

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN LAPORAN PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian**

##### **1. Deskripsi Lokasi Penelitian**

Kota Sampit adalah salah satu kota yang memiliki posisi yang strategis, terletak di Kabupaten Kotawaringin Timur. Daerah ini merupakan salah satu kota terpenting di Provinsi Kalimantan Tengah dikarenakan secara ekonomis merupakan daerah kabupaten yang relative maju karena terletak di posisi yang strategis. Hal ini dapat dilihat dari peta regional Kalimantan Tengah, Sampit yang letaknya di tengah-tengah menyebabkan posisinya sangat strategis.

Wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur secara geografis terletak pada 112°7'29" sampai 113°14'22" BT dan 1°11'50" sampai 3°18'51" LS. Kota Sampit sebagai ibukota Kabupaten Kotawaringin Timur memiliki luas wilayah 16.496 km<sup>2</sup>, dengan jumlah penduduknya ± 452.767 orang, dan terbagi menjadi 15 kecamatan, 132 desa dan 12 kelurahan. Adapun batas wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur yaitu sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Katingan, sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Seruyan, sebelah utara berbatasan dengan Katingan dan sebelah selatan berbatasan dengan Laut Jawa.

Taman kota Sampit merupakan ruang terbuka hijau yang menjadi tempat favorit masyarakat kota Sampit untuk bersantai dan berolahraga. Sebelum dibangun taman kota oleh Pemda Kotim, area taman kota Sampit ini

dulunya adalah bekas lapangan sepak bola. Selain sebagai lapangan sepak bola, area ini juga bisa digunakan sebagai tempat kegiatan-kegiatan atau acara-acara, seperti Upacara 17 Agustus, Pameran Pembangunan, konser musik dan lain sebagainya.

Keberadaan taman kota Sampit selalu ramai dikunjungi warga kota Sampit untuk berkumpul atau sekedar bersantai bersama keluarga maupun teman-teman. Tidak hanya warga lokal yang sering berkunjung, tidak terkecuali para wisatawan dari luar kota juga ikut meramaikan taman kota Sampit terutama pada saat ada kegiatan-kegiatan seperti pameran pembangunan dan konser musik.

Keberadaan taman kota Sampit yang selalu ramai pengunjung, terutama menjelang hari libur sabtu dan minggu menjadikannya salah satu lokasi yang digunakan oleh pedagang untuk berjualan. Kawasan taman kota Sampit dari tahun ke tahun semakin dipenuhi oleh pedagang yang menjual berbagai jenis kebutuhan, termasuk berbagai jenis kuliner. Selain itu juga, banyak terdapat pedagang yang menyediakan sarana bermain untuk keluarga.

Setelah diterapkannya Peraturan Daerah Kabupaten Kotawaringin Timur No. 5 Tahun 2015 tentang “Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur Tahun 2015-2035. Kini Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di taman kota Sampit telah direlokasi ke Pasar Eks Mentaya Theater.

Sudah 1 tahun lamanya pedagang menempati los toko yang disediakan pemerintah. Tepatnya tanggal 20 Januari 2017 kebijakan relokasi itu dilakukan oleh pemerintah. Walaupun demikian, kebijakan relokasi ini bisa berdampak

positif atau pun negatif bagi para pedagang. Dampak positifnya hanya bisa dirasakan oleh pedagang makanan saja sedangkan pedagang lainnya mengalami kerugian.

## **2. Deskripsi Pedagang di Pasar Eks Mentaya Theater Sampit**

### **1. Gambaran umum pedagang buku**

Pedagang buku ini merupakan salah satu pedagang yang telah direlokasi oleh pemerintah Kotim. Pak Ahmad Hajirin nama dari pedagang tersebut, usia beliau 43 tahun dan sudah berjualan di taman kota Sampit ini selama  $\pm$  5 tahun. Barang dagangan yang dijual beliau berbeda dengan penjual buku pada umumnya, di lapak beliau menjual berbagai macam barang seperti; buku ibadah, tasbih, sisir rambut, gunting, kalender, dan lain sebagainya.

Pak Ahmad Hajirin mulai membuka lapak dagangannya pukul 17.00-22.00 WIB, beliau berdagang setiap hari. Dulu beliau sebelum direlokasi oleh pemerintah Kotim, beliau menjual berbagai macam barang seperti; buku, buah-buahan dan aksesoris. Tetapi, setelah direlokasi beliau hanya dapat menjual buku dan beberapa barang lainnya.

### **2. Gambaran umum pedagang pakaian**

Pak Arsian adalah pedagang pakaian yang berjualan di taman kota Sampit sebelum direlokasi oleh pemerintah Kotim. Ketika direlokasi oleh pemerintah, beliau memutuskan untuk tidak berjualan di tempat yang telah disediakan oleh pemerintah. Dikarenakan, sempitnya area yang toko yang disediakan oleh pemerintah sehingga beliau tidak dapat leluasa menggelar

barang dagangannya. Akhirnya, beliau memutuskan untuk berjualan di pasar blauran. Beliau lebih memilih tempat tersebut karena, disana ia dapat menggelar barang dagangannya sesuka hati, sehingga dapat menarik lebih banyak konsumen.

Saat ini usia pak Arsian adalah 57 tahun, beliau berjualan pakaian sudah  $\pm$  8 tahun di taman kota Sampit. Beliau mulai membuka lapak dagangannya pukul 18.00-23.00 WIB, beliau berdagang setiap hari. Dagangan beliau berupa pakaian anak-anak, remaja, dan dewasa baik itu perempuan dan laki-laki.

### 3. Gambaran umum pedagang depot makanan Anggun Berkat Sholawat

Anggun Berkat Sholawat adalah nama warung/rumah makan yang berjualan di taman kota Sampit. Pemilik warung ini bernama pak Suryono beliau sudah berdagang di taman kota Sampit selama  $\pm$  16 tahun. Saat ini pak Suryono berusia 40 tahun. Beliau mulai membuka lapak dagangannya pukul 15.00-23.00 WIB, beliau berdagang setiap hari. Di warung ini beliau menjual bakso, mie ayam, lalapan, nasi goreng, dan berbagai jenis minuman.

Sekarang beliau berjualan di pasar FAVO Sampit. Dikarenakan kebijakan pemerintah Kotim ini, pak Suryono lebih memilih berjualan di pasar tersebut ketimbang di pasar eks mentaya theater (tempat yang disediakan oleh pemerintah). Di pasar FAVO itu beliau dapat leluasa untuk menggelar meja dan kursi untuk konsumen guna menyantap makanannya,

berbeda dengan tempat yang disediakan oleh pemerintah yang terkesan sempit.

#### 4. Gambaran umum pedagang stiker/Sofyan Stiker

Sofyan Stiker adalah salah satu nama tempat penjualan stiker di taman kota Sampit. Pedagang stiker ini bernama pak Sofyan. Saat ini beliau berusia 37 tahun. Beliau sudah berjualan stiker di taman kota Sampit selama  $\pm$  10 tahun. Beliau mulai membuka lapak dagangannya pukul 13.00-22.00 WIB, beliau berdagang setiap hari. Adapun barang dagangan yang beliau jual adalah stiker motor dan mobil, striping motor, kulit jok, dan lain sebagainya.

#### 5. Gambaran umum pedagang aksesoris

Pedagang aksesoris adalah salah satu pedagang yang telah direlokasi oleh pemerintah. Pak Yogi atau sering dipanggil Si Padang nama dari pedagang tersebut, usia beliau 40 tahun dan sudah berjualan di taman kota Sampit ini selama  $\pm$  21 tahun. Beliau mulai membuka lapak dagangannya pukul 16.00-22.00 WIB, beliau berdagang setiap hari. Dagangan beliau berupa kacamata, gantungan kunci, sarung tangan, masker, dan lain sebagainya.

#### 6. Gambaran umum pedagang mata gajah Bang Ali

Pemilik dari warung mata gajah ini adalah Bapak Nor Ali dan Ibu Siti Arofah, mereka berdua adalah pasangan suami istri yang berdagang di taman kota Sampit. Saat ini pak Nor Ali berusia 43 tahun dan ibu Siti Arofah berusia 41 tahun. Mereka sudah berjualan mata gajah di taman kota

Sampit selama  $\pm$  16 tahun. Mereka mulai membuka lapak dagangannya pukul 17.00 WIB, dan tutupnya lapak pedagang ini tidak menentu. Dikarenakan banyaknya konsumen yang menyukai mata gajah buataannya, sehingga kadang-kadang pada pukul 20.00 WIB dagangannya sudah habis terjual. Mereka berdagang setiap hari. Adapun barang dagangan yang mereka jual adalah mata gajah dan minuman.

#### 7. Gambaran umum pedagang VCD dan DVD

Bapak Ilham merupakan penjual kaset VCD dan DVD. Beliau berusia 43 tahun dan sudah berjualan  $\pm$  6 tahun di Taman Kota Sampit. Kini beliau telah direlokasi ke pasar eks mentaya theater Sampit. Setiap hari beliau membuka lapak dagangannya pada pukul 15.30-22.00 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual adalah bermacam-macam VCD dan DVD baik itu film, lagu-lagu, DVD peragaan senam, dan lainnya.

#### 8. Gambaran umum pedagang mainan

Ibu Latifah merupakan salah satu pedagang mainan di Taman Kota Sampit yang sudah berjualan selama  $\pm$  5 tahun dan sekarang beliau direlokasi ke pasar eks mentaya theater. Saat ini beliau berusia 35 tahun dan beliau membuka lapak dagangannya pada pukul 16.00-22.00 WIB setiap harinya. Barang dagangan yang biasa beliau jual adalah bermacam-macam mainan anak-anak yang terbuat dari plastik seperti boneka, bola, robot dan lain-lain.

9. Gambaran umum pedagang sepatu

Ibu Fatmawati merupakan salah satu pedagang sepatu yang telah direlokasi ke pasar eks mentaya theater Sampit. Beliau sudah berjualan selama  $\pm$  8 tahun dan saat ini beliau berusia 33 tahun. Setiap hari beliau membuka lapak dagangannya dari pukul 17.00-21.30 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual adalah sepatu laki-laki maupun perempuan baik dewasa dan anak-anak.

10. Gambaran umum pedagang aksesoris dan *service handphone*

Bapak Arif adalah nama pedagang sepatu yang berjualan di Taman Kota Sampit selama  $\pm$  7 tahun. Sekarang beliau direlokasi ke pasar eks mentaya theater Sampit. Setiap hari beliau membuka lapak dagangannya dari pukul 16.30-21.30 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual adalah aksesoris berbagai tipe *handphone*. Selain itu beliau juga membuka layanan *service handphone* serta mengisi permainan dan musik mp3 untuk pembeli.

11. Gambaran umum pedagang minuman dalam kemasan dan makanan ringan

Bapak Khairul merupakan salah satu pedagang minuman dalam kemasan yang berjualan di taman Kota Sampit selama  $\pm$  8 tahun. Saat ini beliau berdagang di pasar eks mentaya theater Sampit, dikarenakan penerapan kebijakan pemerintah tentang relokasi pedagang. Setiap hari beliau membuka lapak dagangannya dari pukul 14.00-21.00 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual diantaranya adalah berbagai macam minuman dalam kemasan botol maupun gelas plastik serta berbagai makanan ringan.

## 12. Gambaran umum pedagang kosmetik

Bapak Agus merupakan salah satu pedagang kosmetik yang sudah berjualan di Taman Kota Sampit selama  $\pm$  4 tahun. Kini beliau berdagang di pasar eks mentaya theater Sampit. Setiap harinya beliau membuka lapak dagangannya dari pukul 15.00-21.00 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual diantaranya adalah berbagai jenis sabun muka, sabun mandi, *hand body*, bedak, dan lain sebagainya.

## 13. Gambaran umum pedagang topi dan aksesoris pria

Ibu Khairun Nisa merupakan salah satu pedagang di Taman Kota Sampit yang sudah berjualan selama  $\pm$  7 tahun. Kini beliau berdagang di pasar eks mentaya theater Sampit. Setiap hari beliau membuka lapak dagangannya dari pukul 16.00-21.30 WIB. Barang dagangan yang biasa beliau jual diantaranya adalah topi, dompet, ikat pinggang, kaos tangan, kaos kaki dan lain sebagainya.

## **B. Penyajian Data**

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan terhadap para responden tentang dampak kebijakan Bupati Kotim untuk menertibkan pedagang di taman kota Sampit, maka diperoleh data yang diuraikan sebagai berikut:

### 1. Identitas Responden Pertama

Nama : Ahmad Hajirin  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Pedagang : Buku

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Ahmad Hajirin sebagai pedagang buku di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan buku di lapaknya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Sepinya pembeli dikarenakan tempat beliau berdagang kurang strategis, beliau berjualan di area yang paling dalam pasar eks theater. Hal ini disebabkan karena sebagian konsumen (pembeli) hanya menyusuri pasar eks theater tersebut bagian luarnya saja, dan sangat jarang sekali beliau mendapatkan konsumen yang berjalan hingga ke dalam tempatnya berjualan. Kalaupun ada, itupun hanya untuk membeli beberapa makanan.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh omzet (pendapatan) yang cukup besar yakni ± Rp500.000,00 perbulannya. Sedangkan omzet yang diperoleh beliau (setelah direlokasi) sekitar Rp150.000,00 perbulannya itupun jika ada perayaan keagamaan dan tahun baru, kalau hari-hari biasanya pendapatan beliau tidak menentu dari kisaran Rp30.000,00 sd. Rp100.000,00 saja.<sup>1</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain lokasi tempatnya yang tidak strategis beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang.

---

<sup>1</sup>Ahmad Hajirin, Pedagang Buku, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 14 Januari 2018.

Penyebab beliau mendapatkan tempat berjualan yang tidak strategis ini adalah dikarenakan adanya sejumlah oknum di pasar eks mentaya theater. Untuk mendapatkan tempat berdagang yang strategis beliau harus menebusnya dengan sejumlah uang, agar mendapat tempat yang diinginkan. Akan tetapi, beliau enggan mengeluarkan uang, sehingga beliau hanya dapat mendapatkan tempat yang kurang strategis. Dan ketika saat hujan tiba, atap yang ada pada tempatnya berjualan kadang-kadang bocor sehingga beliau memutuskan untuk tutup lebih awal.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Menurunkan harga

Untuk menunjang penghasilannya beliau menurunkan harga jual barang dagangannya. Karena harga barang dagangan yang tinggi akan sangat sulit laku, sehingga beliau memutuskan untuk menurunkan harga jual barangnya agar lebih cepat laku dan bisa menambah modal jualan untuk kedepannya.

b. Mempunyai pekerjaan tambahan

Ketika omzet selama berdagang di pasar eks mentaya theater Sampit tidak seberapa. Beliau memutuskan untuk mencari pekerjaan lain. Pada waktu di pagi hari, beliau bekerja di RSUD Murjani Sampit sebagai *cleaning service*. Ketika sore menjelang, kemudian beliau melanjutkan pekerjaannya dengan berdagang di pasar eks mentaya theater tersebut.

Dengan mempunyai dua pekerjaan beliau dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

c. Berkerja Bersama-sama

Menurutnya, untuk menunjang perekonomian keluarganya semua cara harus dilakukan agar anak-anaknya dapat mengenyam bangku pendidikan. Saat ini, tidak hanya beliau saja yang berkerja. Istri beliau pun juga ikut bekerja, ia berjualan bumbu masakan di pasar subuh KODIM Sampit. Meskipun, hasil yang didapat tidak seberapa tapi masih bias untuk memenuhi kehidupannya.

2. Identitas Responden Kedua

Nama : Arsian

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Pakaian

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Arsian sebagai pedagang pakaian di taman kota Sampit dulunya mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan pakaian di lapaknya. Ia mengatakan sangat berdampak bagi perekonomiannya. Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh omzet (pendapatan) yang besar yakni  $\pm$  Rp1.500.000,00 perbulannya. Ketika direlokasi oleh pemerintah ke pasar eks mentaya theater, dirinya menganggap itu adalah sebuah tempat untuk membunuh barang dagangannya. Sehingga beliau lebih memilih untuk berjualan di pasar blauran. Meskipun barang dagangannya tidak selaku dan selaris dulu (sebelum direlokasi) beliau masih

dapat merasakan untung di pasar blauran tersebut. Tidak seperti berjualan di pasar eks mentaya theater yang penghasilannya tidak menentu.

Adapun omzet yang diperoleh beliau di pasar blauran (setelah direlokasi) sekitar  $\pm$  Rp500.000,00 perbulannya. Dan omzetnya akan meningkat ketika menyambut acara keagamaan dan tahun baru, pada saat itulah omzetnya meningkat. Meskipun omzet yang diperolehnya turun itu lebih baik ketimbang tidak mendapat keuntungan sama sekali.<sup>2</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah keadaan cuaca dan banyaknya pedagang pakaian yang berjualan di pasar blauran tersebut sehingga dagangannya mempunyai beberapa saingan.

Menurut beliau, adanya pesaing tidak mempengaruhi omzetnya. Dikarenakan beliau percaya bahwa yang menentukan rezeki itu hanyalah Allah swt dan banyak atau sedikitnya rezeki seseorang itu tergantung dengan-Nya.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Menurunkan harga

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual pakaiannya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Meskipun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

---

<sup>2</sup>Arsian, Pedagang Pakaian, *Wawancara Pribadi*, Pasar Blauran Sampit, 15 Januari 2018.

b. Memperbaharui model pakaian

Beliau apabila sebelum berbelanja pakaian pada distributor, beliau selalu bermusyawarah dulu dengan keluarganya. Karna menurut beliau, selera orang itu pasti berbeda, dan untuk mendapatkan kepuasan pelanggan maka perlu diadakannya memperbaharui model pakaian yang dijualnya agar tidak ketinggalan zaman. Dengan memperbaharui model pakaian yang dijualnya, beliau dapat menggaet konsumen (pembeli) untuk mampir ke lapak dagangannya. Tanpa perlu melakukan promosi, konsumen pasti akan datang ke lapaknya.

c. Berkerja Bersama-sama

Menurutnya, untuk menunjang perekonomian keluarganya semua cara harus dilakukan agar anak-anaknya dapat mengenyam bangku pendidikan. Saat ini, tidak hanya beliau saja yang berkerja. Istri beliau pun juga ikut bekerja, ia berjualan kain di perusahaan sawit yang ada di Sampit. Meskipun, hasil yang didapat tidak seberapa tapi masih bisa untuk memenuhi kehidupannya.

3. Identitas Responden Ketiga

Nama : Suryono

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Makanan (warung makan)

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Suryono sebagai pedagang makanan atau lebih tepatnya warung makan di taman kota Sampit dulunya mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan makanan

di lapaknya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim, ia menjadi bingung untuk mencari tempat untuk berdagang. Sebab, tempat yang disediakan oleh pemerintah sangat sempit sehingga beliau tidak leluasa untuk menggelar barang dagangannya. Akhirnya, beliau memutuskan untuk berjualan di pasar FAVO Sampit. Disana beliau dapat leluasa untuk menggelar lapak barang dagangannya.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh omzet (pendapatan) yang besar yakni ± Rp25.000.000,00 perbulan. Adapun omzet yang diperoleh beliau di pasar FAVO (setelah direlokasi) sekitar ± Rp10.000.000,00 perbulannya.<sup>3</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah keadaan cuaca dan banyaknya pedagang makanan (warung makan) yang berjualan di pasar FAVO tersebut sehingga dagangannya mempunyai banyak saingan.

Menurutnya, banyaknya pesaing ini merupakan sebuah tempat untuk menunjukkan masakan siapa yang paling disukai dan diminati oleh konsumen. Ketika ada konsumen yang membeli makanan di warungnya, dia hanya berserah diri kepada Allah swt apabila konsumen itu menyukai makanan yang disajikan maka dia akan datang kembali lagi besok atau tiap bulannya. Beliau beranggapan bahwa hidup ini harus optimis ketika berdagang jika kita selalu pesimis kita akan mengalami kerugian dan tak lama setelah itu kita pasti akan bangkrut dan gulung tikar.

---

<sup>3</sup>Suryono, Pedagang Makanan (Warung Makan), *Wawancara Pribadi*, Pasar FAVO Sampit, 15 Januari 2018.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Menambah usaha

Apabila konsumen sedang sepi, beliau menambah penghasilannya dengan membuat sebuah kios disamping warungnya. Beliau mendirikan sebuah kios kecil, disamping warung makannya. Ketika beliau sedang sibuk memasak makanan untuk konsumen, maka anaknya lah yang berjualan di kios tersebut.

b. Mempunyai pekerjaan tambahan

Beliau pada pagi hari berkerja sebagai tukang ojek di pasar FAVO. Ketika sore tiba barulah beliau berjualan makanan di warung makan miliknya. Hal ini perlu dilakukan beliau, karena semua barang sembako saat ini sedang naik. Ketika kita mempunyai pekerjaan yang itu-itu saja, maka lama kelamaan kita takkan bias menjadi kaya seperti orang Cina, kata beliau.

4. Identitas Responden Keempat

Nama : Sofyan

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Stiker

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Sofyan sebagai pedagang stiker di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan stiker di lapaknya. Ia mengatakan tidak berdampak apa-apa. Malahan, beliau sangat mendukung kebijakan dari

pemerintah ini. Karena selama berdagang di taman kota Sampit dulu, beliau setiap harinya selalu membayar tukang bongkar pasang *stand* tempatnya berjualan. Hal ini sangat berdampak bagi penghasilannya, untuk satu kali bongkar pasang sebuah *stand* tempat berjualan beliau harus mengeluarkan uang sebesar Rp50.000,00.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh omzet (pendapatan) besar yakni  $\pm$  Rp500.000,00 perbulannya. Sekarang setelah direlokasi oleh pemerintah ke pasar eks mentaya theater, beliau hanya memperoleh omzet sekitar Rp300.000,00 perbulannya. Akan tetapi penghasilan itu kian lama kian bertambah karena menurutnya tempatnya berjualan saat ini sangat strategis, yaitu terletak di pinggir jalan sehingga orang yang ingin memasang stikernya tidak perlu membayar parkir. Dan tidak menutup kemungkinan bahwa penjualan stikernya akan terus meningkat dari tiap bulannya. Apalagi kalau di musim libur kerja, banyak pekerja sawit yang meminta untuk memasang stiker pada mobil atau motor mereka sehingga penghasilan beliau tiap hari kian meningkat pesat.<sup>4</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah cuaca dan pada saat direlokasi oleh pemerintah, banyak orang yang belum mengetahui tempat pedagang stiker ini dimana. Sehingga banyak konsumen bingung mencari pedagang stiker, saat-saat itulah omzetnya menurun.

---

<sup>4</sup>Sofyan, Pedagang Stiker, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 16 Januari 2018.

Akan tetapi, setelah selang waktu 1 bulan setelah direlokasi oleh pemerintah omzetnya perlahan-lahan membaik. Dengan diterapkannya kebijakan ini pedagang stiker di pasar eks mentaya theater Sampit sangat bersyukur, disamping kami mempunyai lapak yang tetap (permanen) kami tidak perlu lagi untuk membayar uang jasa bongkar pasang lapak pedagang.

Kendala yang sangat sulit dihindari saat berdagang adalah cuaca. Ketika hujan tiba, mau tidak mau beliau tutup lebih awal. Dikarenakan saat melakukan pemasangan stiker, stiker ini tidak dapat menempel dengan kuat sehingga mudah terlepas. Hal ini akan menyebabkan ketidakpuasan pembeli terhadap stiker miliknya sehingga akan berimbas pada penghasilannya tiap bulan.

Untuk kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun itu tidak ada. Menurutnya penjualan stikernya saat ini tidak ada penurunan. Setiap harinya selalu ada pembeli baik itu dari pelajar hingga orang dewasa yang ingin memperindah tampilan kendaraannya.

##### 5. Identitas Responden Kelima

Nama : Yogi / Si Padang

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Aksesoris

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Yogi/Si Padang sebagai pedagang Aksesoris di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan aksesoris di lapaknya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Sepinya pembeli dikarenakan tempat

beliau berdagang kurang strategis, beliau berjualan di area yang paling dalam pasar eks mentaya theater. Hal ini disebabkan karena sebagian konsumen (pembeli) hanya menyusuri pasar eks theater tersebut bagian luarnya saja, dan sangat jarang sekali beliau mendapatkan konsumen yang berjalan hingga ke dalam tempatnya berjualan. Kalaupun ada, itupun hanya untuk membeli beberapa makanan.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar  $\pm$  Rp1.000.000,00 perbulannya. Omzet tersebut akan bertambah jika menyambut acara keagamaan atau akhir tahun, kadang-kadang bisa mencapai Rp1.500.000,00 hingga Rp2.000.000,00. Hal ini dikarenakan pada saat beliau berdagang di taman kota Sampit beliau dapat sesuka hati menaruh gerobak dan membuka lapaknya, sehingga pada saat berdagang beliau mendapatkan tempat yang strategis dan memudahkannya untuk menjual barang dagangannya. Namun, ketika direlokasi oleh pemerintah ke pasar eks mentaya theater beliau sangat susah mendapatkan tempat yang strategis. Untuk mendapatkan satu tempat di pasar tersebut saja beliau harus mengeluarkan sejumlah uang kepada oknum yang ada di sana. Akhirnya beliau memilih tidak membayarnya, kemudian beliau mendapatkan tempat berdagang di area paling dalam pasar eks mentaya theater. Beliau pun juga merasakan dampak yang ditimbulkan oleh kebijakan pemerintah ini. Setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet

sekitar Rp150.000,00 perbulannya. Dan kadang penghasilan beliau tidak menentu bisa Rp100.000,00 saja perbulannya.<sup>5</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain lokasi tempatnya yang tidak strategis beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang.

Penyebab beliau mendapatkan tempat berjualan yang tidak strategis ini adalah dikarenakan adanya sejumlah oknum di pasar eks mentaya theater. Untuk mendapatkan tempat berdagang yang strategis beliau harus menebusnya dengan sejumlah uang, agar mendapat tempat yang diinginkan. Akan tetapi, beliau enggan mengeluarkan uang, sehingga beliau hanya dapat mendapatkan tempat yang kurang strategis. Dan ketika saat hujan tiba, atap yang ada pada tempatnya berjualan kadang-kadang bocor sehingga beliau memutuskan untuk tutup lebih awal.

Meskipun omzet yang diperoleh tidak sama dengan tempatnya berjualan di taman kota Sampit dulu. Ia merasa tertolong atas kebijakan pemerintah ini. Dikarenakan, setelah dia berdagang di pasar eks mentaya theater ini tidak ada lagi orang-orang mabuk yang mengacak-ngacak barang dagangannya, seperti saat beliau berjualan di taman kota Sampit dulu.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

---

<sup>5</sup>Yogi/Si Padang, Pedagang Aksesoris, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 16 Januari 2018.

- Mempunyai pekerjaan tambahan

Ketika omzet selama berdagang di pasar eks mentaya theater Sampit tidak seberapa. Beliau memutuskan untuk mencari pekerjaan lain. Pada waktu di pagi hari, beliau bekerja sebagai pedagang pentol keliling. Meskipun penghasilan yang diperoleh tidak seberapa. Tetapi, omzet dari penjualan pentol keliling ini dapat menutupi kerugiannya saat penjualan aksesoris dan sebagai penambah modal baginya untuk penjualan kedepannya. Ketika sore menjelang, kemudian beliau melanjutkan pekerjaannya dengan berdagang di pasar eks mentaya theater tersebut. Dengan mempunyai dua pekerjaan beliau dapat memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

#### 6. Identitas Responden Keenam

Nama : Nor Ali  
Jenis kelamin : Laki-laki  
Pedagang : Mata gajah

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Nor Ali sebagai pedagang mata gajah di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada penjualan stiker di lapaknya. Ia mengatakan tidak berdampak apa-apa. Malahan, beliau sangat mendukung kebijakan dari pemerintah ini. Karena selama berdagang di taman kota Sampit dulu, beliau setiap harinya harus berdagang di tempat yang sempit dan kumuh. Sehingga ketika ada pembeli yang datang, mereka selalu berdesakkan untuk membeli makanan telur mata gajahnya, takut kalau kehabisan.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh omzet (pendapatan) besar yakni Rp15.500.000,00 perbulannya. Sekarang setelah direlokasi oleh pemerintah ke pasar eks mentaya theater, beliau hanya memperoleh omzet sekitar Rp46.500.000,00 perbulannya. Meningkatnya penghasilan ini dikarenakan tempatnya jualan sekarang sangat bersih, dan memudahkannya untuk menggaet pembeli lebih banyak. Kami menaruh meja dan kursi didepan lapak dagangan kami, agar pembeli tidak perlu lagi berdiri untuk memesan dan memakan mata gajah di tempatnya. Kadang kami kewalahan ketika banyaknya pembeli yang berdatangan saat berjualan di taman kota Sampit dulu, sehingga menyebabkan banyak para konsumen yang kecewa karena tidak dapat membeli mata gajah yang kami jual. Akan tetapi, setelah direlokasi oleh pemerintah kami tidak kewalahan lagi ketika banyaknya konsumen yang berdatangan.<sup>6</sup>

Menurutnya meskipun omzet yang diperolehnya tinggi. Namun, tidak menutup kemungkinan bahwa suatu saat omzet ini dapat turun. Hal ini dikarenakan perubahan cuaca yang tidak dapat diduga-duga, sehingga ketika cuaca sedang hujan maka kami memutuskan untuk tutup lebih awal, sebab hanya ada sedikit pembeli yang membeli mata gajahnya. Tetapi setelah musim hujan telah berlalu, maka omzetnya akan kembali normal dan cenderung akan meningkat setiap bulannya.

Kendala yang paling sulit dihindari adalah kenaikan harga bahan baku yang menjadi komposisi utama dalam pembuatan mata gajah ini seperti;

---

<sup>6</sup>Nor Ali, Pedagang mata gajah, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 17 Januari 2018.

tepung, wortel, daun bawang, dan lain sebagainya. Harga bahan baku ini terus menaik tiap harinya. Jika menaikkan harga jual mata gajah kami, yang dulunya Rp1.000,00 naik menjadi Rp2.000,00 maka tentunya konsumen (pembeli) yang ingin membeli mata gajah kami pun menurun. Akhirnya, kami mengatasi kendala tersebut dengan memperkecil ukuran mata gajahnya, sehingga dapat menutupi kekurangan di produk kami.

Untuk kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun itu tidak ada. Menurutnya penjualan mata gajahnya saat ini tidak ada penurunan. Setiap harinya selalu ada pembeli baik itu dari pelajar hingga orang dewasa yang ingin menghabiskan waktu bersama keluarga, teman, maupun pasangannya di lapak dagangannya.

#### 7. Identitas Responden Ketujuh

Nama : Ilham  
 Jenis kelamin : Laki-laki  
 Pedagang : VCD dan DVD

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Ilham sebagai pedagang VCD dan DVD di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Sepinya pembeli dikarenakan tempat beliau berdagang kurang strategis, meskipun terletak dipinggir jalan akan tetapi lapak dagangan beliau terhalang oleh pedagang lain. Sehingga untuk menggaet konsumen beliau harus mengeraskan *volume* suara dari kaset DVD yang

diputar. Ketika lagu yang diputar tersebut banyak penyukanya maka konsumen akan datang dengan sendirinya.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar  $\pm$  Rp1.500.000,00 perbulannya. Hal ini dikarenakan pada saat beliau berdagang di taman kota Sampit beliau dapat menempati lokasi yang sangat strategis yaitu dipinggiran jalan langsung, tanpa terhalang oleh lapak dari pedagang lain. Setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp1.000.000,00 perbulannya. Dan kadang penghasilan beliau tidak menentu bisa Rp100.000,00 saja perbulannya. Beliau mengatakan bahwa banyak pedagang VCD dan DVD yang berhenti berjualan di pasar eks mentaya theater, dikarenakan hamper tidak ada pembeli.<sup>7</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain lokasi tempatnya yang tidak strategis beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Berjualan di tempat lain

Semenjak omzet penjualan di pasar eks mentaya theater Sampit terus menurun, beliau memutuskan untuk berjualan di pasar Sejumput Baamang.

---

<sup>7</sup>Ilham, Pedagang VCD dan DVD, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 18 Januari 2018.

Menurut beliau, walaupun pasar Sejumpt Baamang tergolong pasar kecil namun lokasi yang beliau tempati cukup strategis dan sering dilewati oleh pengunjung pasar. Sehingga masih ada harapan beberapa orang yang singgah untuk sekedar melihat maupun membeli koleksi VCD dan DVD yang beliau jual.

b. Memperbaharui koleksi VCD dan DVD

Dengan memperbaharui koleksi VCD dan DVDnya beliau beranggapan bahwa setiap orang suatu saat pasti akan merasa bosan ketika mendengar music yang itu-itu saja. Sehingga apabila ia terus memperbaharui lagu koleksinya maka tak menutup kemungkinan bahwa konsumen akan berdatangan dengan sendirinya. Apalagi jika dilihat dari perkembangan teknologi sekarang, film maupun lagu-lagu dapat dengan mudah di *download* melalui *handphone* maupun laptop.

c. Menurunkan harga

Beliau menurunkan harga jual VCD dan DVDnya setiap 2 bulan sekali, dikarenakan tiap bulan pasti akan ada lagu baru yang *release* di pasar maupun di internet. Sehingga untuk membeli lagu baru tersebut tentunya lagu yang lama harus diturunkan harga jualnya agar cepat laku dan tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Meskipun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

#### 8. Identitas Responden Kedelapan

Nama : Latifah

Jenis kelamin : Perempuan

Pedagang : Mainan

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Latifah sebagai pedagang mainan di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Walaupun beliau berdagang di los paling depan pasar eks mentaya theater Sampit, dagangannya jarang laku. Sebab, banyak dari para konsumen yang datang membawa keluarga maupun pasangannya saja tanpa membawa anak-anak mereka sehingga mainan yang dijualnya jarang laku. Apalagi sekarang tidak tersedianya tempat untuk bersantai bagi pengunjung pasar di pasar eks mentaya theater Sampit. Tidak sama halnya ketika di taman kota Sampit, disana tersedia tempat bermain anak dan tempat untuk bersantai keluarga. Sehingga para orang tua biasanya membawa anak-anak mereka mengunjungi taman kota Sampit untuk bersantai dan bermain sekaligus membeli mainan untuk anak-anaknya.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar ± Rp. 3.000.000,- perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh

omzet sekitar Rp1.000.000,00 perbulannya. Dan kadang penghasilan beliau tidak menentu bisa Rp100.000,00 saja perbulannya.<sup>8</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain kurangnya pengunjung anak-anak, beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Berjualan di tempat lain.

Menurut beliau, semenjak omzet penjualan di pasar eks mentaya theater Sampit terus mengalami penurunan, beliau mulai berjualan mainan di pasar Keramat Sampit mulai pagi hari sampai dengan siang hari. Pertimbangan beliau berjualan di pasar Keramat Sampit di karenakan lebih ramai pembeli dan lokasi yang sangat strategis. Sehingga kemungkinan omzet penjualannya dapat terus meningkat dan dapat menutupi akibat menurunnya omzet penjualan di pasar eks mentaya theater Sampit.

b. Menurunkan harga.

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual mainannya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Meskipun keuntungan yang didapat dari penjualan

---

<sup>8</sup>Latifah, Pedagang Mainan, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 20 Januari 2018.

tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

#### 9. Identitas Responden Kesembilan

Nama : Fatmawati

Jenis kelamin : Perempuan

Pedagang : Sepatu

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Fatmawati sebagai pedagang sepatu di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan tidak berdampak apa-apa terhadap perekonomiannya. Walaupun di awal-awal pasca penerapan relokasi pedagang oleh pemerintah ia sempat mengeluhkan penurunan omzetnya. Hal ini dikarenakan lokasi yang beliau tempati sekarang kurang strategis. Beliau berdagang tepat ditengah-tengah pasar eks mentaya theater Sampit. Namun karena sudah banyaknya pelanggan yang membeli sepatu beliau, maka hal ini tidak terlalu menjadi kendala besar. Hanya saja lokasi sekarang ini bisa menjadi penghambat untuk menarik perhatian pelanggan yang baru.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar ± Rp4.500.000,00 perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp2.000.000,00 perbulannya.<sup>9</sup>

---

<sup>9</sup>Fatmawati, Pedagang Sepatu, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 20 Januari 2018.

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain tempat berdagang kurang strategis, beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Melakukan promosi

Menurut beliau, semenjak omzet penjualan di pasar eks mentaya theater Sampit terus mengalami penurunan, beliau memutuskan untuk melakukan promosi atau beriklan di media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *twitter*. Beliau berharap dengan dilakukannya promosi ini dagangannya akan lebih di kenal oleh masyarakat, sehingga apabila mereka ingin membeli sepatu mereka dapat langsung datang ke pasar eks mentaya theater Sampit atau dengan pemesanan secara *online*. Beliau juga memberi *discount* untuk menarik perhatian pembeli serta menjual sepatu secara grosiran dengan harga khusus bagi *reseller*.

Selain lewat media sosial, beliau juga melakukan promosi di media cetak seperti koran. Beliau akan memasang iklan dikoran ketika mengalami sepi nya *order* (pesanan) dari pelanggan. Meskipun ada sejumlah biaya yang dikeluarkan untuk pemasangan iklan tersebut, menurutnya hal ini tidak berdampak apa-apa. Dengan melakukan promosi di dua media yaitu sosial dan cetak, hal ini dapat menarik pelanggan lebih banyak.

b. Memperbaharui model sepatu

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual mainannya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Meskipun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

Beliau apabila sebelum berbelanja pakaian pada distributor, beliau selalu bermusyawarah dulu dengan keluarganya. Karna menurut beliau, selera orang itu pasti berbeda, dan untuk mendapatkan kepuasan pelanggan maka perlu diadakannya memperbaharui model sepatu yang dijualnya agar tidak ketinggalan zaman. Dengan memperbaharui model sepatu yang dijualnya, beliau dapat menggaet konsumen (pembeli) untuk mampir ke lapak dagangannya.

10. Identitas Responden Kesepuluh

Nama : Arif

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Aksesoris dan *Service Handphone*

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Arif sebagai pedagang aksesoris dan *service handphone* di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Sepinya pembeli dikarenakan tempat beliau berdagang kurang strategis, ia berdagang di tengah-tengah pasar eks

mentaya theater Sampit. Sehingga penjualan barang dagangannya menurun dan ini berpengaruh pada penurunan omzet beliau.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar Rp2.000.000,00 perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp1.500.000,00 perbulannya.<sup>10</sup>

Menurutnya faktor yang menyebabkan menurunnya omzet ini adalah selain tempat berdagang kurang strategis, beliau juga mengeluhkan cuaca saat dia berjualan. Ketika cuaca sedang hujan, maka beliau akan menutup lapak dagangannya lebih cepat. Dikarenakan saat hujan tiba, konsumen akan sedikit yang datang. Selain itu juga, banyak bermunculan pedagang baru yang menjual aksesoris *handphone* di pasar eks mentaya theater. Beliau mengatakan bahwa penurunan omzet ini kemungkinan terjadi hanya diawal-awal relokasi saja akibat ketidaktahuan pembeli mengenai lokasi dagang beliau saat ini. Menurutnya, pelanggan beliau saat berjualan di taman kota Sampit tetap saja membeli aksesoris *handphone* dan menyervis *handphone* kepadanya.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Menurunkan harga.

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual *handphone* dan aksesorisnya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Beliau beranggapan jika

---

<sup>10</sup>Arif, Pedagang Aksesoris dan *Service Handphone*, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 23 Januari 2018.

harga dagangannya diturunkan, konsumen pasti akan berdatangan. Dengan begitu stok barang dagangannya akan cepat habis dan bisa menambah modal untuk membeli dagangan yang baru.

b. Memperbaharui koleksi barang dagangannya

Beliau memperbaharui barang dagangannya setiap 3 bulan sekali, dikarenakan konsumen sekarang lebih menyukai sesuatu yang baru dan kekinian sehingga ketika ada barang baru di lapaknya. Maka, konsumen pasti akan datang untuk membeli barang dagangannya.

c. Meningkatkan pelayanan

Beliau sadar, bahwa tingkat kesuksesan suatu toko atau perusahaan itu tergantung dari kualitas pelayanan. Sehingga beliau selalu berusaha untuk memberikan pelayanan yang berkualitas terhadap pelanggannya. Beliau beranggapan bahwa pembeli adalah raja, dan raja harus dilayani dengan baik. Meskipun banyak dari mereka hanya ingin bertanya saja dan tidak membeli, beliau tetap melayani mereka.

11. Identitas Responden Kesebelas

Nama : Khairul

Jenis kelamin : Laki-laki

Pedagang : Minuman dalam kemasan dan makanan ringan

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Khairul sebagai pedagang minuman dalam kemasan dan makanan ringan di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan tidak terlalu berdampak terhadap

perekonomiannya. Walaupun diawal-awal setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli, tapi itu tidak berlangsung lama. Karena seiring dengan berlalunya waktu perekonomiannya akan mulai terus-menerus membaik.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar Rp300.000,00 perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp300.000,00 perbulannya.<sup>11</sup>

Beliau mengatakan bahwa omzet sebelum maupun sesudah relokasi tidak mengalami perubahan. Namun, jika melihat kondisi di pasar eks mentaya theater Sampit yang kurang ramai pengunjung, tidak seperti halnya ketika di taman kota Sampit dulu, beliau ada kekhawatiran omzet penjualannya akan menurun. Menurut beliau, walaupun lapak yang ditempati saat ini sepi pembeli dikarenakan sepi pengunjung ke pasar eks mentaya theater Sampit, beliau mensiasati hal ini dengan cara menjajakan barang dagangannya ke pedagang-pedagang lain yang berada di pasar eks mentaya theater Sampit. Biasanya beliau menyusuri setiap jalur kios penjual lain sambil menawarkan berbagai jenis minuman dan makanan ringan. Selain itu agar lapak datangnya tidak tutup, kadang-kadang beliau bergantian dengan anaknya untuk menjaga lapak maupun menjajakan barang dagangannya.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

---

<sup>11</sup>Khairul, Pedagang Minuman Dalam Kemasan Dan Makanan Ringan, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 23 Januari 2018.

- Berjualan ditempat lain

Selain berjualan di Pasar Eks Mentaya Theater beliau juga berjualan di Pusat Pembelanjaan Mentaya (PPM) Sampit. Biasanya beliau berjualan di PPM dari pukul 09.30-14.30 WIB dengan cara menjajakan barang dagangannya terutama ke pedagang-pedagang yang ada di PPM Sampit. Menurut beliau, penghasilan saat berjualan di Pasar Eks Mentaya Theater tidak sepenuhnya dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari. Untuk itu beliau memutuskan berjualan di PPM Sampit agar menjadi penghasilan tambahan dalam upaya kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari.

## 12. Identitas Responden Keduabelas

Nama : Agus  
 Jenis kelamin : Laki-laki  
 Pedagang : Kosmetik

Menurut hasil wawancara dengan Bapak Agus sebagai pedagang kosmetik di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan sangat berdampak terhadap perekonomiannya. Selain menempati lapak yang kurang strategis, ukuran lapak yang tidak terlalu luas membuatnya sulit untuk menggelar barang dagangannya. Ia menempati los pedagang di tengah-tengah pasar eks mentaya theater Sampit. Pada awalnya beliau beranggapan bahwa penurunan omzet penjualan hanya terjadi di awal-awal setelah relokasi, namun sampai saat ini omzet penjualannya tetap saja tidak mengalami kenaikan,

bahkan mengalami penurunan. Berbeda halnya saat sebelum direlokasi, walaupun tidak mengalami kenaikan omzet penjualan setiap bulannya, namun keuntungan yang diperolehnya dapat menjadi penghasilan tambahan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya sehari-hari.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar Rp1.500.000,00 perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp400.000,00 perbulannya.<sup>12</sup>

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

- Berjualan ditempat lain

Mengetahui omzet penjualannya tidak mengalami kenaikan pasca relokasi ke pasar eks mentaya theater Sampit, beliau memutuskan untuk berjualan di tempat lain seperti pasar-pasar dadakan yang buka pada waktu sore sampai malam hari. Setidaknya ada 2 hari dalam seminggu beliau berjualan di pasar dadakan yang berlokasi di lapangan sepak bola SMP Negeri 3 Sampit pada sabtu sore dan yang berlokasi di *Timezone* Jl. MT. Haryono Sampit pada rabu malam. Menurut beliau, kedua lokasi tersebut biasanya selalu ramai pengunjung dan tidak sedikit orang yang membeli barang dagangannya. Dengan cara inilah beliau memperoleh penghasilan tambahan terutama untuk menutupi kurangnya pendapatan di pasar eks mentaya theater Sampit.

---

<sup>12</sup>Agus, Pedagang Kosmetik, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 28 Januari 2018.

### 13. Identitas Responden Ketigabelas

Nama : Khairun Nisa  
Jenis kelamin : Perempuan  
Pedagang : Topi dan aksesoris pria

Menurut hasil wawancara dengan Ibu Khairun Nisa sebagai pedagang topi dan aksesoris pria di pasar eks mentaya theater Sampit mengenai kebijakan Bupati Kotim apakah berdampak pada perekonomiannya. Ia mengatakan sangat berdampak karena setelah direlokasi oleh pemerintah Kotim lapaknya mengalami sepi pembeli. Sepinya pembeli dikarenakan tempat beliau berdagang kurang strategis, ia berdagang di tengah-tengah pasar eks mentaya theater Sampit. Sehingga penjualan barang dagangannya menurun dan ini berpengaruh pada penurunan omzet beliau.

Dulu ketika berjualan di taman kota Sampit (sebelum direlokasi oleh pemerintah) beliau dapat memperoleh keuntungan sekitar Rp2.500.000,00 perbulannya. Kemudian setelah direlokasi beliau hanya dapat memperoleh omzet sekitar Rp1.000.000,00 perbulannya.<sup>13</sup>

Adapun kiat-kiat yang beliau lakukan apabila penjualan terus menurun yaitu dengan cara menurunkan harga, menambah koleksi barang baru, serta melakukan promosi melalui media sosial. Menurut beliau dengan cara tersebut diharapkan dapat mengurangi kemungkinan menurunnya omzet penjualan setiap bulannya. Selain berjualan di Pasar Eks Mentaya Theater, anak beliau turut membantu berjualan dengan melakukan promosi di sosial media.

---

<sup>13</sup>Khairun Nisa, Pedagang Topi dan Aksesoris Pria, *Wawancara Pribadi*, Pasar Eks Mentaya Theater Sampit, 1 Februari 2018.

Adapun kiat-kiat yang dilakukan beliau dalam memperbaiki omzetnya apabila penjualan terus menurun yaitu:

a. Menurunkan harga.

Beliau menurunkan harga dagangannya setiap minggu, dikarenakan sedikitnya pembeli yang datang. Dengan menurunkan harga, beliau berharap para pembeli berbondong-bondong datang untuk membeli barang dagangannya. Meskipun hal tersebut suatu saat dapat membuat beliau rugi, tetapi itu masih lebih baik ketimbang tidak adanya pemasukkan (pendapatan) yang diperolehnya tiap bulan. Walaupun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

b. Memperbaharui koleksi barang dagangannya

Beliau memperbaharui barang dagangannya setiap 2 bulan sekali, dikarenakan konsumen sekarang lebih menyukai sesuatu yang baru dan kekinian sehingga ketika ada barang baru di lapaknya. Maka, konsumen pasti akan datang untuk membeli barang dagangannya.

c. Melakukan promosi.

Menurut beliau, semenjak omzet penjualan di pasar eks mentaya theater Sampit terus mengalami penurunan, beliau memutuskan untuk melakukan promosi atau beriklan di media sosial seperti *facebook*, *instagram*, dan *twitter*. Beliau berharap dengan dilakukannya promosi ini dagangannya akan lebih di kenal oleh masyarakat, sehingga apabila mereka

ingin membeli topi ataupun aksesoris pria mereka dapat langsung datang ke pasar eks mentaya theater Sampit atau dengan pemesanan secara *online*.

### **C. Analisis Data**

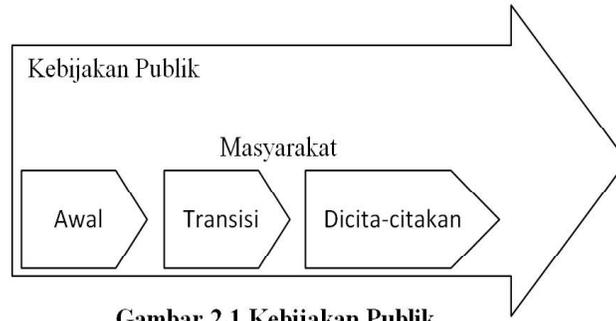
Setelah menyajikan beberapa data sebagaimana tertuang pada bab IV, kemudian penulis menganalisis data tersebut untuk menjawab rumusan masalah pada bab I mengenai apa saja dampak yang ditimbulkan oleh penerapan kebijakan Bupati Kotim terhadap perekonomian pedagang di taman kota Sampit dan bagaimana kiat-kiat para pedagang di taman kota Sampit dalam memperbaiki perekonomian mereka apabila penjualan terus menurun.

#### **1. Analisis Dampak Yang Ditimbulkan Oleh Penerapan Kebijakan Bupati Kotim Terhadap Perekonomian Pedagang Di Taman Kota Sampit.**

Kebijakan publik yang diterapkan oleh pemerintah disuatu daerah maupun kota yang ada di Indonesia itu berbeda-beda tergantung dari masalah yang dialami pada tempat tersebut. Oleh karenanya pemerintah pasti akan langsung menindak lanjuti masalah yang ada. Tetapi, disamping penerapan suatu kebijakan yang dilakukan oleh pemerintah pasti akan ada suatu dampak entah itu positif maupun negatif terhadap lingkungan yang menjadi penerapan kebijakan tersebut. Entah berdampak positif bagi masyarakat ataupun berdampak negatif bagi pengusaha.

Hal ini bertentangan dengan tujuan dari kebijakan publik itu sendiri, sebagaimana yang terdapat dalam bab II yang menjelaskan bahwa tujuan kebijakan publik adalah seperangkat tindakan pemerintah yang didesain untuk mencapai hasil-hasil tertentu yang diharapkan oleh publik sebagai konstituen

pemerintah. Kebijakan publik yang dibuat oleh pemerintah bertujuan untuk mengatur kehidupan bersama untuk mencapai visi dan misi yang telah disepakati, seperti dalam gambar berikut ini:



**Gambar 2.1 Kebijakan Publik**

Berdasarkan gambar tersebut, dapat diartikan bahwa kebijakan publik sebagai manajemen pencapaian tujuan yang dapat diukur. Menurut Riant Nugroho D. sebagaimana yang penulis kutip dari bab II, kebijakan publik bukan berarti mudah dibuat, mudah dilaksanakan, dan mudah dikendalikan karena kebijakan publik menyangkut politik.

Untuk mencapai tujuan tersebut pemerintah harus adil terhadap rakyatnya ketika ingin menerapkan kebijakan tersebut. Jika penerapan suatu kebijakan didasari dengan sikap yang adil maka kebijakan itu pasti tidak akan menimbulkan dampak bagi masyarakat dan yang ada hanyalah kesejahteraan atas kebijakan yang diterapkan tersebut. Hal ini sesuai dengan teori kebijakan publik Islam yang ada didalam bab II yaitu kebijakan publik merupakan bagian dari ekonomi makro yang bertujuan untuk mewujudkan kesejahteraan masyarakat (*fallah*). Peningkatan kesejahteraan masyarakat mencakup perlindungan keimanan (*dien*), jiwa (*nafs*), akal (*aqal*), keturunan (*nasl*), dan kekayaan (*maal*). Perlindungan kelima hal tersebut menjamin kepentingan

sosial. Dalam konsep Islam, pemenuhan kepentingan sosial merupakan tanggung jawab pemerintah. Pemerintah mempunyai tanggung jawab dalam menyediakan, memelihara, dan mengoperasikan *public utilities* untuk menjamin terpenuhinya kepentingan sosial.

Kebijakan publik yang diterapkan oleh Bupati Kotim ini berjenis substantif. Kebijakan ini adalah kebijakan yang menyangkut apa yang akan dilakukan oleh pemerintah, seperti kebijakan subsidi Bahan Bakar Minyak (BBM), kebijakan Raskin (beras untuk orang miskin). Dalam hal ini yaitu relokasi pedagang.

Sebuah kebijakan tentunya harus memperhatikan apa saja manfaat dan dampak yang ditimbulkan ketika kebijakan itu diterapkan. Islam mengajarkan bahwa setiap pemimpin harus bersikap adil, baik itu dengan kebijakannya maupun terhadap rakyatnya. Prinsip keadilan yang harus diperankan oleh negara terhadap masyarakat meliputi seluruh sektor kehidupan, mulai dari agama, pendidikan, kesehatan, hukum, politik, hingga ekonomi. Secara tegas, Allah swt menerangkan perintah untuk berlaku adil dan dampaknya jika keadilan tidak ditegakkan, yakni perbuatan keji dan permusuhan akan terjadi di antara masyarakat. Sebagaimana firman Allah dalam QS. An-Nahl/16: 90.

إِنَّ اللَّهَ يَأْمُرُ بِالْعَدْلِ وَالْإِحْسَانِ وَإِيتَاءِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَيَنْهَىٰ عَنِ الْفَحْشَاءِ وَالْمُنْكَرِ وَالْبَغْيِ يَعِظُكُمْ لَعَلَّكُمْ تَذَكَّرُونَ

﴿٩٠﴾

“Sesungguhnya Allah menyuruh (kamu) berlaku adil dan berbuat kebajikan, memberi kepada kaum kerabat, dan Allah melarang dari perbuatan keji, kemungkaran dan permusuhan. Dia memberi pengajaran kepadamu agar kamu dapat mengambil pelajaran”.

Teori tersebut bertentangan dengan fakta yang ada, pemerintah yang adil tersebut tidak ditemukan didalam kebijakan Bupati Kotawaringin Timur (KOTIM) untuk menertibkan pedagang yang berjualan di taman kota Sampit. Dengan diterapkannya Peraturan Daerah Kabupaten Kotawaringin Timur No. 5 Tahun 2015 tentang “Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Kotawaringin Timur Tahun 2015-2035. Kini Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di taman kota Sampit telah direlokasi ke Pasar Eks Mentaya Theater.

Tepatnya tanggal 20 Januari 2017 kebijakan relokasi itu dilakukan oleh pemerintah. Pemerintah menyiapkan sebuah bangunan tingkat dua untuk menampung seluruh pedagang yang berjualan di taman kota Sampit. Meskipun disediakan bangunan oleh pemerintah, banyak dari pedagang yang tidak menempati tempat tersebut dikarenakan ukuran masing-masing los tempat mereka berjualan hanya berukuran 1,5 x 1,5 meter saja. Tentunya, ukuran tersebut sangat sempit bagi pedagang untuk menggelar barang dagangannya. Sehingga banyak dari los yang ada di pasar eks mentaya theater Sampit itu yang kosong tidak ditempati oleh pedagang, dan banyak diantara pedagang yang memilih tempat lain untuk berdagang.

Kebijakan publik terkait dengan penertiban PKL tidak selamanya berjalan mulus, sering terjadi perlawanan baik fisik maupun nonfisik dari para PKL. Perlawanan tersebut muncul karena pihak PKL merasa dirugikan dan dianggap mereka adalah korban dari kebijakan pemerintah yang dinilai tidak adil.

Untuk dapat melihat dampak apa saja yang ditimbulkan ketika kebijakan ini diterapkan maka perlu sebuah teori untuk menganalisisnya. Adapun teorinya yaitu *Outcomes* kebijakan biasanya berupa hasil, dampak, atau konsekuensi dari suatu pelaksanaan kebijakan. Dalam evaluasi kebijakan, *outcomes* bermanfaat untuk mengetahui apa yang ingin ‘diupayakan’ atau ‘diselesaikan’ oleh subjek atau pelaku kebijakan dengan kebijakan yang dikeluarkan (atau dalam bahasa lain disebut sebagai objektivitas kebijakan), bagaimana usaha kita untuk melaksanakannya (program), dan bila ada, apa yang dikerjakan terhadap hasil yang dicapai (dampak atau hasil dan hubungannya dengan kebijakan tersebut). Dampak dari kebijakan mempunyai beberapa dimensi, yaitu: dimensi subjek utama, dimensi terhadap situasi dan kelompok lain; atau dapat disebut juga dengan eksternalitas atau *spill-over effect*, dimensi waktu, dan dimensi biaya.

#### 1. Dimensi subjek utama.

Subjek pertama yang terkena dampak dari kebijakan relokasi ini adalah pedagang. Pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan berdagang. Pedagang yang dimaksud disini adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Pedagang Kaki Lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas Daerah Milik Jalan (DMJ) yang diperuntukkan untuk pejalan kaki.

Setelah direlokasi ke pasar eks mentaya theater Sampit. Banyak pedagang yang merasakan dampak dari kebijakan ini. Salah satu dampak

negatif yang sangat dirasakan oleh pedagang adalah menurunnya omzet yang didapat ketika berjualan.

Menurunnya omzet ini disebabkan oleh keadaan cuaca dan penempatan pedagang yang tidak strategis. Tempat yang tidak strategis ini dikarenakan adanya sejumlah oknum di pasar eks mentaya theater Sampit, oknum-oknum ini memungut uang dari pedagang agar pedagang yang membayar tersebut dapat memperoleh tempat yang strategis untuk berjualan.

2. Dimensi terhadap situasi dan kelompok lain; atau dapat disebut juga dengan eksternalitas atau *spill-over effect*.

Meskipun pedagang mengalami penurunan omzet ketika berjualan di pasar eks mentaya theater Sampit, namun ada dibalik dari penurunan omzet tersebut terselip sebuah manfaat dari kebijakan ini. Seperti tersedianya tempat berjualan yang bersih, dan bebas dari bahaya saat berjualan di taman kota Sampit dulu. Pada saat berjualan di taman kota Sampit banyak orang mabuk yang membeli barang dagangannya tanpa membayar, kadang ada juga yang mengacak-acak barang dagangannya, dan tidak jarang juga timbul perkelahian. Sejak direlokasi di pasar eks mentaya theater Sampit pedagang merasa tertolong, karena berkat dari kebijakan pemerintah ini orang-orang yang mabuk dan meresahkan pedagang dulu kini telah menghilang. Sebab, didalam pasar eks mentaya theater ini terdapat 5 orang satpam yang selalu berpatroli disekitar pasar agar situasi didalam pasar dapat terkendali dan aman.

Para konsumen pun mengaku sangat senang karena kebijakan ini. Dulu ketika di taman kota Sampit, ia harus berdesak-desakkan dengan konsumen lain untuk membeli sesuatu. Dikarenakan banyak pedagang yang berjualan di kanan dan kiri ruas trotoar sehingga sangat sulit untuk memilih barang yang akan dibeli. Kini setelah direlokasi oleh pemerintah ke pasar eks mentaya theater Sampit, pedagang lebih tertata dan jika ingin membeli sesuatu tidak berdesak-desakkan seperti taman kota Sampit dulu.

### 3. Dimensi waktu.

Kebijakan penertiban Pedagang Kaki Lima (PKL) di taman kota Sampit ini merupakan kebijakan jangka panjang. Kebijakan ini bertujuan untuk menampung pedagang ke sebuah tempat yang bernama pasar eks mentaya theater Sampit. Pasar adalah sebuah mekanisme di mana para pembeli dan penjual berinteraksi untuk menentukan harga dan melakukan pertukaran barang dan jasa. Dengan demikian, pada hakikatnya pasar merupakan keseluruhan permintaan dan penawaran barang serta jasa.

Dengan membuat sebuah tempat untuk menampung pedagang, diharapkan pedagang ini lebih tertata sehingga tidak berjualan disembarang tempat dan tidak menyebabkan kemacetan diruas jalan. Meskipun kebijakan ini dibuat untuk mengatur pedagang agar lebih tertata. Namun, hal ini akan berdampak pada perekonomian pedagang yang berjualan di pasar eks mentaya theater Sampit. Sebab, saat ini pasar eks mentaya theater Sampit itu, sepi oleh konsumen sehingga omzet yang didapatkan oleh pedagang menurun dari waktu ke waktu. Sehingga tidak menutup kemungkinan

bahwa suatu saat pedagang akan bangkrut dikarenakan tidak adanya pemasukkan omzet setiap hari maupun bulannya.

#### 4. Dimensi biaya.

Pembangunan pasar eks mentaya theater Sampit ini menggunakan dana yang bersumber dari APBN sebesar Rp. 5,6 miliar. Dengan masing-masing setiap los yang ditempati oleh pedagang berukuran 1,5 x 1,5 meter. Jumlah pedagang yang berjualan di taman kota Sampit sebelum direlokasi oleh pemerintah adalah 360 pedagang. Ada 110 pedagang yang keberatan untuk direlokasi. Mereka lebih memilih untuk mencari tempat berjualan yang lebih lebar, sehingga mereka dapat dengan mudah membuka lapak dagangannya sesuka hati.

Akibatnya pasar eks mentaya theater yang disediakan pemerintah untuk menampung pedagang, kini menjadi sia-sia. Pasalnya, dari keseluruhan los tempat pedagang berjualan hanya bagian lantai bawah saja yang ditempati oleh pedagang sedangkan lantai 2 pada bangunan ini kosong tidak ditempati oleh pedagang.

Di samping beberapa dimensi dampak kebijakan tersebut ada beberapa pedagang yang tidak merasakan dampak apa-apa terhadap perekonomiannya. Menurut responden ke-4 dan ke-11, kebijakan relokasi dari taman kota Sampit ke pasar eks mentaya theater Sampit tidak berdampak terhadap perekonomiannya. Menurut kedua responden tersebut, baik sebelum maupun sesudah relokasi omzet penjualan mereka tidak mengalami perubahan. Seperti yang dinyatakan oleh responden ke-4 yang berprofesi sebagai pedagang stiker,

beliau mengatakan bahwa omzet penjualannya menurun 2 bulan pasca relokasi. Hal ini dirasa sangat wajar menurut beliau, dikarenakan ketidaktahuan pembeli mengenai lokasi yang beliau tempati saat ini. Namun memasuki bulan ke 3 pasca relokasi, omzet penjualannya kembali normal seperti semula.

Responden ke-11 yang berprofesi sebagai pedagang minuman dalam kemasan dan makanan ringan, beliau mengatakan bahwa omzet penjualan beliau tidak mengalami perubahan setelah relokasi. Mengingat kondisi Pasar Eks Mentaya Theater tidak seramai seperti taman kota Sampit, beliau lebih khawatir omzet penjualan akan mengalami penurunan.

Hal ini bertentangan dengan kebijakan publik itu sendiri, sebagaimana yang terdapat dalam bab II yang menjelaskan bahwa untuk persoalan ekonomi negara harus menjamin dan memastikan bahwa setiap warga negara memiliki kesempatan yang sama untuk mengakses dan memanfaatkan sumber daya ekonomi. Dampaknya, setiap anggota masyarakat akan dapat hidup dengan standar kebutuhan minimum, seperti makanan, tempat tinggal, kesehatan, pakaian, ibadah, dan pendidikan. Dengan demikian, negara selayaknya mengatur pemanfaatan sumber daya ekonomi tersebut agar dapat terdistribusi secara merata dan adil.

Agar keadilan tersebut dapat tercapai, maka negara bisa mengalokasikan pemanfaatan sumber daya yang sesuai dengan tingkat kepentingan dan ketersediaan sumber daya ekonomi yang dimiliki oleh suatu negara. Tanpa adanya pengalokasian yang bijak, maka akan terjadi inefisiensi dalam pemanfaatan sumber daya ekonomi. Inefisiensi ini akan membawa

dampak yang sangat luas baik dalam dimensi ruang maupun waktu. Salah satu dampaknya adalah terjadinya ketimpangan pembangunan antar wilayah dalam suatu negara, karena sumber daya ekonomi yang tidak dialokasikan secara merata untuk masing-masing wilayah.

Jika kemudian Negara harus menghadapi kenyataan seperti itu, maka Negara kemudian tetap harus berupaya untuk menjamin bahwa generasi yang akan datang bisa memanfaatkan sumber daya ekonomi yang cukup untuk memenuhi kebutuhan mereka nantinya. Salah satu upaya yang wajib dilakukan oleh Negara, dalam hal ini Negara adalah dengan jalan riset dan penelitian untuk penemuan dan pengembangan sumber daya ekonomi yang baru dan terbarukan. Sehingga Negara Islam tidak diperkenankan untuk meninggalkan keturunannya dalam keadaan lemah, baik lemah secara ekonomi, agama, ilmu, maupun pertahanan seperti perintah Allah swt dalam QS. An-Nisaa/4: 9.

﴿ ٩ ﴾ وَيُخَشِّئِ الَّذِينَ لَوْ تَرَكُوا مِنْ خَلْفِهِمْ ذُرِّيَّةً ضِعَافًا خَافُوا عَلَيْهِمْ فَلْيَتَّقُوا اللَّهَ وَلْيَقُولُوا قَوْلًا سَدِيدًا ﴿٩﴾

“Dan hendaklah takut kepada Allah orang-orang yang seandainya meninggalkan di belakang mereka anak-anak yang lemah, yang mereka khawatir terhadap (kesejahteraan) mereka. Oleh sebab itu hendaklah mereka bertakwa kepada Allah dan hendaklah mereka mengucapkan perkataan yang benar”.

Para pedagang berharap bahwa pedagang di pasar eks mentaya theater ini lebih tertata lagi. Sebab, banyak dari pedagang yang belum terdata oleh Dinas Perdagangan dan Perindustrian Sampit dengan mudahnya berjualan di pasar eks mentaya theater. Dan adanya pedagang ini membuat pedagang yang dulunya sudah tertata kini menjadi tidak tertib kembali, mereka menjual barang dagangan mereka seandainya. Sehingga jalan masuk menuju pasar eks mentaya

theater ini terhalang oleh pedagang tersebut, sehingga pedagang yang berjualan di dalam pasar eks mentaya theater merasa dirugikan sebab banyak dari konsumen hanya membeli barang dagang yang ada di depan saja dan tidak membeli dagangan di dalam.

Para pedagang telah berusaha agar penjualan mereka tidak semakin menurun, mereka juga berharap bahwa masalah penataan pedagang di pasar eks mentaya theater ini diselesaikan oleh pemerintah agar perekonomian masyarakat kembali normal.

## **2. Analisis Kiat-Kiat Para Pedagang Di Taman Kota Sampit Dalam Memperbaiki Perekonomian Mereka Apabila Penjualan Terus Menurun.**

### **a. Memberikan *discount* atau potongan harga.**

Program potongan harga atau *discount* sendiri dapat dijelaskan sebagai tujuan perusahaan untuk meningkatkan penjualan item produk tertentu, mengalihkan konsumen untuk melakukan pembelian ke merek yang kurang diminati pada kondisi normal (*share of wallet*), meningkatkan pangsa pasar item tertentu, dan tentunya dalam rangka meningkatkan penjualan secara keseluruhan.

Salah satu kiat dari para pedagang untuk memperbaiki perekonomian mereka ketika penjualan semakin menurun adalah dengan melakukan *discount* atau potongan harga. Contoh pedagang di pasar eks mentaya theater Sampit yang melakukan *discount* pada dagangannya, agar omzet mereka membaik adalah:

- Pedagang Buku.

Untuk menunjang penghasilannya beliau menurunkan harga jual barang dagangannya. Karena harga barang dagangan yang tinggi akan sangat sulit laku, sehingga beliau memutuskan untuk menurunkan harga jual barangnya agar lebih cepat laku dan bisa menambah modal jualan untuk kedepannya.

- Pedagang Pakaian.

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual pakaiannya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Meskipun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

- Pedagang Aksesoris dan *Service Handphone*.

Apabila akhir tahun sudah dekat beliau akan memberikan *discount* dan menurunkan harga jual *handphone* dan aksesorisnya, agar tidak menumpuk di gudang dan tidak ketinggalan zaman. Beliau beranggapan jika harga dagangannya diturunkan, konsumen pasti akan berdatangan. Dengan begitu stok barang dagangannya akan cepat habis dan bisa menambah modal untuk membeli dagangan yang baru.

- Pedagang Topi dan Aksesoris Pria.

Beliau menurunkan harga dagangannya setiap minggu, dikarenakan sedikitnya pembeli yang datang. Dengan menurunkan harga, beliau berharap para pembeli berbondong-bondong datang untuk

membeli barang dagangannya. Meskipun hal tersebut suatu saat dapat membuat beliau rugi, tetapi itu masih lebih baik ketimbang tidak adanya pemasukkan (pendapatan) yang diperolehnya tiap bulan. Walaupun keuntungan yang didapat dari penjualan tersebut tidak seberapa, tapi hal ini dapat menunjang perekonomian beliau dan hitung-hitung sebagai tambahan modal untuk kedepannya.

b. Membangun kepuasan pelanggan melalui kualitas jasa dan pelayanan.

Menurut Tjiptono sebagaimana yang penulis kutip dari bab II, menyatakan bahwa definisi kualitas jasa berpusat pada upaya pemenuhan kebutuhan dan keinginan pelanggan serta ketepatan penyampaian untuk mengimbangi harapan pelanggan. Sehingga ada dua faktor utama yang mempengaruhi kualitas jasa, yaitu *expected service* dan *perceived service*. Apabila jasa yang diterima atau dirasakan (*perceived service*) sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas jasa dipersepsikan baik dan memuaskan. Jika jasa yang diterima melampaui harapan pelanggan, maka kualitas jasa dipersepsikan sebagai kualitas yang ideal. Sebaliknya jika jasa yang diterima lebih rendah dari apa yang diharapkan, maka kualitas jasa dipersepsikan buruk. Pendapat dari pakar pemasaran, yang melakukan penelitian khusus terhadap beberapa jenis jasa dan berhasil mengidentifikasi lima faktor utama yang menentukan kualitas jasa. Kelima tersebut meliputi :

a. Reliabilitas (*reliability*), yakni kemampuan memberikan layanan yang dijanjikan dengan segera, akurat dan memuaskan.

- b. Data tanggap (*responsiveness*), yaitu keinginan para staf untuk membantu para pelanggan dan memberikan layanan dengan tanggap.
- c. Jaminan (*assurance*), mencakup pengetahuan, kompetensi, kesopanan dan sifat dapat dipercaya yang dimiliki para staf, bebas dari bahaya, risiko atau keragu-raguan.
- d. Empati (*empathy*), meliputi kemudahan dalam menjalin relasi, komunikasi yang baik, perhatian pribadi, dan pemahaman atas kebutuhan individu pelanggan.
- e. Bukti fisik (*tangibles*), meliputi fasilitas fisik, perlengkapan, pegawai dan sarana komunikasi.

Harapan didasarkan atas norma jasa dan persepsi mereka terhadap kualitas jasa. Kualitas jasa yang diperoleh kemudian dibandingkan dengan harapan. Lebih lanjut menguraikan kualitas jasa terdiri dari dimensi seperti keandalan, jaminan, terukur, pengenalan jiwa orang lain, dan kemampuan reaksi.

Para pedagang di pasar eks mentaya theater Sampit saat ini telah berupaya meningkatkan kualitas jasa dan pelayanan untuk dapat membangun kepuasan pelanggannya. Tetapi dari 13 responden yang di teliti hanya satu pedagang yang mengutamakan pelayanan untuk memperbaiki omzetnya. Contohnya adalah pedagang aksesoris dan *service handphone*, ia beranggapan bahwa pembeli adalah raja, dan raja harus dilayani dengan baik. Meskipun banyak dari mereka hanya ingin bertanya saja dan tidak membeli, beliau tetap melayani mereka.

Kepuasan konsumen dalam pandangan Islam adalah tingkat perbandingan antara harapan terhadap produk atau jasa yang sesuai syariah dengan kenyataan yang diterima. Sebagai pedoman untuk mengetahui tingkat kepuasan yang dirasakan oleh konsumen, maka sebuah perusahaan barang/jasa harus melihat kinerja perusahaannya yang berkaitan dengan kebersihan dan kerapian. Kebersihan di dalam Islam memiliki dua pengertian yaitu kebersihan lahir dan bathin. Kebersihan lahir yang dimaksud di sini adalah kebersihan tempat, produk mereka yang mereka tawarkan kepada pembeli. Seperti dalam firman Allah swt QS. Al-A`raaf/7: 26.

يَا بَنِي آدَمَ قَدْ أَنْزَلْنَا عَلَيْكُمْ لِبَاسًا يُؤَارِي سَوْآتِكُمْ وَرِيشًا وَلِبَاسُ التَّقْوَىٰ ذَٰلِكَ خَيْرٌ ذَٰلِكَ مِنْ آيَاتِ اللَّهِ لَعَلَّهُمْ يَذَّكَّرُونَ ﴿٢٦﴾

“Hai anak Adam, sesungguhnya Kami telah menurunkan kepadamu pakaian untuk menutupi `auratmu dan pakaian indah untuk perhiasan. Dan pakaian takwa itulah yang paling baik. Yang demikian itu adalah sebahagian dari tanda-tanda kekuasaan Allah, mudah-mudahan mereka selalu ingat”.

Sedangkan kebersihan bathin yang dimaksud di sini adalah sifat jujur dan amanah. Hal ini berdasarkan sabda nabi Muhammad saw yang terjemahannya:

“Muslim itu adalah saudara. Tidak boleh bagi seorang muslim, apabila ia berdagang dengan saudaranya dan menemukan cacat, kecuali diterangkannya". (HR. Ahmad dan Thobrani)

Amanah adalah mengembalikan hak apa saja kepada pemiliknya, tidak mengambil sesuatu melebihi haknya dan tidak mengurangi hak orang lain. Sebuah perusahaan memberikan pelayanan yang memuaskan terhadap

pelanggan dengan cara menjelaskan apa saja yang berkaitan dengan barang dan jasa yang akan dijualnya kepada pelanggan.

Sifat amanah inilah yang nanti diterapkan bagi setiap pedagang di pasar eks mentaya theater untuk meningkatkan pelayanan agar pembeli tidak merasa tertipu membeli dagangan mereka. Pelayanan yang diberikan oleh para pedagang di pasar eks mentaya theater Sampit bermacam-macam mulai dari pemberian informasi yang jujur tentang dagangan yang akan dibeli, memberikan garansi ketika melakukan *service*, boleh mencoba barang dagangan (jika merasa cocok dibeli dan jika kurang cocok tidak membeli), dan ramah terhadap pembeli.

c. Melakukan promosi dan periklanan

1) Promosi

Promosi penjualan adalah intensif jangka pendek untuk mendorong pembelian atau penjualan dari suatu produk atau jasa. Kalau iklan menyodorkan alasan untuk membeli suatu produk atau jasa, maka promosi penjualan menekankan alasan mengapa kita harus membeli sekarang juga. Penjual bisa menggunakan promosi konsumen untuk meningkatkan penjualan jangka pendek atau untuk membangun pangsa pasar jangka panjang.

Tujuannya adalah untuk menarik konsumen agar mau mencoba produk baru, memancing konsumen agar meninggalkan produk pesaing, atau untuk membuat konsumen meninggalkan produk yang sudah

matang, atau menahan dan member penghargaan pada konsumen yang loyal.

Salah satu kiat dari para pedagang untuk memperbaiki omzet mereka apabila penjualan terus menurun adalah dengan melakukan promosi. Contoh pedagang di pasar eks mentaya theater Sampit yang menggunakan promosi sebagai upaya agar omzet mereka membaik adalah:

- a) Pedagang sepatu, promosi melalui internet dengan menggunakan media sosial (*facebook, instagram, dan twitter*) dan media cetak (koran).
- b) Pedagang topi dan aksesoris pria, promosi melalui internet dengan menggunakan media sosial seperti *facebook, instagram, dan twitter*.

## 2) Periklanan

Menurut Jefkins sebagaimana yang penulis kutip dari bab II, menyatakan bahwa iklan adalah bentuk aktivasi komunikatif. Ini dapat bersifat informatif dan persuasif; memanfaatkan massa atau media baru untuk membujuk konsumen untuk membeli barang dan jasa. Iklan dapat ditargetkan untuk mempromosikan produk baru atau dirancang untuk mempromosikan produk yang sudah ada. Iklan, menurut British Institute of Practitioners in Advertising (IPA); menyajikan pesan yang paling persuasif ke prospek yang tepat untuk produk atau layanan dengan biaya serendah mungkin.

Tujuan periklanan (*advertising objective*) adalah tugas komunikasi tertentu yang dicapai dengan pemirsa sasaran tertentu selama periode waktu tertentu. Tujuan periklanan bisa digolongkan berdasarkan tujuan utama, apakah tujuannya menginformasikan, membujuk, atau mengingatkan.

Salah satu kiat dari para pedagang untuk memperbaiki omzet mereka apabila penjualan terus menurun adalah dengan menggunakan iklan. Contoh pedagang di pasar eks mentaya theater Sampit yang menggunakan iklan sebagai upaya agar omzet mereka membaik adalah: Pedagang Sepatu dengan memasang iklan di media sosial (*facebook, instagram, dan twitter*) dan media cetak (koran).

Selain dari memberikan *discount* atau potongan harga, membangun kepuasan pelanggan melalui kualitas jasa dan pelayanan, dan melakukan promosi dan periklanan. Para pedagang juga melakukan kiat-kiat sebagai berikut:

- a) Mempunyai pekerjaan lebih
- b) Memaksimalkan kinerja keluarga
- c) Memperbaharui model dagangannya
- d) Menambah usaha
- e) Berjualan di tempat lain

**Matriks**

**Dampak Kebijakan Bupati Kotim Terhadap Perekonomian Pedagang Sebelum Dan Sesudah Diterbitkan**

**Dan Kiat Para Pedagang Untuk Memperbaiki Omzet Penjualan**

No.	Nama Pedagang	Jenis Barang Dagangan	Lama Berdagang	Omzet Yang Diperoleh Perbulan		Kiat Para Pedagang Dalam Memperbaiki Omzetnya Apabila Penjualan Terus Menurun
				Sebelum Direlokasi	Sesudah Direlokasi	
1.	Ahmad Hajirin	Buku	± 5 tahun	± Rp500.000,00	Rp150.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurunkan harga</li> <li>2. Mempunyai pekerjaan tambahan</li> <li>3. Berkerja bersama-sama</li> </ol>
2.	Arsian	Pakaian	± 8 tahun	± Rp1.500.000,00	Rp500.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurunkan harga</li> <li>2. Memperbaharui model pakaian</li> <li>3. Berkerja bersama-sama</li> </ol>
3.	Suryono	Warung Makan	± 16 tahun	± Rp25.000.000,00	± Rp10.000.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menambah usaha</li> <li>2. Mempunyai pekerjaan tambahan</li> </ol>
4.	Sofyan	Stiker	± 10 tahun	± Rp500.000,00	Rp300.000,00	Tidak ada

No.	Nama Pedagang	Jenis Barang Dagangan	Lama Berdagang	Omzet Yang Diperoleh Perbulan		Kiat Para Pedagang Dalam Memperbaiki Omzetnya Apabila Penjualan Terus Menurun
				Sebelum Direlokasi	Sesudah Direlokasi	
5.	Yogi	Aksesoris	± 21 tahun	± Rp1.000.000,00	± Rp150.000,00	Mempunyai pekerjaan tambahan
6.	Nor Ali	Makanan Mata Gajah	± 16 tahun	± Rp15.500.000,00	± Rp46.500.000,00	Tidak ada
7.	Ilham	VCD dan DVD	± 6 tahun	± Rp1.500.000,00	Rp1.000.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berjualan di tempat lain</li> <li>2. Memperbaharui koleksi VCD dan DVD</li> <li>3. Menurunkan harga</li> </ol>
8.	Latifah	Mainan	± 5 tahun	± Rp3.000.000,00	Rp1.000.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Berjualan di tempat lain</li> <li>2. Menurunkan harga</li> </ol>
9.	Fatmawati	Sepatu	± 8 tahun	± Rp4.500.000,00	Rp2.000.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Melakukan promosi</li> <li>2. Memperbaharui model sepatu</li> </ol>
10.	Arif	Aksesoris dan Service Handphone	± 7 tahun	Rp2.000.000,00	Rp1.500.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurunkan harga</li> <li>2. Memperbaharui koleksi barang dagangannya</li> <li>3. Meningkatkan pelayanan</li> </ol>

No.	Nama Pedagang	Jenis Barang Dagangan	Lama Berdagang	Omzet Yang Diperoleh Perbulan		Kiat Para Pedagang Dalam Memperbaiki Omzetnya Apabila Penjualan Terus Menurun
				Sebelum Direlokasi	Sesudah Direlokasi	
11.	Khairul	Minuman Dalam Kemasan dan Makanan Ringan	± 8 tahun	Rp300.000,00	Rp300.000,00	Berjualan ditempat lain
12.	Agus	Kosmetik	± 4 tahun	Rp1.500.000,00	Rp400.000,00	Berjualan ditempat lain
13.	Khairun Nisa	Topi dan Aksesoris Pria	± 7 tahun	Rp2.500.000,00	Rp1.000.000,00	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Menurunkan harga</li> <li>2. Memperbaharui koleksi barang dagangannya</li> <li>3. Melakukan promosi</li> </ol>