

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Deskripsi Data

1. Profil *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar

Home Industry yang memproduksi sekaligus menjual produk susu kemasan yang berada di desa Purworejo Sanankulon Blitar terletak di sebelah sisi selatan dari pusat Kota Blitar yang tidak jauh dari pusat kota itu sendiri, atau lebih tepatnya terletak di daerah Kabupaten Blitar. Posisi *Home Industry* berada di utara jalan dengan menghadap selatan yang tidak begitu jauh dari jalan raya.¹

Pada tanggal 28 Februari 2019 peneliti mendatangi *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar. Peneliti bertanya terkait latar belakang berdirinya *Home Industry* tersebut kepada Mbak Sri Wahyuni atau lebih akrab di sapa Mbak Yuni selaku pemilik *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar. Mbak Yuni menjawab:

Lek keinginan sing pasti kan finansial yo, finansial sing gimana iku gak perlu kerja di luar, la aku kan yang pertama kan iku mangkane kan gak ada yang di karyawankan kan gak ada. Terus kenapa kok milih susu iku soale pancene ada bahan baku iku soale bahan bakune melimpah di belakang rumah.²

Dulu awal mula Mbak Yuni membuat dan menjual produk susu kemasan yaitu di karenakan alasan finansial yakni keuangan di

¹ Hasil observasi di *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar pada tanggal 28 Januari 2019 pukul 10.00 WIB.

² Hasil wawancara dengan Mbak Yuni selaku Pemilik *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar pada tanggal 28 Februari 2019.

keluarga dan keinginannya untuk tetap bekerja di rumah tanpa harus keluar rumah untuk mencari pekerjaan. Alasan yang cukup sederhana untuk mendirikan industri rumahan. Maka dari itu Mbak Yuni tidak mempunyai banyak karyawan seperti halnya industri lainnya, hanya sekitar tiga orang dan itu pun merupakan kerabatnya. Kemudian alasan kenapa Mbak Yuni memilih produk susu tersebut dikarenakan bahan baku dari susu tersebut melimpah di belakang rumahnya. Kemudian peneliti menanyakan tentang nama dari *Home Industry* yang di miliki Mbak Yuni, kemudian beliau menjawab:

Lek produk susune jenenge Aima, yaitu dari nama anak-anak yaitu Aina sama Hima. Lek perusahaane gak ada mung produk seng di produksi iku tok.³

Dari hasil produk yang di produksi dari susu kemasan tersebut untuk namanya yakni Aima. Nama Aima sendiri di ambil dari kedua anak Mbak Yuni yakni Aina dan Hima lalu di gabungkan menjadi satu menjadi Aima. Untuk nama dari perusahaan sendiri atau *Home Industry* yang dimilikinya tidak memiliki nama yang spesifik hanya di produksinya saja. Kemudian peneliti menanyakan tentang produk susu kemasan yang di produksi beserta produk lain yang dijual selain susu kemasan. Mbak Yuni menjawab:

Produk yang di jual itu susu kemasan. Ada susu botol pasteurisasi, yogurt drink, es stik susu, es stik yogurt sementara itu. Selain produk susu juga jualan jasa catering aqiqoh.⁴

³ *Ibid.*

⁴ *Ibid.*

Mbak Yuni memproduksi dan menjual produk tersebut berupa susu kemasan yang sudah di kemas secara praktis dan higienis. Bukan hanya produk olahan susu kemasan pasteurisasi saja akan tetapi juga produk olahan yogurt yang di kemas dalam botol minuman sama halnya dengan produk susu, es stik susu, es stik yogurt, sementara hanya itu yang diproduksi olehnya. Ada pula selain produk-produk tersebut Mbak Yuni juga menyempatkan dirinya untuk membuka jasa catering aqiqoh.

Kemudian peneliti bertanya terkait ukuran masing-masing terkait susu kemasan yang di produksinya. Mbak Yuni menjawab:

Produk yang diproduksi gawe ukurane sama semua satu ukuran. Ini lebih ke kuantitas bukan kemasan, kuantitas akehe sing gawe packing la bedane ndek packing, kalo yang stik itu kan ada yang packing box itu kan ada yang isi 80 itu kan, lek sing packing 4 plastik iku isi 12, bedane mek ndek situ.⁵

Semua produk yang di produksi tidak di beda-bedakan untuk ukurannya semua sama satu ukuran. Pengemasan yang di lakukan oleh Mbak Yuni lebih mengacu kepada kuantitas dari produk tersebut yang di lihat bukan berdasarkan kepada kemasan dari suatu produk. Kuantitas tersebut mengacu kepada *packingnya*. Misalnya untuk stik eskrim dari *packing box* berisi 80 buah lalu kalau *packingnya* itu berupa plastik itu isinya 12 buah, itulah yang membedakan keduanya yang dilihat berdasarkan *packing* produknya. Kemudian peneliti

⁵ *Ibid.*

bertanya susu kemasan tersebut memiliki varian rasa apa saja. Mbak

Yuni menjawab:

Produk yang di produksi nduweni rasa seng beda-beda, yakni rasa buah macam-macam ada 5 rasa yaitu strawberry, anggur, melon, manga sama leci.⁶

Sejauh ini Mbak Yuni hanya memproduksi produk susu kemasan dengan 5 varian rasa yang diambil dari rasa buah yakni strawberry, anggur, melon, manga dan leci. Untuk sementara hanya 5 rasa itu, tidak menutup kemungkinan untuk ke depannya apabila berkembang lebih pesat dari sekarang kemungkinan besar untuk menambah varian rasa yang lain pada produknya. Untuk selanjutnya peneliti bertanya kepada Mbak Yuni mengenai pengemasan produk yang ada di *Home Industry* untuk produk susu kemasan. Beliau menjawab:

Pengemasane di kemas biasa di botol biasa yang drink yang minuman kan ndek botol. Untuk yang stick kan ndek plastik. Kemasane biasa ae.⁷

Produk susu kemasan dan produk yogurt dikemas di dalam botol minuman sekitar ukuran 250 ml. Untuk minuman semua sama di botol ukuran yang sama, kecuali untuk yang stik es krim susu maupun stik es krim yogurt di kemas menggunakan plastik dengan pengemasan biasa seperti halnya bentuk es lilin. Pertanyaan selanjutnya yang diajukan oleh peneliti yakni mengenai produksi susu

⁶ *Ibid.*

⁷ *Ibid.*

tersebut sesuai permintaan pasar atau memproduksi sebanyak mungkin. Mbak Yuni menjawab “Produksi sebanyak mungkin, lebih ke stok yoan. Lek gawe berat ndek kemasan karo asline sama ae, milian sekitar 250 ml”.⁸

Untuk memproduksi susu kemasan tersebut, Mbak Yuni selalu memproduksi sebanyak mungkin tanpa ada batasan dalam memproduksinya. Selain dikarenakan produksi sebanyak mungkin, Mbak Yuni juga lebih mengarah produksinya tersebut untuk lebih ke stok dari produk tersebut. Nanti misalkan jikalau ada reseller yang ingin mengambil tiba-tiba jadi lebih gampang. Berat bersih untuk masing-masing produk dan khususnya untuk susu kemasan tersebut sebesar 250 ml dan itupun semua sama di kemasan maupun asli yang belum di kemas.

Kemudian peneliti bertanya kepada Mbak Yuni terkait kualitas produk pada susu kemasan yang di produksinya. Mbak Yuni kemudian menjawab “Kualitas sama ae. Susune dari sapi perah yang di perah tidak menggunakan tangan tapi menggunakan mesin dadine luwih higienis dan terjamin kebersihannya”.⁹

Susu yang di ambil untuk dijadikan produk olahan susu kemasannya merupakan susu murni asli dari susu sapi perah yang memerahnya pun menggunakan teknologi canggih yakni menggunakan alat khusus daripada menggunakan tangan manusia.

⁸ *Ibid.*

⁹ *Ibid.*

Menggunakan alat tersebut untuk pemerah susu sapi lebih higienis dan terjamin kebersihannya daripada hanya menggunakan tangan manusia. Hal itulah yang membuat produk susu olahan yang di produsikanya lebih bisa di katakana sehat dan bersih dari kuman.

2. Pelaksanaan Transaksi Jual Beli Produk Susu Kemasan di *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar.

Peneliti bertanya kepada Mbak Yuni selaku pemilik *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar mengenai bagaimana alur transaksi jual beli produk susu kemasan miliknya. Beliau menjawab:

Alur jual beline berarti kan kita produksi seng pasti kan ada stok, kita nduweni stok langsung di iklankan itu nanti yawes ada pembeli ya kan pancen reseller atau ecer tapi rata-rata pancen reseller. Iku nanti lek memang permintaane banyak yo produksi meneh sebanyak yang diminta tadi tapi rata-rata yang penting kan nduweni stok dulu entah iku nanti memenuhi pesanan atau enggak itu wes istilaha di pikir keru kan kato di tambah lagi.¹⁰

Pertama, alur transaksi jual beli yang di gunakan yakni dilihat dari stok produk susunya sendiri. Jika dilihat mempunyai stok produk yang dirasa cukup lalu di iklankan ke dalam media sosial seperti facebook dan whatsapp. Setelah di iklankan itu pastinya akan ada pembeli yang langsung ingin membeli. Akan tetapi pembeli itu memang dari reseller produk susunya dan terkadang juga pembeli lain, memang kebanyakan pembelinya itu berasal dari reseller itu sendiri. Biasanya jika permintaan banyak maka Mbak Yuni akan

¹⁰ *Ibid.*

memproduksi sesuai permintaan yang di minta tadi, tetapi lebih ke stoknya yang di perhatikan terlebih dahulu. Kemudian peneliti bertanya terkait konsumen atau pembeli dari produk Mbak Yuni. Beliau menjawab:

Pembeline iku di jupuk reseller produke, reseller kalangan menengah ya bukan enggak ini memang yang beli itu lek wong ndeso istilaha iku gak kepikiran beli kayak gitu, opo ngunui jenenge kalangan menengah rata-rata kalangan pegawai mereka pengen intine golek jajanan sehat kan biasane kan orang-orang yang menengah itu kan lebih konsen kan nganu opo makanan sing sehat lebih peduli lek wong ndeso kan kadang sak sire sak sak e lah.¹¹

Ternyata pembeli dari produk susu tersebut yaitu berasal dari reseller Mbak Yuni. Kebanyakan reseller berasal dari kalangan menengah ke atas. Maksudnya yaitu pembeli produk memang dari kalangan yang memang tergolong orang yang mampu karena orang-orang tersebut lebih mementingkan gizi ketika membeli makanan atau minuman sehat. Beda jika dibandingkn dengan orang-orang desa yang tergolong cuek dalam hal makanan dan minuman yang mereka konsumsi. Lalu peneliti kembali bertanya tentang pemasaran mengenai produk susu kemasan tersebut. Mbak Yuni menjawab:

Bar di produksi, pemasarane ini kalo mau di lebarkan ke arah sana-sana sebenere enggak yo memang karena ini lebih yo reseller ku berasal dari mana iku tok. Aku mau ngirim kesana terus mbukak outlet di luar kota iku gak berani dan gak ada rencana malah repot nanti. Kan kebetulan reseller enek sing Trenggalek terus ada sing disini tapi di bawa ndek Tulungagung walaupun bukan orang Tulungagung tapi

¹¹ *Ibid.*

produknya di bawa kesana terus ada yang Kediri kek gitu kan sudah luar kota kan dadine wes gak mikir untuk ini mbukak outlet sendiri itu enggak...kasian engko resellernya kan kalah.¹²

Setelah di produksi dan di kemas pemasaran yang dilakukan Mbak Yuni tidak di pasarkan secara pasaran produk pada umumnya, melainkan hanya di ambil oleh para reseller beliau. Mbak Yuni tidak berani untuk membuka outlet besar di luar kota dikarenakan jika beliau membuka outlet sendiri beliau takut jika nanti reseller di luar kota tersebut kalah dengan outlet yang telah di bukanya tersebut. Membuka outlet sendiri juga tidak ada rencana bagi Mbak Yuni karena nanti malah repot bagi dirinya sendiri, karena reseller nya pun sudah banyak dari luar kota seperti Trenggalek, Tulungagung dan Kediri. Kemudian peneliti kembali bertanya terkait pemasaran menggunakan media sosial atau menyelesaikan produk susu kemasan tersebut. Mbak Yuni menjawab “Pemasarane mek gawe media sosial tok aku. Lek ribet nyelesne gak ada waktune gawe mubeng”.¹³

Untuk pemasaran beliau menggunakan media sosial seperti facebook, instagram, whatsapp. Beliau tidak mau repot untuk menyelesaikan produknya di karenakan waktunya yang minim dan terbatas dengan kegiatan beliau sehari-hari. Lalu pertanyaan selanjutnya terkait harga jual susu kemasan tersebut. Beliau menjawab:

¹² *Ibid.*

¹³ *Ibid.*

Harga juale kita wes membikin standar ecer itu sudah ada tapi untuk luar kota karna memang ada ongkos kirim ya itu ya lumayan itu kalo memang banyak ambil pakek mobil mereka yowes di sesuaikan sama mereka kayak sing ndek Trenggalek iku kan Rp 75.000 kalo disini Rp 55.000 tergantung daerahe sih sebenere lek ndek sana sak mono kui yo murah gitu kan, ngirimnya kesini kesana kan mesti ada ongkos kirim aku ngirim kesana sendiri pun mesti tak mintai ongkos kirim karena memang jauh kan kalo Kediri iku yo masih sama sama yang disini paling kalo lebih iku ya Rp 5.000 an.¹⁴

Standar ecer dari produk susu kemasan tersebut sudah ditetapkan di daerah Blitar. Akan tetapi untuk luar kota memang sedikit lebih mahal dikarenakan untuk luar kota sendiri ada ongkos kirimnya jikaambilnya lumayan banyak. Untuk luar kotanya sendiri juga dilihat dari medan dan jarak yang harus di tempuh. Misalnya untuk daerah Trenggalek dibuat sedikit mahal karena medan yang dilalui serta seberapa jauh jarak tempuhnya. Kalau untuk daerah Kediri dan Tulungagung masih sama untuk harganya seperti Blitar karena jarak tempuh untuk kedua kota tersebut tidak begitu jauh.

Kemudian peneliti bertanya tentang ijin dari negara terhadap produk susu kemasan beliau. Mbak Yuni menjawab:

Kalo ijin BPOM itu belum soale memang belum apa kemarin sudah ada kunjungan dari BPOM pusat tapi tetep untuk kearah situ sarana prasarannya sing belum utowo kurang. Kalo PIRT gak bisa karena memang itu kan produk susu, olahan susu itu kan harus BPOM. Gak bisa ini secara kualitas itu sudah baik dari segi yang kunjungan kemarin ya dari segi pemasakan penyimpanan sudah baik, cuma memang apa ya sarana peralatan untuk BPOM untuk mengurus itu kan carane bisa

¹⁴ *Ibid.*

sampek Rp 100.000.000 itu kan kurang memang alat-alatnya itu kan memang ini 30 40 itu kan lha lek aku kan sementara masih pakek metode sederhana dadine yo enggak ini masih walaupun beda dengan di sendirikan tapi tetep masih sederhana istilahe seperti itu. Untuk sertifikasi halal beda dari BPOM dan itu juga perlu dan itu nati sendiri-sendiri, halal MUI sendiri BPOM itu sendiri. Ngurusnya juga sendiri-sendiri. Di produk belum ada dari BPOM maupun label halal MUI jadi ngurusnya harus BPOM dulu baru label halal dari MUI.¹⁵

Susu kemasan yang di produksi oleh Mbak Yuni belum memiliki ijin dari negara yakni berupa BPOM. Akan tetapi meskipun belum memiliki ijin tersebut pihak dari BPOM pusat sudah pernah berkunjung ke *Home Industry* milik Mbak Yuni. Sebenarnya dari pihak BPOM pusat sendiri sudah menyatakan bahwasanya produk susu kemasan tersebut sudah baik dari segi pemasakan dan penyimpanannya, hanya saja yang menjadi kendalanya dari segi sarana peralatan. Mengurus ijin tersebut juga membutuhkan dana yang tidak kecil yakni kurang lebih sekitar Rp 100.000.000. Sementara itu metode yang digunakan oleh Mbak Yuni untuk memproduksi susu kemasan tersebut masih secara sederhana. Produk susu kemasan tersebut juga belum memiliki sertifikasi halal dari MUI. Pengurusannya tidak sama dengan BPOM dan di urus secara masing-masing atau individu. Peneliti bertanya kembali terkait larangan memproduksi suatu barang yang belum memiliki nomor pendaftaran dari BPOM serta label halal dari MUI. Beliau menjawab:

¹⁵ *Ibid.*

Untuk larangan berproduksi tanpa memiliki nomor dari BPOM dan label halal dari MUI sudah tau. Kalau untuk sosialisasi kita sering ikut BIMTEK (Bimbingan Teknik) itu kan dari BPOM yang mengadakan itu ada dari Dinas Perdagangan, Dinas Koperasi itu ada, kita sudah punya sertifikat-sertifikat ikut itu ada sebenarnya pelatihan-pelatihan tapi kan kendalanya itu kan untuk kearah situ modalnya buanyak jadi mengkane sekarang produkku gak ada di toko lebih langsung ke reseller lalu reseller langsung konsumen karna memang tau larangannya itu kan tau itu nanti kan memang kalo ketahuan neng toko gak ada label iku yo kenek malian dadine itu waktu kunjungan selama gak di toko gak di pajang di toko insyaallah gak papa. Misale kenek di pajang di toko biasane di denda ya ditarik peredaran tidak boleh beredar lagi.¹⁶

Sebenarnya Mbak Yuni sudah mengetahui akan larangan yang di terbitkan oleh pemerintah terkait produk suatu barang yang belum memiliki nomor pendaftaran dan label halal tersebut. Beliau juga mengetahui akan konsekuensi apabila produk susu kemasan miliknya sampai ketahuan berada di toko-toko. Akan tetapi pada saat ada kunjungan BPOM dari pusat kemarin menegaskan bahwasanya untuk produk susu kemasan tersebut di perbolehkan untuk tetap beredar di pasaran dengan cara langsung di ambil langsung oleh reseller-resellernya dan langsung ke tangan konsumen. Beliau juga cemas apabila sampai produknya ketahuan berada di toko-toko maka akan di kenai sanksi berupa denda serta ditarik peredarannya dari pasaran. Kemudian peneliti bertanya perihal UU No. 8 Tahun 1999 Tentang

¹⁶ *Ibid.*

Perlindungan Konsumen. Mbak Yuni menjawab “Untuk perlindungan konsumen tau juga iya memang ada. Asline tau sebenarnya”.¹⁷

Beliau mengetahui UU Perlindungan Konsumen tersebut memanglah ada dan dibuat oleh negara untuk melindungi para konsumen dari bahaya mengkonsumsi suatu barang yang tidak memiliki ijin edar.

Kemudian peneliti bertanya terkait alasan Mbak Yuni tetap memproduksi produk susu kemasan tersebut setelah mengetahui semua hal yang sudah di larang. Beliau menjawab:

Alasane yo memang secara umum itu kan untuk opo yo industry kecil itu kan mayoritas kendalanya ndek situ. Kalau akhirnya kita istilahe enggak produksi terus mengejar itu yo gak jalan, itu nanti industry kecil gak ada yang jalan gitu lo. Kalau PIRT itu kan gampang tapi PIRT itu buat makanan kayak keripik itu PIRT itu gak papa tapi kalau minuman harus BPOM memang.¹⁸

Sebenarnya Mbak Yuni sudah menjelaskan di awal terkait beliau mendirikan *Home Industry* serta memproduksi produk-produk seperti susu kemasan tersebut. Beliau menegaskan memang untuk *industry* kecil sulit untuk mengejar hal-hal yang berkaitan dengan BPOM maupun labelisasi halal dari MUI. Kalau hanya menejar itu semua maka produksi akan menjadi terbengkalai dan tidak jalan karna hanya terpacu pada itu. Peneliti bertanya kembali terkait adakah konsumen yang mendatangi *Home Industry* miliknya karena merasa

¹⁷ *Ibid.*

¹⁸ *Ibid.*

di rugikan setelah mengkonsumsi produk susu kemasan tersebut.

Mbak Yuni menjawab:

Konsumen yang dirugikan alhamdulillah selama ini gak ada karna memang opo yo kita menjaga kualitas yo, istilahnya itu barang-barang yang kita jual itu selalu baru dan fresh sebelum satu bulan insyaallah habis. Untuk masa kadaluarsa untuk stik kurang lebih 2 bulan, dalam masing-masing kemasan sudah tercantum. Kalau yang di bawa keluar dikasih label semua kalau untuk pesenan mendadak buat event yang satu hari habis tidak diperlukan label tapi kalau untuk reseller yang di bawa ke luar kota semua da label kadaluarsanya. Sebenarnya kalau tidak ada izinnya itu tidak boleh tapi kan kita kan lebih ke konsumen langsung kan dadi mainnya kepercayaan dengan menjaga kualitas.¹⁹

Konsumen yang merasa di rugikan belum pernah terjadi dan belum pernah ada selama ini. Beliau lebih menjaga kualitas produk olahannya secara baik supaya tidak sampai hal-hal yang tidak diinginkan. Susu kemasan yang di produksi pun selalu baru dan fresh sebelum satu bulan selalu habis. Masa kadaluarsa produk juga sudah tercantum dalam masing-masing kemasan produknya.

Selain mewawancarai Mbak Yuni selaku pemilik *Home Industry*, peneliti juga mewawancarai beberapa konsumen dari produk susu kemasan tersebut. Peneliti menanyakan alasan konsumen membeli produk susu kemasan milik Mbak Yuni. Yang pertama kepada konsumen yang bernama Mbak Aulia. Ia menjawab “Awalnya hanya coba-coba saja dan lama kelamaan menjadi ketagihan karena

¹⁹ *Ibid.*

produk susu tersebut dibuat dari susu sapi murni dan tanpa bahan pengawet jadi awan untuk dikonsumsi”.²⁰

Awalnya hanya mencoba karena bahan yang asli dari susu sapi murni dan tanpa adanya bahan pengawet yang membuat Mbak Aulia membeli produk susu tersebut. Kemudian peneliti bertanya kembali terkait apakah ia mengetahui perihal nomor pendaftaran dari BPOM maupun labelisasi halal dari MUI yang tidak ada di dalam produk susu kemasan tersebut. Ia menjawab “Iya saya tahu kalau produk tersebut belum memiliki nomor BPOM dan label halal tetapi produk tersebut hanya bisa di konsumsi selama 3 hari dan tanpa pengawet”.²¹

Peneliti bertanya kembali terkait UU No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, lalu Mbak Aulia menjawab “Iya saya mengetahui adanya UU tersebut tetapi belum mengetahui secara detail akan isi daripada UU Perlindungan Konsumen.”

Sebenarnya dalam produk tersebut belum memiliki nomor dan label halal sudah diketahui oleh Mbak Aulia hanya saja dia mengetahui bahwasanya produk susu kemasan tersebut bisa di konsumsi hanya dalam jangka waktu 3 hari dan produknya tidak ada bahan pengawet apapun. Kemudian peneliti bertanya kembali setelah membeli susu kemasan tersebut untuk konsumsi sendiri atau di jual kembali olehnya. Ia menjawab “Ya untuk saya konsumsi sendiri”.²²

²⁰ Hasil Wawancara dengan Mbak Aulia salah satu konsumen produk susu kemasan pada tanggal 20 Maret 2019.

²¹ *Ibid.*

²² *Ibid.*

Produk susu kemasan yang di beli oleh Mbak Aulia hanya untuk ia konsumsi sendiri dan tidak ada keinginan untuk menjualnya kembali.

Kemudian peneliti mewawancarai konsumen kedua yang bernama Mbak Anisa dengan pertanyaan-pertanyaan yang sama. Ia menjawab “Karena penasaran dengan rasanya apa sama dengan yang dijual di pasaran”.²³

Mbak Anisa mencoba membeli produk susu kemasan hanya karena rasa penasarannya terhadap susu tersebut dan penasaran terhadap rasanya juga yang di padankan dengan susu-susu di pasaran pada umumnya. Kemudian pertanyaan yang sama terkait apakah mengetahui ada tidaknya nomor pendaftaran dan label halal pada produk yang di belinya. Ia menjawab “Belum tahu dan tidak pernah ngecek. Setahu saya itu tidak pakai pengawet jadi harus segera di minum dan di habiskan”.²⁴

Peneliti bertanya kembali dengan pertanyaan yang sama terkait UU No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, lalu Mbak Anisa menjawab “Iya saya mengetahui adanya UU tersebut tetapi belum mengetahui secara detail akan isi daripada UU Perlindungan Konsumen.” Jawaban yang diberikan keduanya pun sama yakni

²³ Hasil Wawancara dengan Mbak Anisa salah satu konsumen produk susu kemasan pada tanggal 20 Maret 2019.

²⁴ *Ibid.*

mengetahui tetapi tidak secara detail mengenai isi daripada UU tersebut.

Mbak Anisa sendiri tidak pernah mengecek di dalam kemasannya sendiri dan yang hanya ia tahu susu tersebut tanpa bahan pengawet dan harus segera di minum dan di habiskan langsung. Kemudian pertanyaan sama yang hanya untuk konsumsi sendiri ataukah di jual kembali. Ia menjawab “Untuk konsumsi sendiri”.²⁵

Ternyata produk susu kemasan tersebut tidak pernah di jual kembali olehnya dan hanya untuk di konsumsi sendiri secara pribadi.

B. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan sebagaimana yang telah peneliti lakukan, peneliti menemukan beberapa temuan penelitian. Diantaranya sebagai berikut:

1. Praktek jual beli produk susu kemasan secara ilegal di *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar.

Berdasarkan penelitian di lapangan, peneliti menemukan temuan yang sama dengan fokus penelitian yakni mengenai praktek jual beli produk susu kemasan yang mana produknya masih secara ilegal yang peredarannya di larang oleh Negara. Produknya yang belum memiliki nomer pendaftaran dari BPOM dan sertifikat halal MUI. Secara jual beli sudah sesuai dengan syarat jual beli secara umum, yakni adanya penjual dan pembeli serta tersedianya barang yang diperjual belikan.

²⁵ *Ibid.*

2. Demikian dalam hal jual beli produk susu kemasan yang dilakukan oleh Mbak Yuni, sebenarnya beliau sebagai pemilik *Home Industry* serta pembuat produk susu tersebut telah mengetahui adanya larangan Pemerintah memproduksi barang jika belum memiliki nomor pendaftaran serta labelisasi halal dari BPOM dan MUI, dan produk yang di jualnya otomatis menjadi produk yang ilegal di mata negara.
3. Dalam membeli produk seperti susu kemasan secara ilegal, konsumen dilindungi oleh negara dengan adanya UU No. 8 Tahun 1999 Tentang Perlindungan Konsumen, sebenarnya Mbak Yuni juga sudah mengetahui akan Undang-Undang tersebut.

C. Analisis Temuan Penelitian

Berdasarkan temuan penelitian di atas, maka peneliti melakukan analisis terhadap poin pertama tentang pelaksanaan jual beli produk susu kemasan secara ilegal di *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar.

Produk susu kemasan di *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar belum memiliki izin edar berupa nomer pendaftaran dari BPOM serta label halal dari MUI. Hal ini dijelaskan oleh Mbak Yuni selaku pemilik *Home Industry* Desa Purworejo Sanankulon Blitar, dalam keterangannya bahwa untuk izin edar dari BPOM maupun halal MUI belum ada di karenakan menurutnya *industry* atau bisnis yang beliau kelola hanyalah *industry* kecil dan hanya *industry* rumahan yang apabila *industry* kecil hanya mengejar kedua hal tersebut maka tidak akan berjalan karena hanya terpatok kepada kedua hal tersebut.