

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

Pasar Ampah adalah pasar terbesar di Kota Ampah yang ada di Kecamatan Dusun Tengah, Kabupaten Barito Timur. Pasar ini merupakan *ikon* dan kebanggaan kota Ampah. Dengan Letak yang strategis berada di jantung kota Ampah dikelola oleh pemerintah daerah dan menjadi salah satu sumber pendapatan Kabupaten Barito Timur dengan luas lahan 10.600 m². Dalam perkembangannya, jumlah pedagang yang melakukan aktifitas ekonomi semakin banyak. Tetapi beberapa waktu yang lalu toko pedagang kaki lima di Pasar Ampah direnovasi karena bangunan yang ada sudah memprihatinkan sehingga menyebabkan para pedagang harus pindah ketempat sementara yang sudah disediakan sementara waktu pengerjaan renovasi bangunan.

Manfaat Renovasi Bangunan adalah untuk memperbaiki bangunan pasar agar lebih bersih dan nyaman untuk para pedagang dan pembeli yang melakukan transaksi jual beli, meningkatkan kenyamanan dan keamanan bagi masyarakat untuk melakukan kegiatan ekonomi dan meningkatkan perekonomian masyarakat.

1. Data Umum Proyek

Pekerjaan : Konstruksi Fisik Pasar

Lokasi : Pasar Ampah Kecamatan Dusun Tengah
Kabupaten Barito Timur Provinsi Kalimantan
Tengah

Pemilik Proyek : Dinas Perdagangan Kabupaten Barito Timur
 Penyedia Jasa : PT. RAYA INDAH MANDIRI
 Sumber Dana : Dana Tugas Pembantuan (TP) APBN
 Tahun Anggaran : 2018
 Nomor DIPA Petikan : Sp dipa-090.02.4.141345/2018
 Nilai Kontrak : Rp. 5.560.393.700 (Lima Milyar Lima Ratus
 Enam Puluh Juta Tiga Ratus Sembilan Puluh Tiga
 Ribu Tujuh Ratus Rupiah)
 Waktu Pelaksanaan : 150 hari kalender
 Tanggal Kontrak : 28 Juli 2018

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh penulis, penulis wawancara langsung. Penulis mendapatkan data-data yang berhubungan dengan Dampak Relokasi Pasar Ampah di Kecamatan Dusun Tengah terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima. Data-data ini penulis peroleh melalui wawancara langsung dengan beberapa orang Informan yakni Kepala UPT Pasar Ampah dan Pedagang Kaki Lima.

1. Wawancara dengan Kepala UPT Pasar Ampah

Nama : Darwono, S. AP

NIP : 19720801 200604 1 023

Jabatan: Kepala UPT Pasar Ampah

Bapak Darwono, S. AP adalah Kepala UPT Pasar Ampah menurut beliau jumlah pedagang kaki lima yang dipindah ketempat sementara selama pengerjaan renovasi bangunan adalah sebanyak 125 pedagang kaki lima. Jenis dagangan yang dijual para pedagang kaki lima bermacam-macam seperti: sembako, sayur-sayuran, ikan, pecah belah, gorengan, ayam potong, sambal, makanan dan lain sebagainya. Lama pengerjaan renovasi bangunan ini selama 150 hari kalender. Renovasi bangunan ini sumber dananya dari Dana Tugas Pembantuan (TP) APBN, anggaran dana yang dikeluarkan untuk renovasi bangunan ini adalah sekitar Rp. 5. 560. 393. 700 (Lima Milyar Lima Ratus Enam Puluh Juta Tiga Ratus Sembilan Puluh Tiga Ribu Tujuh Ratus) dan pemilik proyek ini adalah Dinas Perdagangan Barito Timur. Menurut Bapak Darwono Pasar Ampah ini bangunannya sudah kurang layak untuk para pedagang kaki lima dan pelanggan untuk melakukan transaksi jual beli, karena bangunannya sudah lumayan tua dan bangunannya masih dari kayu, jadi direnovasi lah bangunan pada Pasar Ampah supaya lebih layak dan nyaman untuk para pedagang kaki lima dan pelanggan untuk melakukan transaksi jual beli. Saat pengerjaan renovasi bangunan ini para pedagang kaki lima harus rela pindah ketempat sementara yang telah kami sediakan, kata beliau. Dan tak dapat dipungkiri bahwa banyak pedagang yang mengeluh karena tempat mereka berdagang harus direnovasi dan pindah ketempat sementara yang menimbulkan dampak bermacam-macam dan ada juga yang mengeluh karena pendapatan mereka menurut.(Darwono. (2019. April 18). Wawancara dengan Kepala UPT Pasar Ampah).

2. Wawancara dengan Pedagang Kaki Lima

a. Wawancara dengan Informan I

Nama : Khairullah
 Umur : 31 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Alamat : Desa Asak
 Jenis Dagangan : Pedagang Sembako

Bapak Khairullah adalah pedagang sembako di Pasar Ampah. Berdagang sembako adalah usaha yang dilakukan oleh Bapak Khairullah, untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Awalnya sebelum menjadi pedagang beliau sempat bekerja ditempat saudaranya, karena sekarang sudah menikah dan punya anak beliau memutuskan untuk membuka usaha sendiri yaitu sebagai pedagang sembako di Pasar Ampah. Karena banyaknya biaya yang dikeluarkan untuk memenuhi kebutuhan hidup bersama keluarganya. Walaupun dengan modal seadanya beliau tetap yakin akan berhasil, awal buka usaha beliau hanya bermodal 1 buah handphone yang dulu dijual harganya cuma Rp. 1.000.000,00. Dengan uang Rp. 1.000.000,00 tadi beliau membeli barang-barang sembako sedikit demi sedikit dan minta tolong sama saudaranya untuk ambil bayar barang karena saudara beliau juga pedagang sembako.

Anak-anak dan keluarga adalah motivasi Bapak Khairullah untuk tetap semangat dan pantang menyerah untuk berdagang, ini buktinya dengan berdagang sembako dengan modal hanya Rp. 1.000.000,00 dan sekarang keuntungan yang didapat perharinya yaitu Rp. 200.000,00 sampai Rp. 350.000,00 perharinya. Dari

hasil yang didapat dari berjualan sembako digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan sebagainya lagi untuk ditabung agar suatu saat apabila ada kebutuhan yang mendesak Bapak Khairullah tidak khawatir lagi.

Bapak Khairullah adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Ampah yang sementara ini dipindah ketempat sementara, selama pengerjaan renovasi bangunan. Menurut Bapak Khairullah sebelum adanya renovasi bangunan ini banyak orang-orang yang membeli sembako ditempatnya, akan tetapi sekarang karena adanya renovasi bangunan dan ditempat sementara ini kurang strategis sehingga berkurangnya pelanggan yang membeli sembako. Karena berkurangnya pembeli atau pelanggan yang membeli sembako akibatnya usaha yang dirintisnya selama 10 Tahun menjadi menurun.

Menurut beliau pendapatan dari berdagang sembako dianggap lumayan mencukupi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pendapatan yang diperoleh setiap harinya dapat mencapai Rp. 3.000.000,00 sampai Rp. 3.500.000,00 tetapi setelah adanya kebijakan renovasi bangunan menurun menjadi Rp. 2.000.000,00 sampai Rp. 1.500.000,00 perhari. (Khairullah. (2019, April 22). Wawancara pribadi).

b. Wawancara dengan Informan II

Nama	: Salasiah
Umur	: 41 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan Terakhir	: SD
Alamat	: Gang Keramat

Jenis Dagangan : Ayam Potong

Ibu salasiah adalah pedagang ayam potong di Pasar Ampah. Berdagang ayam potong adalah usaha yang dilakukan Ibu Salasiah. Biaya hidup untuk anak-anak yang terus mendorong untuk terus semangat dalam bekerja, Ibu Salasiah adalah seorang janda yang mempunyai 3 orang anak. Setiap hari mulai dari jam 05.00 sampai habis beliau berjualan ayam potong di Pasar Ampah dengan hasil yang lumayan, untuk memenuhi kebutuhan anaknya, itulah yang membuat Ibu Salasiah tetap semangat berjualan. Ketekunan dan kepercayaan dirilah yang membuat dia bertahan dan dapat mencukupi kebutuhan anak-anaknya sehari-hari.

Ibu Salasiah adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Ampah yang sementara ini dipindah ketempat sementara selama pengerjaan renovasi bangunan. Menurut Ibu Salasiah dalam sehari habis menjual ayam potong antara 50 ekor sampai 75 ekor perharinya, tetapi setelah adanya renovasi pembangunan Ibu Salasiah hanya bisa menjual ayam potong antara 35 ekor sampai 55 ekor karena tempat berdagangnya dipindah untuk sementara waktu.

Menurut beliau pendapatan dari berdagang ayam potong dapat mencukupi untuk menunjang ekonomi keluarga terutama untuk memenuhi kebutuhan pokok seperti membeli sayur dan ikan. Pendapatan yang diperoleh setiap harinya dapat mencapai Rp. 1.750.000,00 sampai Rp. 2.600.000,00 tetapi setelah adanya kebijakan renovasi bangunan berkurang menjadi Rp. 1.950.000,00 sampai Rp. Rp. 1.200.000,00 perhari. (Salasiah. (2019, April 22). Wawancara pribadi).

c. Wawancara dengan Informan III

Nama : Nurhayati
 Umur : 34 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SD
 Alamat : Jalan Talohen Rt.20
 Jenis Dagangan : Pedagang Makanan

Ibu Nurhayati adalah pedagang makanan di Pasar Ampah. Meneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun berjualan makanan, usaha yang dijalankan selama 15 tahun ini sudah mempunyai banyak pelanggan tetap tiap harinya. Motivasi untuk menghidupi keluarga membuat dirinya setiap hari bekerja mulai dari jam 04:00 sudah bangun untuk memasak makanan yang akan dijualnya.

Strategi beliau adalah dengan memanfaatkan waktu yang singkat ini sebaik-baiknya dengan membiasakan tepat waktu dalam berjualan supaya pelanggan yang biasanya membeli makanan kepadanya tidak berpindah kepada pedagang yang lain. Memperhitungkan untung dan rugi dalam berdagang menurut Ibu Nurhayati itu memang perlu, tetapi yang paling utama menurut dia adalah berdagang yang baik asal halal lebih baik dan cocok untuknya. Untung rugi baginya sudah biasa dalam berdagang tetapi Alhamdulillah menurutnya selama dia berdagang makanan ini dia hampir tidak pernah rugi, bahkan saya bisa menyisihkan sebagian hasilnya untuk ditabung dan bayar arisan, untuk keperluan keluarga saya nantinya saat diperlukan.

Menurut beliau dari berdagang makanan dianggap lumayan mencukupi kebutuhan sehari-hari seperti sekolah anak dan membeli susu anak. Pendapatan yang diperoleh setiap harinya dapat mencapai Rp. 1.500.000,00 sampai Rp. 2.000.000,00 akan tetapi setelah diadakannya renovasi pembangunan penghasilan yang diperolehnya menurun menjadi Rp. 1.000.000,00 sampai Rp. 1.200.000,00 perharinya, itu dikarenakan beliau dapat tempat sementara yang kurang strategis. (Nurhayati. (2019, April 22). Wawancara pribadi).

d. Wawancara dengan Informan IV

Nama : Muhammad Raji
 Umur : 37 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-laki
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Alamat : Jalan Ampah-Buntok Rt. 13
 Jenis Dagangan : Pedagang Pecah Belah

Bapak Muhammad Raji adalah pedagang pecah belah di Pasar Ampah. Bapak Muhammad Raji berdagang Pecah belah adapun yang dijual yaitu seperti Gayung, Ember, Piring, cangkir, sikat, dll. Setiap hari mulai jam 07:00 sampai jam 17:00 ketekunan dan kepercayaan dirilah yang membuat dia bertahan dan dapat mencukupi kebutuhan keluarganya sehari-hari.

Usaha dagang yang dijalankan Bapak Muhammad Raji adalah usaha turun menurun dari orangtuanya yang dulu sebelum orangtuanya meninggal. Bapak Muhammad Raji meneruskan usaha orangtuanya kira-kira sudah hampir 3 Tahun lebih.

Bapak Muhammad Raji adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Ampah yang sementara ini dipindah ketempat sementara, selama pengerjaan renovasi bangunan. Tetapi menurut beliau pendapatan beliau masih cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari masih sama sebelum adanya kebijakan renovasi bangunan.

Pendapatnya perhari yaitu Rp. 1.500.00,00 sampai Rp. 2.000.000,00. Bapak Muhammad Raji terkenal sebagai pedagang yang ramah dan harga bersahabat oleh karena itulah dagangan Bapak Muhammad Raji banyak punya pelanggan.(Raji, Muhammad. (2019, April 24). Wawancara Pribadi).

e. Wawancara dengan Informan V

Nama	: Hj. Inur
Umur	: 40 Tahun
Jenis Kelamin	: Perempuan
Pendidikan Terakhir	: SD
Alamat	: Jalan Tabuk Luar
Jenis Dagangan	: Pedagang Sayur-sayuran

Ibu Hj. Inur adalah pedagang sayur-sayuran di Pasar Ampah. Berdagang mencari nafkah untuk membantu suami memenuhi kebutuhan anak-anak menjadi keinginan yang kuat bagi Ibu Hj. Inur yang sekarang sebagai pedagang sayur-sayuran yang hasilnya tidak seberapa, dia ingin anak-anaknya nanti bisa membawa kehidupan yang lebih baik dari orangtua nya sekarang itulah yang menjadi motivasi Ibu Hj. Inur untuk semangat berdagang.

Ibu Hj. Inur merasa puas dengan pekerjaannya sekarang ini, menurutnya berdagang sayur-sayuran yang mudah meskipun harus bangun pagi untuk mencari sayur sebelum dijual lagi, Ibu Hj. Inur pergi kepasar untuk membeli sayur pada jam 04:00 pagi, syukurnya jarak tempuh dari rumah kepasar yaitu kira-kira 300 meter jadi tidak terlalu jauh.

Habis atau tidak dagangannya beliau tetap konsentrasi pada dagangannya, dengan hasil yang didapatnya yaitu berkisar antara Rp. 500.000,00 sampai Rp. 600.000,00 berapa pun hasil yang diperolehnya dia tetap berusaha menyisihkan sebagian hasilnya untuk ditabung, akan tetapi setelah diadakannya renovasi bangunan pendapatannya menjadi berkurang yaitu perhari Rp. 300.000,00 sampai Rp. 350.000,00 itu dikarenakan adanya renovasi pembangunan yang menimbulkan tempat berdagang ibu Hj. Inur menjadi sepi. (Inur, Hj. (2019, April 24). Wawancara pribadi).

f. Wawancar dengan Informan VI

Nama	: Samsul
Umur	: 43 Tahun
Jenis Kelamin	: Laki-laki
Pendidikan Terakhir	: SD
Alamat	: Jln. Ampah- M.Teweh Desa Lebo
Jenis Dagangan	: Pedagang Ikan

Bapak Samsul adalah pedagang ikan di Pasar Ampah. Beliau merupakan seorang ayah yang rajin dan mempunyai semangat bekerja yang tinggi. Biaya hidup untuk keluarga dan anak-anak yang terus mendorong untuk terus semangat

dalam bekerja. Sakit tidak menjadi alasan untuk dia tidak semangat dalam menjalankan pekerjaannya apalagi sampai libur untuk bekerja, kecuali sakit yang memang membuat dia tidak bisa apa-apa lagi baru dia libur untuk bekerja, usia yang menurutnya sudah cukup tua, tidak mengurangi semangatnya untuk menjalankan aktifitasnya, dan lingkungan yang dipenuhi dengan banyak orang yang mempunyai pekerjaan yang sama dengannya, tidak juga mengurangi semangatnya dalam bekerja.

Bapak Samsul memang belum merasa puas dengan pekerjaannya sekarang ini, namun karena tidak mempunyai pekerjaan lain dan ijazah hanya tamatan SD maka dia akan tetap berkonsentrasi pada pekerjaan yang sekarang, meskipun hasil yang didapatnya tidak seberapa besar hanya pas-pasan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dari hasil yang didapat dari berdagang ikan perharinya.

Menurut beliau pendapatan dari berdagang ikan Bapak Samsul dengan penghasilan yang tidak menentu tergantung ikan yang tersedia. Pendapatan yang diperoleh setiap harinya dapat mencapai sekitar Rp. 800.000,00 sampai Rp. 1.000.000,00 akan tetapi setelah diadakannya renovasi pembangunan pendapatannya menurut menjadi Rp. 700.000,00 sampai Rp. 500.000,00 perharinya, itu dikarenakan susah nya pelanggan yang akan membeli padanya diakibatkan renovasi pembangunan yang membuat tempatnya berdagang sekarang dipindah ketempat yang kurang strategis. (Samsul. (2019, April 28). Wawancara pribadi).

g. Wawancara dengan Informan VII

Nama : Mukkaramah

Umur : 20 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SMA
 Alamat : Jalan Ampah-Buntok Desa Putai
 Jenis Dagangan : Pedagang Sambal

Mukarramah adalah pedagang sambal di Pasar Ampah. Berdagang sambal adalah usaha yang dilakukan oleh Mukarramah membantu mertuanya. Dia berdagang sambal, Sambal yang dia jual seperti: sambal sop, sambal kari, sambal masak habang, sambal bastik, sambal masak bom, bawang goreng dll. Biar pun usianya masih muda dia tidak pernah malu untuk berdagang di Pasar. Menurutnya lebih enak mempunyai penghasilan sendiri dibandingkan diam dirumah bergantung pada suami. Biar pun suaminya mampu saja untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Karena Mukarramah dan suaminya baru menikah dan belum mempunyai anak.

Sambal yang dia jual dimasak dirumah, yang memasaknya itu adalah mertuanya, jadi Mukarramah di Pasar tinggal menjual sambal yang sudah masak saja. Biasanya dia buka dari jam 07:00 pagi. Penghasilan yang dia peroleh dalam sehari dari berdagang sambal Rp. 300.000,00 sampai Rp. 500.000,00 dan menurutnya setelah ada kebijakan renovasi bangunan penghasilan yang dia dapat tidak berpengaruh tetap saja seperti biasanya. Karena di Pasar Ampah hanya ada 2 orang yang berdagang sambal. Jadi pelanggannya tetap membeli ditempat dia biar pun tempat berdagangnya dipindah sementara waktu. (Mukarramah. (2019, April 28). Wawancara pribadi).

h. Wawancara dengan Informan VIII

Nama : Galuh
 Umur : 38 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Alamat : Desa Murung Baki
 Jenis Dagangan : Pedagang Ikan

Ibu Galuh adalah seorang yang rajin dan pandai mencari uang, biasanya beliau di Pasar Ampah dipanggil Acil Galuh. Dari jam 04:00 pagi beliau sudah pergi kepasar mencari ikan untuk dijual lagi. Berbagai macam ikan beliau jual dari ikan haruan, ikan peda, ikan nila, udang, dll. Membantu suami mencari uang adalah yang dilakukan Ibu Galuh. Karena suaminya juga berdagang ikan tetapi suami Ibu Galuh berdagang ikannya dari pasar ke pasar yang berbeda setiap harinya. Sedangkan Ibu Galuh setiap harinya berdagang ikan di Pasar Ampah.

Kebutuhan yang harus dipenuhi membuat Ibu Galuh dan suaminya harus lebih giat lagi bekerja, apalagi setelah diadakannya kebijakan renovasi bangunan tempat berdagang mereka dipindah selama pengerjaan renovasi bangunan. Ibu Galuh juga berdagang Ikan lewat Online biasanya lewat Facebook dan Whatshap setiap pagi beliau pasti update status ikan apa saja yang ada. Dan beliau sudah mempunyai banyak pelanggan apalagi kalau beli ikan online sama beliau ikan nya dibersihkan dan diantar kerumah gratis ongkir.

Dengan cara dibersihkan dan diantar kerumah gratis ongkir itulah strategi Ibu Galuh untuk memasarkan dagangan beliau dan menjaga agar pelanggan tetap

setia berbelanja ditempatnya. Pendapatan dari berdagang ikan dianggap lumayan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari untuk membantu suami. Pendapatan yang diperoleh setiap harinya dapat mencapai Rp. 1.000.000,00 sampai Rp. 1.500.000,00 perharinya. (Galuh. (2019, April 28). Wawancara pribadi).

i. Wawancara dengan Informan IX

Nama : Rusmini
 Umur : 36 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SD
 Alamat : Jalan Tabuk Dalam
 Jenis Dagangan : Pedagang Buah

Ibu Rusmini adalah pedagang buah di Pasar Ampah. Beliau adalah pedagang buah yang menjual dagangan buahnya setiap hari. Beliau berdagang setiap hari buah yang dijual bermacam-macam seperti buah rambutan, jeruk dan kuini, pada musimnya. Sedangkan pada musim seperti sekarang ini buah yang dapat beliau jual adalah buah kelapa, dan pisang dengan membeli buah dari pedagang lain dengan biaya pembelian buah tergantung pada buah dan harganya.

Ibu Rusmini adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Ampah yang sementara ini dipindah ketempat sementara, selama pengerjaan renovasi bangunan. Menurut beliau pendapatan beliau pas-pasan untuk kebutuhan sehari-hari.

Pendapatan beliau dari menjual buah sebesar Rp. 150.000,00 sampai Rp. 200.000,00 perhari itu pun kalau buah yang dijual semuanya laku. Dan sekarang

saat adanya relokasi bangunan pendapatan beliau menurun menjadi Rp. 100.000,00 sampai Rp. 150.000,00. Pendapatan itulah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari untuk membantu suami. Sedangkan untuk memenuhi kebutuhan tiga orang anak seperti sekolah dan susu anak diperoleh dari jaga parkir sang suami. (Rusmini. (2019. April 28). Wawancara pribadi).

j. Informan X

Nama : Herlina
 Umur : 45 Tahun
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Pendidikan Terakhir : SMP
 Alamat : Desa Rangen
 Jenis Dagangan : Pedagang Gorengan

Ibu Herlina adalah pedagang gorengan di Pasar Ampah. Berdagang mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan anak-anak menjadi keinginan yang kuat bagi Ibu Herlina yang sekarang sebagai seorang pedagang kecil yang penghasilannya tidak seberapa, karena dia ingin anak-anaknya nanti bisa membawa kehidupannya yang lebih baik dari sekarang itulah yang menjadi motivasi Ibu Herlina untuk semangat bekerja.

Ibu Herlina merasa puas dengan pekerjaannya sekarang ini, karena menurutnya berdagang gorengan merupakan pekerjaan yang mudah dan pasti untung, maka ia akan tetap berkonsentrasi pada pekerjaan yang sekarang ini. Dengan memulai berjualan dari jam 08:00 sampai jam 13:00.

Habis atau tidak dagangannya dia tetap konsentrasi pada dagangannya, dengan hasil yang di dapatnya yaitu berkisar antara Rp. 400.000,00 sampai Rp.500.000,00 berapa pun hasil yang diperolehnya dia tetap berusaha menyisihkan sebagian hasilnya untuk ditabung, akan tetapi setelah diadakannya renovasi pembangunan pendapatan beliau berkurang menjadi Rp. 200.000,00 sampai Rp. 250.000,00 itu dikarenakan tempat berdagangnya dipindah untuk sementara waktu ketempat yang kurang strategis. (Herlina. (2019. April 28). Wawancara pribadi.

Identitas Pedagang Kaki Lima, Analisis Dampak Relokasi Pada Pasar Ampah di Kecamatan Dusun Tengah terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima.

No	Nama	Alamat	Jenis Dagangan	Lama Jualan	Dampak yang ditimbulkan dari relokasi
1.	Khairullah	Desa Asak	Sembako	10 Tahun	Tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan
2.	Salasiah	Gang Keramat	Ayam Potong	15 Tahun	Berkurangnya pelanggan
3.	Nurhayati	Jalan Talohen Rt.20	Makanan	15 Tahun	Tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan
4.	Muhammad Raji	Jalan Ampah-Buntok Rt.13	Pecah belah	18 Tahun	Tidak ada dampak terhadap pendapatan
5.	Hj. Inur	Jalan Tabuk	Pedagang Sayur-	6	Berkurangnya

		luar	sayuran	Tahun	pelanggan
6.	Samsul	Jalan Ampah-M.Teweh Desa Lebo	Pedagang Ikan	3 Tahun	Tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan
7.	Mukkaramah	Jalan Ampah-Buntok Desa Putai	Pedagang Sambal	7 Tahun	Tidak ada dampak terhadap pendapatan
8.	Galuh	Desa Murung Baki	Pedagang Ikan	5 Tahun	Tidak ada dampak terhadap pendapatan
9.	Rusmini	Tabuk Dalam	Pedagang Buah	3 Tahun	Berkurangnya pelanggan
10.	Herlina	Desa Rangen	Pedagang gorengan	8 Tahun	Tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan

Identitas Pedagang Kaki Lima, Gambaran Pendapatan Pedagang Kaki

Lima akibat adanya Relokasi pada Pasar Ampah di Kecamatan Dusun Tengah.

No	Nama	Alamat	Jenis Dagangan	Lama Jualan	Pendapatan sebelum adanya relokasi	Pendapatan sesudah adanya relokasi
1.	Khairullah	Desa Asak	Sembako	10 Tahun	Rp. 3.500.000,00	Rp. 2.000.000,00
2.	Salasiah	Gang Keramat	Ayam Potong	15 Tahun	Rp. 2.6000.000,00	Rp. 1.950.000,00

3.	Nurhayati	Jalan Talohen Rt.20	Makanan	15 Tahun	Rp. 2.000.000,00	Rp. 1.2000.000,00
4.	Muhammad Raji	Jalan Ampah-Buntok Rt.13	Pecah belah	18 Tahun	Rp. 1.500.000,00	Rp. 2.000.000,00
5.	Hj. Inur	Jalan Tabuk luar	Pedagang Sayur-sayuran	6 Tahun	Rp. 600.000,00	Rp. 350.000,00
6.	Samsul	Jalan Ampah-M.Teweh Desa Lebo	Pedagang Ikan	3 Tahun	Rp.1.000.000,00	RP. 700.000,00
7.	Mukkaramah	Jalan Ampah-Buntok Desa Putai	Pedagang Sambal	7 Tahun	Rp. 500.000,00	Rp. 500.000,00
8.	Galuh	Desa Murung Baki	Pedagang Ikan	5 Tahun	Rp. 1.500.000,00	Rp. 1.500.000,00
9.	Rusmini	Tabuk Dalam	Pedagang Buah	3 Tahun	Rp. 200.000,00	Rp. 150.000,00
10.	Herlina	Desa Rangen	Pedagang gorengan	8 Tahun	Rp. 500.000,00	Rp. 250.000,00

C. Analisis Data

1. Strategi Pemasaran dan Bauran Pemasaran Pedagang Pasar Ampah

Secara teoritis dalam strategi Pemasaran dikenal istilah bauran pemasaran (*marketing mix*). Untuk menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan pelanggan yang kuat dan menguntungkan, diperlukan strategi pemasaran yang andal. Dengan strategi pemasaran yang andal, terintegrasi yang terdiri atas empat P (*product, price, place dan promotion*) (Abdurrahman, 2013, hal. 16)

Memperhatikan strategi pemasaran dalam bauran pemasaran (*marketing mix*), dapat dikategorikan beberapa kategori, yaitu:

a. Strategi produk

Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepada pasar untuk diperhatikan, dibeli, dipergunakan, atau dikonsumsi dalam rangka memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen (Amir, 2005, hal. 139). Pada prinsipnya Islam juga lebih menekankan berproduksi demi untuk memenuhi kebutuhan orang banyak, bukan hanya memenuhi segelintir orang yang memiliki uang, sehingga memiliki daya beli yang lebih baik. Karena itu bagi Islam, produksi yang berkembang baik akan membuat kesejahteraan bagi masyarakat. Sebagai modal dasar berproduksi, Allah telah menyediakan bumi beserta isinya bagi manusia, untuk diolah bagi kemaslahatan bersama seluruh umat manusia. Hal ini terdapat dalam Q.S. Al-Baqarah (2: 22):

بِهِ فَأَخْرَجَ مَاءَ السَّمَاءِ مِنْ وَأَنْزَلَ بِنَاءَ السَّمَاءِ فَرَشَا الْأَرْضَ لَكُمْ جَعَلَ الَّذِي
 تَعْلَمُونَ وَأَنْتُمْ أَنْدَادُ اللَّهِ تَجْعَلُوا فَلَ لَكُمْ رِزْقًا الثَّمَرَاتِ م

Artinya: Dialah yang menjadikan bumi sebagai hamparan bagimu dan langit sebagai atap dan Dia menurunkan air (hujan) dari langit, lalu Dia menghasilkan dengan hujan itu segala buah-buahan sebagai rezeki untukmu, karena itu janganlah kamu mengadakan sekutu-sekutu bagi Allah, padahal kamu mengetahui (Amir, 2005, hal. 120)

Dari ayat diatas dijelaskan bahwa jalan untuk memperoleh rezaki dari Allah adalah bekerja dan berusaha sebagaimana yang telah dilakukan oleh Nabi Muhammad SAW sebelum masa kenabian dan sesudah kenabian dilakukan beliau dengan berdagang (Amir, 2005, hal. 120). Usaha memperoleh rezeki dengan carameminta-minta adalah cara yang tidak dibenarkan dalam Islam, yang mana telah disebutkan dalam Q.S Al-Nisā (4: 29):

رَّةٌ تَكُونُ أَنْ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالَكُمْ تَأْكُلُوا آءَامِنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
 رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرَا ضٍ عَنْ تَجِ

Artinya: “Hai orang-orang yang beriman janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka diantara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu”.(Dapertemen Agama Islam, hal. 342)

Dalam hal ini dapat kita kaitkan dengan para pedagang kaki lima, jika kita lihat, para pedagang kaki lima secara langsung memasarkan dagangannya di Pasar untuk di jual kepada pembeli dengan niat bekerja sebagaimana dianjurkan pada ayat diatas. Ini adalah salah satu bentuk implementasi terhadap ayat diatas.

Bagi beberapa pedagang kaki lima di Pasar Ampah strategi produk sangat penting, yang mana telah disebutkan dalam teori sebelumnya tentang konsep strategi (*Distinctive Competence*) tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya, sehingga para pedagang kaki lima melakukan beberapa strategi untuk memasarkan produknya.

Secara umum, strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima pada Pasar Ampah dalam menjalankan kegiatan usahanya adalah dengan menjual barang secara langsung yang telah memiliki saluran distribusi dan pemasaran yang telah dijalankan, sebagai upaya untuk memenuhi keinginan konsumen pada pasar.

Bekerja merupakan perbuatan yang sangat mulia dalam ajaran Islam. Rasulullah SAW memberikan pelajaran menarik tentang pentingnya bekerja. Dalam Islam bekerja bukan sekadar memenuhi kebutuhan perut, tapi juga untuk memelihara harga diri dan martabat kemanusiaan yang seharusnya dijunjung tinggi. Karenanya, bekerja dalam Islam menempati posisi yang teramat mulia. Islam sangat menghargai orang yang bekerja dengan tangannya sendiri. Dalam melakukan jual beli ini para pedagang kaki lima pun harus sesuai dengan ajaran agama Islam, yaitu seperti jujur, suka sama suka, barang yang dijualbelikan jelas dan dengan akad.

b. Strategi harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk yang ditawarkan. (Philip Kotler dan Gary Armstrong, hlm.

48). Harga mempunyai pengaruh langsung terhadap permintaan. Hal ini disebabkan karena pada dasarnya harga merupakan sesuatu yang ditawarkan pedagang kepada konsumen atau pembeli, sehingga pedagang memutuskan untuk menentukan harga pada produk tersebut dengan harga yang terjangkau dan dapat menjangkau semua kalangan baik itu kalangan atas maupun kalangan menengah kebawah, namun tentu saja tidak melupakan beberapa pertimbangan dalam menentukan harga suatu produk.

Harga merupakan satu-satunya elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan, elemen-elemen lainnya menimbulkan biaya. Harga juga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran paling fleksibel, harga dapat diubah dengan cepat, tidak seperti *feature* produk dan perjanjian distribusi. Perusahaan menangani penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan-perusahaan kecil, biasanya ditetapkan oleh manajemen puncak atau dalam kasus ini adalah karena yang dijual bermacam-macam jadi harga tergantung apa yang pedagang kaki lima jual, tiap harga yang dikenakan perusahaan akan menghasilkan tingkat permintaan yang berbeda-beda dan karena itu akan memberikan pengaruh yang berbeda-beda dan karena itu akan memberikan pengaruh yang berbeda pula pada tujuan pemasarannya.

Pertama-tama perusahaan harus memutuskan apa yang ingin dicapainya dengan penawaran produk tertentu. Jika perusahaan telah memilih pasar sasaran dan penentuan posisi pasarnya dengan cermat, maka strategi bauran pemasarannya termasuk harga akan cukup jelas. Misalnya jika perusahaan ingin memproduksi sebuah mobil *sport* yang mewah bagi kalangan orang kaya, maka

perusahaan itu mungkin mengenakan harga yang tinggi. Ini dikarenakan target sasarannya yang jelas dan mengenai target.

Untuk target pemasaran pedagang kaki lima pada Pasar Ampah ini adalah semua lapisan masyarakat. Karena mereka memasarkannya di Pasar, pada faktor harga tidak ditemukan oleh peneliti adanya penyimpangan atau pembatasan harga komoditi. Oleh Nabi Muhammad SAW bersabda, *“janganlah kamu menjual menyaingi penjual saudaramu”*. (HR. Bukhari, dari Abdullah bin Umar Ra). *The war o price* (perang harga) tidak diperkenankan karena menjadi boomerang bagi para penjual. Secara tidak langsung Nabi Muhammad menyuruh kita untuk tidak bersaing di *price* (harga), tetapi bersaing dalam hal lain seperti *quality* (kualitas), layanan dan nilai tambah.

c. Strategi distribusi

Sebuah saluran pemasaran melaksanakan tugas memindahkan barang dari produsen ke konsumen. Hal ini mengatasi kesenjangan waktu, tempat, dan pemilikan yang memisahkan barang dari orang-orang yang membutuhkan atau menginginkannya. Penggunaan saluran distribusi perantara sebagai besar karena keunggulan efisiensi mereka dalam memasarkan dagangannya

Tempat dalam produk merupakan gabungan antara lokasi dan keputusan atas saluran distribusi, dalam hal ini berhubungan dengan bagaimana cara penyampaian produk kepada konsumen dan dimana lokasi yang strategis. Sedangkan pada kategori ini para pedagang kaki lima di Pasar Ampah dipindah ketempat sementara karena adanya pengerjaan renovasi bangunan seperti hal nya pada informan I, III, VI, dan X menurut mereka tempat berdagang mereka

sekarang kurang strategis sehingga menyebabkan mereka berkurangnya pelanggan.

d. Strategi promosi

Promosi adalah aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan dalam mengkomunikasikan, mengenalkan, dan mempopuler produk dan bisnisnya kepada pasar sasaran.(Hendro, 2011, hlm. 393). Adapun kegiatan yang termasuk dalam aktivitas promosi adalah periklanan (*advertising*), penjualan pribadi (*personalselling*), promosi penjualan (*salespromotion*), dan publitas. Tujuan yang diharapkan dari promosi adalah konsumen dapat mengetahui tentang produk tersebut dan pada akhirnya memutuskan untuk membeli produk tersebut(Rianto, 2010, hal. 6).

Dalam promosi yang dilakukan para pedagang kaki lima ini tidaklah memberikan informasi yang berlebihan tentang produk yang dijual dengan menjelek-jelekkan produk yang lain. Seperti halnya pada informan VIII yang mempunyai strategi promosi dagangannya lewat media sosial seperti promosi lewat Facebook dan WhatsApp untuk menarik pelanggan dan gratis ongkir apabila membeli dagangannya. Sedangkan informan I, II, IV, V, VI, VII, IX, X dalam melakukan strategi ini mereka tidak lewat media sosial, mereka hanya melakukan startegi ini di Pasar. Hal ini sesuai dengan prinsip berdagang yang dimiliki oleh Rasulullah, yakni pertama penjual tidak boleh mempraktikkan kebohongan dan penipuan mengenai barang-barang yang dijual pada pembeli. Kedua, penjual harus menjauhkan diri dari sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Ketiga, hanya dengan sebuah kesepakatan bersama,

atau dengan suatu usulan dan penerimaan suatu perjanjian akan sempurna sebagaimana hadis Rasulullah Saw:

Jika dilihat dari tabel diatas bahwa dampak yang ditimbulkan dari renovasi bangunan tersebut ada bermacam-macam seperti tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan. Dimana dari 10 informan pedagang kaki lima di Pasar Ampah yang dipindah untuk sementara waktu karena adanya renovasi bangunan menurut mereka tempat sekarang kurang strategis sehingga menyebabkan berkurangnya pelanggan karena berkurangnya pelanggan maka berdampak pada pendapatan mereka juga berkurang.

Pendapatan yang didapatkan pedagang kaki lima di Pasar Ampah didapatkan setiap hari mereka berdagang ada yang dari jam 07:00 pagi sampai jam 17:00 sore tetapi ada juga yang berdagang dari jam 08:00 pagi sampai jam 13:00 siang saja. Dari 10 orang pedagang kaki lima di Pasar ampah yang dipindah ketempat sementara karena adanya kebijakan renovasi bangunan pendapatan mereka bermacam-macam perharinya. Dari 10 orang pedagang kaki lima di Pasar Ampah tersebut ada 3 orang yang pendapatannya tidak berpengaruh karena adanya kebijakan renovasi bangunan menurut mereka pendapatan mereka masih sama seperti sebelum adanya kebijakan renovasi bangunan. Dan ada 7 orang pedagang kaki lima di Pasar Ampah yang pendapatannya berkurang karena menurut mereka tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan.

Pendapatan pedagang kaki lima bervariasi mulai dari Rp. 300.000,00 sampai dengan Rp. 3.500.000,00 tergantung apa yang mereka jual karena yang mereka jual berbeda-beda. Perharinya mereka dikenakan biaya karcis Rp.

2.000,00 untuk satu orang pedagang kaki lima, yang bertugas untuk menagih biaya karcis adalah dari Upt Pasar Ampah.

Ada 3 orang pedagang kaki lima di Pasar Ampah yang pendapatannya tidak berpengaruh masih sama seperti sebelum adanya kebijakan renovasi bangunan. Hal ini dikarenakan mereka memakai strategis supaya pendapatan mereka tidak berkurang biar pun tempat berdagang mereka untuk sementara waktu dipindah. Sedangkan 7 orang pedagang kaki lima di Pasar Ampah lainnya pendapatan mereka berkurang hal ini dikarenakan tempat yang sekarang ini kurang strategis.

Pedagang Pasar Ampah rata-rata bergantung hidup dengan berdagang di Pasar Ampah. Dari berdagang ini lah mereka memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti biaya untuk makan, biaya sekolah anak, biaya susu anak, bayar Listrik, bayar PDAM dan kebutuhan lainnya.

Dalam Islam, aktivitas ekonomi dianggap suatu kewajiban. Bahwa mata pencaharian merupakan kewajiban yang diwajibkan agama. Bekerja diwajibkan demi terwujudnya keluarga sejahtera. Islam mensyariatkan seluruh manusia untuk bekerja, baik laki-laki maupun wanita sesuai dengan profesi masing-masing.

Dalam upaya memenuhi kebutuhan dasar manusia, ajaran Islam tetap menetapkan adanya keharusan bekerja dalam segala hal bentuknya, tentunya secara halal, agar manusia memiliki harta.

Pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima di Pasar Ampah rata-rata berkurang karena tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan karena tempat sekarang kurang strategis dan berkurangnya pelanggan

menyebabkan berkurangnya pendapatan mereka. (Observasi pada dari tanggal 15 April sampai 15 juni).Tentunya setiap pendapatan laki-laki sebagai kepala rumah tangga dan perempuan yang berdagang membantu suami tentulah berbeda. Jadi setiap pendapatan setiap pedagang berbeda dengan pedagang yang lain.

Banyak orang yang menggantungkan hidupnya pada suatu pekerjaan, seperti yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Pasar Ampah mereka harus rela tempat berdagang mereka dipindah untuk sementara waktu pengerjaan renovasi bangunan. Mereka mendapatkan penghasilan yang tidak begitu besar yang penting cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.betapa pentingnya aktivitas kerja dalam pandangan Islam. Allah Swt berfirman dalam Q.S. al-Taubah/9 :105:

لَغَيْبِ عِلْمٍ إِلَىٰ وَاسْتَرْدُّوهُ ۚ وَالْمُؤْمِنُونَ وَرَسُولُهُ عَمَلُكُمْ اللَّهُ فَيَسِيرُ أَعْمَلُوا وَقُلْ
تَعْمَلُونَ كُنْتُمْ بِمَا فَعَيْنِي كُمْ وَالشَّهَادَةِ

Artinya: “Dan katakanlah: “Bekerjalah kamu, Maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mukmin akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan”.(Depertemen Agama RI, hlm. 298).

Walaupun pendapatan sebagai pedagang kaki lima tidak menuntu, tetapi mereka tetap bertahan menjadi pedagang kaki lima karena dengan menjadi pedagang kaki lima lah dianggap dapat membantu memenuhi kebutuhan sehari-hari walaupun pendapatannya tidak pasti.

Memenuhi kebutuhan adalah tujuan utama dalam melakukan suatu pekerjaan. Begitu pula yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Pasar Ampah

ini. Walaupun pendapatannya berkurang karenanya adanya kebijakan renovasi bangunan yang tempat berdagang mereka dipindah untuk sementara waktu pengerjaan renovasi bangunan tapi kebutuhan sehari-hari yang paling diutamakan untuk dipenuhi.

Pekerjaan sebagai pedagang kaki lima selain dilakukan oleh laki-laki, pekerjaan ini juga dilakukan oleh wanita karena untuk membantu suami menambah pendapatan keluarga. Islam telah menjamin hak wanita untuk bekerja sesuai dengan tabiatnya dan aturan-aturan syariat dengan tujuan untuk menjaga kepribadian dan kehormatan wanita (Suryabrata, 1997, hal. 64). Hal ini sesuai dengan firman Allah Swt dalam Q.S. Al-Nisâ/4: 32):

مَا أَكْتَسَبُوا مِمَّا نَصِيبُ لِّلرَّجَالِ بَعْضٌ عَلَىٰ بَعْضٍ مِّمَّا فَضَّلَ اللَّهُ فَضَّلَ مَا تَمَنَّوْا وَلَا مَآشِيَ كُلِّ كَانَ اللَّهُ إِنِّ فَضْلُهُ مِمَّنْ أَسْأَلُوا اللَّهَ وَرَسُولَهُ مِمَّا نَصِيبُ وَلِلنَّاسِ

عليه

Artinya: : “Dan janganlah kamu iri hati terhadap apa yang dikaruniakan Allah kepada sebahagian kamu lebih banyak dari sebahagian yang lain. (karena) bagi orang laki-laki ada bahagian dari pada apa yang mereka usahakan, dan bagi Para wanita (pun) ada bahagian dari apa yang mereka usahakan, dan mohonlah kepada Allah sebagian dari karunia-Nya. Sesungguhnya Allah Maha mengetahui atas segala sesuatu”. (Depertemen Agama, hlm. 122).

Dapat juga dikatakan bahwa lelaki dan perempuan masing-masing telah mendapatkan bagian dari ganjaran Ilahi berdasarkan amal mereka. maka tidak ada gunanya wanita berangan-angan untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan yang ditetapkan Allah buat lelaki dan sebaliknya pun demikian dengan ganjaran bukannya terbatas pada amalan tertentu saja (Shihab, 2002, hal. 505).

Islam membatasi hak-hak wanita untuk bekerja, walaupun membantu suami untuk memperoleh tambahan pendapatan, wanita sebagai seorang istri tidak boleh melupakan kewajiban untuk mengurus suami dan anak-anaknya. Pekerjaan sebagai pedagang kaki lima bagi seorang wanita tidaklah sesuatu yang dapat melanggar kodratnya sebagai seorang istri dan melalikan kewajibannya sebagai seorang istri karena pekerjaan ini dilakukan hanya beberapa jam.

Beberapa wanita yang menjadi pedagang kaki memiliki pengaruh besar dalam peningkatan ekonomi keluarga. Dari tambahan penghasilan yang mereka peroleh dapat meringankan beban suami sebagai tulang punggung keluarga dalam pemenuhan kebutuhan keluarga mereka.