

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS PENELITIAN

A. Penyajian Data

1. Sejarah Berdirinya Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar

Rumah produksi sambal acan raja Banjar berdiri pada tahun 2014 yang didirikan dari resep turun temurun keluarga bapak Aulia Abdi selaku owner Rumah Produk Sambal Acan Raja Banjar dan sekarang usaha ini sangat tidak asing lagi di kalangan masyarakat khususnya wilayah Banjarmasin. Rumah produksi sambal acan raja banjar ini dari dulu bergerak di bidang Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang terletak di Jalan RE Martadinata No. 3-1 Telawang, Kecamatan Banjarmasin Tengah, Kota Banjarmasin, Provinsi Kalimantan Selatan, kode pos 70112 dan buka setiap hari dari jam 09.30-21.00 di dekat kantor Walikota Banjarmasin.

Pada tahun 2014 beliau berani untuk memulai usaha hanya dengan modal Rp. 100.000, untuk memasarkannya melalui media sosial seperti BBM, facebook, twitter, instagram dan lain-lain. Pertama-tama hanya dijual kepada teman-teman beliau, kian hari semakin banyak orang-orang yang menyukai sambal acan tersebut. Pada saat itu beliau tidak mempekerjakan satu orang karyawan pun hanya beliau dan istri yang mengelola dan sekaligus memasarkannya, istri beliau memproduksi kemudian beliau yang memasarkan sekaligus untuk pengantar pesanan. Pemasaran penjualannya melalui sistem online dan siap antar delivery saat itu tempatnya di Belitung

darat, masih tinggal bersama orang tua. Semakin berkembangnya usaha beliau orang-orang semakin suka dengan sambal acan. Semua golongan, baik tua maupun muda menyukai sambal acan tersebut. Pada tahun 2015 beliau mempekerjakan beberapa karyawan kurang lebih 5 orang untuk memproduksi yang tadinya hanya dilakukan oleh istri beliau. Beliau sudah bisa mempekerjakan karyawan dan membuka sales promotion untuk memasarkan sambal acan tersebut.

Rumah produksi sambal acan raja banjar ini dulunya merupakan sebuah warung makan kecil bukan dari rumah produksi sambal, awal mulanya ketika banyak konsumen yang menyatakan bahwa sambal yang dibuat untuk dihidangkan tersebut terasa sangat enak dan para menyarakankan untuk membuka peluang dalam usaha rumah produksi sambal dan akhirnya terbentuklah pada tahun 2016 bapak Aulia Abdi meresmikan usaha Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar pertama yang ada di kota Banjarmasin dan tidak dengan mudah bapak Aulia Abdi merintis usaha Rumah Produksi Sambal Acana Raja Banjar ini dari dalam penjara singkatnya ketika sang istri dan ibu tercinta selalu membawakan sambal acan hasil olahan sang ibu yang sangat disukai oleh bapak Aulia dan para napi dan terlintas untuk membuka usaha tersebut melalui media online dan sekarang sudah berlebelkan halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia).

Seiring berkembangnya zaman Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar ini terus berkembang dan banyak diminati oleh masyarakat. Untuk itu bapak Aulia memperluas dalam segi pemasarannya seperti ke warung-

warung, Rumah Makan, Alfamart, indomaret dll. Dan Rumah Produksi Sambal Acan Banjar selalu mengedepankan kualitas produk mereka agar dapat bertahan sampai sekarang, tentunya ada berbagai ciri khas atau cara untuk mempertahankan kualitas sambal acan raja Banjar tersebut.

Rumah Produksi sambal Acan Raja Banjar bertujuan tidak lain untuk memperoleh keuntungan dari hasil produksi samabal acan dan dapat mengembangkan UMKM mereka dalam dunia usaha, karena peran UMKM dapat membuka lapangan pekerjaan dan mengurangi tingkat pengangguran khususnya yang ada di wilayah Banjarmasin.

2. Visi dan Misi

Adapun visi dan misi Rumah Produksi Samabal Acan Banjar adalah sebagai berikut :

a. Visi

- 1) Mengembangkan UMKM yang dapat membuka lapangan pekerjaan

b. Misi

- 1) Menjual produk sambal acan yang bermutu tinggi, sehat, halal dan aman bagi pecinta pedas
- 2) Meningkatkan selera makan bagi pecinta pedas

3. Ruang Lingkup Bidang Usaha

Ruang lingkup usaha pada Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar ini merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi makanan. Bahan baku yang di gunakan antara lain acan(terasi), bawang merah,

bawang putih, tomat, cabe rawit, garam, dan gula. Kemudian untuk varian rasa banyak sekali seperti rasa original, asam buah, ramania, binjai, terong asam, mangga, limau, dll. Pemasaran yang dilakukan oleh Rumah Produksi Sambal Acan Raja Bajar sudah tersebar luas seperti pada jejaring via sosial seperti Facebook, Instgram, Shoope dll. Dan juga dipasarkan melalui rumah makan, alfamart, indomaret, dll untuk memperluas akses pemasarannya.

4. Manajemen dan Struktur Organisasi

a. Jumlah Karyawan/Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja di Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjardi terdiri sebanyak 9 orang, 1 laki-laki dan 8 perempuan. semua pekerja bekerja senin sampai sabtu, pada hari minggu diliburkan untuk bisa menikmati waktu bersama keluarga mereka masing-masing.

Adapun nama-nama beserta data pribadi yang bekerja di Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar adalah sebagai berikut :

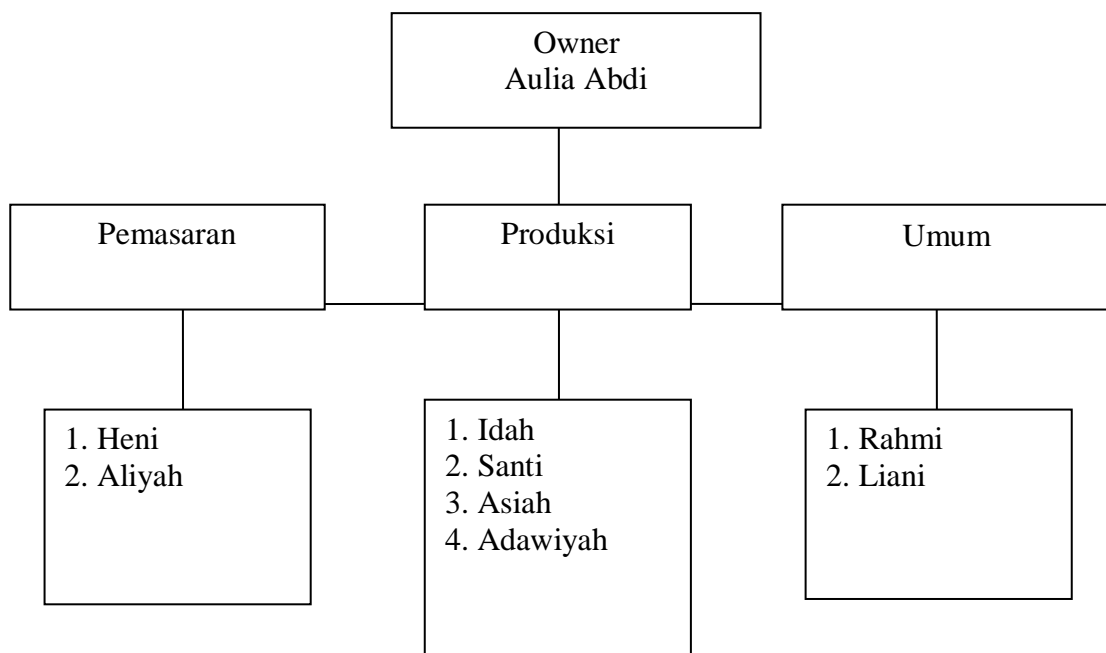
Tabel 4. 1

Data Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar2022

NO	Nama	Posisi	Lama Bekerja
1	Aulia Abdi	Owner	7 Tahun
2	Liana	Umum	7 Tahun
3	Aliyah	Pemasaran	7 Tahun

4	Idah	Produksi	6 Tahun
5	Santi	Produksi	6 Tahun
6	Asiah	Produksi	6Tahun
7	Adawiyah	Produksi	6 Tahun
8	Heni	Pemasaran	1 Tahun
9	Rahmi	Umum	5 Tahun

b. Struktur Organisasi Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar



Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dilapangan dan dibuat dalam bentuk deskripsi. Data yang dipaparkan pada bagian hasil penelitian dan analisis data diperoleh dari hasil wawancara yang sudah penulis teliti di Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar dengan menggunakan metode pengumpulan data yaitu observasi, kemudian wawancara dan

dokumentasi owner dan para karyawan dengan jumlah 10 orang pekerja. Hasil wawancara ini akan dituangkan dan dideskripsikan dalam bentuk uraian atau narasi sebagai berikut :

1. Identitas Informan

Nama : Aulia Abdi
Jabatan : Owner
Alamat : Jl. Basirih Cempaka Sari
Pendidikan Terakhir : SMU
Lama Bekerja : 7 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Pada tahun 2014 saya berani untuk memulai usaha hanya dengan modal Rp. 100.000, untuk dipasarkan melalui media sosial seperti BBM, facebook, twitter, instagram dan lain-lain. Pertama-tama saya hanya menjual kepada teman-teman, kian hari semakin banyak orang-orang yang menyukai sambal acan yang saya buat. Pada saat itu saya tidak mempekerjakan satu orang karyawan pun hanya saya dan istri yang mengelola sekaligus memasarkannya, istri memproduksi kemudian saya yang memasarkan sekaligus untuk pengantar pesanan. Pemasaran penjualannya melalui sistem online dan siap antar delivery saat itu tempatnya di Belitung darat. Pada tahun 2015 beliau mempekerjakan beberapa karyawan kurang lebih 5 orang untuk memproduksi, saya terpikir untuk membuka usaha dari produk sambal acan biasa menjadi rumah produksi tetapi saya masih terkendala dengan modal. Dan pada awal tahun 2016 disahkan atau didirikan rumah makan yang disebut dengan rumah sambal acan raja Banjar. Seiring dengan perjalanannya, ternyata rumah makan ini banyak diminati oleh konsumenkonsumen, baik itu orang Banjar asli ataupun orang-orang selain Banjar karena memiliki kualitas masakan rumahan yang enak dan sambal yang khas yaitu sambal acan. Melihat kemajuan dan perkembangan usaha yang dijalankan sangat baik dengan konsumen yang meningkat, saya mengembangkan UMKM tersebut dengan melaukukan inovasi tapi mempertahankan cita rasa dan kualitas nya semakin ditingkatkan dengan menjamin kebersihan yang higienis dan masih menggunakan olean atau pirikan dengan tangan manual saya selaku karyawan yang sudah cukup lama bekerja disini merasa kualitas itu sangat penting untuk selalu di perhatikan misalnya seperti, kehalalannya bahan-bahan yang digunakan, kebersihan

barang dan bahan yang digunakan, kemasan yang kuat dan menarik, dan yang pasti kami sudah memperoleh lebel halal dari MUI..”

2. Identitas Informan

Nama : Liana
 Jabatan : Penyedia Bahan Baku
 Alamat : Jl. Trans Kalimantan Komp. Griya
 Antasari
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Lama Bekerja : 7 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Bagi saya kualitas produk adalah salah satu kunci utama, karena dibutuhkan kualitas produk yang dikenal oleh konsumen untuk menjaga produk tetap laku dipasaran. Dan Salah satu upaya kami dalam mempertahankan kualitas produk yang kami bangun adalah dengan pemeriksaan kuliatas produk secara berkala, seperti memastikan bahwa setiap produk yang kami tawarkan dengan kondisi kualitas yang baik. Dengan Performance dari produk yang kami tawarkan dengan menyajikan apa yang diinginkan konsumen seperti konsumen tidak ingin sambal yang tertalu perdas, maka kami menawarkan rasa asam manis. Dan dengan Fitur/Ciri-ciri yang paling menonjol pasti dari kemasan yang terdapat stiker/tulisan Pada kemasan botol yang bisa di temukan diberbagai took modern seperti alfamart, indomaret dll. Untuk Standar atau kesesuaian sambal acan raja banjar yang diterapkan adalah dari segi harga yang terjangkau,memiliki rasa yang khas, dan pasti higienis. Untuk Tingkat ketahanan/durability dengan bahan yang masih segar maka tingkat ketahannya mencapai waktu 6 bulan lamanya.

Untuk omset penjualan saya sendiri kurang tahu, tapi biasanya dikirsaran 100 juta an satu bulalannya. Tingkat penjualan tidak menentu kadang naik kadang turun. Kalo dilihat dari penjualan minat konsumen cukup besar jika dilihat dari omset yang didapat. Untuk balik modal sepertinya sudah balik modal, karena usaha ini sudah cukup lama dan cukup sukses. Untuk kebutuhan Ya, lumayan tercukupi untuk biaya hidup dari gaji yang di dapat disini tempat saya bekerja. Mungkin kendaraan bermotor sdh bisa didapat dengan bekerja beberapa tahun disini.”

3. Identitas Informan

Nama : Aliyah
Jabatan : Pemeriksa/Penyortir Barang
Alamat : Jl. Cempaka Sari Jalur 2
Pendidikan Terakhir : SMP
Lama Bekerja : 7 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Peran dari kualitas produk yang bermutu dan memiliki standar tinggi akan meningkatkan nilai produk kepada para konsumen, untuk itu pentingnya peran dari kualitas produk ini dalam meningkatkan UMKM. Dan Salah satu cara kami dalam mempertahankan kualitas produk kami, Biasanya kami cukup lumayan sering membaca komentar dari media sosial mengenai apa-apa yang perlu di perbaiki dan ditingkatkan. Untuk Performance/ karakteristik dari produk kami adalah tidak menghilangkan rasa kahs dari acan/ terasi. Karena itu adalah poin utama dari produk kami.

Fitur/Ciri-ciri pelengkap dari produk kami itu dikemas botolnya terdapat tulisan Sambal Acana Raja Banjar dengan warna hijau dengan berlabelkan halal. Dan untuk Standar atau kesesuaian yang selalu kami terapkan pasti menggunakan bahan yang masih segar dan halal. Dengan Tingkat ketahanan/durability sambal acan ini dalam kemasan tahan berbulan-bulan.

Sedangkan Omset yang di dapat biasanya sekitar 100 sampai 125 jutaan. Untuk Minat konsumen cukup besar karena biasanya jarang konsumen membeli dalam satu buah biasanya beberapa dengan macam varian rasa. Setau saya dulu bapa aulia hanya bermodal 100.000 awal menjalankan usaha ini dan sekarang bisa punya cabang pasti balik modal ya. Untuk balik modal atau tidak itu bisa di katakan alhamdulillah sudah bisa balik modal karena usaha ini modal pertamanya itu senilai Rp. 100.000 dengan modal tersebut alhamdulillah bisa menghasilkan keuntungan yang bisa mengembalikan modal awal, dan seiring bejalan nya waktu hingga sekarang usaha ini dapat menghasilkan omzet ratusan juta rupiah. Masalah Mengenai hasil penjualan terhadap produk sambal acan itu alhamdulillah dapat membiyai hidup kami sekeluarga selaku owner usaha ini dan juga dapat memberikan manfaat untuk orang banyak dimana penghasilan nya dapat membantu membiyai hidup karyawan berupa hasil upah atau gaji karyawan yang telah bekerja disini. Untuk keuntungan yang nyata yang di dapatkan selama menjalankan usaha ini yaitu pertama dapat membeli kendaraan, dapat membeli rumah,

dapat membangun rumah makan dan membangun beberapa cabang usaha ini”

4. Identitas Informan

Nama : Idah
 Jabatan : Bagian Produksi
 Alamat : Jl. Teluk Tiram Gang Bakt
 Pendidikan Terakhir : SD
 Lama Bekerja : 6 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Bagi saya sendiri peran dari kualitas produk ini menjadi kunci agar produk kami dikenal dan dipercaya oleh para konsumen yang membeli dan Cara kami mempertahankannya salah satunya dengan mengidentifikasi kebutuhan konsumen yang sedang update seperti musim buah binjai, maka kami akan melakukan varian rasa tersebut agar kebutuhan konsumen terpenuhi. Untuk Performance yang kami terapkan adalah selalu berusaha menyajikan apa yang bisa diminta oleh konsumen. Seperti dari segi varian rasa. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri paling Nampak itu pasti dari segi kemasan botol mini dengan berat 125 gram, berbahan dasar terasi yang diulek bersamaan dengan campuran buah. Dengan Tingkat ketahanan/durability biasanya sekitar 6 bulan jika diletakan dilemari es.

Sedangkan Omset didapat mungkin dikisaran 100 jutaan keatas. Dan untuk tingkat penjualan tidak pasti. Sedangkan minat dari konsumen itu besar ada yang suah menjadi pelanggan tetap. Kalau ditanya Balik modal iya, usaha aja sudah sebesar ini dan sudah tidak asing bagi warga Banjarmasin dan sekitarnya. Bagi saya pribadi, untuk kebutuhan rumah tangga sudah cukup terpenuhi seperti beli sembako dll.”

5. Identitas Informan

Nama : Santi
 Jabatan : Bagian Produksi
 Alamat : Jl. Teluk Tiram Gang Bakt

Pendidikan Terakhir : SD

Lama Bekerja : 6 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Peran kualitas produk sangat penting bagi usaha kami, karena setiap UMKM pasti ingin memberikan kualitas produk yang terbaik untuk bisa bersaing dengan pesaing lain. dan Cara mempertahanya biasanya kami melakukan varian rasa musiman, seperti varian rasa ramania, binjai, dll. Untuk Performance yang kami terapkan seperti dari segi kemasan dari botol plastic yang kecil. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri paling terlihat yaitu dari tampilan kemasan yang merah cerah dan hijau pada tulisan sambal acan raja banjar. Salah satu Standar atau kesesuaian yang kami terapkan dalam pembuatan/pengolahan sambal ini selalu menggunakan sarung tangan plastic agar kebersihannya terjaga. Dengan Tingkat ketahanan/durability dengan kemasan botol yang kami gunakan maka dapat bertahan lama berbulan-bulan.

Sedangkan Omset berada dikisaran 100-130 juta perbulan Dengan tingkat volume turun naik tidak menentu. Banyak warga yang berminat untuk membeli biasanya dari kalangan luar maupun dalam. Kalau untuk bailik modal atau tidak. Pasti sudah balik modal, usahanya saja sudah besar seperti ini.”

6. Identitas Informan

Nama : Asiah

Jabatan : Bagian Produksi

Alamat : Jl. Teluk Tiram Gang Hidayah

Pendidikan Terakhir : SMP

Lama Bekerja : 6 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Peran dari kualitas produk itu bagi saya akan mempengaruhi pandangan masyarakat maupun konsumen terhadap nama baik/reputasi usaha yang kami jalankan. Dan Mungkin cara yang pasti kami terapkan untuk menjaga kualitas produk agar tetap stabil adalah dari segi kinerja kami seperti dalam memberikan pelayanan terhadap konsumen harus ramah dan tata krama yang baik. Untuk Performance yang unik dari produk kami mungkin dari segi kemasan yang unik dan mudah bawa kemana-mana. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri utama selain pada rasa yaitu pada tampilan kemasan botol yang kecil dan pas untuk

dimasukan kedalam saku. Menurut saya UMKM yang kami jalankan ini dengan tingkat keberhasilan lebih besar dibanding tingkat kegagalan, karena sambal ini bisa dibilang sudah menjadi komponen utama makanan pokok bagi pecinta pedas. Dengan Tingkat ketahanan/durability bisa mencapai berbulan-bulan tapi jika beli sedikit dan dicicip setiap hari kemungkinan sudah habis belum sampai satu bulan. Sedangkan omset mencapai ratusan juta dan tingkat penjualan pasti tidak menentu dalam sebulan. Untuk Minat warga cukup besar ada yang membeli untuk dibawa keluar daerah untuk oleh-oleh.”

7. Identitas Informan

Nama : Adawiyah
 Jabatan : Bagian Produksi
 Alamat : Jl. Teluk Tiram Gang Hidayah
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Lama Bekerja : 6 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Menurut saya peran kualitas produk sangat penting untuk selalu menjaga konsumen tetap membeli produk ke kami bukan ke pesaing lain. dan Salah satu upaya kami dalam mempertahankan kualitas produk adalah dari segi ketahanan produk, kami menggunakan bahan botol plastiik yang simple dan mudah untuk dibawa dan awet sekitar 6 bulan jika di letakan di pendingin. Untuk Performance yang paling menonjol pasti dari segi kemasan yang terlihat menarik dan higienis. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri utama produk kami yang pasti yang namanya sambal acan pasti rasa terasi namun untuk lebih segar maka diberi inovasi campuran aneka buah. Dengan Tingkat keberhasilan/reability suatu produk berhasil dijalankan jika memenuhi apa yang diinginkan konsumen, menurut saya produk kami berhasil dipasarkan sesuai dengan fungsinya, dengan kemasan yang bagus standar tinggi kemungkinan kecil tingkat terjadinya kerusakan minim terjadi. Dan Tingkat ketahanan/durability sekitaran 6 bulanan jika konsumen membeli dalam jumlah yang banyak. Mungkin pendapatan yang didapat dalam sebulan 100 jutaan setau saya, dan volume penjualannya sepertinya tidak pasti dalam sebulan. Biasanya konsumen yang membeli dengan jumlah banyak itu untuk dibawa ke luar daerah seperti mekkah, madinah tareem.”

8. Identitas Informan

Nama : Heni

Jabatan : Pemasaran

Alamat : Jl. Trans Kalimantan Komp. Griya
Antasari

Pendidikan Terakhir : SMP

Lama Bekerja : 1 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Pastinya peran dari kualitas produk kami sangat penting, Karena ini adalah pandangan pertama dari konsumen sebelum membeli produk, mereka pasti melihat bagaimana kualitas produk yang kami tawarkan terlebih dahulu. Dan Cara kami mempertahankan kualitas produk yang kami tawarkan adalah dengan melakukan inovasi varian rasa biasanya setiap 6 bulan sekali. Untuk Performance yang kami terapkan pastinya sesuai dengan label halal yang sudah didapat maka kami mesti menjalankan sebagaimana mestinyasuai standar produk yang ada. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri utama menurut saya mungkin dari keunikan rasanya yang berasal dari cabai serta campuran buah, sehingga timbul rasa pedas manis, asin, asam. Dan Kehandalan produk kami bisa dikatakan bagus dengan tingkat kerusakan yang minim, karena sebelum dipasarkan kami melakukan pengecekan ulang secara berkala. Dengan Tingkat ketahanan/durability produk kami bertahan berbulan-bulan bisa mencapai 6 bulan lamanya. Sedangkan Omset yang didapat diangka 100 dan mencapai angka 130 juta dengan tingkat penjualan yang berbeda-beda. Dan minatnya sangat besar jika dilihat dari angka penjualan.”

9. Identitas Informan

Nama : Rahmi

Jabatan : Admin Produksi

Alamat : Jl. Ahmad Yani Km.12

Pendidikan Terakhir : SMA

Lama Bekerja : 5 Tahun

Deskripsi Wawancara :

“Peran kualitas produk ini salah satu kunci keberhasilan kami dalam membangun dan meningkatkan UMKM yang kami jalankan sekarang, sampai bisa berdiri dan memiliki cabang itu tidak lepas dari peran pentingnya kualitas produk yang kami berikan. Dan Menurut saya Salah satu cara kami mempertahankan kualitas produk dengan tidak mengubah cita rasa yang khas dan tidak mengubah komposisi. Untuk Performance ini harus sesuai harapan konsumen, untuk itu jika konsumen ingin membeli sambal acan rasa pedas, maka kami harus memberikan cabe yang pedas dan sebaliknya jika tidak ingin terlalu pedas maka akan memberikan sedikit gula merah seperti rasa pedas manis. Dan untuk Fitur/Ciri-ciri dari produk kami yaitu terdapat beberapa varian rasa buah seperti binjai, terong asam, dan ramania. Pada kehandalan produk kami bisa dikatakan bagus karena dalam segi kemasan dan bahan yang digunakan sudah bisa diandalkan dari segi ketahanannya. Dan tingkat ketahanannya sekitar 6 bulanan jika diletakan di tempat yang tepat. Sedangkan Omset yang didapat dalam sebulan di atas 100 jutaan dan tingkat volume penjualan tidak menentu bisa bulan ini 100 jt bulan depan bisa 120 jt. Dengan minat yang besar dari konsumen otomatis penjualan juga meningkat karena usaha ini sudah terkenal dikalangan Banjarmasin dan luar provinsi.”

c. Waktu Kerja

Untuk waktu kerja pada Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar adalah setiap hari dari jam 09.00 – 17.00 WIB. Dengan waktu istirahat ketika memasuki waktu sholat, sehingga total jam kerja 8 jam kerja dengan 6 hari dalam seminggu.

5. Proses Produksi

a. Bahan Baku

- 1) 1 buah acan/terasi
- 2) 5 siung bawang merah
- 3) 3 siung bawang putih
- 4) 2 biji buah tomat

- 5) 2 cabe merah besar
- 6) Cabe rawit (sesuai selera)
- 7) Garam secukupnya
- 8) Gula merah secukupnya

b. Uraian Proses Produksi

Adapun uraian proses produksi Rumah Sambal Acan Raja Banjar antara lain sebagai berikut :

1. langkah pertama adalah membakar acan
2. langkah kedua adalah goreng cabe, bawang dan tomat
3. langkah ketiga adalah memasukan yang sudah di goreng dan acan kedalam cobek/olekan
4. langkah keempat adalah olek lalu ditambahkan garam dan gula merah dan ratakan
5. langkah kelima adalah sambal acan raja banjar siap di nikmati.

6. Jenis Produksi

Jenis- jenis produksi sambal acan raja bajar yang di buat dan di hasilkan antara lain :

- a. Original
- b. Rmania
- c. Binjai
- d. Mangga
- e. Limau
- f. Asam buah

g. Tarung asam

h. Dll

B. Hasil Penelitian dan Analisis Data

Pada bagian analisis data penulis menggunakan analisis deskriptif kualitatif, yang mana penulis akan menganalisis temuan dari hasil wawancara owner dan 10 orang pekerja di Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar tentang kualitas produk terhadap perkembangan UMKM Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar yang akan dihubungkan dalam teori yang sesuai dan relevan. Maka dari hasil uraian dan narasi di atas, peneliti membagi 2 rumusan, yaitu :

1. Kualitas produk berperan penting terhadap perkembangan UMKM rumah produksi sambal acan raja banjar

Kualitas produk adalah suatu hal yang bisa ditawarkan ke konsumen untuk menarik minat konsumen untuk membeli. Dan kualitas produk merupakan titik keberhasilan atau kegagalan dalam marketing karena kualitas produk merupakan pandangan pertama bagi konsumen dalam minat membeli karena dapat dipastikan bahwa konsumen akan menyukai suara produk yang menarik dan bermanfaat. Untuk itu kualitas produk mempunyai hubungan yang sangat erat dengan kepuasan pelanggan, baik itu dari segi rasa yang khas, proses pembuatan, kemasan, harga, label, dan ketahanan produk tersebut, karena kualitas produk dinilai dari kemampuan produk itu sendiri untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Yang mana nantinya akan mempengaruhi tingkat pendapatan, semakin

tinggi tingkat kualitas produk yang diberikan, maka akan memberikan kepuasan yang tinggi juga terhadap konsumen/pelanggan.

Dari hasil temuan dilapangan Pada Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar ini diperoleh bahwa kualitas produk sambal acan yang dibuat memiliki peranan penting terhadap pengembangan/peningkatan UMKM. Terbukti bahwa pada tahun 2014 bapak Aulia Abdi yang bermodalkan Rp. 100.000 dan dengan kemasan yang sederhana belum memiliki rumah produksi khusus keuntungan yang didapat tidak terlalu banyak karena waktu itu tidak memiliki modal yang cukup sehingga kualitas produk cuma bergantung pada tingkat rasa yang khas dan harga yang murah terjangkau berbeda jika dibandingkan dengan sekarang dengan kualitas produk yang sudah mapan baik dari segi segi rasa yang khas, proses pembuatan yang steril, kemasan yang menarik, harga yang terjangkau, berlabelkan Halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia), dan ketahanan produk sampai 6 bulan. Maka ini membuktikan bahwa begitu pentingnya peran dari tingkat kualitas produk yang diterapkan untuk perkembangan UMKM saat ini.

Dari indikator-indikator yang digunakan untuk mengukur kualitas produk menurut Owusu dalam Yulianto (2017), diantaranya adalah:

- a. Performance, meliputi karakteristik operasi dari suatu produk.
- b. fitur produk (feature) yaitu karakteristik atau ciri-ciri tambahan yang melengkapi manfaat dasar suatu produk.
- c. Kesesuaian dengan sertifikasi (conformance to specification) kesesuaian kinerja produk dengan standar yang dinyatakan suatu produk.

- d. Keandalan (reliability), peluang suatu produk bebas dari kegagalan saat menjalankan fungsinya.
- e. Daya tahan (durability), menggambarkan umur ekonomis suatu produk.

Setelah diteliti dari 5 indikator tersebut sudah mencapai standar masing-masing pada Rumah Produksi sambal acan raja banjar, sehingga wajar bagi warga Banjarmasin tidak asing akan sambal tersebut. Karena mereka selalu memprioritaskan kualitas produk mereka untuk menjaga konsumen agar tidak berpaling ke produk sambal yang lain. dan dari hasil wawancara yang dilakukan mereka mengatakan bahwa peran dari kualitas produk yang sudah mereka buat dan bangun itu merupakan salah satu kunci utama dalam keberhasilan usaha yang sedang dibangun, dan sampai saat ini sudah memilik cabang untuk sambal acan raja banjar.

Berikut ini beberapa data informasi yang didapat dari Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar tentang dat pendapatan Perbulan pada tahun 2021 antara lain sebagai berikut :

Tabel 4.2: Pendapatan Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar

NO	Bulan	Pendapatan
1	Januari	Rp. 123.000.0000
2	Februari	Rp. 120.000.0000
3	Maret	Rp. 130.000.0000
4	April	Rp. 125.000.0000
5	Mei	Rp. 120.000.0000

6	Juni	Rp. 130.000.0000
7	Juli	Rp. 123.000.0000
8	Agustus	Rp. 130.000.0000
9	September	Rp. 125.000.0000
10	Oktober	Rp. 130.000.0000
11	November	Rp. 120. 000.000
12	Desember	Rp. 130.000.0000
Total Pendapatan Pertahun		Rp. 1.506.000.000

Sumber: Data primer yang diolah

Dari tabel diatas menunjukkan bahwa pendapatan yang didalam dalam satu tahun itu sangat besar mencapai Rp. 1.506.000.000 dengan rata-rata hampir di atas Rp. 120.000.000. ini menunjukkan bahwa ketika suatu UMKM menjaga kuliatas produknya itu akan sangat penting dan Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar Ini masih bisa dikatakan UMKM karena pendapatan perbulan berada dikisaran Rp. 120.000.000- Rp. 130.000.000 saja.

Pendapatan yang didapat oleh Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar itu tidak terlepas dari peran pentingnya menerapkan kualitas produk yang tinggi untuk mendapatkan kepuasan konsumen/pelanggan yang tinggi juga, yang mana otomatis akan mempengaruhi tingginya tingkat pendapatan yang akan diperoleh. Maka dari hasil penjualan sambal acan ini owner beserta karyawan dapat menggantungkan hidup untuk keluarganya.

Dan produk sambal acan raja banjar ini juga termasuk dalam kategori usaha kecil karena dilihat dari pendapatan pertahunnya tidak melebihi angka Rp 2.500.000.000, yang hanya berada dikisaran Rp 1.506.000.000 seperti yang sudah dijelaskan pada bab 2 mengenai UMKM pada point .kriteria UMKM.

2. Cara rumah produksi sambal acan raja banjar dalam mempertahankan kualitas produknya

Membangun kuliatas produk itu bisa dikatakan lebih mudah dibandingkan dengan mempertahankan kualias produk agar tetap terjaga dan diminati oleh konsumen. Tentunya hal itu membutuhkan ide dan gagasan dalam menemukan cara dalam mempertahankan kualitas produk khususnya pada Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar ini. Bapak Aulia Abdi selaku owner memiliki peran paling penting dalam mempertahankan kualilitas produknya.

Dalam dunia bisnis/usaha tidak luput dari kata pesaing, dari hal itu untuk mengembangkan UMKM Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar perlu mengembangkan pola-pola baru dan inovatif dengan memikirkan dan memunculkan ide-ide baru untuk terus mengembangkan usaha yang dijalankan. Itulah yang dilakukan oleh bapak Aulia Abdi selaku owner dari Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar yaitu dengan cara melakukan inovasi baru secara terus menerus dengan menerapkan inovasi yang dilakukan setiap 6 bulan sekali atau 2 kali dalam satu tahun, selalu menjaga kehygienis an produk yang siap dipasarkan, melayani dengan ramah tamah.

Dan Seperti dengan mengganti jenis atau menu dari sambal acan yang disediakan dengan tujuan untuk mengembangkan UMKM nya dan untuk memberikan rasa hal baru agar konsumen merasa tidak bosan dengan menu yang disediakan.

Terlepas dari semua ide yang sudah diterapkan, pada data yang didapat di lapangan bapak Aulia Abdi juga tidak luput untuk selalu mempertahankan cita rasa yang khas sambal acan, pembuatan yang bersih dan steril, harga yang mudah terjangkau oleh konsumen, dan pentingnya kualitas kemasan produk yang kuat dan tahan lama unuk disimpan sampai kurang lebih 6 bulan lamanya. Itu semua juga merupakan cara-cara dalam mempertahankan kualitas produk agar tetap terjaga dan tetap di cintai oleh konsumen.

Untuk itu tentang teori indikator kualitas produk menurut Kotler dan Amstrong pada bab 2 yang mengatakan bahwa ada 3 indikator kualitas produk diantaranya adalah :

a. Daya tahan,

Berkaitan dengan berapa lama suatu produk dapat digunakan mencakup umur ketahanan suatu produk. Pada rumah produksi sambal acan raja banjar ini tingkat ketahan yang didapat mencapai 6 bulan lamanya jika disimpan di tempat yang dingin/lemari es.

b. Kebersihan produk

Produk yang di rancang untuk menyempurnakan fungsi produk atau menambahkan ketertarikan konsumen terhadap produk. Rumah produksi sambal acan raja banjar selalu menjaga kebersihan dan ke higienisan baik dari bahan yang digunakan sampai proses pembuatan ke dalam botol plastik, salah satunya seperti menggunakan sarung tangan.

c. Cita rasa yang enak

Merupakan reputasi produk serta tanggung jawab akan tingkat keberhasilan dan kegagalan. Rumah produksi sambal acan raja banjar selalu mempertahankan rasa khas dari produk mereka meskipun terkadang dicampurkan dengan aneka buah untuk berbagai varian rasa, namun tetap memperthankan cira rasa yang khas yaitu sambal acan/terasi.

Dari semua indikator diatas Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar telah memenuhi semua standar yang ada diatas baik dari segi daya tahan, kebersihan produk, cita rasa yang enak, bahkan Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar sudah mendapatkan Label Halal dari MUI (Majelis Ulama Indonesia) yang tentunya tidak mudah untuk mendapatlan label tersebut yang membutuhkan biaya dll. Itulah beberapa cara yang ditepakan oleh Rumah Produksi Sambal Acan Raja Banjar dalam mempertahankan kualitas produknya agar tetap terjaga dan laku di pasaran.

Dan setelah penulis melakukan wawancara langsung kelapangan, penulis dapat memastikan bahwa stantart yang diterapkan sudah memenuhi, dapat dilihat dari bahan-bahan produksi yang digunakan seperti cabe, tomat, gula, garam, acan/terasi dll menggunakan bahan yang masih segar dan berkualitas bagus yang layak pakai. Dan dapat juga dilihat dari segi pengerjaan pembuatan sambal acan raja banjar semua pekerja/karyawan yang terlibat menerapkan protocol kesehatan seperti memakai sarung tangan untuk menjaga higeinis produk. Dan juga untuk segi pengemasan sebelum proses pembuatan ke botol/kemasan dapat dipastikan selalu menggunakan botol/kemasan yang baru dan bersih. Dan syang pastinya produk sambal acan raja banjar ini sudah mendapatkan lebel halal dari MUI dan sudah mendapat surat izin edaran dari BPOM.

