

BAB IV

LAPORAN HASIL PENELITIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Kecamatan Tamban

Tamban (TBN) adalah sebuah kecamatan di Kabupaten Barito Kuala, Kalimantan Selatan, Indonesia. Luasnya 164,30 km² atau 6,44 % dari luas kabupaten Barito Kuala.

Geografi

Kecamatan Tamban terletak di antara 2°29'50" Lintang Selatan sampai dengan 3°30'18" Lintang Selatan dan 114°20'18" sampai dengan 114°20'50" Bujur Timur terletak di Garis Khatulistiwa.

Sejarah

Pada awalnya Tamban merupakan wilayah berstatus Kawedanan dan areal hutan gambut yang kurang dimanfaatkan, sehingga pada zaman penjajahan Belanda tepatnya Tahun 1937 dilakukan perpindahan penduduk (Transmigrasi) dari pulau Jawa ke pulau Kalimantan. Pada era tersebut sebanyak 115 kepala keluarga (KK) yang berasal dari Jawa Timur dipindahkan ke Purwosari 1 km.6 yang sekarang dikenal dengan Kecamatan Tamban. Pembukaan lahan gambut ini dilakukan dengan membuat saluran kanal yang menghubungkan sungai Kapuas Murung

dengan sungai Barito. Pengembangan lahan gambut ini secara besar-besaran dimulai pada tahun 1969–1970 yang dikenal dengan proyek pembukaan persawahan pasang surut (P4S). Pada tahun 2000 an, wilayah Kecamatan Tamban ingin memisahkan diri dari kabupaten Barito Kuala dan membentuk kabupaten baru yaitu Bantam Raya. Kecamatan Tamban pada tahun 1980 an terkenal dengan industri Kayu lapis sampai dengan pertengahan tahun 2005. terdapat 6 perusahaan Kayu lapis di sepanjang Sungai Barito terbanyak di Barito Kuala, seperti Daya Sakti Unggul Corporation (DSUC), Barito Pasifik Timber Group (BPTG) Dll. Namun, karena bahan baku kayu semakin langka, akhirnya perusahaan banyak yang gulung tikar.

Camat

Nama Camat Kecamatan Tamban

No	Nama	Jabatan	Periode	Jabatan
1	M.Antony S.Sos	Camat	2006 - 2008	
2	Fuad Syech S.Sos	Camat	2008 - 2010	
3	Muhammad Haris Isroyani S.Sos	Camat	2010 - 2012	
4	Muhammad Rusli S.Sos	Camat	2012 – 2013	
5	Supian Suri S.Sos, MM	Camat	2013 - sekarang	

Batas wilayah

Batas-batas wilayah kecamatan **Tamban** adalah sebagai berikut:

Utara	Kecamatan Mekarsari dan Anjir Muara
Selatan	Kecamatan Tabunganen
Barat	Kecamatan Mekarsari dan Kabupaten Kapuas
Timur	Sungai Barito, Alalak dan Kota Banjarmasin

Topografis

Terdiri dari rawa-rawa dengan ketinggian antara 0-1,1 meter dari permukaan air laut yang mempunyai elevasi 0-8% serta dipengaruhi oleh pasang surut dan merupakan daerah yang mempunyai potensi banjir yang cukup besar (air laut/pasang naik). Selain itu daerah Kecamatan Tamban memiliki daerah/wilayah perairan yang meliputi danau, rawa dan beberapa sungai besar, yaitu: Sungai Barito dengan panjang ± 909 km.

Hidrologi

Di kecamatan Tamban terdapat 2 kanal. yaitu :

1. Anjir Tamban sepanjang ± 25 km (menghubungkan Kuala Kapuas menuju Tamban dan Banjarmasin, wilayah Kalimantan Tengah sepanjang 13 km dan wilayah Kalimantan Selatan 12 km)
2. Anjir Jelapat $\pm 9,4$ km

Iklm

Kecamatan Tamban pada umumnya termasuk daerah beriklim tropis dan lembap dengan temperatur berkisar antara 21-23 derajat Celcius dan maksimal mencapai 36 derajat Celcius. Intensitas penyinaran matahari selalu tinggi dan sumber daya air yang cukup banyak sehingga menyebabkan tingginya penguapan yang menimbulkan awan aktif/tebal. Curah hujan terbanyak jatuh pada bulan Maret, berkisar di antara 223-604 mm tiap tahun, sedangkan bulan kering/kemarau jatuh pada bulan Juli sampai dengan Desember.

Demografi

Pusat pemerintahannya di Desa Purwosari I, lebih dari 68 km dari Ibukota Kabupaten Barito Kuala, Marabahan. Jarak dari Kota Banjarmasin lewat Ferry penyebrangan 13 km. Penduduk terutama terdiri dari suku Jawa, Banjar, dan Madura. Mayoritas penduduknya bekerja Petani dan berkebun. Hasil perkebunan yang banyak adalah Kelapa, Padi, Singkong, Karet, dan Nanas, Pada tahun 2007 komoditas padi di Kecamatan Tamban mencapai tingkat produksi sebesar 47.188 Ton. Wilayah Kecamatan Tamban sebagian besar merupakan daerah rawa dan tanah gambut yang meliputi :

1. Daerah persawahan (pertanian) seluas 65.24 Km
2. Daerah padang rumput seluas 18.32 Km
3. Daerah rawa seluas 14,05 Km
4. Daerah empang seluas 11,58 Km

5. Daerah perkebunan seluas 20,32 Km
6. Lahan bangunan seluas 28,24 Km
7. Lain-lain seluas 17,51 Km

Transportasi

Akses jalan ke Tamban bisa melalui jalan darat dari Jalan Trans Kalimantan Anjir Muara melalui jalan Trans Tamansari Bunga (Tamban , Mekarsari, Tabunganen) jaraknya 31 km, dan via ferry baik roda 2 maupun roda 4. Akses ferry tersebut adalah sebagai berikut :

1. Ferry Jelapat Baru-Berangas*, Alalak, Barito Kuala
2. Ferry Jelapat 1-Pelabuhan Kuin, Banjarmasin Utara
3. Ferry Tinggiran Luar II-Dermaga Ikan Banjar Raya, Banjarmasin Barat
4. Ferry Saka Kajang/Tamban Kecil-Pelabuhan Banjar Raya, Banjarmasin Barat
5. Ferry Tamban Muara-Mantuil, Banjarmasin Selatan

Keterangan: (*) = Yang bisa dilalui roda 4 Dari sungai bisa ditempuh dari Pelabuhan Pasar Sentra Antasari.

Pertanian dan Perkebunan

Luas lahan pertanian perkebunan yang banyak dikecamatan Tamban adalah :

1. Kelapa : 3980 Ha
2. Padi : 8912 Ha

3. Mangga :15 Ha
4. Karet : 15 Ha
5. Nanas : 1,5 Ha
6. Jeruk : 92 Ha
7. Pisang : 9 Ha
8. Rambutan : 1,5 Ha

Ekonomi

Sektor pertanian dengan komoditi utama padi dengan luas lahan 9826 Ha. Selain padi, komoditi pertanian lainnya yang cukup potensial adalah usaha perikanan laut, plywood, karet (*crumb rubber*).

Sarana Ibadah

1. Masjid sebanyak 26 buah
2. Musholla / surau / Langgar sebanyak 98 buah

2. Visi Misi

Visi

“ Terwujudnya pelayanan prima yang tertib dan amanah. Dilingkungan Kantor Kecamatan Tamban yang maju dan mandiri berbasis pada masyarakat pertanian.

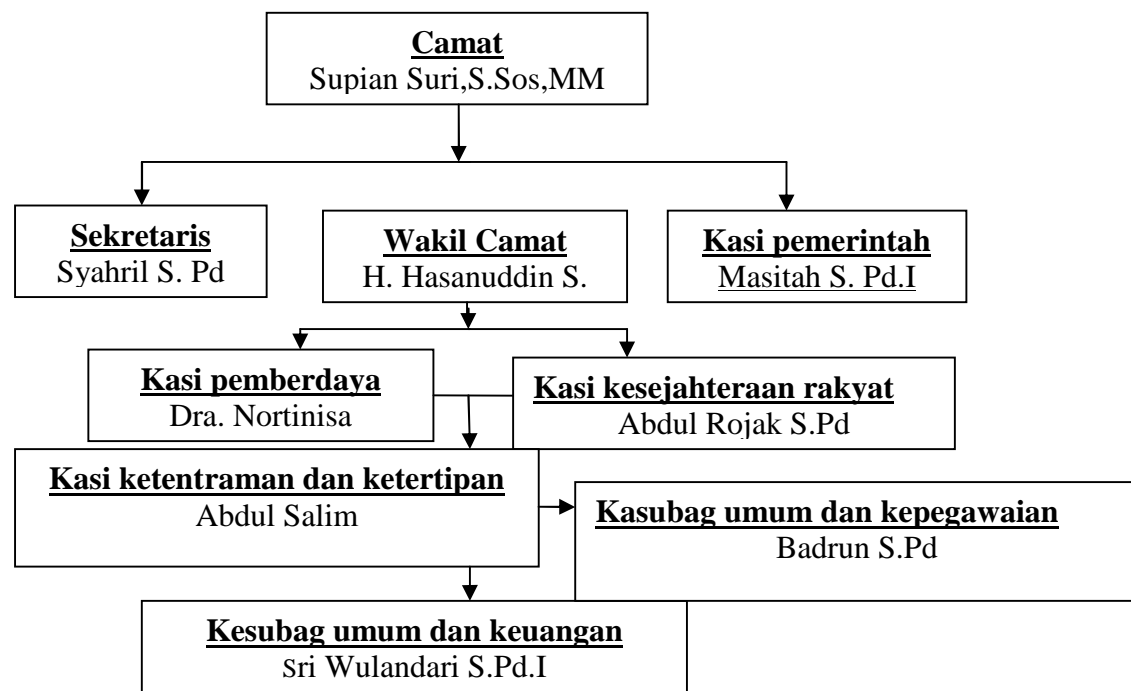
Misi

1. Reformasi pelayanan menuju terciptanya pelayanan yang baik dan bermutu cepat, tepat dan tertib. Administrasi sesuai dengan SOP yang berlaku.

2. Membangun suasana kerja dilingkungan pemerintah Kecamatan dan pemerintah desa yang Amanah, serasi maju dan berkualitas.
3. Meningkatkan kualitas sumber daya aparatur dan kelembagaan ditingkat Kecamatan dan desa.
4. Meningkatkan sarana dan prasarana fisik pedesaan.
5. Memanfaatkan dan meningkatkan pemberdayaan potensi wilayah sebagai produk unggulan yang ada sehingga dapat mencari ciri khas wilayah untuk menuju masyarakat yang maju dan mandiri.

Tujuan : “untuk meningkatkan kesejahteraan rakyat yang ada di Kecamatan Tamban”

3. Struktur Organisasi Kecamatan Tamban



Sumber : dari kecamatan (2014)

B. Penyajian Data

1. Diskripsi kasus perkasus

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan terhadap pedagang yang ada di Kecamatan Tamban Kabupaten Barito Kuala, maka penulis akan mendiskripsikan hasil penelitian tentang akses permodalan pedagang Usaha Mikro di Kecamatan Tamban Kabupaten Barito Kuala diperoleh 7 (tujuh) kasus perkasus yang diuraikan sebagai berikut :

a. Kasus 1

1. Identitas responden

Nama : Heldawati

Umur : 33 tahun

Pendidikan : Man 3 Marabahan

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Sidorejo Rt. 03, Kec.Tamban Kab. Barito Kuala

2. Uraian kasus

Heldawati adalah seorang pedagang obat di desa Sidorejo Rt 3. Dulu Heldawati menjual sembako di desa Sidorejo, usaha ini tidak mampu bertahan lama dalam persaingan, sehingga heldawati menggeluti usaha menjual obat.

Tahun 2000 Heldawati mulai mencoba usaha menjual obat secara kecil-kecilan dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 2000-2014 yaitu sekitar 14 tahun.

Heldawati menjelaskan kalau tahun 2000 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual obat hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang

didapat dari meminjam uang kepada pihak Bank dengan jaminan surat-surat berharga yang dimiliki Heldawati. Bermodalkan Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Heldawati dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap harinya sekitar Rp. 50.000; (lima puluh ribu rupiah). Dengan ketekunan, kesabaran dan kerja kerasnya, usaha Heldawati mengalami kemajuan dikarenakan sang pemilik usaha obat tersebut dapat memutar modal dari hasil keuntungan penjualan dan juga pinjaman dari Bank tersebut.

Motivasi Heldawati menjadi seorang pedagang yaitu ingin menghitung uang setiap hari, kalau jadi pegawai hanya menerima gajihnya sebulan sekali, kalau pedagang setiap hari mendapatkan uang dari hasil penjualannya tersebut.

Kendalanya dalam berdagang yang diungkapkan Heldawati adalah sulitnya pembeli membayar hutangnya ketika membeli obat di toko heldawati tersebut, karena bermacam-macam karakterlah yang membeli obat di tempat dia berjualan obat tersebut.¹

b. Kasus II

1. Identitas responden

Nama : Salasiah

Umur : 38 tahun

Pendidikan : Semia

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Purwosari 1 Rt. 10, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala

¹ Heldawati, pedagang, wawancara langsung, Tamban, 20 Januari 2014

2. Uraian Data

Salasiah adalah seorang pedagang sembako di desa Purwosari 1 Rt 10. Dulu Salasiah menjual wadai bingka di Purwosari 1, usaha ini tidak mampu bertahan lama dalam persaingan, sehingga Salasiah menggeluti usaha lain yaitu mulai mencoba menjual sembako.

Tahun 1998 Salasiah mulai mencoba usaha menjual sembako secara kecil-kecilan di Purwosari 1 dengan terbatasnya tempat dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 1998- 2014 yaitu sekitar 18 tahun.

Salasiah menjelaskan kalau tahun 1998 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual sembako hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal sendiri yang dikumpulkan sejak belum menikah sampai menikah dan akhirnya dapat membuka usaha menjual sembako di Purwosari 1 tersebut. Bermodal Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Salasiah dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap harinya sekitar Rp. 75.000; (tujuh puluh lima ribu rupiah). Dengan ketekunan, kesabaran dan kerja keras, usaha ini mengalami kemajuan dikarenakan sang pemilik dapat memutar modal dari hasil keuntungan penjualan dan juga modal sendiri dengan begitu baik serta perhitungan dalam mengelola modalnya tersebut.

Motivasi Salasiah menjadi seorang pedagang adalah hanya mencari tambahan yang lebih saja, kalau hanya mengharapkan pemberian suami saja tidak bisa membeli keperluan yang lain, pemberian suami hanya bisa digunakan untuk keperluan rumah tangga saja, jadi Salasiah memilih menjadi seorang pedagang hanya untuk mencari penghasilan yang lebih saja.

Kendala yang diungkapkan Salasiah dalam berdagang yaitu kurang lebih saja, kalaunya pembeli membeli sembako yang berhutang susah membayar hutangnya, sebab kadang kala pembeli ini tidak mempunyai uang untuk membeli perlengkapan dapur.²

c. Kasus III

1. Identitas responden

Nama : Hj. Lamsiah
Umur : 45 tahun
Pendidikan : Man Nurul Khair
Pekerjaan : Pedagang
Alamat : Jl. Jelapat 1 Rt. 05, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala

2. Uraian Data

Hj. Lamsiah adalah seorang pedagang kain di Jelapat 1. Dulu Hj. Lamsiah hanya membantu orang tuanya berjualan kain saja di desa Jelapat 1, karena usahanya menjual kain sangat maju maka Hj. Lamsiah ingin belajar berjualan kain sendiri di desa Jelapat 1.

Tahun 1994 Hj. Lamsiah mulai mencoba membuka usaha menjual kain secara kecil-kecilan dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 1994-2014 yaitu sekitar 20 tahun.

Hj. Lamsiah menjelaskan kalau tahun 1994 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual kain hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang

² Salasiah, wawancara langsung, Tamban, 24 Januari 2014

didapat dari meminjam dari saudaranya. Bermodalkan Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), Hj. Lamsiah dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap hari pada waktu itu sekitar Rp. 100.000; (seratus ribu rupiah). Dengan ketekunan, kesabaran dan kerja kerasnya, usaha ini mengalami kemajuan dikarenakan sang pemilik dapat memutar modal dari hasil keuntungan penjualan kain dan juga pinjaman dari saudaranya tersebut.

Motivasi Hj. Lamsiah menjadi seorang pedagang kain adalah dikarenakan Hj. Lamsiah ingin menghitung uang setiap hari, kalau jadi seorang pegawai hanya 1 bulan sekali mendapatkan gajihnya, kalau pedagang setiap hari mendapatkan uang dari hasil menjual kain tersebut. Oleh sebab itu Hj. Lamsiah memilih jadi pedagang kain saja dari pada menjadi pegawai dan sejenisnya yang serupa dengan itu.

Kendala yang dihadapi oleh Hj. Lamsiah menjadi seorang pedagang kain yaitu rata-rata sulitnya mengambil uang kepada pembeli yang berhutang kepada dia ketika membeli kain. Serta memasarkan kain karena banyak sekali pesaing-pesaing yang ada disekitar Hj. Lamsiah.³

d. Kasus IV

1. Identitas responden

Nama : Yuli
Umur : 32Tahun
Pendidikan : SMA
Pekerjaan : Pedagang

³ Lamsiah, Pedagang, wawancara langsung, Tamban, 25 Januari 2014

Alamat : Jl. Tamban Muara Rt. 04, Kec. Tamban Kab. Barito kuala

2. Uraian Data

Yuli adalah seorang pedagang pecah belah di Tamban Muara Rt 04 Kec. Tamban Kab. Barito Kuala. Dulu Yuli menjual makana ringan di Tamban Muara, usaha ini tidak mampu bertahan lama dalam persaingan, sehingga Yuli menggeluti usaha lain menjual pecah belah.

Tahun 2000 Yuli mulai mencoba membuka usaha pecah belah secara kecil-kecilan di Tamban Muara dengan terbatasnya tempat, transportasi dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 2000-2014 yaitu sekitar 13 tahun.

Yuli menjelaskan kalau tahun 2000 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual pecah belah hanya Rp. 5.000.000;(lima juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal yang diberikan keluarganya untuk berjualan pecah belah. Bermodalkan Rp. 5.000.000; (lima juta rupiah), Yuli dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap hari pada waktu itu sekitar Rp. 25.000; (dua puluh lima ribu rupiah). Dengan ketekunan, kesabaran dan kerja kerasnya, semakin hari usahanya semakin berkembang dengan pesat dikarenakan sang pemilik modal dapat memutar modal dengan baik dari hasil keuntungan usahanya tersebut dan juga pinjaman modal yang diberikan keluarganya tersebut.

Motivasi Yuli menjadi seorang pedagang pecah belah adalah dulu Yuli ingin menjadi seorang guru tetapi tidak lulus, oleh sebab itu Yuli lebih baik memilih menjadi seorang pedagang saja dari pada kerja disawah, karena kalau

kerja disawah hanya memperoleh hasilnya setahun sekali saja, kalaunya seorang pedagang setiap hari menghasilkan uang.

Kendalanya menjadi seorang pedagang adalah sulitnya mengambil uang kepada pembeli yang membeli barang ditempat Yuli, karena kebanyakan orang-orang disana memang kalau membeli suatu barang itu banyak yang berhutang kepada penjual barang tersebut.⁴

e. Kasus V

1. Identitas responden

Nama : Ruslan

Umur : 33 tahun

Pendidikan : Man 3 Marabahan

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Purwosari Baru Rt. 04, Kec.Tamban Kab. Barito Kuala

2. Uraian Data

Ruslan adalah seorang pedagang kayu di Purwosari Baru Rt 04. Dulu Ruslan hanya seorang petani saja di Purwosari Baru Rt 04, karena menjadi seorang petani penghasilannya tidak terlalu banyak, sehingga Ruslan menjadi pedagang kayu

Tahun 1999 Ruslan mulai mencoba membuka usaha menjual kayu secara kecil-kecilan dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 1999-2014 yaitu sekitar 15 tahun.

⁴ Yuli, Pedagang, wawancara langsung, Tamban, 7 Januari 2014

Ruslan menjelaskan kalau tahun 1999 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual kayu hanya Rp. 5.000.000; (lima juta rupiah) yang berasal dari modal sendiri. Bermodal Rp. 5.000.000; (lima juta rupiah); Ruslan dapat mengambil keuntungan dari hasil penjualan kayu setiap harinya Rp. 50.000; (lima puluh ribu rupiah).

Motivasi Ruslan menjadi seorang pedagang adalah dulu ingin menjadi seorang pegawai tetapi tidak lulus, oleh sebab itu Ruslan memilih menjadi seorang pedagang saja, asalkan bisa mandiri dan menghasilkan uang sendiri tidak meminta uang lagi kepada orang tuanya.

Kendalanya menjadi seorang pedagang adalah apabila seseorang pedagang tersebut sukses sedikit saja dari pada pedagang yang lainnya, ada saja rintangannya dalam berdagang yaitu kebanyakan dari pedagang-pedagang yang sejenis melakukan berbagai macam cara demi menjatuhkan pedagang yang lain itu.⁵

f. Kasus VI

1. Identitas responden

Nama : H. Batul

Umur : 46 tahun

Pendidikan : SD

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Koanda Rt. 08 Kec. Tamban Kab. Barito Kuala

⁵ Ruslan, Pedagang, wawancara langsung, Tamban, 2 Februari 2014

2. Uraian Data

H. Batul adalah seorang pedagang minyak tanah di Koanda. Dulu H. Batul hanya menjual ikan dipasar, tetapi banyak pesaing yang berjualan ikan yang sama seperti dijual H. Batul, akhirnya H. Batul mencoba berjualan minyak tanah dan sampai sekarang terus berkembang dan semakin maju.

Tahun 1995 H. Batul mulai mencoba membuka usaha menjual minyak tanah secara kecil-kecilan ditengah-tengah pasar dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya dari tahun 1995-2014 yaitu sekitar 19 tahun.

H. Baitul menjelaskan kalau tahun 1995 itu modal yang disediakan hanya Rp10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang didapat dari meminjam dari saudaranya. Bermodal Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), H. Batul dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap hari pada waktu itu sekitar Rp. 75.000; (tujuh puluh lima ribu rupiah). Dengan ketekunan, keasbaran sarta kerja kerasnya, semikin hari usahanya semakin maju sampai sekarang ini. Karena bisa memutar modal yang didapat dari keuntungan setiap harinya.

Motivasi H. Batul menjadi seorang pedagang adalah dikarenakan H. Batul ingin menghitung uang setiap hari, kalau menjadi seorang pegawai hanya mendapatkan uang hanya setiap bulannya saja. Kalau pedagang setiap hari menghasilkan uang serta dapat menyimpan uang dari keuntungannya menjual minyak tanah tersebut.

Kendalanya menjadi seorang pedagang adalah apabila harga minyak tanah naik, maka pedagang minyak tanah tersebut kesulitan mendapatkan minyak tanah

untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang ingin membeli minyak tanah dengan H. Batul. Karena biasanya agen-agen minyak tanah yang mempunyai stok minyak tanah yang banyak sengaja menyimpannya sehingga menyebabkan minyak tanah tersebut menjadi langka.⁶

g. Kasus VII

1. Identitas responden

Nama : Ahmad

Umur : 30 tahun

Pendidikan : SMA

Pekerjaan : Pedagang

Alamat : Jl. Purwosari II Rt. 06, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala

2. Uraian Data

Ahmad adalah seorang pedagang yang menjual jasanya dibidang fotocopy di Purwosari II. Dulu Ahmad hanya membantu orang tuanya saja dalam menjalankan usaha fotocopy tersebut. Sehingga membuat Ahmad ingin membuka fotocopy sendiri dan tidak ikut dengan orang tuanya tersebut.

Tahun 2008 Ahmad mulai membuka usaha fotocopy tersebut dengan ikut orang tuanya karena tidak mempunyai tempat sendiri untuk usahanya itu. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya yaitu sekitar 6 tahun.

Ahmad menjelaskan kalau tahun 2008 itu modal yang disediakan untuk usaha fotocopy tersebut hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang didapat dari pinjaman kepada pihak bank dengan jaminan surat-surat berharga.

⁶ Batul, Pedagang, Wawancara Langsung, Tamban, 5 Februari 2014

Bermodalkan Rp.10.000.000; (sepuluh juta rupiah); Ahmad dapat mengambil keuntungan atau hasil setiap hari pada waktu itu sekitar Rp. 50.000; (lima puluh ribu rupiah).

Motivasi Ahmad menjadi seorang pedagang yang menjualkan jasanya yaitu melalui mengcopykan buku-buku karena sebagai sampingan saja, karena Ahmad sambil mehonor disekolahan tersebut.

Kendala yang dihadapi Ahmad yaitu apabila lampu mati maka semua bahan-bahan yang hendak dicopy tidak bisa dicopykan, sehingga pendapatan dalam sehari bisa berkurang akibat mati lampu tersebut.⁷

⁷ Ahmad, Pedagang, Wawancara Langsung, Tamban, 10 Februari 20145

Rekapitulasi kasus perkasus

Matrik Akses Permodalan Pedagang Usaha Mikro di Kecamatan Tamban

No	Nama	Umur	pendidikan	Pekerjaan	Alamat	Sumber modal	Faktor-faktor yang mempengaruhi
1	Heldawati	33 Tahun	MAN 3 Marabahan	Pedagang Obat	Jl. Sidorejo Rt. 03, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Bank	Sulitnya pembeli membayar hutang
2	Salasiah	38 Tahun	Semia	Pedagang Sembako	Jl. Purwosari 1 Rt. 10, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Sendiri	Sulitnya pembeli membayar hutang
3	Hj. Lamsiah	45 Tahun	MAN Nurul Khair	Pedagang Kain	Jl. Jelapat 1 Rt. 05, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Saudara	Sulit mengambil uang
4	Yuli	32 Tahun	SMA	Pedagang Pecah belah	Jl. Tamban Muara Rt. 04, Kec. Tamban Kab. Barito kuala	Keluarga	Sulit mengambil uang
5	Ruslan	33 Tahun	MAN 3 Marabahan	Pedagang Kayu	Jl. Purwosari Baru Rt. 04, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Sendiri	Persaingan semakin ketat
6	H. Batul	46 Tahun	SD	Pedagang Minyak Tanah	Jl. Koanda Rt. 08 Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Saudara	Kesulitan mendapatkan bahan bakar
7	Ahmad	30 Tahun	SMA	Jasa Photocopy	Jl. Purwosari II Rt. 06, Kec. Tamban Kab. Barito Kuala	Bank	Keterbatasan alat

C. Analisis Data

Setelah penulis menguraikan tentang Akses Permodalan Pedagang Usaha Mikro di Kecamatan Tamban, maka penulis akan menguraikannya.

1. Akses Permodalan Pedagang Usaha Mikro di Kecamatan Tamban.

Kasus I dan VII

Heldawati adalah seorang pedagang Obat di Desa Sidorejo Rt 3. Dulu menjual sembako di Desa Sidorejo, Tahun 2000 Heldawati mulai mencoba usaha menjual obat secara kecil-kecilan dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan modal yang dimilikinya. Usaha ini sudah lama dijalannya sekitar 14 Tahun.

Heldawati menjelaskan kalau tahun 2000 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual obat hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang didapat dari meminjam ke Bank.

Melihat Heldawati sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 2000 bermunculan pedagang-pedagang kecil yang mengikuti usaha beliau dengan menjual obat di Desa Sidorejo Rt 3. Kebetulan pesaing itu sendiri adalah agen dari desa Sidorejo Rt 3. Sekarang berpindah tempat ke Desa Purwosari Baru yang biasanya Heldawati ini membeli obat dalam jumlah yang banyak dengan seorang agen ini.

Motivasi Heldawati menjadi seorang pedagang hanya ingin menghitung uang setiap hari, kalau pegawai menerima uang hanya sebulan sekali. Agen ini menjual obat dengan membanding harga yang cukup rendah. Sehingga membuat pelanggan Heldawati berpindah-pindah dalam membeli barang untuk di jual kembali di warung-warung .

Ahmad adalah seorang pedagang jasa photo copy di Purwosari II Rt 06. Tahun 2008 ahmad mulai mencoba usaha photo copy secara kecil-kecilan di Purwosari II dengan terbatasnya tempat, transportasi dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya sekitar 6 tahun.

Ahmad menjelaskan kalau tahun 2008 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha jasa fotocopy hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal Bank.

Motivasi ahmad menjadi seorang jasa fotocopy adalah sebagai sampingan saja, karena ahmad bekerja sebagai tenaga pembantu di SMA tersebut.

Melihat ahmad sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 2008 bermunculan jasa fotocopy-fotocopy kecil yang mengikuti usaha beliau tersebut.

Pentingnya modal dalam kehidupan manusia ditunjukkan dalam al-quran surah Ali Imran ayat 14 yaitu:

زَيْنَ لِلنَّاسِ حُبُّ الشَّهَوَاتِ مِنَ النِّسَاءِ وَالْبَنِينَ وَالْقَنَاطِيرِ الْمُقَنْطَرَةِ مِنَ الذَّهَبِ وَالْفِضَّةِ وَالْخَيْلِ الْمُسَوَّمَةِ
وَالْأَنْعَامِ وَالْحَرْثِ ۗ ذَلِكَ مَتَاعُ الْحَيَاةِ الدُّنْيَا ۗ وَاللَّهُ عِنْدَهُ ۗ حُسْنُ الْمَتَابِ ۗ

Artinya: Dijadikan indah pada (pandangan) manusia kecintaan kepada apa-apa yang diingini, Yaitu: wanita-wanita, anak-anak, harta yang banyak dari jenis emas, perak, kuda pilihan, binatang-binatang ternak dan sawah ladang. Itulah kesenangan hidup di dunia, dan di sisi Allah-lah tempat kembali yang baik (surga).

Rasulullah Saw menekankan pentingnya modal dalam sabdanya:

لَا حَسَدَ إِلَّا فِي اثْنَتَيْنِ رَجُلٌ عَلَّمَهُ اللَّهُ الْقُرْآنَ فَهُوَ يَتْلُوهُ آتَاءَ اللَّيْلِ وَآتَاءَ النَّهَارِ فَسَمِعَهُ جَارٌ لَهُ فَقَالَ لَيْتَنِي أُوتِيتُ مِثْلَ مَا أُوتِيَ فُلَانٌ فَعَمِلْتُ مِثْلَ مَا يَعْمَلُ وَرَجُلٌ آتَاهُ اللَّهُ مَالًا فَهُوَ يَهْلِكُهُ فِي الْحَقِّ فَقَالَ رَجُلٌ لَيْتَنِي أُوتِيتُ مِثْلَ مَا أُوتِيَ فُلَانٌ فَعَمِلْتُ مِثْلَ مَا يَعْمَلُ

Artinya: Tidak boleh iri kecuali dalam dua hal, yaitu (1) seseorang yang Allah ajarkan al-Quran kepadanya. Kemudian ia membacanya malam dan siang sehingga tetangganya mendengarkannya. Lalu tetangga tersebut berkata, “Kalaulah aku diberikan karunia seperti si Fulan, maka aku akan beramal seperti yang ia amalkan”; dan (2) seseorang yang Allah karuniai harta. Ia menghabiskan hartanya dalam kebenaran. Lalu seseorang berkata, “Kalaulah aku dikarunia seperti apa yang dikaruniakan kepada si Fulan, maka aku akan beramal seperti apa ia amalkan”. (H.R. Bukhari).

Kasus II dan V

Salasiah adalah seorang pedagang sembako di Desa Purwosari 1 Rt 10. Tahun 1998 Salasiah mulai mencoba usaha menjual sembako secara kecil-kecilan di Purwosari 1 dengan terbatasnya tempat dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya sekitar 18 Tahun.

Salasiah menjelaskan kalau Tahun 1998 itu modal yang disediakan untuk membuka usahanya hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal sendiri yang dikumpulkan sejak belum menikah dan akhirnya dapat membuka usaha menjual sembako di Purwosari 1 tersebut.

Motivasi Salasiah menjadi seorang pedagang hanya ingin menambah penghasilan saja, kalau mengharapkan penghasilan suami saja tidak bisa mencukupi kehidupan mereka.

Melihat Salasiah sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 1998 bermunculan pedagang-pedagang kecil yang lainnya, tetapi kemunculan

pedagang-pedagang kecil yang lainnya itu tidak membuat usaha Salasiah tidak maju, sebab pedagang kecil tersebut tidak mempunyai modal yang begitu besar untuk bersaing dengan Salasiah tersebut.

Ruslan adalah seorang pedagang kayu di Purwosari Baru Rt 04. Tahun 1994 ruslan mulai mencoba usaha kayu secara kecil-kecilan di Tamban Muara dengan terbatasnya tempat, transportasi dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya sekitar 20 tahun.

Ruslan menjelaskan kalau tahun 1994 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual pecah belah hanya Rp. 5.000.000; (lima juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal sendiri.

Motivasi Ruslan menjadi seorang pedagang kayu adalah sebagai pelarian saja, karena sebelum menjadi seorang pedagang ruslan ingin menjadi pegawai, tetapi karena tidak lulus, makanya ruslan lebih baik jadi pedagang dari pada kerja disawah.

Melihat Ruslan sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 1994 bermunculan pedagang-pedagang kecil yang mengikuti usaha beliau dengan menjual kayu-kayu di Purwosari Baru tersebut.

Pengembangan bisnis yang memerlukan modal dalam Islam harus berorientasi syariah, sebagai pengendali agar bisnis itu tetap berada dijalur yang benar sesuai dengan ajaran Islam. Dengan kendali syariat, aktivitas bisnis diharapkan bisa mencapai empat hal utama;

1) Target hasil=*profit*-materi dan *benefit*-non materi

Tujuan perusahaan tidak hanya untuk mencapai *profit* setinggi-tingginya, tetapi juga harus dapat memperoleh dan memberikan *benefit* non materi kepada internal organisasi perusahaan dan eksternal, seperti terciptanya suasana persaudaraan, kepedulian sosial, dan sebagainya.

2) Pertumbuhan yang harus meningkat

Jika *profit* materi dan *benefit* non-materi telah diraih sesuai target, perusahaan akan mengupayakan pertumbuhan atau kenaikan terus menerus dari setiap *profit* dan *benefit*.

3) Keberlangsungan dalam kurun waktu selama mungkin

Belum sempurna orientasi manajemen suatu perusahaan bila hanya berhenti pada pencapaian target hasil dan pertumbuhan.

4) Meraih Keberkahan atau Keridhaan Allah Swt

Faktor keberkahan untuk menggapai ridho Allah Swt merupakan puncak kebahagiaan hidup manusia muslim.

Namun demikian, al qur'an melarang mengembangkan harta dengan cara menyengsarakan masyarakat, dan juga memakan harta manusia dengan tidak sah, sebagaimana Firman-Nya:

وَلَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ وَتُدْلُوا بِهَا إِلَى الْحُكَّامِ لِتَأْكُلُوا فَرِيقًا مِّنْ أَمْوَالِ النَّاسِ بِالْإِثْمِ

وَأَنْتُمْ تَعْلَمُونَ ﴿١٨٨﴾

Artinya: Dan janganlah sebahagian kamu memakan harta sebahagian yang lain di antara kamu dengan jalan yang bathil dan (janganlah) kamu membawa (urusan) harta itu kepada hakim, supaya kamu dapat memakan sebahagian daripada harta benda orang lain itu dengan (jalan berbuat) dosa, Padahal kamu mengetahui. (QS.Al-Baqarah, :188)

فَإِنْ لَمْ تَفْعَلُوا بَحْرَبٍ مِنَ اللَّهِ وَرَسُولِهِ ^ص وَإِنْ تَبْتُمْ فَلَكُمْ رِءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴿٢٧٩﴾

Artinya: Maka jika kamu tidak mengerjakan (meninggalkan sisa riba), Maka ketahuilah, bahwa Allah dan Rasul-Nya akan memerangimu. dan jika kamu bertaubat (dari pengambilan riba), Maka bagimu pokok hartamu; kamu tidak Menganiaya dan tidak (pula) dianiaya.

Dalam memutar (mengembangkan) harta, al-Qur'an telah memberikan petunjuk dalam firman-Nya:

مَا آفَاءَ اللَّهِ عَلَى رَسُولِهِ مِنْ أَهْلِ الْقُرَى فَلِلَّهِ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِي الْقُرْبَىٰ وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَابْنِ السَّبِيلِ
كَيْ لَا يَكُونَ دُولَةً بَيْنَ الْأَغْنِيَاءِ مِنْكُمْ وَمَا آءَا تَكَلَّمُ الرَّسُولُ فَخُذُوهُ وَمَا نَهَاكُمْ عَنْهُ فَانْتَهُوا وَاللَّهُ

شَدِيدُ الْعِقَابِ ﴿٢٨٠﴾

Artinya: Apa saja harta rampasan (fai-i) yang diberikan Allah kepada RasulNya (dari harta benda) yang berasal dari penduduk kota-kota Maka adalah untuk Allah, untuk rasul, kaum kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin dan orang-orang yang dalam perjalanan, supaya harta itu jangan beredar di antara orang-orang Kaya saja di antara kamu. apa yang diberikan Rasul kepadamu, Maka terimalah. dan apa yang dilarangnya bagimu, Maka tinggalkanlah. dan bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Amat keras hukumannya.

Kasus III dan VI

Hj. Lamsiah adalah seorang pedagang kain di Jelapat 1. Tahun 1994 Hj.Lamsiah mulai mencoba membuka usaha menjual kain secara kecil-kecilan dengan terbatasnya tempat, transportasi, dan moal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalaniya sekitar 20 tahun.

Hj. Lamsiah menjelaskan kalau tahun 1994 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual kain hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah) yang didapat dari meminjam dari saudaranya.

Motivasi Hj. Lamsiah menjadi seorang pedagang kain adalah dikarenakan Hj. Lamsiah ingin menghitung uang setiap hari, kalau jadi pegawai hanya 1 bulan sekali mendapatkan gajihnya, kalau pedagang setiap hari mendapatkan uang dari menjual kain tersebut.

Melihat Hj. Lamsiah sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 1994 bermunculan pedagang kecil yang mengikuti usaha beliau dengan menjual kain di desa Jelapat 1 Rt 05. Ditambah dengan munculnya seorang pedagang kain yang menjual kainnya lebih murah dari pada Hj. Lamsiah.

Dengan begitu modal jarang diibaratkan diam, tetapi haruslah harta itu dibuat menghasilkan (produktif). Dengan mengembangkan modal, paling tidak ada dua keuntungan yang bisa diraih oleh pemiliknya. Pertama, bisa memperkuat modal sekaligus memberdayakan bisnis yang dikelola. Adapun yang kedua, bisa lebih banyak berbuat kebajikan baik kepada sesama (manusia) maupun negara.

H. Batul adalah seorang pedagang minyak tanah Rt 08. Tahun 1995 H. Batul mulai mencoba usaha minyak tanah secara kecil-kecilan di koanda dengan terbatasnya tempat, transportasi dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya sekitar 19 tahun.

H. Batul menjelaskan kalau tahun 1995 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual pecah belah hanya Rp. 10.000.000; (sepuluh juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal saudara.

Motivasi H. Batul menjadi seorang pedagang minyak tanah adalah ingin menghitung uang setiap hari, kalaunya pegawai mendapatkan gajihnya hanya sebulan sekali.

Melihat H. Batul sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 19945 bermunculan pedagang-pedagang kecil yang mengikuti usaha beliau dengan menjual minyak tanah di koanda tersebut.

Karena itu beliau bisa naik haji dengan majunya usaha beliau itu, sampai sekarang beliau bisa menambahkan usahanya tersebut dengan mencari ikan dilaut bersama masyarakat koanda yang ingin bekerja dengan beliau.

Dalam kaitan ini bisa disimak firman Allah Swt dalam al-Qur'an:

يَأَيُّهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا إِنَّ كَثِيرًا مِّنَ اللَّاحِبَارِ وَالرُّهْبَانِ لِيَآْكُلُونَ أَمْوَالَ النَّاسِ بِالْبَطْلِ وَيَصُدُّونَ عَن سَبِيلِ
 اللَّهِ وَالَّذِينَ يَكْنِزُونَ الذَّهَبَ وَالْفِضَّةَ وَلَا يَنْفِقُونَهَا فِي سَبِيلِ اللَّهِ فَبَشِّرْهُمْ بِعَذَابٍ أَلِيمٍ ﴿٣٤﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, Sesungguhnya sebahagian besar dari orang-orang alim Yahudi dan rahib-rahib Nasrani benar-benar memakan harta orang dengan jalan batil dan mereka menghalang-halangi (manusia) dari jalan Allah. dan orang-orang yang menyimpan emas dan perak dan tidak menafkakkannya pada jalan Allah, Maka beritahukanlah kepada mereka, (bahwa mereka akan mendapat) siksa yang pedih, (QS.At-Taubah, 9:34)

Di antara pokok-pokok penting dalam pengembangan harta adalah sebagai berikut:

1. Menghindari sentralisasi modal, artinya, agar harta itu tidak terkonsentrasi hanya pada satu orang atau kelompok orang tertentu saja.
2. Mengembangkan yayasan-yayasan kemanusiaan dengan orientasi kemasyarakatan, artinya, hendaknya harta yang dikuasai oleh seseorang, perlu didistribusikan pula untuk kepentingan orang lain.

Menguatkan ikatan persaudaraan dan kemasyarakatan melalui zakat dan infaq, artinya, hendaknya harta yang kita miliki tidaklah hanya untuk diri sendiri, namun di dalamnya ada hak kolektif yang secara hukum wajibnya dikeluarkan sesuai tuntunan syariat.

Kasus IV

Yuli adalah seorang pedagang pecah belah di Tamban Muara Rt 04. Tahun 2000 yuli mulai mencoba usaha pecah belah secara kecil-kecilan di Tamban Muara dengan terbatasnya tempat, transpormasi dan modal yang dimilikinya. Pekerjaan ini sudah lama dijalannya sekitar 13 tahun.

Yuli menjelaskan kalau tahun 2000 itu modal yang disediakan untuk membuka usaha menjual pecah belah hanya Rp. 5.000.000; (lima juta rupiah), modal tersebut berasal dari modal yang diberikan keluarganya.

Motivasi yuli menjadi seorang pedagang pecah belah adalah sebagai pelarian saja, karena sebelum menjadi seorang pedagang yuli ingin menjadi pegawai, tetapi karena tidak lulus, makanya yuli lebih baik jadi pedagang dari pada kerja disawah.

Melihat Yuli sukses dalam menjalankan usahanya, pada tahun 2000 bermunculan pedagang-pedagang kecil yang mengikuti usaha beliau dengan menjual barang-barang pecah belah di desa Tamban Muara tersebut.

Untuk meningkatkan pertumbuhan modal dalam masyarakat, penghasilan anak yatim hendaknya tidak menyimpan harta anak yatim, tetapi, memanfaatkannya untuk perdagangan atau perusahaan yang lebih menguntungkan. Hal tersebut disinggung dalam al-qur'an: (Q.S.An-Nisa;4-5)

وَأَتُوا النِّسَاءَ صَدَقَاتِهِنَّ نِحْلَةً فَإِنْ طِبْنَ لَكُمْ عَنْ شَيْءٍ مِنْهُ نَفْسًا فَكُلُوهُ هَنِيئًا مَرِيئًا

Artinya: Berikanlah maskawin (mahar) kepada wanita (yang kamu nikahi) sebagai pemberian dengan penuh kerelaan. kemudian jika mereka menyerahkan kepada kamu sebagian dari maskawin itu dengan senang hati, Maka makanlah (ambillah) pemberian itu (sebagai makanan) yang sedap lagi baik akibatnya.

وَلَا تَوْتُوا السُّفَهَاءَ أَمْوَالَكُمُ الَّتِي جَعَلَ اللَّهُ لَكُمْ قِيَمًا وَارزُقُوهُمْ فِيهَا وَاكْسُوهُمْ وَقُولُوا لَهُمْ قَوْلًا

مَعْرُوفًا

Artinya: Dan janganlah kamu serahkan kepada orang-orang yang belum sempurna akalnya, harta (mereka yang ada dalam kekuasaanmu) yang dijadikan Allah sebagai pokok kehidupan. Berilah mereka belanja dan pakaian (dari hasil harta itu) dan ucapkanlah kepada mereka kata-kata yang baik.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi akses permodalan pedagang usaha mikro di Kecamatan Tamban.

Kasus I dan VII

Diungkapkan Heldawati adalah sulitnya pembeli membayar hutangnya ketika membeli obat di toko heldawati tersebut, karena bermacam-macam karakterlah yang membeli obat di tempat dia berjualan obat tersebut. Sedangkan diungkapkan oleh Ahmad yaitu apabila mati lampu maka semua bahan-bahan yang hendak dicopy tidak bisa dicopy, sehingga pendapatan dalam sehari bisa berkurang akibat mati lampu tersebut.

Kasus II dan V

Diungkapkan Salasiah dalam berdagang yaitu kurang lebih saja, kalaunya pembeli membeli sembako yang berhutang susah membayar hutangnya, sebab kadang kala pembeli ini tidak mempunyai uang untuk membeli perlengkapan dapur. Sedangkan yang diungkapkan Ruslan menjadi seorang pedagang adalah apabila seseorang pedagang tersebut sukses sedikit saja dari pada pedagang yang lainnya, ada saja rintangannya dalam berdagang yaitu kebanyakan dari pedagang-pedagang yang sejenis melakukan berbagai macam cara demi menjatuhkan pedagang yang lain itu.

Kasus III dan VI

Hj. Lamsiah menjadi seorang pedagang kain yaitu rata-rata sulitnya mengambil uang kepada pembeli yang berhutang kepada dia ketika membeli kain. Serta memasarkan kain karena banyak sekali pesaing-pesaing yang ada disekitar Hj. Lamsiah. Sedangkan yang diungkapkan H. Batul apabila harga minyak tanah naik, maka pedagang minyak tanah tersebut kesulitan mendapatkan minyak tanah untuk memenuhi kebutuhan pembeli yang ingin membeli minyak tanah. Karena biasanya agen-agen minyak tanah yang mempunyai stok minyak tanah yang banyak sengaja menyimpannya sehingga menyebabkan minyak tanah tersebut menjadi langka.

Kasus IV

Diungkapkan yuli menjadi seorang pedagang adalah sulitnya mengambil uang kepada pembeli yang membeli barang ditempat yuli, karena kebanyakannya orang-orang disana memang kalau membeli suatu barang itu banyak yang berhutang kepada penjual barang tersebut.

