

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum

1. Gambaran Umum Desa Sungai Pinang

Desa Sungai Pinang merupakan salah satu Desa *Definitive* (Memiliki SK Gubernur yang disetujui oleh Mendagri), dari enam belas (16) desa yang ada di Kecamatan Daha Selatan Kabupaten Hulu Sungai Selatan, dengan status hukumnya adalah desa yang berarti memiliki kewenangan untuk mengatur dan mengurus rumah tangganya sendiri untuk kepentingan masyarakat setempat berdasarkan asal usul dan adat istiadat setempat yang diakui dalam sistem Pemerintahan Nasional yang berada dalam ikatan Negara Kesatuan Republik Indonesia yang dipimpin oleh seorang Kepala Desa yang bernama Maskuri Vaisal dipilih langsung oleh masyarakat dan dilantik oleh Bupati Hulu Sungai Selatan pada tanggal 29 Februari 2012, dengan masa Jabatan 6 (Enam) Tahun. Namun sekarang sudah berpindah Kepala Desa yaitu Iberahim yang sudah dilantik oleh Bupati Hulu Sungai Selatan sebagai Kepala Desa.

Desa Sungai Pinang merupakan salah satu Desa yang berada di wilayah kecamatan Daha Selatan Kabupaten Hulu Sungai Selatan Kalimantan Selatan. Desa Sungai Pinang terbagi menjadi 3 alamat Jalan, yaitu: Jalan Parlon, Jalan Habib, dan Jalan Mawar. Luas wilayah desa Sungai Pinang Keseluruhan serespondenr 1720 Ha. Secara geografis desa Sungai Pinang tergolong dataran. Terletak pada ketinggian kurang dari 500 meter dari permukaan laut. Dengan

batas-batas di sebelah Timur dengan desa Tumbukan Banyu Kec. Daha Selatan, sebelah barat dengan desa Habirau Kec. Daha Selatan.

Desa Sungai Pinang terbagi menjadi 4 RT dan 2 RW, mata pencaharian di Desa Sungai Pinang ada yang sebagai PNS (Pegawai Negeri Sipil), swasta/BUMN, wiraswasta/pedagang, petani, buruh tani, nelayan, pengrajin, dan yang lainnya. Tapi sebagian besar mata pencaharian di Desa Sungai Pinang adalah wiraswasta/pedagang (pengolahan besi), yaitu barang yang dibuat/di produksi dari pengrajin atau pekerja pengolahan besi dan kemudian diperjualkan seperti kapak, pisau, samurai, harit, mandau, dan pahat getah yang berdasarkan data umum Desa Sungai Pinang.

2. Letak Geografis Desa Sungai Pinang

Secara Geografis Desa Sungai Pinang tergolong dataran yang rendah. Desa Sungai Pinang disebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Daha Utara, Sebelah Timur berbatasan dengan Desa Tumbukan Banyu, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Muning Tengah, dan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Habirau, yang terletak pada ketinggian 1,02 meter di atas permukaan laut, dengan jarak serespondenr 1,8 Km dari ibu kota kecamatan Daha Selatan, dengan waktu tempuh serespondenr 5 menit, menggunakan sepeda motor, mobil atau kendaraan lainnya/taksi.

Luas wilayah Desa Sungai Pinang keseluruhannya serespondenr 1.520 Ha yang terdiri dari dataran 50,5 Ha dan rawa 1.469,5 Ha. Luas wilayah Desa menurut penggunaan lahan terdiri dari lahan sawah sebesar 75 Ha, yang terdiri dari lahan sawah lebak 50 Ha, dan lahan sawah yang tidak diusahakan 25 Ha. Adapun

luas lahan bukan sawah sebesar 1.445 Ha yang terdiri dari lahan untuk Perumahan dan Pemukiman 48 Ha, perkantoran 1 Ha, lahan untuk sarana olah raga 8 Ha, dan untuk lahan lainnya 1.396 Ha.

3. Kependudukan

Desa Sungai Pinang dengan jumlah penduduk laki-laki 1.188 jiwa, perempuan 1.173 jiwa, usia 0-17 adalah 540 jiwa, usia 18-65 adalah 1.741 jiwa, dan usia 65 ke atas adalah 135 jiwa dan 757 KK berdasarkan hasil pendataan pada tahun 2020. Jika dirinci menurut mata pencaharian terlihat sebagian besar masyarakatnya adalah para pengrajin pandai besi, yang berusaha dibidang kerajinan pandai besi 304 KK, keluarga pertanian menurut jenis usaha pertanian tanaman pangan dan hortikultural yakni 97 KK dan perikanan darat 96 KK, dan dibidang dagang 155 KK, dari jumlah penduduk termasuk kategori penduduk angkatan kerja terdapat 89 KK pekerja/buruh lepas, dari jumlah penduduk termasuk kategori angkatan kerja dan terdapat 26 KK orang pengangguran.

Untuk tingkat pendidikan di Desa Sungai Pinang SD 859 orang, SMP 333 orang, SMA 190 orang, Akademik/D1-DIII 13 orang, Sarjana S1 55 orang, dan tidak bersekolah 164 orang.

4. Sarana Dan Prasarana

Sarana dan prasarana yang dimiliki Desa Sungai Pinang ini cukup memadai, yaitu 1 buah Kantor Kepala Desa, 1 buah Puskesmas (Pusat Kesehatan Masyarakat), 2 buah Posyandu dan Polindes, 3 buah Poskamling, 2 buah SDN, 1

buah MI, 1 buah TK, 1 buah PIAUD, 5 buah Mushola, 2 buah perahu motor, dan 3 buah jembatan besi.

5. Ekonomi Dan Industri

Pemerintah Kabupaten Hulu Sungai Selatan selama kurun waktu tahun 2007 sampai 2014 Melaksanakan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat (PNPM) dan Program Pengembangan Kecamatan (PPK) maupun Mandiri Pedesaan yang diharapkan dapat meningkatkan aktivitas khususnya perekonomian, akan tetapi tidak semua Desa yang mendapatkan Program tersebut kerana adanya system kompetisi antar Desa. Desa Sungai Pinang melaksanakan PNPM – PPK untuk kegiatan kekayaan alam bahan tambang maupun bahan galian.

Desa Sungai Pinang merupakan desa dengan jumlah pengrajin pandai besi terbanyak di Kecamatan Daha Selatan, dengan jumlah unit usaha kurang lebih 74 balai pandai besi. Mayoritas penduduk Desa Sungai Pinang adalah pengrajin pengolahan besi atau termasuk dalam bidang industri kecil atau industri rumah tangga, oleh karena itu sangat mudah responden jumpai di Desa Sungai Pinang ini tempat para pekerja pengrajin pengolahan besi beserta hasil olahannya. Sedangkan untuk bahan bakunya diperoleh dari Kabupaten atau Provinsi lain yang berasal dari besi bekas (Profil Desa Sungai Pinang, 2023).

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan pada Senin-Jumat tanggal 6-10 Februari 2023 kepada para informan secara jelas mengenai Strategi produksi meningkatkan daya saing penjualan usaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan, maka diperoleh 7 (tujuh) orang informan usaha pengolahan besi yang diuraikan sebagai berikut:

1. Data Informan Pertama

Nama : H. Arbain
Umur : 59 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SD sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 01

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Strategi produksi yang H. Arbain terapkan pada usaha industri pengolahan besi diantaranya mencari tenaga kerja yang berpengalaman, karena tenaga kerja yang baik/berpengalaman menjadikan produk yang lebih berkualitas. Selain itu juga mencari tenaga kerja yang bisa bekerja sama dalam tim, karena banyaknya pesanan pelanggan setiap harinya yang harus selesai sesuai tempo yang telah ditetapkan pelanggan. Kalau tenaga kerjanya tidak bisa bekerja sama dalam tim dengan baik, maka mengakibatkan tidak selesainya barang dari pesanan pelanggan tersebut. Beliau juga mencari tenaga kerja yang rajin bekerja setiap

harinya, karena pesanan parang setiap hari pasti ada, serta yang telaten dalam pengerjaannya. Dan yang terakhir yaitu sefrekuensi/sepemikiran agar tidak bosan dan tidak jenuh dalam pengerjaan produksinya.

Disimpulkan bahwa strategi produksi utama yang digunakan H. Arbain yaitu tenaga kerja yang berpengalaman yang berdampak pada kualitas produk yang dihasilkan.

Industri pengolahan besi H. Arbain tidak memiliki struktur organisasi, untuk pembagian kerja karena menggunakan mesin, jadi tinggal merapikan saja lagi, itu dikerjakan oleh responden dan adik responden, untuk menggurinda (penajaman parang) dikerjakan oleh anak buah, adik ipar responden, dan kadang istri responden juga ikut menggurinda, dan ada juga menggurinda itu nantinya diupahkan keorang lain.

Dari modal yang gunakan dalam proses produksi yaitu dengan modal yang lumayan besar untuk membeli bahan baku yang berkualitas dan yang sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan, sehingga pelanggan suka dengan produk yang sudah dibelinya. Kalau dari bahan baku sesuai dengan keinginan pelanggan, dan dari sendiri juga sudah menyediakan bahan yang bagus, seperti besi dan arang yang berkualitas. Dari bahan besi menggunakan besi yang tipis, disini ada 2 jenis besi yaitu besi tipis dan besi tebal. Tetapi besi yang tipis harganya lebih mahal dikarenakan pengerjaannya yang cukup mudah dan tidak memakan waktu yang banyak dibandingkan dengan besi yang tebal, sehingga lebih mengefisienkan waktu dalam proses produksi. Disimpulkan bahwa H. Arbain memanfaatkan

modal yang besar untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan spesifikasi khusus sehingga berdampak pada kepuasan konsumen.

Bahan baku arang juga mempengaruhi dalam pembuatan parang, bahan baku arang yang disediakan dalam proses produksi yaitu arang ulin, arang ulin bukan hanya bagus tetapi juga memudahkan dalam pengerjaannya, seperti besi yang tidak hancur saat dipanggang dibara arang sehingga membuat cepat dalam pengerjaannya, yang membuat pesanan pelanggan bisa selesai tepat waktu. Dalam hal teknologi sudah lebih maju yaitu dengan menggunakan mesin tumbuk, sehingga bisa lebih rapi dan lebih cepat pengerjaannya ketimbang dengan pengolahan besi yang masih menggunakan alat manual seperti palu dalam proses produksi yaitu pada saat menggundam. Dalam proses produksi H. Arbain mengatakan bahwa bahan baku arang juga merupakan bahan yang mempengaruhi hasil produksi, adapun teknologi utama yang digunakan adalah mesin tumbuk yang menghasilkan produk lebih rapi dengan waktu yang singkat.

Dalam menentukan harga pada setiap produk menaruh harga yang standar. Tidak lebih mahal dan tidak lebih murah pada produk pengolahan besi lainnya. Dan menaruh harga juga sesuai dengan kualitas yang berikan ke setiap produk yang jual. Disimpulkan bahwa H. Arbain menggunakan harga standar sesuai pasaran dengan kualitas yang sesuai. Hal tersebut berdampak pada meningkatnya konsumen pengolahan besi H. Arbain karena mendapatkan produk yang baik karena pengolahan dengan teknologi tinggi dan harga pasaran (Arbain, 2023).

2. Data Informan Kedua

Nama : M. Rizky Agus Dermawan

Umur : 24 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SMA sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 01

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Strategi produksi yang Rizky terapkan pada usaha industri pengolahan besi diantaranya untuk tenaga kerja yang paling utama ialah yang tidak malas bekerja, yang rajin bekerja setiap harinya, karena kalau tidak bekerja, responden juga tidak bisa bekerja dan proses produksi bisa macet yang menyebabkan tidak adanya penjualan. Karena untuk pengrajin pengolahan besi sistem kerjanya berteman, yaitu 2 orang untuk bagian menggundam. Dari modal atur dulu seberapa pengeluaran yang akan dikeluarkan, untuk proses produksi ini, seperti untuk menggaji anak buah, untuk beli bahan baku, dan untuk menyetok bahan baku seperti besi, sehingga pengeluaran/modal yang dipakai lebih banyak agar proses produksi tetap berjalan dengan baik, karena setiap harinya pasti ada pesanan dari pelanggan yang masuk. Disimpulkan bahwa tenaga kerja yang dibutuhkan dalam strategi peningkatan produksi adalah tenaga kerja yang rajin sehingga proses produksi berjalan dengan lancar.

Strategi modal yang diterapkan Rizky melalui perhitungan gaji dan bahan baku untuk stok terlebih dahulu. Adapun strategi produksi lainnya diantaranya bahan baku sudah memakai bahan baku besi yang bagus, juga menyediakan bahan

baku yang sesuai dengan requestan pelanggan. Dan juga menggunakan bahan baku yang berkualitas agar dalam pengerjaan/dalam proses produksi tidak memperlambat produksi tersebut. Dari teknologi sudah menggunakan teknologi blower untuk penghidupan api, tetapi tidak menggunakan mesin tumbuk, sehingga untuk pembuatan parang itu sendiri masih menggunakan palu. Berdasarkan hal tersebut diketahui bahwa bahan baku yang digunakan merupakan besi dengan kualitas yang bagus dan berdasarkan keinginan konsumennya. Adapun teknologi yang digunakan adalah blower sebagai penghidup api.

Adapun strategi penjualan yang diterapkan pula pada industri pengolahan besi dengan cara meningkatkan pangsa pasar melalui pendistribusian pengolahan besi ke berbagai tempat seperti keluar kabupaten, bahkan keluar Indonesia yaitu ke Malaysia dengan menggunakan media promosi melalui online serta membuat produk baru sesuai dengan request dari pelanggan dan inovasi produk pada produk mandau, seperti diberi bingkai agar harganya lebih mahal.

Disimpulkan bahwa strategi penjualan yang dilakukan Rizky adalah pendistribusian produk ke seluruh Indonesia hingga ke Malaysia melalui media promosi online dan mengolah produk sesuai keinginan konsumen serta membuat inovasi produk. Adapun jenis-jenis produk pengolahan besi yang diproduksi Rizky diantaranya parang runcing, ambang, balirih, bungkul, laladingan, duku, lais, mandau.

Adapun produk terlaris yang diminati konsumen adalah balirih, lais dan mandau. Dengan bentuk produk yang bagus, seperti mandau diberi bingkai yang menarik dan diukir, dengan kualitas yang baik, pelayanan yang baik, seperti jika

pembeli mentransfer uang lebih, selalu amanah untuk mengembalikan uang yang ditransfer kelebihan tadi karena itu bukan hak responden serta variasi produk yang bermacam-macam sesuai keinginan pelanggan. Fokus ke kualitas produk yang responden produksikan saja, kan sudah terbiasa dengan persaingan yang sejenis karena rata-rata masyarakat disini kan bekerja sebagai pengolahan besi. Jadi tinggal responden saja yang fokus ke usaha karena rezeki sudah diatur masing-masing oleh Allah SWT.

Disimpulkan bahwa Rizky melakukan inovasi produk serta pelayanan terbaik dalam menghadapi pesaing antar pengusaha pengolahan besi. Disamping itu pula Rizky berfokus pada produksi pengolahan besi agar mendapatkan kualitas produk terbaiknya dan tidak mempermasalahkan saingan karena berpegang pada rezeki telah diatur masing-masing oleh Allah SWT.

Dalam menentukan harga cukup proposional saja, tidak murah dari yang lain dan tidak mahal dari yang lain, ibaratnya menaruh harga ditengah-tengah. Serta untuk pelanggan tetap/langganan biasanya kurangi sedikit untuk harganya. Keunggulan responden dalam hal produk yaitu mandau yang bermerek "Rangga Nala" yang tidak mempunyai struktur organisasi, hanya saja mempunyai pembagian kerja masing-masing. Dimana responden dan anak buah responden yang bernama luthfi bagian menggundam, dan abah responden bagian menggurinda, karena rata-rata untuk usaha pengolahan besi ini diisi oleh 2-3 orang tenaga kerja. Disimpulkan bahwa Rizky bekerja dengan 2-3 orang tenaga kerja.

Adapun kekuatan dan kendala yang dihadapi yaitu faktor yang mempengaruhi kekuatan usaha responden dibanding pesaing yaitu dari segi promosi dimana menggunakan media online yang penjualannya sudah sampai keluar negeri. Kendala dalam proses produksi usaha responden yang paling penting yaitu anak buah yang tidak masuk kerja, karena akan kekurangan tenaga kerja yang membuat proses produksi tidak berjalan dengan baik, padahal pesanan pelanggan masuk setiap harinya. Menghadapi kendala anak buah yang tidak bekerja terpaksa tidak mengolah pesanan orang, karena kekurangan tenaga kerja dalam produksi, paling responden menyelesaikan pesanan yang sudah jadi yaitu menggurinda untuk penajaman mandau atau parang. Disimpulkan bahwa kekuatan usaha Rizky dari segi promosi menggunakan media online, sementara dalam menghadapi kendala tenaga kerja Rizky memfokuskan pada pengerjaan produk semaksimal mungkin. Adapun penerapan penjualan syariah yang diterapkan diantaranya:

Responden menerapkan penjualan syariah dengan tidak meninggikan harga dan tidak menghentak harga dari penjual yang lain, dengan amanah karena konsumen/pelanggan pastinya mengirim uang terlebih dahulu, dan responden harus amanah mengirimkan barang yang sesuai dengan pesanan pelanggan, tidak curang, jujur jika pelanggan mengirimkan uang yang kelebihan. Disimpulkan bahwa Rizky telah menerapkan penjualan syariah dengan tidak mengambil untung yang sebanyak-banyaknya dan mengutamakan sikap Amanah (Dermawan, 2023).

3. Data Informan Ketiga

Nama : Bahraini

Umur : 59 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SD sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 01

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Pendapat Bahraini mengenai strategi produksi yang diterapkannya pada pada usaha industri pengolahan besi diantaranya untuk tenaga kerja tentu saja yang berpengalaman, karena untuk usaha responden, responden lebih memfokuskan kepada kualitas produk, agar lebih menarik minat pelanggan dan meningkatkan penjualan dengan kualitas produk yang sudah ada. Dari modal atur untuk pembelian bahan baku yang berkualitas, dan untuk penyetokan barang, seperti arang yang kadang kosong, agar proses produksi tidak macet nantinya, selain itu juga untuk penggajian anak buah, sudah diatur. Disimpulkan Bahraini memilih tenaga kerja yang berpengalaman serta pengelolaan modal dengan menyetok barang berkualitas dan pengelolaan gaji sebagai salah satu strategi yang diterapkan dalam usaha industri pengolahan besi.

Adapun strategi lainnya dipaparkan sebagai berikut untuk bahan baku memakai bahan bahan baku yang digunakan pemilik pengolahan besi yang lain pada umumnya, tetapi lebih memfokuskan untuk pembuatan bahan baku tadi agar lebih berkualitas dari pemilik pengolahan besi yang lain. Sementara dari teknologi hanya menggunakan teknologi blower untuk penghidupan api, tidak ada teknologi

lain selain itu dalam proses produksi yang dilakukan, dan untuk pembuatan parang itu sendiri masih menggunakan palu dalam proses menggundam.

Adapun strategi produksi pada bahan baku dan teknologi yang digunakan Bahraini berfokus pada kualitas bahan baku yang baik serta penggunaan blower untuk penghidup api sebagai satu-satunya teknologi yang digunakan. Strategi khusus yang digunakan Bahraini dalam penjualan usaha industri pengolahan besi yaitu strategi penetrasi pasar, dengan cara meningkatkan pangsa pasar melalui pendistribusian pengolahan besi ke berbagai tempat seperti keluar daerah, seperti di kota amuntai responden sudah mempunyai pelanggan tetap. Segmentasi pasar dengan diferensiasi produk, yaitu dengan cara membuat produk baru sesuai dengan pesanan dari pelanggan. Disimpulkan diketahui bahwa strategi penjualan yang digunakan diantaranya melalui pendistribusian keluar daerah dan membuat produk baru sesuai dengan pesanan dari pelanggan.

Hal yang dilakukan oleh pemilik usaha pengolahan besi dalam menjaga kualitas produk sebagai berikut dengan bentuk produk yang bagus meskipun pengerjaan yang lambat, karena berfokus pada kualitas produk yang akan dijual nantinya, variasi produk yang bermacam-macam sesuai keinginan pelanggan. Intinya dalam menjaga kualitas produk berfokus pada pengerjaan agar produk yang diperjual belikan bernilai tinggi daripada produk milik orang lain.

Disimpulkan diketahui bahwa dengan menjaga kualitas produk yang baik meskipun memakan waktu yang lama akan menghasilkan nilai produk yang tinggi. Adapun produk yang diperjual belikan oleh Bahraini diantaranya parang

rincung, ambang, balirih, bungkul, laladingan, duku, lais, mandau. Sementara produk yang paling memiliki banyak pembeli yaitu balirih dan lais.

Adapun promosi yang sudah dikembangkan untuk menjual produk hasil industri pengolahan besi dari mulut ke mulut, tidak ada promosi lewat online, karena responden kan sudah berumur jadi tidak paham online-online itu, dan usaha responden orang sudah tahu saja, jadi tidak memakai promosi-promosi khusus. Disimpulkan diketahui bahwa Bahraini tidak menggunakan promosi khusus mengikuti perkembangan zaman. Hal ini dipengaruhi oleh usia yang menjadi terbatasnya Bahraini dalam mengikuti perkembangan zaman (Bahraini, 2023).

4. Data Informan Keempat

Nama : Bahransyah
Umur : 46 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SD sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 01

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Strategi produksi yang anda terapkan pada usaha industri pengolahan besi Bahransyah untuk tenaga kerja responden lebih mengutamakan yang ulet dalam bekerjanya, karena usaha responden memproduksi banyak parang setiap harinya, dan karena responden hanya memiliki 1 tenaga kerja maka yang ulet dan

rajin sangat diperlukan. Dari modal sebisa mungkin atur untuk penggajian anak buah, penyetoran barang, dan pembelian bahan baku yang berkualitas agar proses produksi berjalan dengan baik setiap harinya. Disimpulkan bahwa strategi promosi yang digunakan Bahransyah diantaranya mengutamakan tenaga kerja yang ulet dan mengatur modal dengan mengutamakan gaji, stok barang dan bahan baku.

Untuk bahan baku memakai bahan baku berkualitas, yang cepat dalam pengerjaannya, karena disini untuk bahan baku dibagi jadi 2, ada besi tipis dan besi tebal. Dimana besi tipis lebih mahal karena untuk pengerjaannya yang cepat. Untuk itu responden menggunakan besi tipis agar lebih mengefisienkan waktu dalam proses produksi, terkecuali jika besi tipisnya kosong baru memakai besi yang tebal. Dari teknologi hanya menggunakan teknologi blower untuk penghidupan api, tidak ada teknologi lain selain itu dalam proses produksi yang dilakukan, dan untuk pembuatan parang itu sendiri masih menggunakan palu dalam proses menggundam.

Adapun strategi produksi lainnya yang digunakan Bahransyah yaitu bahan baku berkualitas yang mempercepat pengerjaan dan menghasilkan produk yang berkualitas serta teknologi blower. Disamping itu terdapat strategi yang Bahransyah gunakan dalam penjualan sebagai berikut: Pertama yaitu strategi penetrasi pasar, dengan cara meningkatkan pangsa pasar melalui pemasaran/pendistribusian pengolahan besi keberbagai tempat. Kedua strategi pengembangan produk, dengan cara menjaga mutu/kualitas produk dengan bentuk dan berbagai variasi produk. Berdasarkan pemaparan tersebut Bahransyah

melakukan strategi penjualan dengan pendistribusian produk ke berbagai daerah dengan kualitas terbaik dan produk yang bervariasi.

Dalam menjaga kualitas produk Bahransyah dengan bentuk produk yang bagus dan pengerjaan yang cepat, karena selalu memproduksi barang yang banyak setiap harinya, pelayanan yang cepat, dan variasi produk yang bermacam-macam sesuai keinginan pelanggan. Produk yang dihasilkan diantaranya parang runcung, ambang, balirih, bungkul, duku, lais. Dengan produk utama balirih dan lais. Dengan harga sama saja dengan yang lain, 400.000 perkodinya, tidak memurahkan dan tidak memahalkan. Disimpulkan bahwa Bahransyah menjaga kualitas produknya dengan pengolahan bentuk produk yang bagus sehingga berdampak pada peningkatan konsumen diikuti pula dengan pelayanan yang baik dari berbagai aspek.

Untuk promosi lewat mulut ke mulut, tidak menggunakan media online. Serta tidak menggunakan teknologi khusus, hanya menggunakan blower untuk penghidupan api. Teknologi tidak begitu mempengaruhi, karena jika responden ulet bekerja bisa saja barang yang responden hasilkan sama dengan yang menggunakan mesin tumbuk, hanya saja kalo pakai teknologi seperti mesin tumbuk pekerjaannya lebih mudah dan tidak terlalu capek.

Adapun promosi yang digunakan Bahransyah hanya dari mulut ke mulut, Bahransyah mengakui bahwa teknologi tidak berpengaruh banyak selagi ulet dalam bekerja akan menghasilkan hasil yang sama dengan produksi dengan berbagai macam teknologi (Bahransyah, 2023).

5. Data Informan Kelima

Nama : Muhammad
Umur : 60 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SD sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 01

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Berdasarkan hasil wawancara mengenai alat tradisional/teknologi dalam menjalankan produksi usaha pengolahan besi ini yang digunakan Muhammad hanya menggunakan teknologi berupa blower untuk penghidupan api, alat lainnya yang pakai tidak menggunakan teknologi tapi tenaga manusia.

Disimpulkan diketahui bahwa Muhammad hanya menggunakan blower seperti pengusaha pengolahan besi lainnya, sementara yang utama digunakan dalam produksi adalah tenaga sumber daya manusia itu sendiri dalam pengolahan besi. Adapun pendapat Muhammad tentang penggunaan teknologi dalam proses produksi pasti mempengaruhi, karena kalo pakai teknologi seperti mesin tumbuk pekerjaannya lebih mudah tidak terlalu capek. Disimpulkan bahwa penggunaan teknologi akan mempermudah pengerjaan produk pengolahan besi sehingga pengerjaan menjadi lebih efektif dan efisien. Hal ini berpengaruh pada produk yang akan dihasilkan.

Dalam menentukan harga pada setiap produk yang dijual Muhammad menentukan harga cukup mahal dibanding dengan yang lain, karena

menyesuaikan dengan kualitas yang ditawarkan kekonsumen. Jadi tinggal terserah konsumennya saja ingin membeli kepada atau kepada yang lain. Disimpulkan bahwa harga produk yang ditawarkan oleh Muhammad lebih mahal dibandingkan dengan pengusaha lainnya, hal ini dipengaruhi oleh kualitas produk yang diberikan oleh Muhammad dengan pengalamannya sebagai pengusaha pengolahan besi puluhan tahun.

Dalam proses pendistribusian bahan baku mempengaruhi jalannya produksi yaitu bahan baku tentu mempengaruhi, karena bahan baku hal yang paling utama dalam proses pengolahan/produksi, jika bahan baku tidak ada tidak bisa membuat olahan pengolahan besi. Disimpulkan bahwa bahan baku merupakan hal utama dalam proses produksi pengolahan besi, sehingga penting dalam mempersiapkan bahan baku.

Adapun cara Muhammad sebagai pengusaha pengolahan besi yang berusia puluhan tahun dalam menghadapi persaingan dengan industri pengolahan besi lainnya Muhammad memaparkan tidak sulit, karena sudah mempunyai peminat masing-masing atau pelanggan masing-masing. Tetapi responden harus siap menghadapi persaingan yang ada dan lebih meningkatkan kualitas produk yang responden hasilkan responden tidak tenggelam dalam persaingan

Disimpulkan bahwa Muhammad tidak merasakan kesulitan dalam menghadapi persaingan dengan pengusaha industri pengolahan besi lainnya karena tiap pedagang telah memiliki pelanggannya masing-masing dan tetap memperhatikan kualitas dari produk yang dihasilkan, jangan sampai produk yang dihasilkan itu malah menurun.

Adapun keunggulan dari produk pengolahan besi Muhammad dalam produksi dibandingkan produk yang diproduksi pesaing dari segi kualitas yang rapi, dan dari segi merek yang sudah lama dikenal orang, dengan merek "Muhammad". Faktor yang mempengaruhi kekuatan usaha responden dibanding pesaing yaitu usaha responden yang sudah lama, sehingga banyak konsumen yang mengenal usaha responden.

Berdasarkan pernyataan tersebut menunjukkan bahwa kualitas produk merupakan hal utama yang dikemukakan Muhammad, adapun pembentuk produk menjadi produk dengan kualitas yang baik salah satunya adalah usia usaha yang telah berdiri selama puluhan tahun sehingga menjadikan produk pengolahan besi Muhammad memiliki kualitas yang baik.

Disamping itu terdapat kendala pula yang dihadapi yaitu kendala dalam proses produksi usaha responden yaitu bahan baku arang yang kadang kosong, dan anak buah yang tidak bekerja karena responden hanya memiliki 1 anak buah, jika anak buah tidak bekerja maka hari itu tidak bisa menghasilkan suatu produk. Menghadapi kendala arang yang kosong kadang menyetok terlebih dahulu, dan untuk anak buah yang tidak bekerja terpaksa tidak mengolah pesanan orang, dan responden memutuskan untuk merapikan pesanan yang sudah ada. tidak mempunyai struktur organisasi seperti industri besar untuk pembagian kerja karena responden cuma mempunyai 1 orang anak buah, jadi kerjakan bersama-sama, dari menggudam sampai menggurinda.

Berdasarkan hal tersebut kendala utama yang dihadapi adalah ketersediaan bahan baku yang sering kosong dan sumber daya manusia yang kinerjanya tidak

maksimal. Adapun cara Muhammad menghadapi kendala tersebut dengan melakukan stok bahan baku dan memfokuskan pekerjaan seadanya jika pekerja lain tidak bekerja.

Adapun penjualan penerapan syariah yang diterapkan dalam industri pengolahan besi Muhammad yaitu responden menerapkan penjualan syariah dengan cara yang amanah jika pelanggan ingin memesan barang seperti itu, responden harus menyesuaikan dengan keinginan pelanggan. Disimpulkan bahwa Muhammad telah menerapkan penjualan syariah dengan menjadi penjual yang Amanah kepada pelanggannya, sehingga pihak pengusaha maupun konsumen sama-sama diuntungkan (Muhammad, 2023).

6. Data Informan Keenam

Nama : Aulia Rahman
Umur : 22 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SMA sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 02

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Strategi Aulia Rahman dalam menghadapi usaha sejenis di Desa Sungai Pinang yaitu menghadapi persaingan usaha sejenis Aulia Rahman hanya fokus ke usaha responden saja, setiap usaha pasti memiliki pesaing, apalagi di desa sungai pinang karena rata-rata masyarakatnya bekerja sebagai pengolahan besi. Tidak

sulit, karena sudah terbiasa dengan persaingan yang ada, tinggal respondennya fokus usaha itu. Keunggulan responden, responden bisa memproduksi banyak barang sama dengan yang menggunakan mesin tumbuk, padahal responden manual menggunakan palu saja, orang lain yang tidak menggunakan mesin tumbuk hanya memproduksi 1-2 kodi saja dalam sehari, kalau responden 3-4 kodi seharinya. Disimpulkan bahwa Aulia Rahman hanya berfokus pada usahanya yang menghasilkan produk yang setara dengan pengolahan dengan berbagai macam teknologi.

Adapun kekuatan dan kendala yang Aulia Rahman hadapi diantaranya faktor yang mempengaruhi kekuatan usaha responden dibanding pesaing yaitu untuk proses produksi responden bisa lebih cepat dari yang lain. Kendala dalam proses produksi usaha responden yaitu bahan baku arang yang kadang kosong. Menghadapi kendala arang yang kosong kadang lebih membanyakin modal untuk menyetok bahan baku terlebih dahulu. Disimpulkan bahwa kekuatan usaha Aulia Rahman yaitu proses produksi yang cepat. Kendala yang dihadapi yaitu bahan baku yang sering kosong yang teratasi dengan stok bahan baku.

Adapun penerapan penjualan syariah yang dilakukan Aulia Rahman diantaranya responden menerapkan penjualan syariah dengan cara yang amanah jika pelanggan ingin memesan barang seperti itu, responden harus menyesuaikan dengan keinginan pelanggan, dalam artian barang yang diproduksi harus sesuai dengan yang diinginkan oleh pelanggan. Disimpulkan bahwa penjualan syariah yang digunakan Aulia Rahman dengan menggunakan sikap Amanah dalam penjualan (Rahman, 2023).

7. Data Informan Ketujuh

Nama : Syarif Maulana
Umur : 39 tahun
Jenis Kelamin : Laki-Laki
Pendidikan : SMP sederajat
Alamat : Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan RT. 02

Uraian hasil wawancara pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan sebagai berikut:

Strategi yang Syarif Maulana gunakan dalam penjualan produk pengolahan besi dengan cara meningkatkan pangsa pasar melalui pemasaran/pendistribusian pengolahan besi ke berbagai tempat, menjaga mutu/kualitas produk dengan bentuk dan berbagai variasi produk dan menarik perhatian pelanggan dengan memperbesar pilihan produk yang sudah ada, yang awalnya hanya menjual beberapa macam parang saja menjadi berbagai macam parang sesuai dengan *request* dari pelanggan. Disimpulkan bahwa strategi penjualan yang digunakan yaitu meningkatkan pangsa pasar, menjaga kualitas produk dan mengembangkan produk pengolahan besinya.

Disamping itu kualitas yang terjaga juga menjadi salah satu strategi penjualan Syarif Maulana yang dijaganya dari segi bentuk produk yang bagus, kualitas yang baik dan konsisten yang sesuai dengan permintaan pelanggan, kecepatan dalam pelayanan dan juga mengerjakan produk, dan variasi produk yang bermacam-macam sesuai dengan request dari pelanggan. Jenis produk yang

diproduksi diantaranya parang balirih, parang lais, parang bungkul, parang duku, parang parumput, parang duang, parang rincung, parang ambang dan parang salumbungan. Adapun produk terlaris diantaranya parang balirih dan parang bungkul.

Syarif Maulana menjaga kualitas produk pengolahan besinya agar menghasilkan produk yang bagus dan konsisten dari tahun ke tahun disamping itu pula Syarif Maulana memanfaatkan pelayanan yang cepat dan produk yang bervariasi dalam meningkatkan minat pelanggannya.

Adapun promosi yang digunakan tidak ada promosi khusus dari, hanya dari mulut ke mulut, dan orang-orang juga sudah mengetahui keberadaan usaha, dimana konsumen yang datang langsung untuk memesan produk parang yang diinginkannya. Disimpulkan bahwa Syarif Maulana tidak menggunakan strategi promo khusus. Konsumen mengetahui keberadaannya dan produknya melalui mulut ke mulut dan keberadaannya di Desa Sungai Pinang yang rata-rata masyarakatnya adalah pengrajin pengolahan besi.

Cara menghadapi persaingan dari usaha sejenis yang sudah ada yaitu dengan meningkatkan kualitas produk dan mempercepat pengerjaan produk, dalam sehari bisa menghasilkan 4 kodi parang, sedangkan pengolahan besi yang lain hanya 1-2 kodi pengolahan besi saja dalam seharinya. Disimpulkan bahwa cara Syarif Maulana menghadapi pesaingnya yang rata-rata merupakan pengusaha pengolahan besi adalah peningkatan kualitas produk dan kecepatan ketersediaan produk yang lebih unggul dibandingkan pengusaha lain.

Tidak terlalu sulit menghadapi persaingan dengan industri pengolahan besi lainnya, karena setiap pengolahan besi sudah mempunyai merek masing-masing yang dimana konsumen akan memilih merek yang mereka inginkan. Dan responden juga harus meningkatkan kualitas produk yang responden hasilkan agar pelanggan yang tadinya membeli produk responden tidak berpindah membeli produk kepada yang lain. Menurut responden keunggulan/kelebihan dari produk yang responden produksi yaitu, harga yang standar dengan kualitas dan pengerjaan yang cepat, selain itu merek yang responden miliki dengan merek RAFATHAR yang cukup terkenal dimata pelanggan. Menurut Syarif Maulana tidaklah sulit menghadapi pesaing industri pengolahan besi lainnya karena tiap produk memiliki ciri khas dan merknya masing-masing. Adapun produk Syarif Maulana bermerek rafathar yang telah dikenal banyak masyarakat.

Adapun kekuatan dan kendala yang Syarif Maulana hadapi dalam industri ini diantaranya segi teknologi, yang dimana memakai teknologi mesin tumbuk, karena dengan teknologi mesin tumbuk bisa mempercepat pengerjaan pengolahan besi. Kendala dalam proses produksi seperti mesin tumbuk yang rusak, anak buah yang tidak bekerja/libur, bahan baku arang yang kadang kosong, dan bulan ramadhan pesanan menurun. Menghadapi kendala yang ada seperti mesin yang rusak responden perbaiki terlebih dahulu, anak buah yang tidak bekerja terpaksa libur dan mengerjakan yang lain seperti menggurinda (penajaman/pembentukan parang), bahan baku parang yang kosong dengan cara menyetok arang terlebih dahulu, sedangkan untuk bulan ramadhan yang pesanan menurun/tidak ada

pesanan, dengan cara tetap memproduksi barang sampai ada konsumen yang membeli/sampai keadaan penjualan normal kembali.

Berdasarkan pernyataan tersebut kekuatan produk Syarif Maulana dalam industri pengolahan besi adalah penggunaan teknologi tinggi atau penggunaan mesin tumbuk yang mempengaruhi efisiensi dan kualitas produk yang dihasilkan sehingga lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Adapun kendala yang dilaluinya diantaranya mesin yang rusak, pegawai yang tidak masuk kerja, bahan baku kosong dan penjualan yang menurun pada musim tertentu seperti ramadhan. Kendala tersebut dapat diatasinya dengan memperbaiki mesin dan perawatan mesin, melakukan penyetokan bahan baku dan tetap menjalankan produksi meskipun peminat sedang turun.

Menerapkan penjualan syariah dengan cara amanah kepada konsumen, tidak curang dengan mengirim barang yang cacat, selalu memberikan kualitas yang baik kepada konsumen. Disimpulkan bahwa penjualan syariah yang Syarif Maulana terapkan adalah sikap amanahnya kepada konsumen. Penerapan ini dilakukan melalui tidak curang dalam pengiriman barang dan memberikan kualitas terbaik (Maulana, 2023).

C. Analisis Data

1. Strategi produksi Meningkatkan Daya Saing Penjualan Usaha Pengolahan Besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Adapun Strategi produksi meningkatkan daya saing penjualan usaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan yang banyak diterapkan pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang diantaranya:

1. Tenaga Kerja

Untuk tenaga kerja yang paling utama para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang gunakan ialah tenaga kerja yang berpengalaman, karena tenaga kerja yang berpengalaman menghasilkan produk pengolahan besi yang lebih berkualitas. Selain itu pula para pekerja dapat bekerja sama dalam tim dan rajin, karena banyaknya pesanan pengolahan besi pelanggan setiap harinya sehingga menuntut pengerjaan selesai sesuai tempo yang telah ditetapkan pelanggan.

Tenaga kerja suatu alat kekuatan fisik dan otak manusia yang tidak dapat dipisahkan dari manusia dan ditujukan pada usaha produksi. Tenaga kerja juga dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang mengelola sumber daya alam tersebut dengan menggunakan tenaga dari manusia atau biasa disebut sumber daya manusia. Tenaga kerja mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan ekonomi yaitu sebagai faktor produksi yang aktif untuk mengolah dan mengorganisir faktor-faktor produksi lain. Tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi.

2. Modal

Adapun mengenai modal yang para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang gunakan sebagai strategi produksi melalui manajemen pengeluaran dengan baik. Untuk proses produksi seperti gaji, stok bahan baku dan stok besi diutamakan terlebih dahulu, sehingga pengeluaran/modal yang dipakai lebih efektif agar proses produksi tetap berjalan dengan baik dan dapat memenuhi pesanan dari pelanggan yang masuk setiap harinya.

Modal merupakan suatu investasi perusahaan meliputi kas, piutang, dan persediaan barang, membayar gaji karyawan dan lain sebagainya. Dimana modal yang dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali masuk kedalam perusahaan dalam waktu pendek melalui hasil penjualannya. Lalu uang yang masuk dari hasil tersebut akan segera keluar lagi untuk pembiayaan selanjutnya. Dengan begitu maka biaya tersebut akan terus menerus berputar setiap periode selama hidup perusahaan. Dengan perkembangan teknologi serta semakin ketatnya persaingan di sektor industri, maka faktor modal memiliki arti penting dalam perusahaan untuk mengembangkan usahanya.

2. Bahan baku

Untuk bahan baku para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang rata-rata telah memakai bahan bahan baku besi yang bagus, serta penyediaan bahan baku sesuai keinginan pelanggan. Para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang juga menggunakan bahan baku yang berkualitas agar dalam proses produksi menghasilkan produk berkualitas dan tidak memperlambat produksi tersebut.

Kegiatan produksi akan berhenti jika bahan baku tidak tersedia ataupun harga bahan baku mengalami kenaikan, sehingga berdampak pada penjualan yang akan diterima perusahaan sehingga berpengaruh. Bahan baku sangat berpengaruh terhadap produksi karena bahan baku salah satu faktor produksi yang sangat penting. Kekurangan bahan dasar yang tersedia dapat terhentinya proses produksi karena habisnya bahan baku untuk diproses. Tersedianya bahan dasar merupakan faktor penting guna menjamin kelancaran produksi.

3. Teknologi

Adapun teknologi yang para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang gunakan diantaranya teknologi *blower* untuk penghidupan api dan mesin tumbuk yang mempermudah pembuatan produk pengolahan besi.

Kemajuan teknologi dapat mempengaruhi kualitas produk yang lebih baik. Dengan adanya teknologi yang canggih yang digunakan oleh pengrajinan pengolahan besi di Desa Sungai Pinang dalam proses pembuatan produk yang lebih cepat lagi. Dan dengan proses pembuatan yang cepat maka menghasilkan produk yang lebih banyak. Dengan banyak produk dapat memperluas usaha kerajinan pengolahan besi di Desa Sungai Pinang.

Adapun distribusi yang dilakukan para pengusaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang dalam meningkatkan penjualannya diantaranya:

1) Strategi Penetrasi Pasar

Dengan cara meningkatkan pangsa pasar melalui pendistribusian pengolahan besi ke berbagai tempat seperti keluar kabupaten, bahkan keluar

Indonesia salah satunya negara tetangga Malaysia dengan menggunakan media promosi melalui online.

2) Segmentasi Pasar

Dengan diferensiasi produk, yaitu dengan cara membuat berbagai produk baru mengikuti kemajuan zaman dan keinginan konsumen.

3) Diversifikasi Yang Terkonsentrasi

Dengan cara membuat inovasi-inovasi produk pada produk pengolahan besi sehingga meningkatkan kualitas dan nilai estetika produk tersebut yang berdampak pada peningkatan harga.

Kasmir dalam bukunya yang berjudul *Kewirausahaan* mengemukakan bahwa strategi pemasaran merupakan suatu harapan untuk meraih konsumen sebanyak-banyaknya, dengan tujuan untuk menjatuhkan lawan dalam menghadapi pesaing yang ada dan yang akan masuk (Kasmir, 2006, 117).

Berdasarkan teori mengenai strategi pemasaran yang telah dikemukakan peneliti diatas, peneliti menyimpulkan bahwa strategi pemasaran adalah penetapan kebijakan pemasaran dengan mengendalikan faktor yang dapat dikuasai, serta faktor diluar kekuatan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan melalui pemuasan konsumen (*marketing strategy*). Dengan kata lain, strategi pemasaran adalah serangkaian rencana perusahaan dalam kegiatan berbisnis agar mencapai tujuan yang diharapkan oleh sebuah perusahaan. Dengan adanya strategi pemasaran maka implementasi program dalam menciptakan tujuan organisasi dapat dilakukan secara aktif, sadar, dan rasional.

Keberhasilan usaha pemasaran suatu perusahaan tergantung pada kemampuan manajemennya untuk merencanakan secara strategis program-program pemasaran dalam lingkungan perusahaan dan kemudian menjalankan rencana tersebut.

Berdasarkan hasil wawancara di Desa Sungai pinang rata-rata para pengrajinan pengolahan besi di Desa Sungai Pinang telah menerapkan penjualan syariah melalui sikap amanah kepada konsumen. Penerapan ini dilakukan melalui berbagai macam cara beberapa diantaranya dengan tidak curang dalam pengiriman barang, memenuhi kepercayaan konsumen dan memberikan kualitas terbaik.

Seorang pekerja muslim haruslah memiliki sifat-sifat amanah, terpercaya dan bertanggung jawab, bekerja dengan sungguh-sungguh dan mencurahkan segala potensi yang dimiliki demi untuk mewujudkan tujuan organisasi dan bukan hanya mencari kepentingan pribadinya, sehingga muncul jiwa amanah yaitu mampu menjalankan tugas dan bertanggung jawab atas tugas yang diberikan. Sebagaimana firman Allah SWT dalam Q.S. An-Nisa/ 4: 58.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُكُمْ أَنْ تُؤَدُّوا الْأَمَانَاتِ إِلَىٰ أَهْلِهَا وَإِذَا حَكَمْتُمْ بَيْنَ النَّاسِ أَنْ تَحْكُمُوا بِالْعَدْلِ ۗ إِنَّ اللَّهَ نِعِمَّا يَعِظُكُمْ بِهِ ۗ إِنَّ اللَّهَ كَانَ سَمِيعًا بَصِيرًا

Artinya : “*Sesungguhnya Allah menyuruh kamu menyampaikan amanat kepada yang berhak menerimanya, dan (menyuruh kamu) apabila menetapkan hukum di antara manusia supaya kamu menetapkan dengan adil. Sesungguhnya Allah memberi pengajaran yang sebaik-baiknya kepadamu. Sesungguhnya Allah adalah Maha mendengar lagi Maha melihat*” (Kementerian Agama Republik Indonesia, 2019, hlm. 118).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa tenaga kerja, bahan baku, modal dan teknologi mempengaruhi produksi industri pengolahan besi Desa Sungai

Pinang. Hal ini menunjukkan bahwa semakin tinggi tenaga kerja, bahan baku, modal dan teknologi maka hasil produksi yang akan dihasilkan semakin tinggi pula.

Hal ini menguatkan teori yang telah ada yaitu faktor utama yang dominan dalam meningkatkan hasil produksi adalah kualitas dan kuantitas manusia (*labour*), sistem dan prasarana yang kemudian responden sebut sebagai teknologi, dan modal (segala sesuatu dari hasil kerja yang disimpan). Selain itu terdapat faktor-faktor produksi lain yang dapat meningkatkan hasil produksi suatu industri yaitu meliputi faktor produksi tenaga kerja, faktor produksi bahan baku dan penolong, dan faktor produksi modal.

Strategi produksi yang digunakan oleh para pengrajin industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang, Kabupaten Hulu Sungai Selatan diantaranya:

1. Pemilihan Tenaga Kerja Berpengalaman

Salah satu strategi produksi yang umum digunakan adalah mencari tenaga kerja yang memiliki pengalaman dalam industri pengolahan besi. Tenaga kerja yang berpengalaman memiliki pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menghasilkan produk berkualitas tinggi. Mereka dapat bekerja dengan efisien dan menghasilkan produk yang sesuai dengan standar yang ditetapkan.

2. Kerja Tim yang Efektif

Penting untuk mencari tenaga kerja yang dapat bekerja secara efektif dalam tim. Dalam industri pengolahan besi, terdapat banyak pesanan yang harus diselesaikan dengan waktu yang ditentukan. Kerja tim yang baik

memungkinkan para pengrajin untuk bekerja sama dalam menyelesaikan pesanan pelanggan dengan tepat waktu. Ini melibatkan koordinasi, komunikasi, dan kolaborasi yang efektif antara anggota tim.

3. Pemilihan Bahan Baku Berkualitas

Salah satu faktor penting dalam produksi pengolahan besi adalah pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi. Para pengrajin harus mencari bahan baku seperti besi dan arang yang berkualitas baik. Bahan baku yang baik akan mempengaruhi kualitas akhir produk. Pemilihan bahan baku yang tepat juga dapat membantu meningkatkan efisiensi produksi dan menghindari pemborosan sumber daya.

4. Penggunaan Teknologi Modern

Beberapa pengrajin industri pengolahan besi mungkin menggunakan teknologi modern dalam proses produksi mereka. Misalnya, penggunaan mesin tumbuk dapat membantu meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pembentukan produk. Penggunaan teknologi modern dapat membantu mengurangi kesalahan manusia, mempercepat proses produksi, dan meningkatkan konsistensi produk.

5. Perhatian terhadap Detail

Para pengrajin harus memiliki perhatian yang tinggi terhadap detail dalam setiap tahap produksi. Hal ini melibatkan pemilihan dan pemrosesan bahan baku dengan cermat, keakuratan dalam pembentukan produk, dan penyelesaian yang teliti. Memperhatikan detail akan membantu memastikan kualitas produk yang baik dan memenuhi harapan pelanggan.

6. Penerapan Prinsip Ekonomi Islam

Dalam industri pengolahan besi yang berbasis pada prinsip-prinsip ekonomi Islam, para pengrajin juga harus memperhatikan nilai-nilai dan prinsip-prinsip ekonomi Islam. Ini melibatkan praktik yang berlandaskan dengan prinsip-prinsip Islam, seperti sifat amanah.

Kondisi sebelum melakukan strategi yang menyangkut tentang peningkatan produksi diantaranya:

1. Kurangnya Kualitas Produk

Sebelum strategi-produksi, industri pengolahan besi mungkin menghadapi masalah dalam menghasilkan produk dengan kualitas yang baik. Hal ini dapat disebabkan oleh kurangnya perhatian terhadap detail, bahan baku yang tidak berkualitas, atau kurangnya pemahaman akan kebutuhan dan preferensi pelanggan. Kurangnya kualitas produk akan mempengaruhi persepsi konsumen dan menghambat daya saing penjualan.

2. Kurangnya Efisiensi Produksi

Proses produksi yang tidak efisien dapat menghambat kemampuan industri pengolahan besi untuk memenuhi pesanan pelanggan dengan cepat. Mungkin ada kurangnya penggunaan teknologi modern dan alat bantu yang dapat mempercepat dan mempermudah produksi. Selain itu, kurangnya keterampilan dan pelatihan tenaga kerja juga dapat memperlambat proses produksi.

3. Harga yang Tidak Kompetitif

Jika harga produk pengolahan besi tidak kompetitif dibandingkan dengan industri sejenis di sekitar mereka, akan sulit untuk meningkatkan penjualan. Harga yang terlalu tinggi dapat membuat konsumen mencari alternatif yang lebih terjangkau, sedangkan harga yang terlalu rendah mungkin menimbulkan pertanyaan tentang kualitas produk.

Kondisi setelah melakukan strategi yang menyangkut tentang peningkatan produksi diantaranya:

1. Peningkatan Kualitas Produk

Dengan menerapkan strategi-produksi yang melibatkan pencarian tenaga kerja berpengalaman dan bahan baku berkualitas, industri pengolahan besi dapat meningkatkan kualitas produk mereka. Tenaga kerja yang berpengalaman akan menghasilkan produk yang lebih baik dan memenuhi standar kualitas yang diharapkan oleh pelanggan. Kualitas produk yang lebih tinggi akan memberikan kepuasan kepada pelanggan dan memperkuat reputasi industri pengolahan besi.

2. Peningkatan Efisiensi Produksi

Melalui penggunaan teknologi modern seperti mesin tumbuk dan alat bantu lainnya, industri pengolahan besi dapat meningkatkan efisiensi produksi mereka. Proses produksi yang lebih cepat dan lebih efisien akan memungkinkan mereka untuk memenuhi pesanan pelanggan dengan tepat waktu. Hal ini akan meningkatkan kepuasan pelanggan dan memberikan keunggulan kompetitif dalam hal waktu pengerjaan.

3. Penetapan Harga Yang Kompetitif

Dengan menetapkan harga yang standar dan sesuai dengan kualitas produk, industri pengolahan besi dapat menjadi lebih kompetitif di pasar. Harga yang kompetitif akan menarik perhatian konsumen dan mendorong mereka untuk memilih produk industri pengolahan besi daripada pesaing. Dalam perspektif ekonomi Islam, penetapan harga yang wajar dan adil sangat penting untuk membangun hubungan yang baik dengan pelanggan dan mencerminkan nilai-nilai keadilan dalam transaksi ekonomi.

Dengan penerapan strategi-produksi yang mencakup peningkatan kualitas produk, efisiensi produksi, dan penetapan harga yang kompetitif, industri pengolahan besi di Desa Sungai Pinang dapat meningkatkan daya saing penjualan mereka dari perspektif ekonomi Islam. Hal ini akan membantu mereka untuk memperluas pangsa pasar, meningkatkan keuntungan, dan berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi lokal yang berkelanjutan.

2. Kendala dalam Strategi Produksi untuk Meningkatkan Daya Saing Penjualan Usaha Pengolahan Besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan

Dalam menjalankan sebuah bisnis pastilah tidak selalu sesuai dengan apa yang diharapkan, bisa dibayangkan pasti ada saja halangan atau rintangan serta badai yang menerpa sebuah bisnis. Dalam hal ini, strategi pemasaran yang baik tentunya sangat penting dipikirkan oleh pengusaha. Pengusaha harus menganalisis faktor apa saja yang mempengaruhi sebuah bisnisnya tersebut.

Adapun rata-rata kendala yang dihadapi penjualan usaha pengolahan besi Desa Sungai Pinang Kabupaten Hulu Sungai Selatan dalam strategi produksinya diantaranya sebagai berikut:

- a) Tenaga kerja yang tidak bekerja
- b) Bahan baku besi dan arang yang kosong
- c) Penurunan pesanan pada musim tertentu seperti Ramadhan
- d) Kendala teknologi diantaranya saat proses produksi terjadi kerusakan mesin tumbuk

Dalam menghadapi kendala-kendala tersebut para pengusaha industri pengolahan besi Desa Sungai Pinang mengantisipasinya dengan cara berikut:

- a) Membuat perencanaan yang baik saat pekerja tidak bekerja sehingga proses produksi tetap berjalan dengan efisien dan efektif.
- b) Menyediakan stok pada bahan baku yang sering kosong seperti besi dan arang.
- c) Tetap melakukan produksi meskipun terdapat penurunan pesanan sehingga saat terjadi peningkatan pesanan dapat diatasi dengan baik.
- d) Melakukan perawatan rutin pada teknologi yang digunakan sehingga kendala-kendala yang tidak diinginkan tidak muncul saat proses produksi pengolahan besi.

Dengan mengikuti praktik Nabi SAW tersebut pengusaha industri pengolahan besi Desa Sungai Pinang harus memperhatikan kebutuhan dan harapan pelanggan. Dengan mengatasi berbagai kendala yang pengusaha industri pengolahan besi Desa Sungai Pinang hadapi berdampak pada pemenuhan

kebutuhan pelanggannya. Dengan meniru praktik Nabi tersebut pengusaha industri pengolahan besi Desa Sungai Pinang tidak hanya memiliki satu strategi saja untuk meningkatkan daya saing penjualan tetapi bisa memiliki banyak strategi dalam meningkatkan daya saing tersebut.