

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Singkat Citra Sasirangan

CV. Citra Sasirangan merupakan sebuah perusahaan yang berkedudukan di Jalan Ahmad Yani Km. 3,7 No. 266 di Banjarmasin. CV. Citra Sasirangan bergerak di bidang perdagangan yang berbentuk badan usaha perseroan komanditer. Pimpinan perusahaan ini adalah bapak H. Norhin. Awal tempat usahanya di pasar blauran atau pasar malam. Beliau berwirausaha sejak tahun 1971 dengan usaha kecil – kecilan berdagang batik dan menjahit pakaian jadi (konveksi). Tetapi dengan kegigihan dan semangat jiwa kewirausahaan maka Citra Sasirangan akhirnya menjadi usaha yang sukses dan berhasil. Semakin berkembangnya zaman maka semakin berkembang juga Citra Sasirangan seperti adanya pengelolaan binaan pembuat kain sasirangan, serta menjahit pakaian jadi (konveksi). Citra Sasirangan selain ada di Banjarmasin (tepatnya di Km 3,7 juga ada di Bandara Syamsudin Noor) dan juga mempunyai cabang yang ada di Pelaihari dan Kotabaru.

Setelah usahanya maju beliau pergi ke Tanah Suci Mekkah untuk menunaikan ibadah haji dan pada tahun 1979 beliau kembali ke Banjarmasin dan meneruskan usahanya. Beliau memperluas usahanya dengan mendirikan perseroan dengan nama UD. Al-Hikmah. Jumlah tenaga kerjanya pada waktu

itu sebanyak 8 orang. Kemudian pada tahun 1984 nama Al-Hikmah diganti dengan nama Citra Collection yang bergerak pada bidang pembuatan kain Sasirangan.

Pada tahun 1988 nama Citra Kollection diganti dengan nama CV. Citra Sasirangan dikukuhkan dengan akte Notaris No. 43 pada tanggal 4 Desember 1989 di Banjarmasin, dibuat oleh notaris Bertha Suriati Ihalauw Halim, SH dengan bentuk perusahaan komanditer atau CV dan dilengkapi dengan surat izin usaha perdagangan (SIUP) Nomor 340/1610/PM/XII/1989. Modal usaha dari CV ini mendapat bantuan dari pemerintah melalui kredit dari Bank Bapindo, yang sekarang Bank Bapindo menjadi Bank Mandiri.

Awalnya dalam menjalankan usahanya, perusahaan ini mempunyai dua fungsi, yang pertama sebagai fungsi produksi yaitu memproduksi sendiri kain sasirangan dan fungsi yang kedua yaitu sebagai fungsi tempat yang mana membeli / menerima dari pengrajin kain sasirangan yang tidak mempunyai badan hukum. Sekarang fungsi pertama dihapus dan untuk memperkecil biaya operasional perusahaan, CV. Citra Sasirangan murni menjadi perusahaan dagang yang membeli / menerima kain sasirangan dari pengrajin binaan yang kemudian dijual kepada pembeli atau pelanggan.

2. Manajemen Organisasi Citra Sasirangan

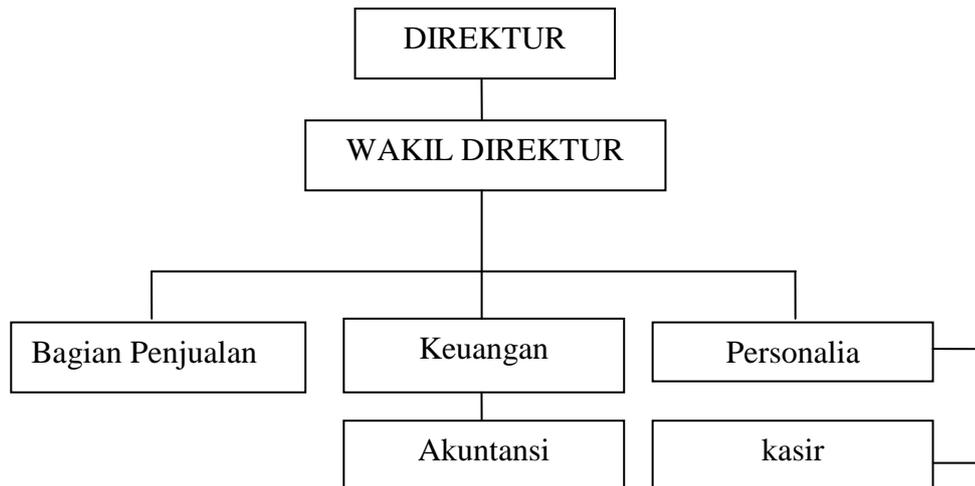
a. Struktur Organisasi Citra Sasirangan

Struktur organisasi merupakan kerangka kerja yang harus diperhatikan oleh setiap perusahaan 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 harus direncanakan dengan baik agar maksud dan tujuan yang telah direncanakan perusahaan memperoleh hasil yang memuaskan. Disamping itu juga struktur organisasi akan memudahkan perusahaan dalam melaksanakan koordinasi, komunikasi, pengarahan dan pengawasan dalam semua aktivitas yang dilakukan.

Adapun struktur organisasi CV. Citra Sasirangan di Banjarmasin, adalah sebagai berikut:

Struktur Organisasi

CV. Citra Sasirangan di Bnajarmasin



Sumber Data: CV. Citra Sasirangan

Keterangan:

1. Arus wewenang dicerminkan dengan garis yang bersumber dari direktur dan dihubungkan kepada bagian – bagiannya.
2. Arus bertanggung jawab dicerminkan dengan garis yang bersumber dari bagian – bagiannya kepada direktur.

Pembagian tugas dan tanggung jawab yang terdapat pada CV. Citra Sasirangan di Banjarmasin adalah sebagai berikut:

a. Direktur

- 1) Menetapkan kebijaksanaan dan pengambilan keputusan akhir dalam memecahkan masalah perusahaan.

- 2) Penanggung jawab kebijaksanaan perusahaan baik dalam maupun luar perusahaan.
- 3) Membuat perancangan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan atas jalannya perusahaan.

b. Wakil Direktur

Bertugas menggantikan direktur apabila direktur tidak berada ditempat atau lingkungan kerja.

c. Manajer

Fungsinya yaitu perencana, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, pengawasan.

d. Bagian Penjualan

- 1) Mengetahui semua hal – hal yang berkaitan dengan penjualan barang dagangan.
- 2) Membuat laporan penjualan.
- 3) Mengarahkan, membimbing, mengkoordinasi dan mengawasi kegiatan penjualan.

Bagian ini dibantu oleh beberapa bagian, yaitu:

a) Administrasi Penjualan

Bertugas melaksanakan pencatatan atas pesanan maupun pembeli langsung oleh pembeli, untuk kemudian diserahkan kebagian akuntansi.

- b) Pramuniaga / karyawan
 - 1) Bertanggung jawab penuh terhadap pimpinan perusahaan atas segala tanggung jawab yang sudah diberikan.
 - 2) Melayani pembeli / pelanggan.
 - 3) Mengawasi barang yang dijual
 - 4) Memelihara dan merapikan barang yang berantakan setelah disentuh oleh pembeli / pelanggan.

- e. Bagian Pembelian
 - 1) Mengetahui semua pengeluaran biaya pembelian
 - 2) Membuat laporan pembelian
 - 3) Membina hubungan kerja dengan para pengrajin batik sasirangan binaan.
 - 4) Menyiapkan order pembelian
 - 5) Merencanakan dan melaksanakan pembelian secara teratur.

- f. Bagian Administrasi dan Akuntansi
 - 1) Membuat anggaran belanja perusahaan dan menyangkut pembelian barang dagangan, gaji karyawan, dan sebagainya.
 - 2) Mengatur pembelanjaan perusahaan dan mengawasi semua penerimaan uang baik melalui kas maupun dari Bank.
 - 3) Mengatur, mengawasi tata persuratan dan administrasi umum.
 - 4) Membuat laporan keuangan perusahaan tiap bulan.
 - 5) Membuat laporan tahunan tentang kemajuan perusahaan dan laporan laba rugi perusahaan beserta neracanya.

Kepala bagian administrasi dan keuangan dibantu oleh beberapa bagian, yaitu:

1) Personalia

- a) Mengarahkan, membimbing, mengkoordinasi dan mengawasi kegiatan penerimaan, pembinaan karyawan.
- b) Mengetahui semua pengeluaran biaya pada bagian personalia.
- c) Membuat data personalia
- d) Menerima dan menyeleksi karyawan
- e) Melatih karyawan dan mendidik karyawan.

2) Kasir

- a) Membayar gaji bulanan karyawan
- b) Membayar pembelian barang dagangan.
- c) Menerima penyimpanan dan pemasukan uang dari hasil penjualan barang.
- d) Mencatat seluruh pengeluaran dan penerimaan uang dalam bukti pembayaran.

3) Bagian Akuntansi

- a) Mencatat seluruh pengeluaran maupun penerimaan yang diserahkan kasir.
- b) Membuat dan melaporkan posisi keuangan setiap harinya.

Untuk menunjang uraian diatas maka dibawah ini akan dilampirkan jumlah karyawan CV. Citra Sasirangan, sebagai berikut:

Jumlah Karyawan
CV. Citra Sasirangan Banjarmasin

No.	Unit Kerja	jumlah
1	Direktur	1 Orang
2	Wakil Direktur	1 Orang
3	Bagian Keuangan	2 Orang
4	Bagian Penjualan	7 Orang
5	Bagian Akuntansi	1 Orang
6	Administrasi Penjualan	2 Orang
7	Personalia	2 Orang
8	Kasir	3 Orang
	Jumlah	19 Orang

Sumber Data: CV. Citra Sasirangan

Untuk kelancaran dari pada aktivitas perusahaan, maka diperlukan adanya jadwal mengenai jam kerja pada karyawan agar para karyawan disiplin dalam bekerja sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai.

Adapun jam kerja perusahaan adalah sebagai berikut:

Jam Kerja Karyawan
CV. Citra Sasirangan Banjarmasin

Hari	Waktu Jam Kerja		Istirahat
	Pagi	Siang	
Senin - Minggu	09.30 – 15.30	15.30 – 21.00	12.30 – 13.30

Sumber Data: CV. Citra Sasirangan

b. Aturan Kerja

Kedisiplinan merupakan evaluasi kuatnya perilaku didalam mematuhi peraturan yang berlaku, mengetahui hak dan kewajiban kerja termasuk di dalamnya disiplin masuk kerja kecuali hal-hal yang memperbolehkan tidak masuk kerja.

Citra Sasirangan memiliki aturan kerja sesuai shif yang digunakan. Ada karyawan yang jaga pagi dan ada karyawan yang jaga siang. Pakaian yang dikenakan adalah pakaian seragam dari Senin-Jumat, sedangkan untuk Sabtu dan Minggu dikenakan pakaian bebas dan rapi. Dan untuk lebih memberikan kedisiplinan, maka semua karyawan diberikan kartu datang dan kartu pulang yang dicek pada alat lapor.

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 dapat diperidiksi dari keseragaman dan ketergantungan pada biaya yang rendah dan sesuai dengan pasar.

Warna yang harus diperhatikan menjadi faktor penentu dalam hal diterima atau tidaknya oleh konsumen. Sebenarnya warna tidak mempunyai nilai kemanfaatan dalam penjualan karena hampir semua pabrik pasti menawarkan warna sebagai citra produk yang harus diperhatikan atau menjaga warna jangan sampai luntur.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan dan telah ditemukan penyajian data, maka analisis data yang menjadi pokok pembahasan adalah menjawab rumusasan masalah yang telah diterapkan dalam penelitian sebagai berikut:

C. Deskripsi data

1. Responden Pertama

Nama : Khairani
Umur : 50 tahun
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Manager
Alamat : Kelayan A. Komp. Setuju

a. Uraian Data

Bapak Khairani adalah seorang manajer Citra Sasirangan dia menjelaskan Sudah ada 8 orang karyawan citra Sasirangan, semua karyawan tersebut adalah karyawan yang lama beliau tidak ada merekrut karyawan yang baru. Untuk penjahit semua , yang memasarkan, pengawas pemasaran, dan pengawas produksi, harga yang dijual Citra Sasirangan tergantung dari kainnya. Kain Sasirangan buatan dari rumah kerumah tersebut dijual di toko Citra Sasirangan.

Khairani mengatakan bahwa untuk memasarkan selain di toko Citra Sasirangan dan juga ada yang langsung pesan ditempatnya. Yang membeli kain sasirangan ini bukan dari Kalsel tetapi juga ada dari luar provinsi seperti Jambi, Samarinda, dan Tarakan.

Menurutnya sekarang ini banyak orang yang membuat dan menjual kain sasirangan sehingga menimbulkan banyak saingan, salah satunya usaha kain batik.

2. Responden Kedua

Nama : Maria Ulfah
Umur : 45 tahun
Pendidikan : S1
Pekerjaan : Karyawan
Alamat : Komp perumahan terongga. Rt 32

3. Responden Ketiga

Nama : Diana
Umur : 38 tahun
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Karyawan
Alamat : Jl. A. Yani km. 7 komp. Ratu Wangi Banjarmasin

4. Responden Keempat

Nama : Rusmini
Umur : 38 tahun
Pendidikan : SLTA
Pekerjaan : Karyawan
Alamat : Jl. Galeria Komp. Graha Mahatama No. 126 Rt. 24
Kelayan B.

5. Responden Kelima

Nama : Mista Wati
Umur : 33 tahun
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Karyawan
Alamat : Jl. Pandu Gg. 1

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan dengan keempat orang tersebut yang bekerja pada bagian pemasaran pada Citra Sasirangan. Pekerjaan ini sudah dijalankan mereka sudah lama, dan didapatkan bahwa harga kain sasirangan tergantung pada kainnya. Citra Sasirangan mempertahankan produknya dengan terus menjaga kualitas produknya dengan cara memperhatikan kualitas jahitan yang rapi, memakai bahan pewarna yang bagus agar tidak mudah luntur, terus mengikuti tren dan tetap menjaga stabilitas harga agar harganya tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan untuk itu Citra Sasirangan tidak terlalu banyak mengambil keuntungan. Sedangkan untuk pengelolaan barang yang tidak laku pihak Citra Sasirangan menerapkan sistem daur ulang dengan cara mengubah kain yang tidak laku menjadi barang jadi seperti baju dan kemudian menjualnya kembali. Dan untuk hal yang perlu diperbaiki dan dipertahankan dari manajemen Citra Sasirangan adalah kualitas manajemen yang sudah sangat baik, dan terus menjaga ketersediaan jumlah kain sasirangan agar jumlah penawaran tetap terjaga. Dan untuk kendala yang paling umum dihadapi

adalah persaingan dari bisnis sejenis seperti industri rumahan kain sasirangan yang mulai banyak berkembang dan juga dari industri kain batik.

6. Responden Keenam

Nama :Erna wati

Umur : 45 tahun

Pendidikan : SMA

Alamat : Kelayan A. Banjarmasin

Pekerjaan : Karyawan (Kasir)

Hasil yang didapat melalui wawancara terhadap responden ini produk yang dijual pada usaha ini meliputi Baju baik untuk dewasa maupun anak kecil, kain mentah, tas, maupun sandal. Dan untuk pengaturan manajemennya sudah dikelola sangat baik dengan mempertimbangkan masukan-masukan dari karyawan, dan untuk mempertahankan produk, Citra Sasirangan terus melakukan inovasi agar dapat menjadi pembeda dengan usaha sejenis yang lain. Dan hal yang perlu diperbaiki dan diperhatikan dari pengelolaan manajemen terus menjaga kualitas dan cara melayani agar terus diperbaiki demi membuat konsumen nyaman dan puas.

7. Responden Ketujuh

Nama : Ali
Umur : 54 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Jl. A. Yani Km. 8 Komp. Citra Permai
Pekerjaan : Karyawan

Hasil wawancara yang didapat dari responden ini untuk produk yang dijual berupa seragam-seragam kantor perusahaan-perusahaan, dan untuk menemanjennya sudah diserahkan kepada manajer yang ditugaskan setiap harinya, untuk karyawan khusus pemasaran ada 9 orang yang termasuk dalam per konter, citra saringan dalam mempertahankan produk dengan tetap menjaga kepercayaan konsumen agar para konsumen tetap setia membeli produk Citra Sasirangan dengan terus menjaga kualitas produk, mutu, kestabilan harga, dan selalu mengikuti tren terbaru agar sesuai dengan selera konsumen. Untuk kain yang belum laku dilakukan pewarnaan ulang dan pengolahan ulang menjadi barang jadi seperti kaos sehingga menjadi produk baru yang memiliki nilai jual tinggi. Untuk pengelolaan manajemen bisnis sudah bagus dan berjalan dengan semestinya sedangkan untuk mengelola dalam memepertahankan produk berjalan apa adanya karena setiap konsumen memiliki penilaian tersendiri terhadap suatu produk. Sedangkan untuk kendalanya terdapat pada persaingan dengan toko sejenis yang kualitas dan harga yang juga tak kalah jauh dengan yang ditawarkan oleh Citra Sasirangan.

8. Responden kedelapan

Nama : Dhani
Umur : 33 Tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : HKSN, No 30 RT 21 Kayu Tangi
Pekerjaan : Karyawan pengawas produksi

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden tersebut sama seperti sebelumnya produk yang dijual berupa baju dan barang sejenis, dan untuk manajemen sudah ditentukan sesuai pembagian tugas telah digambarkan pada bagan perusahaan, untuk kain yang belum laku distok dan dijadikan baju, yang perlu diperbaiki hanya pada peningkatan kualitas manajemen, kendalanya sekarang banyak usaha sejenis yang bisa bersaing dengan Citra Sasirangan dan ketersediaan stok harus sangat diperhatikan demi memenuhi kuantitas penawaran

D. Analisis

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

1. Analisis tentang manajemen bisnis citra sasirangan dalam mempertahankan produk

- a) Harga (*Price*)

Harga adalah jumlah uang yang ditagihkan untuk suatu 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 Citra Sasirangan tidak terlalu banyak mengambil keuntungan demi mempertahankan produk sasirangan . Setiap konsumen dapat menentukan pilihan bahan yang diinginkan, masing-masing bahan harganya berbeda tergantung jenis kain yang di inginkan dari harga yang terendah hingga berkelas.

b) Desain Produk

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

Desain produk yang ditawarkan oleh citra sasirangan kepada konsumen berbeda dengan desain produk sasirangan lainnya, dapat dilihat dari bahan atau kainnya, karena bahanya tidak mudah luntur dan banyak pilihan atau motif yang disediakan di citra sasirangan sehingga konsumen mudah mendapatkan atau memilih sesuai selera sehingga konsumen tidak perlu mencari ketempat lain.

Citra sasirangan selain menawarkan sasirangan yang sudah jadi, juga menawarkan kain sasirangan yang belum jadi. Sehingga konsumen yang membeli kain yang belum jadi dapat langsung menjahit di citra sasirangan karena citra sasirangan telah menyediakan jasa penjahitan juga sehingga konsumen tidak perlu jauh-jauh mencari jasa penjahitan. Jasa penjahitan yang disediakan oleh citra sasirangan

sudah sangat profesional dan konsumen juga bisa mengkonsultasikan desain seperti apa yang diinginkannya.

c) Merek

Merek adalah nama, istilah, tanda, simbol, atau rancangan, atau kombinasi hal-hal tersebut, yang dimaksudkan untuk mengidentifikasi barang atau jasa dari seorang atau sekelompok penjual dan untuk membedakannya dari produsen pesaing.

Bagi konsumen merek berperan krusial sebagai indentifikasi spesifik, pengurang resiko, penekan biaya pencairan internal dan eksternal, janji atau iklan khusus dengan produsen, alat simbolis yang memproyeksikan citra diri dan signal khusus.

Citra sasirangan mendefinisikan barang atau jasanya yaitu citra sasirangan sesuai dengan nama tokonya sendiri, hanya satu merek saja tidak ada merek yang lain yang ditawarkan oleh citra sasirangan. Dengan satu nama konsumen mudah mengingat dan kembali membeli produk citra sasirangan dengan berkali-kali.

d) Kualitas Produk

Kualitas merupakan salah satu atribut produk yang paling diminatioleh konsumen. Konsumen akan berusaha mencari produk yang paling berkualitas tinggi, karena menyangkut keputusan kunsumen. Oleh karena itu, suatu perusahaan harus memperhatikan kualitas produk yang akan diluncurkan kepasar.

Citra Sasirangan mempertahankan produknya dengan terus menjaga kualitas produknya dengan cara memperhatikan kualitas jahitan yang rapi, memakai bahan pewarna yang bagus agar tidak mudah luntur, dan terus mengikuti tren.

Citra Sasirangan terus melakukan inovasi agar dapat menjadi pembeda dengan usaha sejenis yang lain. Dan hal yang perlu diperbaiki dan diperhatikan dari pengelolaan manajemen terus menjaga kualitas dan cara melayani agar terus diperbaiki demi membuat konsumen nyaman dan puas.

e) Mutu

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

Mutu akan mempengaruhi konsumen dan dari manajemen produk tujuannya adalah menjadi perusahaan yang efektif dan efisien serta mempunyai keunggulan kompetitif terhadap mutu yang dihasilkan.

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 jadi.

Mutu merupakan faktor ketertarikan berdasarkan dengan pemikiran atau pertimbangan-pertimbangan bila konsumen akan merasa akan

mendapatkan 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 ukuran produk yang ada. Bagi konsumen yang ingin membeli kain sasirangan yang belum jadi, tersedia berbagai ukuran mulai dari balita sampai orang dewasa.

Ukuran yang di butuhkan konsumen sesuai dengan desain yang di inginkan.

Dalam mempertahankan produk citra sasirangan dengan cara memperhatikan kualitas, mutu, harga yang stabil, dan *up to date*(sesuai dengan tren minat konsumen). Dulunya citra sasirangan mempromosikannya lewat radio, mengadakan pameran, seperti di Kota Kalimantan Tengah dan Kalimantan Selatan. Sedangkan yang sekarang ini produk citra sasirangan tidak asing lagi bagi masyarakat Banjarmasin promosinya mulai meluas dengan promosi dari mulut ke mulut oleh konsumen, dengan promosi langsung diberbagai jejaring

sosial. Mempertahankan produk dengan memperhatikan mutu produk, dan motif yang selalu *up to date*.

Banjarbaru juga dengan mengambil produk ke Citra Sasirangan Banjarmasin kemudian dipasarkan ditoko-toko yang memasarkan produk citra sasirangan. Sehingga produk yang ada di Kalimantan Tengah ataupun Banjarbaru akan sama kualitasnya dengan produk yang ada di Citra Sasirangan Banjarmasin. Karena produksi terfokus pada Citra Sasirangan Banjarmasin, dimana Motif, mutu, dan kualitas produk yang dijual akan tetap sama walaupun dibeli bukan di Citra Sasirangan Banjarmasin (membeli di Toko cabang Citra Sasirangan).

Citra Sasirangan identik dengan model dan motif yang *up to date*, warnanya yang bagus pemilihan jenis kain yang beranekaragam, dan kualitas kainnya yang berbeda dengan yang lain sehingga bisa bertahan sampai saat ini dari banyaknya pesaing-pesaing sasirangan yang ada sekarang ini.

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

Kendala yang dihadapi citra sasirangan ada pada persaingan dengan produk sejenis dilihat dari banyaknya gerai toko yang menjual produk yang

sama dengan mutu, kualitas dan harga yang tidak jauh berbeda, dan juga persaingan dari kain Batik. Tetapi Citra Sasirangan mempunyai keunggulan tersendiri dari segi merek karena sudah dikenal masyarakat cukup lama. Awal dikenalnya kain sasirangan secara umum oleh masyarakat Kalimantan Selatan bisa dikatakan melalui Citra Sasirangan karena Citra Sasirangan perusahaan pertama yang menjual sasirangan dengan merek. 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 dapat diprediksi dari keseragaman dan ketergantungan pada biaya yang rendah dan sesuai dengan pasar.

Warna yang harus diperhatikan menjadi faktor penentu dalam hal diterima atau tidaknya oleh konsumen. Sebenarnya warna tidak mempunyai nilai kemanfaatan dalam penjualan karena hampir semua pabrik pasti menawarkan warna sebagai citra produk yang harus diperhatikan atau menjaga warna jangan sampai luntur.

Untuk manajemen sudah ditentukan sesuai pembagian tugas telah digambarkan pada bagan perusahaan, untuk kain yang belum laku distok dan dijadikan baju, yang perlu diperbaiki hanya pada peningkatan kualitas manajemen, kendalanya sekarang banyak usaha sejenis yang bisa bersaing dengan Citra Sasirangan dan ketersediaan stok harus sangat diperhatikan demi memenuhi kuantitas penawaran.

E. ANALISIS MANAJEMN BISNIS SYARIAH TERHADAP CITRA SASIRANGAN

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.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang telah disajikan pada bab sebelumnya maka dapat ditarik suatu kesimpulan

1. Manajemen bisnis citra sasirangan mempertahankan produk yaitu dengan cara berdasarkan kualitas produk, desain produk, ukuran, merek, harga, dan mutu.
 - a. Kualitas produk Citra Sasirangan mempertahankan produknya dengan terus menjaga kualitas , memakai bahan pewarna yang tidak mudah luntur.
 - b. Desain produk yang ditawarkan oleh citra sasirangan kepada konsumen berbeda dengan desain produk sasirangan lainnya, dapat dilihat dari bahan atau kainnya
 - c. Ukuran
Sebuah produk yang dijual seharusnya tersedia dengan berbagai macam ukuran, sehingga tidak akan mengecewakan konsumen yang berbeda dalam hal selera.
 - d. Merek atau nama, istilah, tanda, simbol, atau rancangan, atau kombinasi hal-hal tersebut, yang dimaksudkan untuk mengedientifikasikan barang atau jasa.

- e. Harga untuk tetap menjaga stabilitas harganya tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan untuk itu Citra Sasirangan tidak terlalu banyak mengambil keuntungan demi mempertahankan produk sasirangan .
 - f. Mutu merupakan suatu strategi untuk meningkatkan keunggulan, mutu yang dilakukan oleh perusahaan manajemen sebagai suatu strategi bisnis dasar.
2. Kendala yang di alami pengelola dan karyawan dalam mempertahankan kelangsungan produk.

Kendala yang dihadapi citra sasirangan adalah terdapat banyaknya pesaing dengan produksi sejenis, karena dilihat dari banyaknya gerai toko yang menjual produk yang sama dengan mutu, kualitas dan harga yang jauh berbeda .Tetapi citra sasirangan mempunyai keunggulan tersendiri dari segi merek dan sudah dikenal masyarakat cukup lama.

Manajemen bisnis syariah Citra Sasirangan tidak menyalahi aturan agama dan hukum yang ada pada ekonomi Islam karena dalam manajemen bisnis Citra Sasirangan berdasarkan pemesanan dan pembelian dari para konsumen. Manajemen bisnis syariah yang di dilakukan oleh perusahaan juga merupakan bisnis yang halal dan bahan baku yang didapat juga tidak menyalahi dalam ajaran Islam.

B. Saran

1. Untuk para manajer dan karyawan Citra Sasirangan agar lebih mempertahankan kualitas produk dan mengembangkan usaha citra sasirangan.
2. Adanya peran pemerintah terutama pemerintah daerah agar bisa membantu Industri kain sasirangan karena tempatnya sebagai kain daerah.
3. Untuk peneliti yang ingin meneliti tentang strategi pemasaran citra sasirangan, semoga mampu melengkapi kekurangan peneliti ini.

