisien serta mempunyai keunggulan kompotitif terhadap mutu yang di hasilkan.

Mutu adalah kesesuaian terhadap permintaan persyaratan suatu produk memiliki mutu sesuai dengan standar mutu yang ditentukan. Standar mutu yang meliputi bahan baku, proses produksi dan produk yang telah jadi.

Mutu merupakan faktor ketertarikan berdasarkan dengan pemikiran atau pertimbangan-pertimbangan bila konsumen akan merasa mendapat kepuasan dari suatu produk maka konsumen tersebut akan tertarik untuk membeli produk tersebut.

f) Ukuran

Sebuah produk yang dijual harus tersedia dengan berbagai macam ukuran, sehingga tidak akan mengecewakan konsumen yang berbeda dalam hal selera.

Hal ini bertujuan agar konsumen dapat menyesuaikan antara kebutuhannya dengan produk yang ada. Bagi konsumen yang ingin membeli produk Bapajupu , tersedia berbagai jenis ukuran mulai dari size S, M dan L, dan XI ukuran yang di butuhkan konsumen sesuai dengan desain yang diinginkan.

Dalam mempertahankan produk Bapajupu Banjar dengan cara memperhatikan Kualitas, Mutu, Harga yang stabil, dan *Up to date* ( sesuai tren terbaru). Bapajupu Banjar mempromosikan lewat media sosial melalui

*facebook, instagram, whatsapp* dan lainnya. Mengikuti *event* seperti *festival budaya, Bazaar, expo, Market place, car free day*. Di Kalimantan selatan. Sedangkan sekarang ini tidak asing bagi masyarakat Banjarmasin promosinya mulai meluas dengan promosi dari mulut ke mulut oleh konsumen, dengan promosi media sosial sangat cepat di jaman sekarang di sampaikan oleh konsumen. Mempertahankan produk dengan mutu produk, dan desain yang selalu kekinian.

Bapajupu Banjar identik dengan tema budaya yang ada di Kalimantan selatan dan selalu *Up to date*, dengan desain yang bagus dan kualitas baju yang bagus dan beranekaragam warna dan jenis, dan dari segi keunikan desain dan kreatif mengolah produk sehingga bertahan sampai saat ini dari banyaknya pesaing-pesaing baju sablon dan produk lainnya yang ada sekarang ini.

2. Kendala apa yang dialami pengelola dan karyawan dalam mempertahankan produk.

Produk sejenis dilihat dari banyaknya gerai toko yang menjual produk yang sama dan mutu yang sama, kualitas harga yang tidak jauh berbeda, dan juga persaingan dari produk-produk lokal dengan usaha sejenisnya. Tetapi Bapajupu Banjar mempunyai keunggulan tersendiri dari segi tema yang memperkenalkan budaya pribahasa banjar yang tentunya sudah dikenal di masyarkat banjar yang terlebih dahulu sudah tren dijamannya tentang pribahasa terdahulu. Awalnya dikenalkan Baju Bapajupu Banjar secara umum

oleh masyarakat Kalimantan selatan bisa dikatakan melalui Bapajupu Banjar karena Bapajupu Banjar adalah usaha yang kreatif terhadap pengenalan produk-produk dengan tema banjar. Dalam melakukan bisnis atau sebuah usaha sudah pasti tidak pernah terlepas dari sebuah kendala yang mungkin saja akan mempengaruhi hasil dari proses pengelolaan produk ini merupakan hal yang wajar dalam menjalankan sebuah usaha. Dari hal tersebut para pelaku usaha dapat mengambil pelajaran dari sebuah kendala tersebut demi kemajuan usahanya. Kendala bisa dihadapi dengan adanya memperhatikan kualitas produk, suatu kemampuan yang dimiliki produk untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Kualitas produk merupakan tingkat yang dapat diperidiksi dari keseragaman dan ketergantungan pada biaya yang rendah dan sesuai dengan pasar.

Kualitas produk yang harus diperhatikan menjadi faktor penentu dalam hal diterima atau tidaknya oleh konsumen. Faktor yang mempengaruhi dengan desain gambar yang menceritakan tentang budaya banjar dan istilah pribahasa banjar yang dahulu dan untuk memperkenalkan kegenerasi yang baru agar tidak hilangnya budaya yang dahulu. Dalam usaha ini ada usaha lain produk usaha kaos sablon karena hampir semua produk kaos sablon pasti menawarkan baju kaosnya yang menarik sebagai citra produk yang harus diperhatikan atau menjaga kualitas dari sablon supaya jangan sampai luntur. Bapajupu banjar lebih mengutamakan kualitas dari produk sablon terhadap baju kaos yang diproduksi yang kiranya tahan dalam jangka waktu yang lama.

Dalam manajemen sudah ditentukan sesuai pembagian tugas telah digambarkan pada bagan usaha, untuk produk yang belum laku distok dan dijadikan baju dengan kolaborasi pewarnaan dengan motif sasirangan, yang perlu diperbaiki hanya pada peningkatan kualitas manajemen, kendalanya sekarang banyak usaha sejenis yang bisa bersaing dengan Bapajupu Banjar dan ketersediaan stok harus sangat diperhatikan demi memenuhi penawaran.

Manajemen syariah adalah seni mengelola sumber daya yang dimiliki dengan tambahan sumber daya dan metode syariah. Pembahasan pertama dalam manajemen syariah adalah pelaku yang terkait dengan nilai-nilai keimanan dan ketauhidan. Hal ini berbeda dengan perilaku dalam manajemen konvensional yang sama sekali tidak terkait bahkan terlepas dari nilai-nilai tauhid orang-orang yang menerapkan manajemen konvensional tidak merasa adanya pengawasan malaikat, kecuali semata-mata pengawasan dari pimpinan atau atasan. Manajemen bisnis syariah Bapajupu Banjar tidak menyalahi aturan agama dan hukum yang ada pada ekonomi islam karena dalam manajemen bisnis Bapajupu Banjar berdasarkan pemesanan dan pembelian dari para konsumen, Manajemen bisnis syariah yang dilakukan oleh perusahaan juga merupakan bisnis yang halal dan bahan baku yang didapat juga tidak menyalahi dalam ajaran Islam.