

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Penyajian Data

1) Gambaran umum Rumah Makan Bebek Goreng Kalijo

Rumah makan Bebek Goreng Kalijo (Kalimantan Jowo) merupakan salah satu rumah makan tradisional, perpaduan antara Kalimantan dan Jawa. Rumah makan bebek goreng Kalijo dengan perpaduan warna hijau dan hitam yang mengandung filosofi, warna hijau bermakna sebagai salah satu warna kesukaan Nabi Muhammad SAW, sedangkan hitam kombinasi warna.

Selain itu, alasan yang membuat bapak H. M. Yusuf dalam mengembangkan usaha bebek goreng Kalijo adalah disamping produknya adalah makanan pokok yang digemari banyak masyarakat, selain itu usaha makanan tidak mengenal batas waktu, karena makanan bakal terus berlanjut selama orang masih memerlukan makanan.

Produk bebek goreng kalijo terbuat dari bahan-bahan yang mudah didapatkan dipasaran, yaitu beras, itik, ayam, dan rempah-rempah sebagai bumbunya. Akan tetapi dalam pembuatannya memerlukan kreativitas yang dapat menghasilkan produk yang berkualitas tinggi. Untuk memulai usaha rumah makan bebek goreng Kalijo ini bapak H. M. Yusuf menggunakan modal sendiri, adapun modal awal yang digunakan adalah sebesar Rp. 200.000.000.

Cabang rumah makan bebek goreng Kalijo berlokasi di Kota Banjarmasin terletak di Jl. Hasan Basri Kayutangi Ujung, Jl. Sultan Adam, Jl. Pramuka di KM. 6, dan Jl. Ahmad Yani KM. 3,5. Rumah makan bebek goreng Kalijo didirikan pada tahun 2012 di Kandangan dan mulai banyak dikenal oleh masyarakat umum sekitar tahun 2014 sampai dengan saat ini.

Cabang rumah makan bebek goreng Kalijo pertama kali berdiri di Banjarmasin yaitu Kalijo Jl. Pramuka di KM. 6, didirikan pada tanggal 1 Mei 2014, Kalijo Jl. Sultan Adam didirikan pada tanggal 26 Mei 2014, Kalijo Jl. Hasan Basri Kayutangi didirikan pada tanggal 8 Juni 2014 dan Kalijo Jl. Ahmad Yani KM. 3,5 didirikan pada tanggal 9 Juni 2014.

RM (Rumah Makan) bebek goreng Kalijo bergerak di bidang perdagangan yang berbentuk Franchise (waralaba). Pimpinan usaha ini adalah Bapak H. Muhammad Yusuf, yang berusia 54 tahun, pemilik dan pemegang hak paten merek dagang Bebek Goreng Kalijo. Beliau mendirikan usaha Kalijo pada tanggal 20 Agustus 2012 di Kandangan. Walaupun pada awal berdirinya rumah makan bebek goreng Kalijo belum terlalu banyak dikenal oleh masyarakat luas, namun seiring waktu dan zaman maka rumah makan bebek goreng Kalijo ini mulailah dikenal pada tahun 2014 sampai dengan saat ini di Banjarmasin. Dengan kegigihan dan semangat jiwa kewirausahaan beliau, RM Kalijo mampu berkembang di tengah pesaing yang ada seperti KFC dan Wong

Solo. Sebanyak 21 cabang RM Kalijo yang ada, antara lain di Kalimantan selatan, Kalimantan Timur dan Kalimantan Tengah.

Rumah makan bebek goreng Kalijo berlokasi di Jl. Pramuka Km. 6. Rumah makan bebek goreng Kalijo ini didirikan oleh pengusaha bernama Nur aida. Untuk membuka cabang bebek goreng Kalijo ini menggunakan modal awal sebesar Rp 200 juta. Adapun untuk laba sekitar 3 juta perbulan.³⁸

Rumah makan bebek goreng Kalijo yang kedua berlokasi di Jl. Sultan Adam. Rumah makan bebek goreng Kalijo ini dikelola oleh M. Irmansyah. Untuk membuka cabang bebek goreng Kalijo ini menggunakan modal awal sebesar Rp 900 juta. Adapun untuk laba sekitar 45 juta perbulan.³⁹

Rumah makan bebek goreng Kalijo yang ketiga berlokasi di Jl. Hasan Baseri, Kayutangi. Rumah makan bebek goreng kalijo ini dikelola oleh Abdi Anwari. Untuk membuka usaha bebek goreng Kalijo ini menggunakan modal awal sebesar Rp. 700 juta. Adapun untuk laba sekitar 40 juta perbulan.⁴⁰

Rumah makan bebek goreng Kalijo yang keempat berlokasi di Jl. A. Yani Km. 3,5. Rumah makan bebek goreng Kalijo ini didirikan oleh

³⁸ Nur Aida. Pemilik cabang rumah makan Kalijo Jl. Pramuka Km. 6, wawancara pribadi, Banjarmasin 23 Mei 2015 pukul 14:05.

³⁹ M. Irmansyah. Pengelola cabang rumah makan Kalijo Jl. Sultan Adam, wawancara pribadi, Banjarmasin 24 Mei 2015 pukul 08:28.

⁴⁰ Abdi Anwari. Pengelola Cabang rumah makan Kalijo Jl. Hasan Baseri Kayutangi, wawancara pribadi, Banjarmasin 22 Mei 2015 pukul 12:25.

pengusaha bernama Rio Lazuardi Buana. Untuk membuka cabang bebek goreng Kalijo ini menggunakan modal awal sebesar Rp. 250 juta. Adapun untuk laba perbulan sekitar 5 juta.⁴¹

Adapun alasan dipilihnya daerah Kota Banjarmasin sebagai tempat usaha, yaitu:

1. Banjarmasin dengan kota yang konsumtif, baik terhadap suatu produk ataupun makanan.
2. Pusat Pemasaran yang strategis.

Di mulainya usaha bebek goreng Kalijo pada tahun 2014. Adapun omset yang diperoleh tiap bulannya oleh rumah makan bebek goreng Kaijo tidak menentu tergantung jumlah penjualan produk, untuk laba bervariasi perkiraan 3 juta- 45 juta per bulan dari semua cabang yang ada di Banjarmasin.

Adapun jumlah karyawan pada rumah makan bebek goreng Kalijo adalah 8 orang, dengan gaji sebesar Rp 1.200.000 perbulan. Dalam pembagian tugasnya tentu berbeda, ada yang ditempatkan di bagian produksi, bagian pengemasan, dan bagian pelayanan. Mengenai jam kerja untuk bagian produksi dimulai pukul 08.00 pagi sampai pukul 12.00, sedangkan bagian pengemasan dan pelayanan dibagi menjadi dua sip, sip pertama dimulai dari pukul 08.00 pagi sampai pukul 15.00 siang dan sip kedua dimulai dari pukul 15.00 siang sampai pukul 22.00 malam hari,

⁴¹ Rio Lazuardi. Pengelola Cabang rumah makan Kalijo Jl. A. Yani Km 3,5. Banjarmasin

karena rumah makan bebek goreng kaliyo buka setiap hari, tentu pemilik rumah makan bebek goreng Kaliyo mempunyai kebijakan tersendiri mengenai hari libur untuk karyawannya, Pemilik rumah makan bebek goreng Kaliyo memberikan jadwal libur pada hari minggu secara bergantian kepada karyawannya yang ingin berlibur dan tentu ada pekerja tambahan disetiap hari itu.

Mengenai bahan baku yang digunakan untuk produksi, pemilik rumah makan bebek goreng Kaliyo cabang Banjarmasin mendapatkan bahan baku dari kerabat dekat, masyarakat Teluk Dalam dan masyarakat Hulu Sungai Utara (Amuntai).

Produk yang ditawarkan Rumah Makan Bebek Goreng Kaliyo adalah produk halal dan baik, yaitu bebek goreng kaliyo (produk utama), ayam goreng dan berbagai minuman.

Daftar Harga Menu Makanan Rumah Makan Bebek goreng

Kaliyo:

1 (Satu) Ekor Bebek Goreng	: Rp 90.000
1 (Satu) Potong Bebek Goreng	: Rp 22.000
1 (Satu) Rampela Hati	: Rp 7.000
1 (Satu) Kepala Bebek	: Rp 4.000
1 (Satu) Potong Rusa (Rusuk Sapi) Penyet	: Rp 22.000
1 (Satu) Porsi Nasi Putih	: Rp 5.000
1 (Satu) Ayam Kampung	: Rp 20.000
1 (Satu) Ayam Kota Goreng	: Rp 15.000

Minuman

1 (Satu) Es Minuman Khas Kalijo	: Rp 6000
1 (Satu) Minuman Khas Kalijo Anget	: Rp 5.000
1 (Satu) Es Jeruk atau jeruk anget	: Rp 5.000
1 (Satu) Es Teh	: Rp 3.000
1 (Satu) Teh Anget	: Rp 2.000
1 (Satu) Botol Aqua Tanggung	: Rp 4.000

2) Deskripsi Hasil Wawancara

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

a. Dekripsi Data 1

1) Pemilik Usaha bebek goreng Kalijo

a) Identitas Responden

Nama : H. Muhammad Yusuf

Umur : 54 tahun

Pendidikan : SLTA

Pekerjaan : Pengusaha bebek goreng Kalijo

Alamat : Jl. P. Batuk 52 Kandangan

2) Uraian Data

Pada data ini, H. Muhammad Yusuf adalah seorang pemilik dan pemegang hak paten merek dagang bebek goreng Kalijo. Usaha

bebek goreng Kalijo pertama kali berdiri pada tanggal 20 Agustus 2012. Pekerjaan ini sudah dilakukannya sekitar kurang lebih 3 tahun.

Alasan yang membuat bapak H. M. Yusuf tertarik membuka usaha bebek goreng Kalijo adalah usaha makanan tidak mengenal batas waktu, dan bakal terus berlanjut ketika orang memerlukan makanan.

Adapun untuk penentuan lokasi sudah tepat, soalnya tempatnya sudah strategis, arah dalam dan luar kota dekat. Mengenai strategi promosi yang dilakukan masih bersifat sederhana yaitu dari mulut-ke mulut, untuk rumah makan bebek goreng Kalijo sendiri masih menggunakan konsep sederhana layaknya rumah makan biasa.

Mengenai produk (harga) yang ditawarkan oleh rumah makan bebek goreng kalijo terjangkau. Selain itu, dari segi rasa sama, tidak berbeda dengan cabang yang ada di Banjarmasin, karena untuk takaran bumbu sama dengan pusat. Dari segi pelayanan yang diberikan sudah memuaskan, misalkan dalam cara melayani konsumen diutamakan adanya ramah-tamah dalam melayani konsumen.

Faktor-faktor yang memengaruhi usaha bebek goreng Kalijo adalah faktor lokasi dan pelayanan. Mengenai kendala yang dihadapi belum ada. Selain itu, adanya perjanjian antara pemilik pusat dengan pemilik cabang kalijo bahwa dalam pembersihan harta bagi rumah

makan bebek goreng kaliyo untuk zakat, infaq, dan sadaqah sekitar 5% dari keuntungan (laba).

b. Deskripsi Data II

1) Pemilik dan Para Manajer (pengelola) cabang Kaliyo Banjarmasin

a) Responden Satu

Nama : Abdi Anwari

Umur : 25 tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Manajer RM Kaliyo Jl Hasan Baseri Kayutangi

Alamat : Jl. Malintang Baru, Gambut

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden adalah usaha makanan tidak mengenal batas waktu, untuk penentuan lokasi sudah tepat, karena tempat ini strategis. Dari dalam-luar Kota juga tidak terlalu jauh seandainya mampir makan kesini.

Promosi yang dilakukan dari mulut kemulut, lewat jejaring sosial seperti, facebook, instagram, Path dan lain-lain. Dari segi rasa banyak konsumen mengatakan rasanya berbeda antara cabang ini dengan cabang yang lainnya, letak perbedaannya dari segi sambelnya, dari cabang ini sambelnya ke asinan, padahal ukuran bumbunya sudah sesuai dengan Kaliyo pusat.

Selain itu, dari segi pelayanan yang diberikan sudah memuaskan, adanya penerapan pemberian salam (selamat pagi, siang, malam) kepada konsumen.

Faktor-faktor yang mempengaruhi usaha bebek goreng kalijo adalah promosi, pelayanan, tempat dan lokasi. Harga yang ditawarkan bervariasi Rp 15.000- Rp 90.000 per porsi. Untuk usaha bebek goreng Kalijo ini berjalan lancar, belum ada kendala yang dihadapi.

Berdasarkan uraian di atas terdapat perbedaan penerapan baik itu dari segi promosi, pelayanan, tempat dan lokasi dengan cabang kalijo lainnya.

b) Responden Kedua

Nama : M. Irmansyah

Umur : 23 tahun

Pendidikan : S1 Ekonomi Islam IAIN Antasari

Pekerjaan : Manajer RM Kalijo Jl Sultan Adam

Alamat : Jl. Cemara Ujung No. 3 Banjarmasin

Berdasarkan hasil wawancara yang di dapat dari responden ini adalah usaha makanan sering diperlukan orang. Apalagi bebek, rumah makan Kalijo salah satu rumah makan yang mempunyai ciri khas tersendiri. Mengenai lokasi yang strategis, tempat yang disediakan luas, lahan parkir yang luas, dan dari arah dalam dan luar kota yang strategis.

Promosi yang digunakan awal membangun usaha ini promosi melalui koran (Banjarmasin post), dari mulut ke mulut, bagi-bagi pamflet dan selebaran, lewat jejaring sosial seperti facebook. Selain

itu harga yang ditawarkan tidak jauh berbeda dibandingkan dengan cabang yang lain. Rasa yang ditawarkan sudah sesuai dengan selera konsumen, pelayanan yang diberikan terkadang memuaskan dan tidak, karena dilihat dari segi tempat yang luas dan jumlah karyawannya hanya 8 orang.

Faktor yang mempengaruhi usaha bebek goreng Kalijo adalah faktor pelayanan, tempat dan promosi. Kendala yang dihadapi oleh rumah makan bebek goreng Kalijo adalah terbatasnya jumlah karyawan.

Berdasarkan uraian di atas terdapat perbedaan penerapan dengan cabang Kalijo lainnya, dari segi pelayanan, tempat, dan promosi yang digunakan.

c) Responden Ketiga

Nama : Nur aida

Umur : 38 tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Pemilik cabang RM Kalijo Jl Pramuka km 6

Alamat : Jl. Pramuka,komp. Anggrek

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden tersebut usaha makanan sering dibutuhkan orang, apalagi salah satu menu utamanya bebek. Mengenai lokasi cukup strategis, tempat yang disediakan cukup luas, lahan parkir yang cukup luas, dan dari arah dalam dan luar kota yang cukup strategis.

Promosi yang digunakan awal membangun usaha ini promosi melalui radio, dari mulut ke mulut, dan brosur. Selain itu harga yang ditawarkan tidak jauh berbeda dibandingkan dengan cabang yang lain. Rasa yang ditawarkan sudah sesuai dengan selera konsumen, pelayanan yang diberikan terkadang memuaskan dan tidak, karena dilihat dari segi jumlah karyawannya belum memadai.

Faktor yang mempengaruhi usaha bebek goreng Kalijo adalah faktor lokasi, tempat dan promosi. Kendala yang dihadapi oleh rumah makan bebek goreng kalijo adalah jumlah karyawan yang belum memadai.

Dari uraian di atas terdapat perbedaan penerapan promosi yang digunakan oleh masing-masing cabang, letak perbedaannya dari segi tempat, promosi dan lokasi.

d) Responden Keempat

Nama : Rio Lazuardi Buana

Umur : 26 tahun

Pendidikan : S1 Hukum UNLAM

Pekerjaan : Manajer Rumah Makan Kalijo Jl. A. Yani Km. 3,5

Alamat : Jl. Keramat Raya RT. 14 No. 6

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden tersebut usaha makanan tidak mengenal batas waktu, usaha makanan bakal terus berlanjut ketika orang masih memerlukan makanan. Pekerjaan ini sudah dijalankan sudah lama, dan sudah dikenal

masyarakat Kalimantan Selatan, promosi yang dilakukan melalui mulut ke mulut, spanduk, iklan di koran (bajarmasin post). Sehingga masyarakat sudah mengenal dan mudah mendapatkan tempat tersebut.

Adapun untuk harga yang ditawarkan di rumah makan bebek goreng Kalijo yaitu bervariasi, mulai harga Rp 15.000- Rp 90.000 per porsi, dan untuk rasa yang ditawarkan sudah sesuai dengan selera konsumen.

Menurut responden satu. Dari segi pelayanan yang diberikan untuk konsumen sudah memuaskan, pelayanan yang diberikan adanya pengucapan salam (selamat pagi, siang, malam) pada konsumen sedangkan menurut responden kedua, ketiga dan responden keempat menyatakan bahwa pelayanan yang diberikan belum memuaskan. sehingga adanya pembenahan baik itu dari segi gaya bicara ,pemberian salam, cara pelayanan, dan dari segi pakaian karyawan.

Dalam faktor modal sangat mempengaruhi peningkatan usaha bebek goreng Kalijo. Semakin tinggi modal maka akan mempengaruhi besar kecinya peningkatan suatu usaha. Selain faktor pelayanan yang mempengaruhi peningkatan bebek goreng Kalijo, faktor tempat, lokasi dan promosi juga mempengaruhi peningkatan usaha bebek goreng kalijo.

Adapun kendala yang dihadapi yaitu terbatasnya menu makanan yang disediakan oleh rumah makan bebek goreng Kalijo,

sehingga dapat menimbulkan kejenuhan bagi konsumen. Sedangkan menurut responden responden satu, menyatakan belum ada kendala yang dihadapi.

Dari uraian di atas terdapat perbedaan penerapan dengan cabang Kalijo lainnya, baik itu dari segi promosi yang digunakan, tempat dan pelayanan.

2) Para Karyawan

a) Responden Keenam

Nama : Alfiannor
Umur : 20 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Lokbaintan Dalam
Pekerjaan : Karyawan dibidang Pelayanan

b) Responden Ketujuh

Nama : Zaini
Umur : 20 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Sungai Bakung
Pekerjaan : Karyawandibidang Penyajian

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari kedua responden tersebut mempunyai jawaban yang sama usaha makanan tidak mengenal batas waktu dan sering dibutuhkan orang dan untuk penentuan lokasi sudah tepat, letaknya strategis. Promosi yang

dilakukan lewat jejaring sosial seperti facebook, dan lain-lain. Rasa sudah sesuai dengan selera konsumen, pelayanan yang diberikan cukup memuaskan. Faktor yang memengaruhi usaha bebek goreng kali ini adalah promosi dan pelayanan. Kendala yang dihadapi pengiriman bahan baku.

c) Responden Ke delapan

Nama : Mega
Umur : 25 tahun
Pendidikan : SD
Alamat : Kelayan B
Pekerjaan : Karyawandibidang Kasir

d) Responden Ke Sembilan

Nama : Irfansyah
Umur : 19 tahun
Pendidikan : SD
Alamat : Sungai Tabuk
Pekerjaan : Karyawandibidang Penyajian

e) Responden Ke sepuluh

Nama : Khaidir
Umur : 18 tahun
Pendidikan : SD
Alamat : Sungai Lulut
Pekerjaan : Karyawandibidang Pelayanan

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden tersebut mempunyai jawaban yang sama usaha makanan sering dibutuhkan orang dan untuk penentuan lokasi sudah tepat, letaknya strategis dari arah dalam-luar kota. Promosi yang dilakukan lewat mulut ke mulut, jejaring sosial seperti facebook, dll. Rasa sudah sesuai dengan selera konsumen, pelayanan yang diberikansudah memuaskan. Faktor yang memengaruhi usaha bebek goreng kalijo produk, lokasi dan tempat. Belum ada kendala yang dihadapi dalam usaha ini.

3) Para Konsumen

a) Responden Satu

Nama : Fitria Anggraini

Umur : 18 tahun

Pendidikan : SMA

Alamat : Sampit

Pekerjaan : Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden adalah responden tertarik untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo karena penasaran dengan rasanya dan dari segi tempat terlihat menarik, selain itu Faktor rasa juga mempengaruhi dalam usaha rumah makan bebek goreng Kalijo, dari segi rasa ada perbedaan, letak perbedaannya dari segi sambel ijonya dan dari segi penyajiannya. Dari segi harga yang ditawarkan terjangkau, mengenai menu makanan

yang menjadi unggulan di rumah makan bebek goreng Kalijo adalah ayam goreng kota, Lokasi juga mempengaruhi dalam perkembangan suatu bisnis, salah satu pertimbangan konsumen untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo adalah tempat dan lokasi. Kemudian, dari segi pelayanan yang diberikan sudah memuaskan. Keunggulan usaha rumah makan bebek goreng Kalijo dilihat dari segi warna sambalnya yang khas yaitu warna ijo, dan adanya minuman khas yang ditawarkan yaitu minuman kunyit asem Kalijo.

b) Responden ke Duabelas

Nama : Fitria Kusuma Noor

Umur : 22 tahun

Pendidikan : S1

Alamat : Pelaihari

Pekerjaan : Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden adalah responden tertarik untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo karena tertarik dengan nama Kalijo itu sendiri, selain itu Faktor rasa juga mempengaruhi dalam usaha rumah makan bebek goreng Kajilo, dari segi rasa ada perbedaan, letak perbedaannya dari segi suasana rumah makan dan dari segi penyajiannya. Dari segi harga yang ditawarkan lumayan terjangkau, mengenai menu makanan yang menjadi unggulan di rumah makan bebek goreng Kalijo adalah ayam

goreng kampung, Lokasi juga mempengaruhi dalam perkembangan suatu bisnis, salah satu pertimbangan konsumen untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo adalah tempat dan lokasi. Kemudian, dari segi pelayanan yang diberikan sudah memuaskan. Keunggulan usaha rumah makan bebek goreng Kalijo dilihat dari segi warna sambalnya yang khas yaitu warna ijo, dan rasanya enak, itu yang membedakan dengan rumah makan yang lain.

c) Responden ketigabelas

Nama : Rahman Irwan

Umur : 35 tahun

Pendidikan : SMA

Alamat : Jl Manarab

Pekerjaan : Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden adalah responden tertarik untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo karena tertarik dengan rasanya itu sendiri, selain itu Faktor rasa juga mempengaruhi dalam usaha rumah makan bebek goreng Kalijo, Dari segi harga yang ditawarkan lumayan terjangkau, mengenai menu makanan yang menjadi unggulan di rumah makan bebek goreng Kalijo adalah Iga penyet, Lokasi juga mempengaruhi dalam perkembangan suatu bisnis, salah satu pertimbangan konsumen untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo adalah tempat. Kemudian, dari segi pelayanan yang diberikan sudah

memuaskan.Keunggulan usaha rumah makan bebek goreng Kalijo dilihat dari segi warna sambalnya yang khas yaitu warna ijo.

d) Responden ke empat belas

Nama : Amira
Umur :28 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Banjarmasin
Pekerjaan : Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari responden adalah responden tertarik untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo karena tempatnya enak dan santai, selain itu Faktor rasa juga mempengaruhi dalam usaha rumah makan bebek goreng Kajilo, Dari segi harga yang ditawarkan terjangkau, mengenai menu makanan yang menjadi unggulan di rumah makan bebek goreng Kalijo adalah ayam goreng kota, Lokasi juga mempengaruhi dalam perkembangan suatu bisnis, salah satu pertimbangan konsumen untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo adalah tempat. Kemudian, dari segi pelayanan yang diberikan lumayan memuaskan.

e) Responden ke limabelas

Nama : Eka
Umur : 29 tahun
Pendidikan : SMA
Alamat : Banjarmasin

Pekerjaan : Konsumen

Berdasarkan hasil wawancara yang didapat dari ketiga responden diatas sama seperti sebelumnya. Ketertarikan konsumen untuk datang ke rumah makan bebek goreng Kalijo karena tempatnya yang enak dan penasaran dengan rasanya. Selain itu, mengenai menu makanan yang menjadi unggulan di rumah makan bebek goreng Kalijo adalah Bebek goreng, Lokasinya strategis. Kemudian, dari segi pelayanan yang diberikan sudah bagus, tetapi pelayannya kurang senyum. Keunggulan usaha rumah makan bebek goreng Kalijo dilihat dari segi warna sambalnya yang khas yaitu warna ijo. Faktor yang berpengaruh adalah pelayanan dan tempat.

Dari uraian di atas, faktor-faktor yang memengaruhi antara cabang Kalijo yang ramah dan cabang Kalijo yang sepi antara lain, promosi, lokasi, tempat, pelayanan dan rasa.

B. Analisis Data

1. Faktor-Faktor Pendukung Keberhasilan Usaha Bebek Goreng

Kalijo sebagai berikut:

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi usaha bebek goreng Kalijo meliputi faktor pemasaran, adapun analisis dari keempat faktor beserta variabelnya adalah sebagai berikut:

a. Faktor pemasaran

Dalam kerangka Islam, etika dalam pemasaran tentunya perlu didasari pada nilai-nilai yang terkandung dalam Alquran dan hadist.

Sebagaimana firman Allah dalam Q.S. an-Nissa: 29 berbunyi:

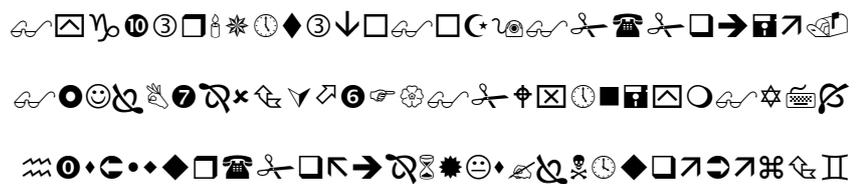


Artinya: *Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. (Q.S. an-Nissa:29)*

Aspek pemasaran berkaitan dengan strategi yang dilakukan Pimpinan sekaligus pemilik rumah makan bebek goreng Kalijo agar dapat efektif dalam meraih *market share* yang telah ditentukan. Adapun faktor- faktor yang berkaitan dengan pemasaran adalah produk, harga, lokasi, pelayanan dan promosi.

1) Produk

Pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan oleh produk tersebut. Islam menganjurkan umatnya untuk mengunsumsi produk yang halal dan baik, sebagaimana firman Allah swt dalam Q.S. Al-Baqarah :168 berbunyi:



pertukaran untuk mendapatkan suatu barang atau jasa. Untuk tetap menjaga stabilitas harga agar harganya tidak terlalu tinggi bagi konsumen dan untuk itu rumah makan bebek goreng Kalijo tidak terlalu banyak mengambil keuntungan demi mempertahankan produk bebek goreng.

Dari segi etika pemasaran dalam konteks harga, maka pemilik usaha bebek goreng Kalijo ternyata dilakukan dengan beban biaya produksi yang wajar, sebagai alat kompetensi yang sehat dengan usaha rumah makan lainnya, harganya sesuai dengan pasaran jika diukur dengan kemampuan masyarakat, dan sebagai alat daya tarik bagi konsumen karena usaha bebek goreng Kalijo yang dijual bisa laku, laris dan cepat habis jualannya.

Dalam Islam tidak ada patokan yang pasti untuk menentukan harga yang ideal. Harga haruslah standar atau tidak terlalu berbeda dengan penjual lainnya, sebab akan menjadi rujukan pula untuk meningkatkan daya beli konsumen.

3) Lokasi dan Distribusi

Penentuan lokasi dan distribusi merupakan sarana dan prasarana pendukung yang sangat penting. Hal ini disebabkan agar konsumen mudah menjangkau setiap lokasi yang ada serta dapat mendistribusikan barang atau jasa. Dari semua cabang rumah makan bebek goreng Kalijo yang ada di Banjarmasin.

Dari ke empat lokasi Kalijo cabang Banjarmasin yang diteliti oleh penulis, sebagian ada yang strategis dan sebagian lagi kurang strategis. Untuk cabang kalijo yang strategis, *pertama*: terletak di Jl Hasan Baseri Kayutangi yaitu dari arah dalam dan luar kota yang tidak terlalu jauh bagi konsumen untuk mampir makan ke Kalijo ini. *Kedua*: terletak di Jl. Sultan Adam yaitu akses jalan yang enak dan dari arah dalam-luar kota dekat. *Ketiga*: terletak di Jl Ahmad Yani Km 3,5 yaitu dari arah rumah sakit dekat, arah dalam dan luar kota dekat, Akses jalannya enak dan dekat dengan Fly Over sehingga mudah dicari konsumen.

Untuk cabang Kalijo yang kurang strategis terletak di Jl Pramuka Km 6. Untuk penentuan lokasi rumah makan bebek goreng Kalijo ini kurang strategis, karena arah dalam dan luar kota yang jauh, otomatis hal ini mempengaruhi terhadap pertimbangan konsumen untuk mampir ke rumah makan ini dan minimnya konsumen.

4) Promosi

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

promosi produknya, pemilik usaha bebek goreng Kalijo tidak berlebihan dalam memberikan informasi dan tidak ada unsur penipuan. Salah satu tujuan promosi adalah menginformasikan segala jenis produk yang ditawarkan dan berusaha menarik konsumen baru.

Penerapan promosi yang dilakukan oleh rumah makan bebek goreng kalijo cabang Banjarmasin *,pertama:* Kalijo Jl Hasan Baseri Kayutangi, promosi yang dilakukan oleh rumah makan ini adalah dari mulut ke mulut, media sosial seperti facebook (<http://www.bebekgorengkalijo.com>, instagram dan path.

Dalam penerapan promosi yang dilakukan oleh rumah makan Kalijo ini lebih luas untuk meraih pangsa pasar. Tidak hanya dari mulut ke mulut saja melainkan ke media sosial yang kini populer, baik itu promosi melalui facebook, instagram dan path.

Kedua: Kalijo Jl Sultan Adam. Bentuk promosi yang dilakukan oleh rumah makan ini adalah dari mulut ke mulut, bagi-bagi pamflet dan selebaran, dan promosi melalui media sosial seperti facebook (<http://www.bebekgorengkalijo.com>). Dalam penerapan promosi yang dilakukan oleh rumah makan Kalijo ini lebih luas untuk meraih pangsa pasar. Tidak hanya dari mulut ke mulut saja melainkan pembagian selebaran ke konsumen, selain itu melalui media sosial, yaitu promosi melalui facebook.

Ketiga: Kalijo Jl Ahmad Yank Km 3,5. Bentuk promosi yang dilakukan oleh rumah makan ini adalah dari mulut ke mulut, spanduk,

dan iklan di koran. Dalam penerapan promosi yang dilakukan oleh rumah makan Kalijo ini cukup luas untuk meraih pangsa pasar.

Keempat: Kalijo Jl Pramuka Km 6. Bentuk promosi yang dilakukan dari mulut ke mulut dan spanduk. Dari cabang ini tidak menggunakan promosi di media sosial sebagaimana yang dilakukan cabang yang lain.

5) Tempat

Pertama: Kalijo Jl. Hasan Baseri Kayutangi yaitu tempat yang disediakan oleh rumah makan ini luas dengan suasana yang santai dan nyaman, bersih dan lahan parkir yang luas. *Kedua:* Kalijo Jl. Sultan Adam yaitu tempat yang disediakan oleh rumah makan ini luas dengan suasana yang nyaman, bersih dan lahan parkir yang luas. *Ketiga:* Kalijo Jl. Ahmad Yani Km 3,5 yaitu Tempat yang disediakan oleh rumah makan ini luas dengan suasana yang santai dan nyaman, bersih dan lahan parkir yang cukup luas.

Keempat: kalijo Jl. Pramuka Km 6, yaitu dari segi tempat yang disediakan oleh rumah makan Kalijo ini berbeda dengan cabang Kalijo yang lain, letak perbedaannya dari segi tempat dan lahan parkir yang kurang luas. Selain itu, begitu juga dengan ruang makan yang disediakan kurang luas, adapun untuk fasilitas yang disediakan masih kurang karena adanya salah satu fasilitas seperti kipas angin yang sudah tidak layak pakai ,sehingga konsumen yang datang kesana merasa kurang nyaman.

Untuk kebersihan ruang makan masih kurang, sehingga perlunya ketelitian dalam hal kebersihan. Salah satu pertimbangan konsumen untuk datang yaitu kebersihan dan kenyamanan tempat, karena hal ini akan mempengaruhi pada banyak tidaknya konsumen. Untuk omset yang di dapat perbulan sebesar 3 juta. Omset ini cenderung lebih sedikit dibandingkan dengan rumah makan Kalijo cabang lain dengan rata-rata pengunjung 40 orang perbulan.

6) Pelayanan

Pertama: Kalijo Jl. Hasan Baseri Kayutangi yaitu elayanan yang diberikan sudah bagus, adanya pengucapan salam pada konsumen yang datang. *Kedua:* Kalijo Jl. Sultan Adam yaitupelayanan yang diberikan kadang memuaskan, karena di lihat dari tempatnya yag luas yang tidak sebanding dengan jumlah karyawan yang ada. *Ketiga:* Kalijo Jl. Ahmad Yani Km 3,5 yaitu pelayanan yang diberikan bagus, akan tetapi pelayannya kurang senyum. *Keempat:* Kalijo Jl. Pramuka Km 6, yaitu pelayanan yang diberikan cukup bagus dan dari segi melayani kurang senyum kepada konsumen.

3) **Kendala yang Dihadapi pada Usaha Rumah Makan Bebek Goreng Kalijo cabang Banjarmasin, sebagai berikut:**

- a) Terkadang mulai adanya kesulitan mencari bahan baku yang berkualitas seperti bebek yang memiliki kualitas yang baik. Sehingga ditakutkan dapat mengurangi kualitas produk yang ditawarkan. Dan yang tentunya akan berdampak pada kepuasan

konsumen. Pada kategori ini pihak pemilik dan manajer menganggap permasalahan ini merupakan kendala yang sangat mempengaruhi usaha bebek goreng Kalijo, sehingga mengganggu dalam pembuatan usaha bebek goreng kalijo untuk menghasilkan kualitas yang bagus. Maka akan mengurangi kualitas produk yang ditawarkan. Tentunya akan berdampak pada kepuasan konsumen.

Analisis keislamannya adalah pengembangan sebuah produk mengharuskan perusahaan menetapkan manfaat-manfaat yang akan diberikan oleh produk tersebut. Islam menganjurkan untuk mengonsumsi produk yang halal, baik dan berkualitas. Untuk menjaga kepuasan konsumen salah satunya dengan menjaga kualitas produk yang dipasarkan seperti memilih bebek dan ayam goreng yang kualitasnya bagus.

- b) Kurangnya tenaga kerja sehingga menghambat lajunya produk usaha, dan kurangnya tenaga kerja yakni tidak berimbang antara tenaga kerja dengan besarnya jumlah produksi usaha. Dari hasil penelitian yang peneliti lakukan pada usaha rumah makan bebek goreng Kalijo cabang Banjarmasin, terdapat sebagian rumah makan yaitu pada rumah makan kalijo Jl Pramuka yang masih kurang tenaganya.

Pada kategori ini merupakan kendala yang mempengaruhi usaha bebek goreng kalijo karena apabila kurangnya tenaga kerja akan menghambat lajunya produksi pembuatan usaha.

Analisis keislamannya adalah dalam keterbatasan tenaga kerja membuat terhambatnya produksi usaha. Sumber daya manusia (tenaga kerja) menunjukkan kemampuan manusia. Agar sumber daya manusia bernilai, setiap individu harus dilatih untuk melakukan pekerjaan yang membutuhkan keterampilan. Sumber daya digunakan untuk menghasilkan barang-barang yang akan digunakan untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan manusia.

Memperhatikan beberapa faktor dan kendala tersebut yang dihadapi pada usaha bebek goreng Kalijo cabang Banjarmasin adalah tidak heran kemudian jika pendapatan antar cabang berbeda, dan secara bisnis justru pemilik dan manajer harus selalu melakukan koreksi diri tentang kekurangan-kekurangannya dalam berwirausaha, apa saja yang mesti dilakukan, dan yang harus ditinggalkan. Dampaknya tentunya ada hal positif kepada pemilik dan manajer, sehingga tidak rugi, sedangkan tujuan pedagang secara ekonomi jelas tidak ingin rugi.

Oleh karena itu, kendala apapun yang dihadapi, sebenarnya kalau memang pemilik dan manajer ingin memperoleh hasil yang maksimal, maka sudah selayaknya memperbaiki usaha dan mengoreksi kekurangannya, sehingga transaksi bisnis tetap berjalan.

4) Pandangan Ekonomi Islam mengenai usaha bebek goreng Kalijo

Ekonomi Islam seperti dikatakan Shihab (1997) diikat oleh seperangkat nilai iman dan akhlak, moral etik bagi setiap aktivitas ekonominya, baik dalam posisinya sebagai konsumen, produsen, distributor, dan lain-lain maupun dalam melakukan usahanya dalam mengembangkan serta menciptakan hartanya.⁴²

Secara ekonomi Islam, terjadinya aktivitas pembuatan, dan transaksi jual beli usaha Kaliyo tidaklah dapat dihindari karena merupakan interaksi yang saling memerlukan. Bisnis dalam Islam tidak semata mengejar keuntungan semata, tetapi juga niat membatu muslim lain dan usaha bagian dari ibadah.

Islam mengakui bahwa kualitas rezeki umatnya terkonsentrasi pada perdagangan dan bisnis. Untuk itu, Islam memberikan perhatian yang cukup besar pada masalah perdagangan. Al-Qur an bahkan dengan sengaja menyampaika kehalalan hukum jual beli. Dengan dasar ini, dapat dipetik pesan “Umat Islam diperintahkan berdagang atau berbisnis agar memperoleh keamanan ekonomi.

Berbisnis dalam konsep islam pada dasarnya adalah pekerjaan yang mengandung beberapa prinsip yang harus di terapkan di dalamnya oleh para pelakunya, prinsip-prinsip itu adalah:

a) Prinsip kerelaan suka sama suka

Bisnis adalah kegiatan manusia yang tergantung dengan orang-orang yang berkepentingan, oleh sebab itu faktor perasaan

⁴² Muhammad, *prinsip-prinsip Ekonomi Islam*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2007), h.2.

hati yang bersangkutan sangat menentukan, dari sinilah bahwa dalam transaksi bisnis itu harus dilandasi pada kerelaan (prinsip kerelaan atau suka sama suka). Sabda Rasulullah SAW yang diriwayatkan oleh Ibnu majah:

عَنْ دَاوُدَ بْنِ صَالِحِ الْمَدَنِيِّ عَنْ أَبِيهِ قَالَ َ : سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدِ الْخُدْرِيِّ يَقُولُ: قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ : إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya:” Dari Daut Ibnu Shahih Al- Madani dari ayahnya, katanya saya mendengar Abi Syaid Al-Khudriy telah berkata: Nabi SAW bersabda: “Sesungguhnya jual beli itu berdasarkan atas suka sama suka di antara kamu.”

Prinsip kerelaan atau suka sama suka ini merupakan salah satu faktor penting dalam kegiatan transaksi bisnis baik itu juga dalam kegiatan pemasarannya, yang mana akan mempengaruhi timbulnya perasaan kecewa, penyesalan dan semacamnya yang dapat merusak kerelaan dan mengganggu transaksi yang sudah di buat.

b) Prinsip keadilan dan halal

Dalam kegiatan transaksi bisnis, sikap adil dan halal juga harus dimiliki oleh setiap pelakunya, karena berbisnis dengan adanya (prinsip keadilan dan halal), akan menimbulkan rasa kepuasan dari berbagai pihak pada transaksi bisnis karena adanya unsur tidak halal. Keadilan dan halal perlu diterapkan untuk tidak membeda-bedakan manusia dan untuk memperoleh keredaan Allah swt.

Dalam menjalankan usaha bebek goreng Kalijo sudah sesuai dengan prinsip keadilan, yaitu adanya pemerataan pendapatan antar

cabang mengenai gaji karyawan. Selain itu produk yang dijual pun halal, tidak bertentangan dengan syariat Islam.

c) Prinsip Kejujuran

Yakni salah satu prinsip yang juga harus di miliki oleh pelaku bisnis, dalam setiap kegiatan transaksi bisnisnya adalah harus di landasi pada prinsip kejujuran dari semua pihak yang terkait, Kegiatan bisnis yang tidak dilandasi atas kejujuran dapat membuka jalan atas timbulnya penipuan, kesesalan dan kekecewaan bagi pihak lain.

Dalam usaha rumah makan bebek goreng Kalijo cabang Banjarmasin menerapkan prinsip kejujuran dalam menjalankan usahanya, baik bagi pihak manajer maupun karyawan dan karyawatnya.

d) Prinsip kehati-hatian

Dalam transaksi bisnis sikap kehati-hatian perlu dimiliki setiap pelaku bisnisnya, hal ini berfungsi untuk menjaga niat baik pihak-pihak yang sedang terlibat dalam transaksi, agar tidak ada gugatan dan kesalahan di kemudian hari.

Dengan melihat uraian dan penjelasan di atas kegiatan bisnis yang dilakukan rumah makan bebek goreng Kalijo cabang Banjarmasin baik dari segi faktor-faktor yang mempengaruhi usaha, kendala yang dihadapi dan pandangan ekonomi islam mengenai usaha rumah makan bebek goreng Kalijo, tidak ditemukan adanya unsur penyimpangan dalam pandangan Islam. Selain itu, adanya

pembersihan harta pada tiap-tiap rumah makan Kalijo cabang Banjarmasin sebesar 5% dari keuntungan.