

BAB IV

LAPORAN PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Laporan Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pada zaman belanda Kelurahan Alalak Tengah termasuk Desa Alalak Besar, setelah berakhirnya masa Penjajahan Belanda dan masuknya Jepang ke Indonesia, alalak besar dibagi menjadi (2) dua bagian yaitu:

1. Desa Alalak Selatan
2. Desa Alalak Tengah

Kemudian terbagi lagi menjadi alalak selatan, alalak utara, alalak tengah yang pada masa itu masih berstatus desa kemudian dirubah menjadi kampung. Setelah keluarnya Instruksi Menteri Dalam Negeri No.140-502 Tgl.22 September 1980 Tentang Pemekaran Desa/kampung dijadikan kelurahan dengan sendirinya ke 3 (Tiga) kampung tersebut maka statusnya menjadi Kelurahan. Kelurahan Alalak Tengah berdiri atas inisiatip rakyat itu sendiri melalui musyawarah antara Pemerintah dengan masyarakat setempat. Adapun biaya untuk membangun kantor tersebut di dapat dari Swadaya Masyarakat dan Pemerintah, dan untuk mendapatkan tanah bangunan kantor tersebut yaitu dengan mengundang tokoh-tokoh masyarakat setempat untuk mengadakan musyawarah guna mendapatkan sebidang tanah.

a. Letak Geografis kelurahan Alalak Selatan dan Alalak Tengah

Kelurahan alalak selatan mempunyai luas wilayah yang cukup besar yaitu 158,80 Ha yang terdiri dari pemukiman (110 Ha), persawahan (33 Ha),

perkebunan (7 Ha) dan lain-lain (8,80 Ha). Alalak Selatan yang terletak di tepian Sungai Barito dengan bentuk bentang wilayah yang datar dengan permukaan tanah dataran rendah yang berada 0,16 meter di bawah permukaan laut dengan curah hujan rata-rata 2000 - 3000 mm/tahun, sedangkan keadaan suhu berkisar antara 25 derajat sampai 32 derajat celsius. Jenis dan kesuburan tanah yang ada di Alalak Selatan mempunyai tekstur warna tanah (sebagian besar) abu-abu dengan tekstur lempungan. Kedalaman 0,5 Meter dengan permasalahan mengandung kadar gambut yang tinggi mengingat tanah yang berawa.

Kelurahan Alalak Tengah bentuk permukaan tanah dataran rendah yang berada 0,16 meter di bawah permukaan laut dengan curah hujan rata-rata 2000 - 3000 mm/tahun, sedangkan keadaan suhu berkisar antara 25 derajat sampai 32 derajat celsius. Luas wilayah kelurahan Alalak Tengah keseluruhannya sekitar 125,00 Ha yang terdiri dari Pemukiman 85,50 Ha, Persawahan 4,40 Ha, Perkebunan 05,00 Ha, Lain-lain 30,10 Ha. Jumlah RT dan RW Kelurahan Alalak Tengah memiliki 2 RW yang membawahi 26 RT (Rukun Tetangga) (setelah pelaksanaan Perda Kota Banjarmasin No. 23 Tahun 2010).¹

b. Kependudukan dan Mata Pencaharian Masyarakat

Jumlah penduduk Kelurahan Alalak Selatan sebanyak 12.206 jiwa dengan penduduk laki-laki sebanyak 6.115 jiwa dan penduduk perempuan 6.091 jiwa dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 3.265 kk. Untuk mata pencahariannya, Kelurahan ini memiliki sebuah koperasi, industri mebel,

¹Data dari profil Kelurahan alalak Tengah tahun 2017.

warung makan, kios kelontong, bengkel, salon, pasar, buruh petani, warnet, pangkalan ojek, kerajinan tanggui, pembantu rumah tangga.

Jumlah Kelurahan Alalak Tengah berdasarkan hasil registrasi penduduk akhir Tahun 2017 adalah terdiri dari 4580 orang laki-laki dan 4398 orang perempuan dengan 2707 Kepala keluarga (KK). Disamping itu masyarakatnya mempunyai beragam pekerjaan diantaranya: Bengkel, *Sawmill*, Industri Makanan, Pasar, Warung Makan, Kios/Klontong, Pengecer gas dan bahan baker, Warnet/Game Center, Develover Perumahan, Jasa Pengangkutan, dan Pangkalan Ojek.

TABEL 4.1

Keterangan Kependudukan Alalak Selatan

URAIAN	KETERANGAN
2. Penduduk laki – laki	6115
3. Penduduk Perempuan	6091
4. Jumlah Kepala Keluarga	3265
5. Pengangguran	223

TABEL 4.2

Jumlah Penduduk Menurut Umur

RT	0-1	1-5	5-6	7-15	16-21	22-59	60	JUMLAH
1	36	81	40	112	48	298	19	634
2	51	67	45	144	82	539	35	963
3	40	13	43	156	65	381	29	727
4	37	38	54	137	91	321	38	716
5	28	58	39	181	69	413	43	831
6	52	88	45	201	115	419	21	941
7	36	64	37	166	89	338	29	759

8	21	41	21	86	99	232	16	516
9	37	31	39	156	89	131	19	502
10	26	77	30	134	76	401	23	767
11	12	37	28	89	87	126	19	398
12	11	18	9	56	34	145	5	278
13	6	35	11	69	41	190	6	358
14	4	17	8	28	23	94	7	181
15	9	15	9	49	19	56	9	166
16	11	35	11	79	102	142	6	386
17	3	19	10	21	24	109	2	189
18	6	21	15	23	19	29	4	117
19	13	42	7	92	92	226	5	477
20	4	41	18	51	23	179	4	320
21	5	35	11	49	49	142	5	296
22	6	12	7	27	42	87	6	187
23	5	46	8	36	93	169	6	363
24	17	52	20	52	91	142	7	381

TABEL 4.3**Keterangan Kependudukan Alalak Tengah**

URAIAN	KETERANGAN
1. Penduduk laki – laki	4580
2. Penduduk Perempuan	4398
3. Jumlah Kepala Keluarga	2707
4. Pengangguran	328

Sumber dari: Buku Profil Kelurahan Alalak Tengah 2017

TABEL 4.4

**Jumlah Penduduk Berdasarkan Umur Kelurahan Alalak Tengah
Tahun 2017**

RT	0-1	2-5	6-16	17-21	22-59	60	JUMLA
1	23	58	147	57	367	29	681
2	21	79	89	77	72	35	373
3	18	47	67	39	294	22	487
4	12	33	56	80	98	57	336
5	5	39	29	88	257	8	426
6	16	15	54	44	168	12	309
7	11	14	50	15	205	11	306
8	13	29	28	75	136	36	317
9	16	18	49	35	219	17	354
10	11	25	45	22	196	21	320
11	7	9	51	41	156	9	273
12	7	32	66	36	200	19	360
13	31	43	45	48	50	46	263
14	14	24	68	26	173	33	338
15	23	29	50	57	220	29	408
16	9	35	51	10	173	7	285
17	5	9	11	44	200	3	272
18	0	25	110	20	80	7	242
19	0	40	49	34	148	3	274
20	20	36	25	70	72	23	246
21	11	36	47	102	6	81	283
22	6	69	123	68	147	15	428
23	20	48	80	50	173	30	401

24	0	40	29	42	185	20	316
25	3	63	121	159	43	54	443
26	15	36	48	55	70	13	237
JUMLAH	317	931	1588	1394	4108	640	8978

TABEL 4.5**Mata Pencaharian Pokok Masyarakat Kelurahan Alalak****Selatan**

NO	MATA PENCAHARIAN	JUMLAH
1.	Buruh/Swasta	1621
2.	Pengrajin/Industri Rumah Tangga	25
3.	Pengusaha	20
4.	Pengolahan Kayu Bakar	125
5.	Petani	126
6.	PNS dan Guru	190
7.	TNI/POLRI	10
8.	Kios Kelontong/Warung	57
9.	Pensiunan	45
10.	Jasa (bengkel dan lain-lain)	7
11	Ojek Sepeda Motor	40
12	Penjahit Pakaian	19
13	Tukang Kayu	25
14	Nelayan	57
15	Montir	75
16	Sopir	175
17	Pengemudi Bajaj	1
18	Pengemudi Becak	2

19	Tidak bekerja	4192
20	Belum bekerja	4782
	JUMLAH	11.594

Sumber : Profil Kelurahan Alalak Selatan, 2015

Dari data di atas, bahwa mata pencaharian penduduk Kelurahan Alalak Selatan mayoritas adalah sebagai buruh atau swasta dengan jumlah 1621 jiwa. Salah satunya sebagai buruh pabrik kayu sedangkan mata pencaharian yang paling sedikit adalah pengemudi bajaj dengan jumlah 1 jiwa. Pengrajin *tanggung* termasuk kategori industri rumah tangga dengan jumlah 25, seperti kerajinan *tanggung*, kain sasirangan, miniatur kapal hias. Inilah usaha yang paling banyak digeluti masyarakat.

TABEL 4.6

Mata Pencaharian Pokok Masyarakat Kelurahan Alalak Tengah

No.	Uraian	2015	2016
1	Bengkel	1	1
2	<i>Sawmill</i>	40	50
3	Industri Makanan	5	11
4	Pasar	2	2
5	Warung Makan	10	17
6	Kios / Klontong	10	20
7	Pengecer gas dan bahan baker	5	10
8	Warnet / Game Center	1	3
9	Develover Perumahan	2	3
10	Jasa Pengangkutan	5	9
11	Pangkalan Ojek	2	5

Sumber data: Kantor Kelurahan Alalak Tengah

B. Penyajian Data

1. prospek usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak Kecamatan Banjarmasin Utara

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para responden tersebut, mengenai “Prospek Usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak Selatan Kecamatan Banjarmasin Utara”, dari 5 (lima) orang responden tersebut, maka dapat diuraikan sebagai berikut:

a. Data Responden Pertama

1. Identitas

Nama : H. Husin

Umur : 45 Tahun

Pendidikan Terakhir : SD

Alamat : Jl. Alalak Tengah Rt. 12

2. Uraian

Bapak H. Husin mulai berkecimpung dalam usaha *sawmill* ini sejak tahun 2001 dan sudah berjalan kurang lebih 17 tahun. Pada awalnya modal yang dikeluarkan beliau dalam menjalankan usaha *sawmill* ini sebesar Rp 600.000 . Beliau bekerja tidak sendiri namun, dibantu oleh para pekerja yang berjumlah 5 orang, Bapak H. Husin ini bekerja sebagai pekerja dan sebagai pemilik usaha ini karena melihat potensinya sangat menjanjikan, setelah pemerintah membuat kebijakan dalam membatasi bahan baku tersebut akhirnya pendapatan yang diperoleh beliau dalam satu tahun yaitu Rp. 10.000.000 itu pun tidak merata kadang meningkat

dan menurun sehingga dapat mempengaruhi upah para pekerja tidak menetap. jenis kayu yang dijual beliau yaitu kayu maranti campuran (MC) seperti kayu 23, 46, 57, dan 2/10.

harga kayu setengah jadi yang beliau jual bervariasi ukurannya, kayu setengah jadi yang paling mahal yaitu kayu maranti. beliau memperoleh bahan baku setengah jadi di daerah Jenamas (Kal-Teng) lama pengiriman barang yang dibeli beliau yaitu 1 minggu dan ada juga 1 bulan hal ini menyebabkan tidak bekerjanya Bapak H. Husin dan 5 orang pekerjanya sebab menunggu pengiriman barang melalui jalur sungai dengan berbagai proses yang begitu sulit dan lama dari Jenamas (Kal-Teng). Beliau sering mengalami kerugian seperti bahan baku yang mereka beli tidak sesuai dengan harapan atau keinginan beliau sehingga perbandingan penjualan dari tahun ketahun belum meningkat atau merata. Jadi harapan beliau supaya dilancarkan dan dimudahkan dalam pengiriman barang ke tempat tanpa ada halangan.

b. Data Responden Kedua

1. Identitas

Nama : Yusran
Umur : 49 Tahun
Pendidikan Terakhir : SD
Alamat : Jl. Alalak Tengah Rt. 14

2. Uraian

Bapak yusran memulai usaha ini sejak tahun 2001 dan beliau sudah menjalankannya sekitar 17 tahun sama halnya dengan bapak H. Husin. Modal yang dikeluarkan beliau sebesar Rp1.500.000. beliau tidak sendiri bekerja melainkan dibantu oleh 5 orang pekerjanya, bapak Yusran memperoleh bahan baku setengah jadi di daerah Janamas provinsi Kalimantan Tengah lama pengiriman bahan baku yang beliau beli selama 4 hari bisa juga 2 minggu hal ini membuat bapak yusran dan 5 orang karyawannya tidak bekerja. Dalam satu tahun penjualan kayu setengah jadi sekitar 2000 m³, jenis kayu yang beliau jual antara lain meranti, mc dan kayu hutan. keuntungan yang diperoleh bapak Yusran Rp 75.000.000 pertahun itu pun kadang meningkat atau menurun. Beliau juga sering mengalami kerugian besar seperti bahan bakunya rusak. Sedangkan untuk perbandingan penjualan dari tahun ketahun semakin menurun hal ini dikarenakan sumber daya alamnya terbatas, rusak, tidak sesuai harapan, harga, dan pengiriman bahan bakunya cukup lama. Jadi harapan bapak Yusran semoga dilancarkan dalam urusan dalam pengiriman barang tanpa ada hambatan.

c. Data Responden Ketiga

1. Identitas

Nama : M. Awardi

Umur : 38 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-laki

Pendidikan Terakhir : D3 Keperawatan
Alamat : Jl. Komplek Suryanata I Blok Kenanga Rt
26 No 14

2. Uraian

Bapak M. Awandi seorang pengusaha *sawmill* sekaligus penjual yang sudah lama bergelut di usaha ini kurang lebih 10 tahun sudah menjalankan usaha ini. Alasan utama beliau menekuni usahanya adalah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya disamping itu usaha beliau ini merupakan usaha kultrul masyarakat di kampungnya ini yaitu turun temurun dari orang tua beliau sehingga memantapkan beliau untuk menjalankan usaha yang serupa.

Adapun modal awal usaha beliau yaitu Rp. 50.000.000,00 yang uangnya untuk dibelikan peralatan sebagainya. Semua itu beliau tidak mengerjakan sendiri tetapi beliau mempunyai karyawan sebanyak 6 orang. Usaha beliau berjalan sampai sekarang ini dengan pendapatan yang tidak menetap tergantung penjualannya kadang beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 30.000.000,00 bisa juga kurang dari pada itu.pertahun. Alasan beliau menjalankan usaha ini karena kebiasaan masyarakat disana yang bekerja sebagai penggergaji kayu.

Beliau hanya membuat satu tipe ukuran kayu yang bervariasi, adapun harga yang paling mahal dan paling murah di jual beliau yaitu kayu ulin dan kayu MC (meranti campuran). Beliau mendapatkan bahan baku ini didaerah Janamas Kalimantan Tengah, lama bahan baku yang dibeli

sampai ketempat beliau selama 3 hari ada juga beberapa minggu banyaknya bahan baku setengah jadi yang dijual dalam 1 tahun sekitar 660 M³, perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak ada peningkatan sama sekali sebab beliau sering mengalami kerugian bahan bakunya rusak, harga bahan baku yang dibeli terus meningkat dan sering tidak dibayar orang dalam pembelian bahan baku tersebut. Jadi harapan beliau adanya penyesuaian antara bahan baku dengan barang jual agar menjadi seimbang.

d. Data Responden Keempat

1. Identitas

Nama : H. Yusran
Umur : 54 Tahun
Pendidikan Terakhir : SD
Alamat : Jl. Alalak Tengah RT 06

2. Uraian

Bapak H. Yusran bekerja sebagai seorang pengrajin sekaligus penjual, bapak H. Yusran adalah teman dari H.Husin beliau berteman dekat sejak kecil. Beliau berkecimpung dalam usaha *sawmill* ini sejak tahun 2007 dan sudah berjalan kurang lebih 12 tahun. Awal mula usaha *sawmill* ini ketika beliau melihat teman kecilnya yaitu bapak H.Husin berkecimpung usaha *sawmill* ini bapak H. Yusran tertarik juga untuk mendirikan usaha *sawmill* tersebut karena melihat potensinya sangat menjanjikan. Beliau bekerja tidak sendiri namun, dibantu oleh 5 orang

karyawannya yang kebetulan tempat tinggal mereka berdekatan dengan usaha H. Yusran. Usaha yang sudah berjalan sangat lama dengan modal awal beliau Rp. 3.500.000,00 cukup untuk menjalankan usahanya sampai sekarang ini. Dengan modal seadanya dalam pertahunnya beliau mendapat penghasilan sekitar Rp. 10.000.000,00. Jenis kayu yang beliau jual ada 2 jenis yaitu kayu hutan dan kayu mc (meranti campuran) bahan baku ini didapatkan didaerah Jenamas Kalimantan Tengah lama bahan baku yang beliau beli sampai ketempat beliau sekitar 2 atau 5 hari datangnya karena proses pengirimannya menggunakan jalur sungai sehingga cukup lama sampai. banyaknya bahan baku setengah jadi yang dijual dalam 1 tahun yaitu 1000 M³, perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak meningkat hal ini dikarenakan bahan baku nya terbatas, ukurannya tidak sesuai, dan harga bahan baku terus meningkat sedangkan harga jual semakin menurun sehingga beliau mengalami kerugian yang begitu besar. Jadi harapan beliau agar lama pengiriman barang yang dibeli beliau melalui jalur laut dengan berbagai proses yang begitu sulit dan lama dari Jenamas (Kal-Teng) agar dipermudahkannya dan harga bahan baku tersebut menjadi seimbang dengan harga jual.

e. Data Responden Kelima

1. Identitas

Nama : Rusni

Umur : 45 Tahun

Pendidikan Terakhir : SMK

Alamat : Jl. Alalak Tengah RT 05

2. uraian

Bapak Rusni adalah seorang pekerja *sawmill* sekaligus penjual yang sudah lama bergelut di usaha ini kurang lebih 10 tahun sudah menjalankan usaha ini. Alasan utama beliau menekuni usahanya adalah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya disamping itu usaha beliau ini merupakan usaha turun temurun dari orang tua beliau sehingga memantapkan beliau untuk menjalankan usaha yang serupa.

Menurut penuturan beliau usaha *sawmill* ini sangat menguntungkan dibandingkan usaha yang lain dengan keahlian yang ada. Usaha yang sudah berjalan sangat lama dengan modal awalnya yang dikeluarkan beliau sebesar Rp. 25.000.000,00 cukup untuk menjalankan usahanya sampai sekarang ini. Dengan modal seadanya dalam pertahun beliau mendapat penghasilan sekitar Rp. 50.000.000,00. Dengan memperkerjakan 5 orang karyawan. Menurut beliau usaha *sawmill* ini bahan bakunya bisa dijadikan sebagai kursi, meja dan lemari bagi yang memesannya. jenis kayu setengah jadi yang beliau jual ada 2 macam yaitu kayu rasak dan kayu hutan beliau mendapatkan bahan baku didaerah janamas diprovinsi Kalimantan Tengah. Lama pengiriman bahan baku yang di beli beliau selama 3 hari banyak kayu yang di jual beliau dalam satu tahun sebanyak 1000 m³. hal ini membuat penjualan bahan baku tersebut menjadi menurun sebab kayu yang dibeli tidak

sesuai dengan harapan kadang bahan baku tersebut rusak dan berbedabeda ukurannya sehingga menyebabkan kerugian besar yang dihadapi oleh bapak Rusni. dalam perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak ada peningkatan sama sekali. jadi beliau berharap agar harga penjualan barang bahan baku tersebut meningkat dari tahun ketahun.

f. Data Responden Keenam

1. Identitas

Nama : H. Musa
Umur : 63 Tahun
Pendidikan Terakhir : SD
Alamat : Jl. Alalak Selatan RT 02

2. uraian

Bapak H. Musa adalah seorang pengelola usaha *sawmill* sekaligus penjual yang sudah lama bergelut di usaha ini sejak tahun 2006 lama menjalankannya kurang lebih 12 tahun. Alasan utama beliau menekuni usahanya adalah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya.

Menurut penuturan beliau usaha *sawmill* ini sangat menguntungkan dibanding usaha yang lain dengan keahlian yang ada dan bahan baku mudah didapatkan. Usaha yang sudah berjalan sangat lama dengan modal awal beliau Rp. 2.500.000,00 cukup untuk menjalankan usahanya sampai sekarang ini. Dengan modal seadanya dalam pertahunnya beliau mendapat penghasilan sekitar Rp. 50.000.000,00 sampai Rp. 100.000.000,00 tergantung hasil penjualan kadang meningkat dan menurun sehingga tidak

tetap penghasilannya. Dengan memperkerjakan 22 orang karyawan, jenis kayu yang dijual beliau yaitu kayu maranti campuran (MC) dan kayu hutan. Banyaknya penjualan kayu setengah jadi dalam 1 tahun sekitar 4800 m³

harga kayu setengah jadi yang beliau jual bervariasi ukurannya, kayu setengah jadi yang paling mahal yaitu kayu maranti. beliau memperoleh bahan baku setengah jadi di daerah Muara Teweh (Kal-Teng) lama pengiriman barang yang dibeli beliau yaitu 1 bulan dan ada juga 3 bulan hal ini menyebabkan tidak bekerjanya Bapak H. Husin dan 5 orang pekerjanya sebab menunggu pengiriman barang melalui jalur sungai dengan berbagai proses yang begitu sulit dan lama dari Muara Teweh (Kal-Teng). Beliau sering mengalami kerugian seperti taksiran harga kayu tidak sesuai target yang di inginkan misalnya menaksir kayu dengan harga Rp. 600.000.000,00 tetapi kayu tersebut melebihi harga taksiran sebesar Rp. 650.000.000,00 sehingga beliau mencari pinjaman untuk membayar kekurangannya tersebut. perbandingan penjualan dari tahun ketahun menjadi menurun karena harga bahan baku menjadi naik dan lambatnya pengiriman barang sampai ketempat. Jadi harapan beliau supaya dilancarkan dan dimudahkan dalam pengiriman barang sampai ke tempat tanpa ada dipersulit dan bahan baku agar tidak meningkat.

g. Data Responden Ketujuh

1. Identitas

Nama : H.Yaqub

Umur : 60 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMA
Alamat : Jl. Alalak Tengah RT 04

2. uraian

Bapak H. Yaqub memulai profesinya juga tidak berbeda dengan responden ketujuh, karena beliau mempunyai hubungan kekeluargaan. Beliau bekerja sebagai seorang pengelola sekaligus penjual, bapak H. Yaqub adalah adik dari H. Musa. Beliau memulia usaha ini bersama kakanya yaitu H. Musa dengan merantau berbagai daerah seperti Kotabaru, Tanjung dan Muara Teweh untuk mencari bahan baku yang di inginkan. sudah belasan tahun bekerja sebagai usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak Selatan. Sejak tahun 2007 beliau memisahkan diri untuk menjalankan usahanya ini kurang lebihnya 11 tahun lamanya.

Dalam satu minggu beliau dapat menghasilkan kayu setengah jadi sekitar 4000 kubik buah. Beliau memperkerjakan 15 orang karyawan yang karyawan itu tidak lain kerabat beliau juga untuk membantu usaha beliau. Kadang dalam seharinya beliau tidak mesti tiap hari bekerja karena melihat persediaan barangnya dan ketersediaan modal yang terbatas. Modal awal yang beliau gunakan waktu itu adalah Rp. 2.500.000,00 yaitu dengan minjam di Bank kata beliau. Dengan modal seadanya beliau dapat menjalankan usahanya sampai sekarang ini.

Jenis kayu yang dijual beliau yaitu kayu meranti, kayu mc dan kayu hutan. Keuntungan yang beliau dapatkan sebesar Rp. 80.000.000,00

pertahun itu pun tidak menetap penghasilannya. Dengan usaha yang digeluti beliau selama 11 tahun ini beliau bisa membiayai sekolah anaknya ke Hadratu Al Maut dan memenuhi kebutuhan keluarga. Beliau pernah juga mengalami kerugian besar seperti tidak dibayar orang, bahan baku yang di inginkan rusak dan taksiran bahan kayu tidak sesuai dengan target. Untuk perbandingan penjualan dari tahun ketahun saat ini mengalami penurunan karena bahan bakunya terbatas, lambatnya barang pesanan datang dan harga meningkat sehingga bapak H. Yaqub dan 15 orang karyawannya menunggu bahan bakunya datang lalu beliau dan karyawannya dapat bekerja lagi seperti biasanya.

Jadi harapan beliau jangan dipersulit dalam berurusan terutama pengiriman bahan baku ke jalur laut sebab hal ini bisa memakan banyak waktu dan uang .

h. Data Responden Kedelapan

1. Identitas

Nama : Arbani

Umur : 55 Tahun

Pendidikan Terakhir : SD

Alamat : Jl. Alalak Tengah RT 02

2. uraian

Bapak Arbani mulai berkecimpung dalam usaha *sawmill* ini sejak tahun 2000 dan sudah berjalan kurang lebih 18 tahun. Awal mula usaha *sawmill* ini sudah berjalan sejak ayah dan ibu beliau, dulu tidak

menggunakan alat bandsaw untuk memotong kayu tetapi hanya menggunakan gergaji panjang biasa artinya usaha ini dijalankan secara turun temurun. Di mulai oleh orangtua beliau juga menjalankan usaha ini tetapi karena lanjutnya usia maka diteruskan oleh beliau. Beliau bekerja tidak sendiri namun, dibantu oleh istri dan anak beliau. Istri beliau bernama Iyah. Beliau merupakan salah satu masyarakat yang menjalankan usaha ini. Bapak Arbani ini bekerja sebagai pengolah bahan baku dan sebagai pemilik usaha ini karena melihat potensinya sangat menjanjikan.

Modal awal yang beliau keluarkan sebesar Rp. 5.000.000,00 dengan bermodalkan alat bandsaw bapak Arbani dan Istri bisa menjalankan pekerjaan sampai sekarang ini. Beliau bekerja tidak hanya berdua tetapi memiliki 7 orang karyawan dimana karyawan tersebut ialah anak dan kaka beliau sendiri yang mmengolah bahan baku milik bapak Arbani. beliau memperoleh bahan baku ini dari kayu kaparan artinya kayu temuan warga sekitar daerah Banjarmasin. Jenis kayu yang dijual beliau ada beberapa macam yaitu kayu meranti,kayu mc, dan kayu hutan, dalam 1 tahun beliau berhasil menjual kayu setengah jadi sekitar 2.500 kubik dengan keuntungan sebesar Rp. 75.000.000,00 pertahun itu pun tidak menetap pendapatannya. Beliau juga sering mengalami kerugian besar seperti menaksir harga kayu tidak sesuai dengan target di inginkan sehingga beliau harus mencari tambahan uang untuk membeli bahan baku tersebut.

Perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak ada peningkatan sama sekali hal ini dikarenakan harga bahan baku yang dibeli terus meningkat tidak sesuai dengan harga jual. Jadi harapan beliau agar harga bahan baku yang dibeli seimbang dengan harga jual dan juga dilancarkan dalam mendapatkan bahan baku.

i. Data Responden Kesembilan

1. Identitas

Nama : Abdul Mukmin
Umur : 40 Tahun
Pendidikan Terakhir : SMP
Alamat : Jl. Alalak Tengah RT 06

2. uraian

Bapak Abdul Mukmin mulai berkecimpung dalam usaha *sawmill* ini sejak tahun 2011 dan sudah berjalan kurang lebih 7 tahun. Pada awalnya modal yang dikeluarkan beliau dalam menjalankan usaha *sawmill* ini sebesar Rp 15.000.000,00. Beliau bekerja tidak sendiri namun, dibantu oleh para karyawannya yang berjumlah 5 orang, Bapak Abdul Mukmin ini bekerja sebagai pekerja dan sebagai pemilik usaha ini karena melihat potensinya sangat menjanjikan, setelah pemerintah membuat kebijakan dalam membatasi bahan baku tersebut akhirnya pendapatan yang diperoleh beliau dalam satu tahun yaitu Rp. 50.000.000 itu pun tidak merata kadang meningkat dan menurun sehingga dapat mempengaruhi upah para pekerja

tidak menetap. jenis kayu yang dijual beliau yaitu kayu meranti, kayu mc, dan kayu hutan seperti kayu.

harga kayu setengah jadi yang beliau jual bervariasi ukurannya, kayu setengah jadi yang paling mahal yaitu kayu maranti dan kayu paling murah dijual yaitu kayu hutan. beliau memperoleh bahan baku setengah jadi di daerah Muara Teweh (Kal-Teng) lama pengiriman barang yang dibeli beliau yaitu 1 bulan dan ada juga 2 bulan hal ini menyebabkan tidak bekerjanya Bapak Abdul Mukmin dan 5 orang pekerjanya sebab menunggu pengiriman barang melalui jalur sungai dengan berbagai proses yang begitu sulit dan lama dari Muara Teweh (Kal-Teng). Kendala yang dihadapi beliau saat ini yaitu bahan bakunya terbatas dan sering tidak ada. Beliau sering juga mengalami kerugian seperti bahan baku yang beliau beli rusak dan sering tidak dibayar orang lain oleh karena itu perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak ada meningkat. Jadi harapan beliau supaya pengiriman bahan baku menuju jalur laut agar tidak diperhambat.

j. Data Responden Kesepuluh

1. Identitas

Nama	: H. Tawi
Umur	: 63 Tahun
Pendidikan Terakhir	: SD
Alamat	: Jl. Alalak Tengah RT 03

2. uraian

Bapak H. Tawi seorang pengelola *sawmill* sekaligus penjual yang sudah lama bergelut di usaha ini kurang lebih 13 tahun sudah menjalankan usaha ini. Alasan utama beliau menekuni usahanya adalah untuk memenuhi kebutuhan rumah tangganya dan menyekolahkan anaknya ke Hadratu Al Maut disamping itu usaha beliau ini merupakan usaha kultrul masyarakat di Alalak Selatan ini yaitu turun temurun dari orang tua beliau sehingga memantapkan beliau untuk menjalankan usaha yang serupa.

Adapun modal awal usaha beliau yaitu Rp. 5.000.000,00 yang uangnya untuk dibelikan peralatan, gergaji mesin bandsaw dan lain sebagainya. Semua itu beliau tidak mengerjakan sendiri tetapi beliau mempunyai karyawan sebanyak 10 orang. Usaha beliau berjalan sampai sekarang ini dengan pendapatan yang tidak menetap tergantung penjualannya kadang beliau mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 85.000.000,00 pertahun bisa juga kurang dari pada itu. Alasan beliau menjalankan usaha ini karena kebiasaan masyarakat disana yang bekerja sebagai penggergaji kayu.

Beliau hanya membuat satu tipe ukuran kayu yang bervariasi, adapun harga yang paling mahal dan paling murah di jual beliau yaitu kayu meranti, kayu MC dan kayu hutan . Beliau mendapatkan bahan baku ini didaerah Janamas dan Muara Teweh Kalimantan Tengah, lama bahan baku yang dibeli sampai ketempat beliau selama 1 hari di Janamas dan 2 atau 3 bulan di Muara Teweh banyaknya bahan baku setengah jadi yang

dijual dalam 1 tahun sekitar 4800 kubik, perbandingan penjualan dari tahun ketahun tidak ada peningkatan sama sekali sebab beliau sering mengalami kerugian bahan bakunya rusak, harga bahan baku yang dibeli terus meningkat tidak sesuai dengan harga jual dan sering tidak dibayar orang dalam pembelian bahan baku tersebut. Jadi harapan beliau adanya penyesuaian antara harga bahan baku dengan barang jual agar menjadi seimbang dan juga pengiriman bahan baku menuju jalur laut agar tidak diperhambat.

C. Analisis Data

Berdasarkan hasil penelitian yang penulis lakukan terhadap 10 responden pemilik usaha *sawmill* yang menjadi responden, maka analisis data yang menjadi pokok dalam pembahasan adalah menjawab rumusan masalah yang telah ditetapkan dalam penelitian ini.

1. Prospek Usaha *Sawmill* di Kelurahan Alalak Kecamatan Banjarmasin Utara

Dari 10 Responden yang di wawancarai maka prospek usaha *Sawmill* di Kelurahan Alalak Kecamatan Banjarmasin Utara terdiri dari beberapa aspek yaitu: kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

a. Kekuatan

Dalam hal ini pengusaha harus melihat terlebih dahulu kekuatan yang dimiliki, meskipun kekuatan tidak sepenuhnya merupakan keunggulan bersaing. Usaha *sawmill* merupakan pekerjaan yang dilakukan oleh masyarakat baik laki-laki maupun perempuan termasuk anak-anaknya. Bagi

pengusaha usaha *sawmill* yang berjualan di Kelurahan Alalak walaupun tidak banyak keuntungan dari hasil jualan, namun pekerjaan ini bisa dilakukan secara sambilan dan juga untuk mengisi kegiatan yang kosong. Untuk melihat lamanya responden menjalankan usaha di kelurahan Alalak ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.7

Lamanya Responden Menjalankan Usaha *Sawmill*

No	Jangka waktu	Jumlah	Persentasi
1.	Di atas 10 tahun	9 orang	90%
2.	Di atas 5 tahun	1 orang	10%
Jumlah		10 orang	100 %

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa yang menggeluti usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak diatas 10 tahun terdapat 9 orang atau sekitar 90%, di atas 5 tahun terdapat 1 orang atau sekita 10% dapat diambil kesimpulan bahwa usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak telah dilakukan “lebih dari di atas 10 tahun”.

Ketersedian sarana dan prasarana yang memadai turut membantu penyelesaian pekerjaan dengan lebih cepat menggunakan gergaji berbentuk pita yang disebut bandsaw. Disamping tempat yang nyaman dekat dengan sungaimenjadi motivasi bagi pengelola dalam bekerja.

Sarana dan prasarana pada usaha *sawmill* ini mencakup bahan baku yang didapat di Provinsi Kalimantan Tengah. Berikut berikut dapat dilihat pada tabel di bawah ini :

Tabel 4.8
Daerah yang Terdapat Bahan Baku

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1.	Janamas	5	50%
2.	Muara Teweh	4	40%
3.	Banjarmasin	1	10%
Jumlah		10	100%

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat 5 orang pengusaha atau sekitar 50% pengusaha yang mendapatkan bahan baku di daerah Janamas, 4 orang pengusaha atau 40% pengusaha mendapatkan bahan baku di daerah Muara Teweh, sedangkan 1 orang pengusaha atau sekitar 10% pengusaha mendapatkan bahan bakunya di daerah Banjarmasin.

b. Kelemahan

Selain memiliki keunggulan pengusaha *sawmill* harus merinci apa saja kelemahan-kelemahan. Problematika atau masalah merupakan makanan yang sudah tidak asing lagi dalam kehidupan kita sehari-hari, terkadang tanpa ada masalah hidup ini tidak penuh dengan warna-warni kehidupan. Usaha yang gigih akan mendapat keberhasilan yang memuaskan, keberhasilan yang diperoleh melalui berbagai tantangan hidup dan perjuangan serta pengorbanan sekecil apapun itu akan membuat manusia

akan menghargai apa itu kehidupan. Begitu juga dengan usaha *sawmill* yang ada di Kelurahan Alalak walaupun dalam penjualan harga bahan baku tidak sesuai dengan harga jual. lamanya pengiriman dan bahan bakunya terbatas. untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.9

Kerugian Responden Dalam Berusaha *Sawmill*

No	Alternatif Jawaban	Responden	Persentase
1.	Bahan baku rusak	5	50%
2.	Harga tidak seimbang	5	50%
Jumlah		10	100%

Dari tabel di atas dapat diambil kesimpulan bahwa 5 orang atau 50% dari responden mempunyai kerugian bahan bakunya rusak tidak sesuai harapan, sedangkan 5 orang atau 50% dari responden mempunyai kerugian berdasarkan harga jual yang tidak seimbang dengan harga beli.

c. Peluang

Peluang pemasaran suatu usaha adalah area yang sangat menarik untuk melakukan kegiatan ini, seperti pendapatan dalam usaha yang dilakukan oleh pengusaha *sawmill* dapat memenuhi kebutuhan keluarga baik kebutuhan sehari-hari maupun kebutuhan dalam membantu kebutuhan pendidikan anak-anak mereka. Sedikit banyaknya pendapatan itu juga sangat berpengaruh pada kebutuhan sebuah keluarga. Pendapatan pengusaha *sawmill* di Kelurahan Alalak dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.10

**Tingkat Pendapatan Pengusaha *Sawmill* Di Kelurahan Alalak Kecamatan
Banjarmasin Utara Pada Tahun 2018**

No	Tingkat Penghasilan	Jumlah	Persentase (%)
1	Rp. 90.000.000,00-Rp. 150.000.000,00	2	20%
2	Rp. 60.000.000,00-Rp. 85.000.000,00	4	40%
3	Rp. 30.000.000,00-Rp. 50.000.000,00	4	40%
Jumlah		10	100%

Sumber : *Data Wawancara*

Dari penjelasan tabel di atas dapat diketahui bahwa terdapat 2 orang pengusaha atau sekitar 20% yang memiliki penghasilan “Rp. 90.000.000,00-Rp. 150.000.000,00”, 4 orang pengusaha atau sekitar 40% yang memiliki penghasilan “Rp. 60.000.000,00-Rp. 85.000.000,00”, 4 orang pengusaha atau sekitar 40% yang memiliki penghasilan “Rp. 30.000.000,00-Rp. 50.000.000,00”.

d. Ancaman

Dalam mengembangkan keunggulan atau kekuatan untuk meraih kesempatan, baik menghadapi hambatan yaitu berupa kecenderungan yang tidak menguntungkan dan dapat mengancam kedudukan usaha *sawmill* apabila tidak diantisipasi dengan aktivasi pemasaran yang terpadu.² Setiap kegiatan manusia tentu ada alasan-alasan tertentu, seperti pengusaha *sawmill* yang ada di Kelurahan Alalak mempunyai prospek yang tidak

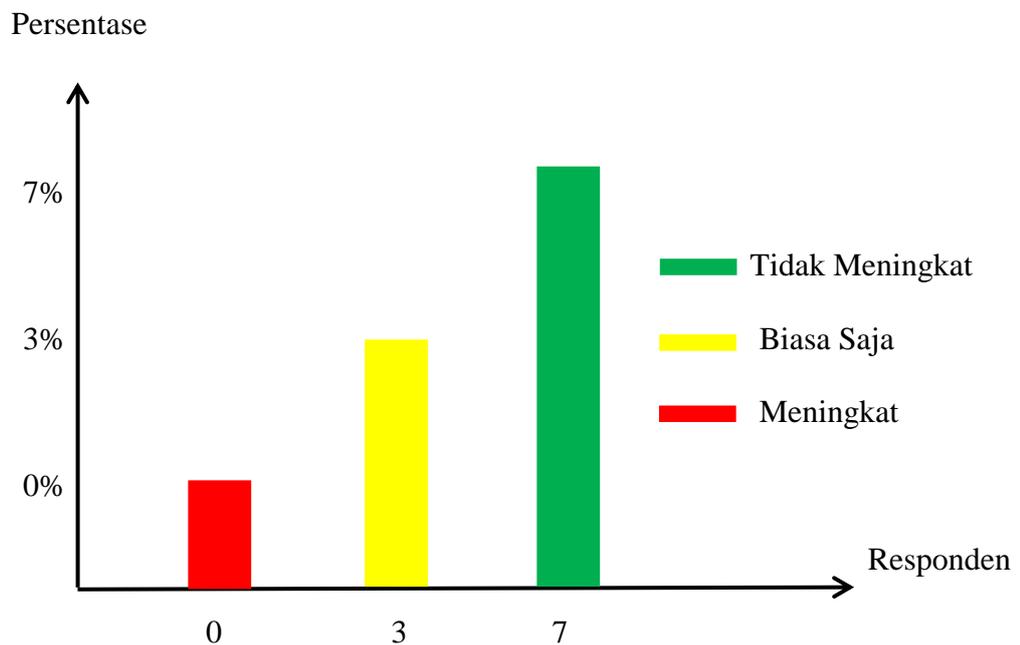
²Preddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta:PT.Gramedia Pustaka Utama, 2008), Cet-1, hal. 10

begitu baik, sehingga banyak pengusaha yang menyatakan tidak ada peningkatan yang mereka dapati walaupun hanya waktu-waktu tertentu.

Untuk lebih jelasnya lagi dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.11

Persentase Usaha *Sawmill* dari Tahun 2018



Dari tabel di atas dapat diambil kesimpulan bahwa 7 orang atau 70% responden menyatakan tidak ada peningkatan di Kelurahan Alalak, sedangkan 3 orang atau 30% responden menyatakan peningkatan biasa saja. Serta belum ada atau 0% pengusaha yang menyatakan banyaknya peningkatan dalam perbandingan penjualan dari tahun ketahun.

TABEL 4.12
Penjualan Kayu *Sawmill* Pada Tahun 2018

No	Nama	Ukuran
1.	H.Husin	2000 M ³
2.	Yusran	2000 M ³
3.	M. Awandi	660 M ³
4.	H.Yusran	1000 M ³
5.	Rusni	1000 M ³
6.	H. Musa	4800 M ³
7.	H. Yaqub	4800 M ³
8.	Arbani	2500 M ³
9.	Abdul Mukmin	4800 M ³
10.	H. Tawi	3800 M ³

2. Kendala Yang Dihadapi Para Pengusaha *Sawmill* di Kelurahan Alalak Kecamatan Bnajarmasin Utara

Menurut peneliti dilihat dari kejadian diatas kendala yang dihadapi oleh para pengusaha *sawmill* dalam perekonomiannya yang perlu diperhatikan sebagai berikut:

a. Bahan baku

Pengusaha dalam menekuni usaha *sawmill* mengalami kesulitan dalam mendapatkan bahan baku. Karena mereka harus keluar daerah

untuk mendapatkan bahan baku dengan kualitas yang baik dan harga yang terjangkau.

b. Harga

Harga adalah faktor yang selalu menjadi perhatian penting dalam seluruh industri atau usaha apapun. keputusan harga dapat mempengaruhi jumlah penjualan yang dilakukan oleh perusahaan dan beberapa banyak pendapatan yang diperoleh.

c. Modal

Modal adalah salah satu faktor yang memperlancar usaha, tanpa modal usaha apa saja bisa tersendat.

d. Batas waktu pengiriman bahan baku

Batas waktu pengiriman bahan baku menggunakan transportasi air adalah yang paling lambat, tetapi biasanya dengan biaya yang paling rendah untuk pengiriman barang yang besar. Dalam industri usaha pengiriman bahan baku pastilah memiliki tenggang waktu karena pengiriman tersebut menggunakan jalur sungai sehingga cukup lama sampai ketempat.

e. Produk cacat

Produk cacat adalah produk yang dihasilkan dalam proses produksi, dimana produk yang dihasilkan tersebut tidak sesuai dengan standar mutu yang ditetapkan.

Dari kendala di atas yang dihadapi oleh pengusaha *sawmill*, hal yang perlu diperhatikan agar usaha *sawmill* ini tetap bertahan dalam persaingan

pasar yaitu manajemen produksi. hal ini terkait dengan tujuan untuk memperoleh laba. Dalam konsep akuntansi, laba merupakan kelebihan pendapatan dari kegiatan usaha, yang dihasilkan dengan mengaitkan antara pendapatan dengan beban dalam suatu periode tertentu. Untuk perusahaan manufaktur, perencanaan biaya harus lebih strategis karena merupakan dasar untuk menentukan harga jual produk yang dihasilkan perusahaan.

Dalam transaksi jual beli hasil usaha mereka didasarkan pada sistem jual beli Islam yang menjadikan akad sebagai bentuk kerelaan dan persetujuan antara penjual dan pembeli. Karena mereka tidak mau termakan makanan yang tidak halal atau hak orang lain dan mereka menekankan melakukan hal-hal yang baik. Karena sesuatu yang baik akan membuahkan hasil yang baik juga, hal ini sesuai dengan hadits sebagai berikut:

عَنْ رِفَاعَةَ بْنِ رَافِعٍ رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أَنَّ النَّبِيَّ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ سُئِلَ: أَيُّ الْكَسْبِ أَطْيَبُ؟ قَالَ:
الْحَاكِمِ (عَمَلُ الرَّجُلِ بِيَدِهِ وَكُلُّ بَيْعٍ مَبْرُورٍ (رَأَوْهُ الْبَرَّارِ وَصَحَّحَهُ

“Dari Rifa’ah ibn Rafi’ ra., sesungguhnya Nabi Saw. pernah ditanya oleh seorang pemuda tentang usaha apakah yang paling baik? Beliau bersabda: “Talah usaha atau pekerjaan seseorang dengan menggunakan tangannya sendiri dan setiap jual beli yang baik. (HR. al-Bazzar dan dishahihkan oleh al-Hakim rahimahumallah)”³

Hasil dari pengamatan atau riset yang dilakukan peneliti bahwa prospek usaha *sawmill* di Kelurahan Alalak Kecamatan Banjarmasin Utara tidak mengalami peningkatan dan penurunan menjalankan usaha ini, bisa dilihat dari hasil responden wawancara yang telah menjawab tidak adanya

³Ibnu Hajar al-Asqalani, *Bulughul Maram* (Surabaya: Darul Nasyril Mishriyyah, t.th), hlm. 165.

peningkatan penjualan para pengusaha *sawmill* di Kelurahan Alalak. hal ini dibuktikan dengan perbandingan penjualan usaha *sawmill* dari tahun ke tahun tidak ada mengalami perubahan. Selain itu juga para pekerja banyak menganggur hal ini disebabkan waktu tunggu dalam pengiriman barang yang menggunakan transportasi jalur sungai yang begitu lama sampainya sehingga banyak para pekerja tidak bekerja.

Adapun kendala yang dihadapi para pengusaha *sawmill* yaitu sulitnya mendapatkan bahan baku atau kurangnya pasokan kayu yang sangat mengganggu proses produksi dari industri, dimana bertambahnya pangsa pasar justru bisa menjadi bumerang bagi pengusaha *sawmill* tersebut karena kebutuhan akan input kayu semakin bertambah bertambah tidak diiringi dengan pasokan kayu legal yang cukup ditambah dengan harganya semakin mahal, keterbatasan modal, batas waktu pengiriman bahan baku, dan produk cacat.