

## **BAB IV**

### **PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS**

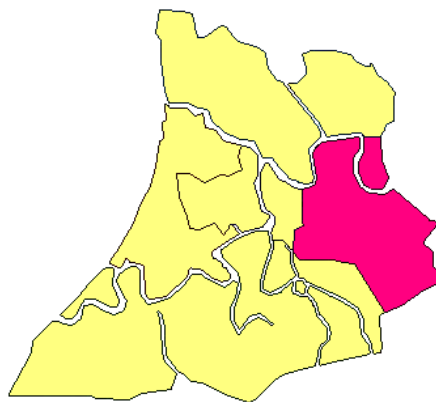
#### **A. Penyajian Data**

##### 1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

###### a. Letak Geografis

Kecamatan Banjarmasin Timur terletak di bagian timur wilayah Kota Banjarmasin. Secara Topografis kecamatan Banjarmasin Timur terletak pada ketinggian tempat rata-rata 0,16 m di bawah permukaan laut (dpl) dengan kondisi daerah berpaya-paya dan permukaan wilayah relatif datar sehingga pada waktu air pasang hampir seluruh wilayah digenangi air yang dialiri melalui Sungai Martapura yang bermuara di Sungai Barito. Kedua Sungai tersebut sangat berpengaruh terhadap kehidupan masyarakat Banjarmasin, khususnya dalam pemanfaatannya sebagai sarana transportasi air, pariwisata, perikanan dan perdagangan.

Gambar 4. 1 Peta Kecamatan Banjarmasin Timur



**Sumber: Wikipedia**

Kecamatan Banjarmasin Timur merupakan salah satu kecamatan yang ada di Kota Banjarmasin Provinsi Kalimantan Selatan dengan luas wilayah kecamatan 23,86 km<sup>2</sup> dengan Jumlah penduduknya sebanyak 118.429 Jiwa dan memiliki kepadatan penduduk 4.963 jiwa / km<sup>2</sup>. Wilayah Banjarmasin Timur terdiri dari sembilan kelurahan, yakni Pekapuran Raya, Kelurahan Karang Mekar, Kelurahan Kebun Bunga, Kelurahan Sungai Lulut, Kelurahan Kuripan, Kelurahan Sungai Bilu, Kelurahan Pengambangan, Kelurahan Banua Anyar dan Kelurahan Pemurus Luar. Secara geografis Kecamatan Banjarmasin Timur berbatasan dengan wilayah sebagai berikut:

- 1) Sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Utara
- 2) Sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Selatan dan Kabupaten Banjar
- 3) Sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Banjarmasin Tengah dan Kecamatan Banjarmasin Selatan
- 4) Sebelah Timur berbatasan dengan Kabupaten Banjar

#### b. Luas Wilayah

Kecamatan Banjarmasin Timur mempunyai luas Wilayah 23.86 Km<sup>2</sup> yang terdiri dari:

Tabel 4. 1 Luas Wilayah Kecamatan Banjarmasin Timur

No	Nama Kelurahan	Luas (Km <sup>2</sup> )
1	Pekapuran Raya	0,09 Km <sup>2</sup>
2	Karang Mekar	0,76 Km <sup>2</sup>
3	Kebun Bunga	1,30 Km <sup>2</sup>
4	Sungai Lulut	8,63 Km <sup>2</sup>
5	Kuripan	1,52 Km <sup>2</sup>

6	Sungai Bilu	0,66 Km <sup>2</sup>
7	Pengambangan	1,21 Km <sup>2</sup>
8	Banua Anyar	6,38 Km <sup>2</sup>
9	Pemurus Luar	2,45 Km <sup>2</sup>
<b>Jumlah</b>		<b>23,86 Km<sup>2</sup></b>

**Sumber: diolah dari administrasi Kecamatan Banjarmasin Timur**

c. Jumlah Penduduk

Secara keseluruhan jumlah penduduk di Kecamatan Banjarmasin Timur berjumlah 118.429, yang terdiri dari laki-laki 58.987 orang dan Perempuan 59.442. Dari Sembilan kelurahan, wilayah Kecamatan Banjarmasin Timur terdiri dari 279 Rukun Tetangga (RT) dan 17 Rukun Warga (RW). Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah penduduk di Kecamatan Banjarmasin Timur dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. 2 Jumlah Penduduk Kecamatan Banjarmasin Timur

No	Nama kelurahan	Jenis Kelamin		Jumlah
		Laki-Laki	Perempuan	
1	Pekapuran Raya	8.672	8.591	17.263
2	Karang Mekar	6.212	6.640	12.852
3	Kebun Bunga	7.134	7.251	14.385
4	Sungai Lulut	7.490	7.472	14.962
5	Kuripan	7.486	7.483	14.969
6	Sungai Bilu	5.208	5.214	10.422
7	Pengambangan	5.777	5.892	11.669
8	Banua Anyar	4.266	4.168	8.434
9	Pemurus Luar	6.742	6.731	13.473
<b>Jumlah</b>		<b>58.987</b>	<b>59.442</b>	<b>118.429</b>

**Sumber: diolah dari administrasi Kecamatan Banjarmasin Timur**

## 2. Gambaran Strategi Bertahan Tukang Ojek Pangkalan Dalam Menghadapi Ojek Online di Kecamatan Banjarmasin Timur

Informan wawancara dalam penelitian ini berjumlah 8 orang pengemudi ojek pangkalan yang ada di setiap Kelurahan Kecamatan Banjarmasin Timur.

Peneliti hanya mengambil 1 orang informan di setiap pangkalan ojek. Sampel dalam Penelitian ini adalah pengemudi ojek pangkalan yang tidak terikat instansi *online*. Berikut data pangkalan ojek Kecamatan Banjarmasin Timur.

Tabel 4. 3 Pangkalan Ojek Kecamatan Banjarmasin Timur

No	Kelurahan	Alamat Pangkalan	Jumlah Tukang Ojek
1	Kuripan	Jl. Kuripan	5 Orang
2	Kebun Bunga	Jl. Gatot Subroto IV	3 Orang
3	Pekapuran Raya	Jl. Pekapuran Raya	4 Orang
4	Sungai Bilu	Jl. Simpang Sungai Bilu	5 Orang
5	Pemurus Luar	Jl. Pramuka (Terminal Km.6)	5 Orang
6	Pengambangan	Jl. Veteran (Sungai Gardu)	2 Orang
7	Karang Mekar	Jl. Putri Junjung Buih	2 Orang
8	Sungai Lulut	Jl. Pramuka Komp. Semanda	3 Orang

**Sumber: Hasil wawancara penulis**

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada para informan, peneliti mendapatkan 8 orang informan sebagai data yang pekerjaannya sebagai pengemudi ojek pangkalan di Kecamatan Banjarmasin Timur. Adapun data yang diperoleh sebagai berikut:

a. Informan 1

Nama : A

Umur : 68 tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki

Pendidikan terakhir : SD

Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Kuripan

Alamat Pangkalan : Jl. Kuripan Kel. Kuripan, Kec. Banjarmasin Timur

Bapak A merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang berada di

Pangkalan Ojek Kuripan. Pangkalan tersebut terletak di Jalan Kuripan Kota Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur, seberang Jalan Cempaka Putih. Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar kurang lebih 25 tahun lamanya. Beliau mulai bekerja sekitar pukul 08.30 Wita – 17.00 Wita setiap harinya. Bapak A adalah seorang ayah dari 8 orang anak dan 1 istri. Namun, saat ini beliau hanya tinggal bersama istri dan 3 anak terakhirnya. Istri beliau juga bekerja sebagai pembuat kue dan menitipkan kuenya di warung-warung untuk membantu perekonomian keluarganya.

Sebelumnya bapak A bekerja sebagai buruh bangunan. Namun, semakin menua perlahan-lahan stamina dan fisik beliau mulai melemah. Oleh Karena itu beliau memutuskan untuk beralih profesi menjadi tukang ojek pangkalan. Awalnya beliau sering berada di pangkalan ojek untuk berteman, namun akhirnya perlahan beliau mulai tertarik menjadi tukang ojek karena melihat teman-temannya mendapatkan penghasilan yang lumayan perharinya. Sebelum adanya ojek *online* Bapak A mendapatkan penghasilan sebesar Rp 50 hingga Rp 120 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 8 orang perharinya. Namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi menurun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan penghasilan sebesar Rp 20 hingga Rp 50 ribu dengan jumlah penumpang 2 sampai 3 orang saja perharinya itupun juga jarang. Selain menjadi pengemudi ojek pangkalan, beliau juga memiliki pekerjaan lain yakni bekerja sebagai juru parkir di pasar Kuripan sebagai pekerjaan sampingan guna menambah penghasilan tambahan. Beliau mengatakan jika hanya mengandalkan penghasilan dari ojek pangkalan dirasa tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-

hari.

Dahulu sebelum adanya ojek *online*, beliau bekerja dari pagi hari hingga siang hari sudah mendapatkan penumpang yang jumlahnya terbilang lumayan. Sejak adanya ojek *online*, beliau merasa kesulitan dalam mendapatkan penumpang, yang mengakibatkan pendapatannya menjadi menurun, bahkan beliau pernah meminjam uang kepada saudara maupun tetangganya ketika memerlukan uang secara mendadak untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Namun sejak beliau merangkap pekerjaan, yakni bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sekaligus menjadi juru parkir, pendapatan beliau dapat memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya ditambah dengan penghasilan istrinya yang juga bekerja sebagai pembuat kue. Sebagian dari pendapatan tersebut beliau tabung untuk jaga-jaga kalau ada keperluan mendesak dikemudian hari. Beliau juga meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya.

Dalam mencari penumpang ojek pangkalan, bapak A biasanya memiliki langganan di komplek sekitar. Selain itu beliau juga menawarkan jasanya kepada para masyarakat pejalan kaki yang lewat dan pelanggan yang selesai berbelanja di pasar Kuripan. Target pasarnya lebih dikhususkan kepada pelanggan maupun orang-orang kurang memahami teknologi.

Lokasi pangkalan ini dapat dikatakan strategis karena berlokasi ditepi jalan dekat pasar sehingga di pangkalan ini mudah bagi beliau untuk menawarkan jasanya kepada masyarakat sekitar. Dalam penentuan tarif ojek pangkalan ini tidak menentu, biasanya ditentukan melalui negosiasi antar tukang ojek dengan

penumpang. Terkadang penumpang menawar dengan harga yang murah bahkan tak jarang pula penumpang membandingkan tarif dengan ojek lainnya. Saat menemui penumpang yang seperti itu biasanya tidak terlalu diladeni oleh beliau, kalau sudah sepakat dengan harga negosiasi yang sesuai maka beliau akan membawa penumpang tersebut ke tempat tujuannya. Transparansi harga tersebutlah terkadang membuat beliau merasa tersaingi dengan adanya ojek *online*. Beliau merasa terancam ketika ada ibu-ibu yang mulai paham dengan teknologi sehingga membuatnya khawatir pelanggan-pelanggan beliau tidak lagi menggunakan jasanya dan berpindah ke ojek *online* karena akses yang mudah dan harga yang relatif lebih murah.

Di usianya yang kini menginjak 68 tahun dirasa tidak pantas bagi Bapak A yang masih mengais rezeki di jalanan beraspal dibawah teriknya panas matahari. Beliau mengharapkan peran pemerintah dalam hal pengelolaan jasa transportasi agar lebih dibijaksanai dan diperhatikan lagi para ojek-ojek pangkalan. Karena Bapak A merasa para ojek-ojek pangkalan seperti beliau tidak pernah diperhatikan, pemerintah hanya memperhatikan para ojek *online*. Para ojek *online* seperti di anak emaskan kata beliau.

b. Informan 2

Nama : F  
Umur : 52 Tahun  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan terakhir : SMA

Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Simpang 4 Kemiri  
Alamat Pangkalan : Jl. Gatot Subroto IV Kel. Kebun  
Bunga, Kec. Banjarmasin Timur

Bapak F adalah salah satu pengemudi ojek pangkalan di Kecamatan Banjarmasin Timur. Beliau adalah pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Simpang Empat Kemiri Jalan Gatot Subroto IV. Beliau bekerja sebagai ojek pangkalan sudah sekitar 17 tahun lamanya. Beliau memulai pekerjaan dari pagi sekitar pukul 08.00 Wita - 11.00 Wita. Kemudian beliau melanjutkan pekerjaannya sebagai tukang ojek pangkalan sekitar pukul 16.00 wita – 20.00 wita. Bapak F merupakan seorang ayah dari 3 orang anak dan 1 istri. Namun, saat ini beliau hanya tinggal bersama istri dan 1 anak terakhirnya. Istri beliau juga bekerja sebagai karyawan warung makan untuk membantu perekonomian keluarganya.

Beliau menjadi pengemudi ojek pangkalan bukan lain karena hanya ini yang bisa beliau lakukan demi memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari untuk makan dan lainnya. Sebelum menjadi tukang ojek pangkalan, beliau bekerja serabutan demi memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Kemudian beliau memutuskan untuk beralih profesi menjadi tukang ojek pangkalan dikarenakan beliau sudah memiliki transportasi pribadi yang memadai yakni kendaraan bermotor dimana motor tersebut sekarang digunakannya untuk mengantar jemput penumpang menuju lokasi tujuan yang diinginkan oleh penumpang.

Sebelum adanya ojek *online* Bapak F dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 50 hingga Rp 100 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 8 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau



menjadi turun drastis. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 20 – Rp 50 ribu dan penumpang 2 sampai 3 orang saja perharinya itupun juga sangat jarang. Beliau mengatakan jika hanya mengandalkan penghasilan dari ojek pangkalan dirasa tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya. Oleh karena itu istrinya juga turut bekerja sebagai karyawan warung makan untuk menutupi kekurangannya. Selain itu beliau juga mendapatkan program Bantuan Langsung Tunai (BLT) dari pemerintah. Program tersebut dimanfaatkan beliau dengan baik untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Selain itu mereka juga Saya menerapkan pola hidup hemat yakni dengan berhati-hati dalam membelanjakan uang dari penghasilannya yakni dengan lebih menguatakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya.

Bapak F menganggap rezeki itu sudah ada yang mengaturnya. Dahulu sebelum adanya ojek *online*, beliau bekerja dari pagi sampai siang sudah dapat penumpang yang jumlahnya terbilang lumayan guna menutupi kebutuhan hidup sehari. Namun, kini setelah adanya ojek *online* sulit sekali dalam mendapatkan penumpang. Dalam penentuan tarif biasanya ditentukan melalui berapa jauh jarak tempuh yang ingin dituju oleh penumpang.

Beliau memilih pangkalan ojek simpang kemiri ini karena jaraknya tidak terlalu jauh dari rumahnya. Di pangkalan ojek tersebut terdapat beberapa ojek *online* yang juga ikut mangkal disana. Saat ini beliau tidak menganggap ojek *online* sebagai pesaing karena ojek *online* disana merupakan teman-teman beliau yang awalnya juga bekerja sebagai tukang ojek pangkalan, namun sekarang sudah beralih menjadi pengemudi ojek *online* karena fasilitas yang lebih memadai. Ketika teman

ojek *online*-nya mendapatkan orderan, terkadang orderan tersebut diserahkan kepada beliau.

Beliau memiliki banyak teman yang berprofesi sebagai pengemudi ojek *online*. Semakin banyak relasi pertemanan dengan pengemudi ojek *online*, maka semakin banyak pula peluang beliau mendapatkan pelanggan orderan dari ojek *online*. Namun hal ini juga menjadikan beliau semakin memiliki ketergantungan terhadap teman-teman ojek *online*-nya tersebut. Misalnya saja ketika temannya mendapatkan sedikit orderan, maka otomatis beliau juga tidak mendapatkan orderan dari ojek *online*.

Saat ini beliau merasa bahwasanya ojek *online* tidak menimbulkan ancaman apapun. Hal ini dikarenakan beliau mampu mengatasi ancaman tersebut dengan relasi yang beliau miliki bersama teman-teman ojek *onlinenya*. Namun, ketika kedekatan tersebut nantinya semakin renggang dikarenakan beberapa faktor maka ojek *online* akan kembali menjadi sebuah ancaman baginya. Oleh karena itu beliau tetap menawarkan jasanya kepada orang-orang sekitar yang lewat disekitar pangkalannya maupun orang-orang yang kurang memahami aplikasi ojek *online*. Beliau juga memanfaatkan lokasi yang tidak terlalu jauh dari kampus, sehingga dapat menawarkan jasa ojeknya kepada mahasiswa. Namun terkadang beliau juga pasrah menunggu menunggu penumpang yang mampir untuk menggunakan jasanya.

Meskipun terdapat kekhawatiran terkait pendapatan yang menurun apabila tidak mendapatkan operan orderan, beliau memilih untuk menjalani situasi ini dengan sabar dan yakin bahwa rezeki yang diberikan oleh Allah akan datang pada

waktunya. Bedoa kepada Allah swt menjadi bentuk doa dan harapan beliau untuk mendapatkan rezeki yang cukup guna memenuhi kebutuhan sehari-hari bagi dirinya dan keluarganya. Melalui sikap pasrah ini, beliau mencoba menemukan ketenangan dalam menghadapi perubahan dalam dunia pekerjaannya yang disebabkan oleh kemajuan teknologi.

c. Informan 3

Nama : R  
Umur : 48 Tahun  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan terakhir : SMP  
Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Jembatan Merah  
Alamat Pangkalan : Jl. Pekapuran Raya Kel. Pekapuran Raya, Kec.  
Banjarmasin Timur

Bapak R merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Jembatan Merah. Pangkalan tersebut terletak di Jalan Pekapuran Raya Kelurahan Pekapuran Raya Kecamatan Banjarmasin Timur Kota Banjarmasin. Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar 15 tahun lamanya. Beliau mulai bekerja sekitar pukul 07.30 Wita – 14.00 Wita setiap harinya. Bapak R adalah seorang ayah dari 2 orang anak dan memiliki 1 istri. Namun, saat ini beliau hanya tinggal bersama istri dan 1 anak terakhirnya. Selain bekerja sebagai tukang ojek, bapak ini juga memiliki warung kecil yang dikelola oleh istrinya untuk membantu perekonomian keluarganya.

Sebelum bekerja sebagai tukang ojek pangkalan, beliau pernah bekerja sebagai karyawan toko di pasar Sudimampir. Namun pekerjaan tersebut tidak bertahan lama hingga beliau memutuskan untuk bekerja sebagai tukang ojek. Bapak R memilih bekerja sebagai tukang ojek pangkalan karena beliau tidak memiliki keahlian lain. Beliau hanya memiliki motor yang dapat digunakan untuk mencari nafkah. Sebelum adanya ojek *online* Bapak R dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 50 hingga Rp 90 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 8 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi turun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 15 hingga Rp 40 ribu dan penumpang 2 sampai 3 orang saja perharinya itupun juga sangat jarang.

Dengan penghasilan yang menurun, beliau merasa pendapatan tersebut tidak akan dapat mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya. Dari warung yang dikelola istrinya, beliau sudah mendapatkan penghasilan lain dimana sebagian hasil dari penghasilan tersebut beliau sisihkan untuk ditabung dan digunakan untuk membeli kebutuhan-kebutuhan pokok keluarganya dan mengatasi keperluan yang mendesak. Hasil dari pendapatan tersebut digunakan untuk membeli kebutuhan keluarganya, beliau lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya. Beliau juga pernah mengganti motor dengan cara kredit untuk meminimalisir pengeluaran rumah tangganya. Beliau memilih jalan tersebut agar dapat membeli motor namun dengan cara mencicil agar tidak langsung mengeluarkan uang dalam jumlah yang banyak.

Setelah adanya ojek *online* beliau merasa sangat kesulitan untuk memperoleh penumpang. Namun, disisi lain kini beliau merasa bersyukur karena

memiliki warung kecil yang dikelola oleh istrinya. Warung tersebutlah yang dapat menutupi ketidakcukupan dari penghasilan ojek pangkalan. Dalam memilih lokasi pangkalan ojek, beliau memilih pangkalan ojek Jembatan Merah karena lokasinya strategis yakni di tepi jalan raya. Lokasi pangkalan ini juga tidak terlalu jauh dari sekolah, sehingga ada beberapa orang tua siswa yang menjadi pelanggan tetap untuk mengantar jemput anaknya untuk berangkat maupun pulang dari sekolah.

Beliau juga lumayan hafal wilayah Kota Banjarmasin, sehingga mudah untuk mencari alternatif jalan untuk mencapai lokasi tujuan yang diinginkan oleh penumpang. Dengan adanya pengetahuan tentang alternatif jalan, maka jarak tempuh yang awalnya jauh menjadi dekat dan membuat bahan bakar lebih hemat. Dalam penentuan tarif biasanya ditentukan melalui negosiasi dan seberapa jauh jarak tempuh yang ingin dituju oleh penumpang.

Beliau merasa kalah saing dengan ojek *online* dalam hal pemasaran, oleh karena itu dalam mendapatkan penumpang biasanya beliau menawarkan jasanya kepada masyarakat pejalan kaki yang lalu lalang di sekitar pangkalan ojek. Terlepas dari itu semua, beliau tetap mengkhawatirkan suatu saat pelanggan yang beliau miliki sekarang juga akan berpindah menggunakan jasa ojek *online* yang lebih mudah dan praktis dan mudah untuk ditemukan.

Dari uraian di atas, maka salah satu strategi yang dilakukan bapak R untuk bertahan dalam menghadapi ojek *online* yaitu melalui menawarkan jasa beliau secara langsung kepada orang-orang sekita dengan benefit tarif yang lebih murah. Hal ini dapat beliau lakukan karena beliau sedikit lebih menguasai rute-rute terdekat untuk sampai ke lokasi tujuan yang diinginkan penumpang sehingga dapat

menghemat bahan bakar yang digunakan.

Sejak adanya layanan ojek *online* banyak pengemudi ojek pangkalan yang beralih menjadi pengemudi ojek *online*. Sebenarnya beliau juga ingin beralih menjadi pengemudi ojek *online*, namun apakah daya beliau tidak memiliki *smartphone* yang memadai. Beliau hanya bisa berharap dan berdoa kepada tuhan agar selalu diberi rezeki yang cukup.

d. Informan 4

Nama : AM  
 Umur : 53 Tahun  
 Jenis Kelamin : Laki-Laki  
 Pendidikan terakhir : SMP  
 Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Simpang Sungai Bilu  
 Alamat Pangkalan : Jl. Simpang Sungai Bilu Kel. Sungai Bilu, Kec.  
 Banjarmasin Timur

Bapak AM merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Simpang Sungai Bilu. Pangkalan tersebut terletak di Jalan Simpang Sungai Bilu Kelurahan Sungai Bilu Kecamatan Banjarmasin Timur Kota Banjarmasin. Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar 10 tahun lamanya. Beliau mulai bekerja sekitar pukul 09.00 Wita – 14.00 Wita setiap harinya. Bapak AM tinggal bersama istri dan 1 orang anaknya. Istrinya juga bekerja yakni membantu tetangganya menyiapkan pesanan catering.

Sebelumnya bapak AM bekerja sebagai tukang becak, namun akhirnya

beliau memutuskan untuk beralih profesi yakni menjadi tukang ojek pangkalan karena becaknya yang sepi penumpang. Selain itu beliau juga merasa senang ketika berada di pangkalan ojek karena disana beliau dapat bekerja sambil berteman. Sebelum adanya ojek *online* Bapak AM dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 100 hingga Rp 120 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 8 sampai 10 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi turun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 30 – Rp 60 ribu dan penumpang 2 sampai 4 orang saja perharinya.

Beliau merasa pendapatan tersebut dapat mencukupi kebutuhan hidup keluarganya. Walaupun sekarang sulit untuk mendapatkan penumpang, beliau tetap bersyukur dengan pendapatan yang didapatnya. Terkadang istrinya juga membantu tetangganya menyiapkan pesanan catering untuk mendapatkan penghasilan tambahan. Selain itu beliau juga mendapatkan Bantuan Langsung Tunai BLT dari pemerintah, dimana dana tersebut dapat beliau gunakan untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya. Dengan meminimalisir penghasilan yang didapat dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya, beliau merasa uang tersebut cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Kendati dengan adanya pesaing baru yaitu ojek yang sudah ditransformasi menjadi suatu sistem berbasis *online* yang mempengaruhi pendapatan beliau menjadi seorang tukang ojek pangkalan. Hal tersebut menjadikan beliau mendapatkan *benefit* yaitu memiliki banyak waktu kosong dikarenakan jumlah penumpang yang berkurang. Jam kerja fleksibel dalam memanfaatkan waktu kosongnya tersebut digunakannya untuk melakukan hal lain. Hal ini tentunya beliau

jadikan sebagai salah satu peluang untuk merangkap lebih banyak peran dalam menyediakan jasa layanan ojeknya, tidak hanya berfokus pada pengantaran penumpang tetapi juga sebagai ojek langganan (panggilan) dalam pengantaran barang-barang yang tergolong besar seperti perabotan-perabotan, sembako dari toko ke toko yang jumlahnya cukup besar. Namun, beliau tetap menawarkan jasanya kepada orang-orang yang berada maupun lewat disekitar pangkalannya.

Hal ini tentunya menjadikan jasa beliau seringkali digunakan oleh masyarakat namun jasanya tidak selalu dibayar kontan. Banyak pelanggan yang berhutang karena tidak ada *rule* tertentu sebagai seorang pengemudi ojek pangkalan yang berbeda dengan ojek *online* yang sepenuhnya diatur oleh sistem. Dalam hal ini beliau tidak sembarangan, beliau hanya bersedia menghutangi orang yang sudah dikenalnya, sementara bagi yang tidak dikenal, beliau bersikap lebih hati-hati dan cenderung menolak memberikan hutang. Dalam penentuan tarif biasanya ditentukan melalui negosiasi dan seberapa jauh jarak tempuh yang ingin dituju oleh penumpang.

Hal yang beliau lakukan sekarang bukan berarti ojek *online* tidak menjadi sebuah ancaman dikarenakan suatu saat mungkin saja pengembangan jasa yang beliau tawarkan yaitu bukan hanya berfokus pada pengantaran penumpang tetapi juga barang nantinya akan kalah dengan jasa-jasa yang ditawarkan oleh ojek *online* yang *notabene* nya dibantu oleh teknologi yang semakin berkembang.

Dengan demikian, maka satu-satunya cara yang bisa beliau lakukan agar tetap bertahan dari ojek *online* yaitu dengan tidak membatasi atau terfokus pada penyediaan jasa pengantar penumpang, tetapi juga menyediakan jasa pengantaran



barang-barang besar yang target pasarnya adalah barang-barang yang relative lebih besar seperti peralatan-peralatan berat yaitu perabotan-perabotan atau sembako-sembako yang akan didistribusikan ke beberapa toko-toko.

Sebenarnya dengan adanya ojek *online* ini beliau kurang setuju karena ojek *online* sangat berdampak bagi para ojek pangkalan seperti beliau. Namun, mau bagaimana lagi beliau cuman pasrah dan berharap pemerintah dapat memberikan keadilan dan jaminan kesejahteraan bagi pengemudi ojek pangkalan seperti beliau. Kini beliau hanya berharap dari panggilan langganannya yang memakai jasa pengantaran beliau.

e. Informan 5

Nama : GN  
 Umur : 40 Tahun  
 Jenis Kelamin : Laki-Laki  
 Pendidikan terakhir : SMA  
 Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Terminal  
 Alamat Pangkalan : Jl. Pramuka, Kel. Pemurus Luar, Kec.  
 Banjarmasin Timur

Bapak GN merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang bekerja di Pangkalan Ojek Terminal Km.6, beralamat di Jalan Pramuka, Kelurahan Pemurus Luar, Kecamatan Banjarmasin Timur. Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar 10 tahun lamanya. Beliau memulai pekerjaannya dari pagi sekitar pukul 08.30 wita - 14.00 wita. Beliau tinggal bersama istri dan anak

tunggalnya.

Sebelumnya beliau bekerja serabutan demi menghidupi keluarganya. Kemudian beliau memutuskan untuk beralih pekerjaan menjadi tukang ojek pangkalan karena ketika waktu luang beliau sering mampir ke pangkalan ojek. Beliau tertarik menjadi tukang ojek ketika melihat teman-temannya mendapatkan penghasilan yang lumayan dan terbilang pasti perharinya. Sebelum adanya ojek *online* orang-orang yang memakai jasa beliau sebagai tukang ojek terbilang cukup ramai, setiap hari pasti ada saja yang memakai jasa beliau untuk di antarkan ke tempat tujuan masing-masing, misalnya mengantar para siswa ke sekolah, mengantar para pekerja, para pejalan kaki, orang-orang sekitar dan lainnya. Namun dengan munculnya layanan ojek berbasis *online*, sekarang beliau hanya fokus ke penumpang yang turun dari bis-bis terminal. Sebelum adanya ojek *online* Bapak GN dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 100 hingga Rp 150 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 8 sampai 10 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi turun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 50 – Rp 80 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 4 sampai 6 orang saja perharinya.

Beliau tidak memiliki pekerjaan lain selain menjadi pengemudi ojek pangkalan. Untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, beliau memiliki usaha warung kecil (kios) yang dikelola oleh istrinya di sekitar terminal. Dalam menghadapi situasi ekonomi yang sulit, biasanya beliau dan keluarga berusaha mengelola dan meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan cara lebih memprioritaskan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya. Selain itu,

beliau juga memanfaatkan dana BLT dan uang hasil arisan sebagai penyelamat keluarganya dalam memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari mereka.

Karena lokasi pangkalan ojek yang tepat berada di terminal, hal ini menjadikan beliau memiliki target pelanggan yang jelas yaitu penumpang-penumpang yang turun dari bus-bus yang berdatangan dari luar daerah. Hal ini memberikan peluang untuk mendapatkan pelanggan khususnya dari kampung-kampung yang *notabene* nya belum menguasai aplikasi ojek berbasis *online* dan lebih memilih transportasi yang mudah untuk dijumpai disekitar terminal tersebut. Disisi lain, bus tayo atau Transbanjarbakula juga turut menjadi pesaing bagi para pengemudi ojek pangkalan di terminal yang mana sebagian dari target penumpangnya lebih memilih menggunakan bus tayo untuk mengantarnya ke lokasi tujuan. Sudah pasti tidak semua penumpang yang datang dari luar daerah tidak memahami aplikasi ojek berbasis *online* sehingga peluang untuk mendapatkan penumpang lebih banyak semakin kecil. Dalam menentukan tarif ojek pangkalan ini tidak menentu, biasanya ditentukan melalui negosiasi antara tukang ojek dan penumpang.

Dari hal tersebut, maka hal yang dilakukan oleh pengemudi ojek pangkalan yaitu memfokuskan target penumpangnya kepada orang-orang yang minim akan pengetahuan tentang aplikasi ojek berbasis *online* yang berdatangan dari luar daerah dan menawarkan secara langsung jasanya kepada penumpang dengan menggunakan kekurangan pada bis tayo yang menjadi pesaingnya, yakni memberikan benefit dapat mengantarkan penumpang langsung sampai ke lokasi tujuan yang mana hal ini tidak bisa dilakukan ketikan memilih bis tayo sebagai

trasnportasinya untuk sampai ke tujuan.

Walaupun awalnya tidak setuju dengan adanya layanan ojek *online* karena dampak langsung terhadap jumlah penumpang dan pendapatannya yang menurun, beliau telah mencapai titik di mana ia menerima kenyataan dan berserah diri kepada takdir. Meskipun terdapat kekhawatiran terkait pendapatan yang menurun, beliau memilih untuk menjalani situasi ini dengan kesabaran dan keyakinan bahwa rezeki yang diberikan oleh Allah swt akan datang pada waktunya. Bedoa kepada Allah swt menjadi bentuk doa dan harapan beliau untuk mendapatkan rezeki yang cukup guna memenuhi kebutuhan sehari-hari bagi dirinya dan keluarganya. Melalui sikap pasrah ini, beliau mencoba menemukan ketenangan dalam menghadapi perubahan dalam dunia pekerjaannya yang disebabkan oleh kemajuan teknologi.

f. Informan 6

Nama : RD  
Umur : 59 Tahun  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan terakhir : SD  
Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Pengambangan  
Alamat Pangkalan : Jl. Veteran Kel. Pengambangan Kec.  
Banjarmasin Timur

Bapak RD merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Pengambangan. Pangkalan tersebut terletak di Jalan Veteran Kelurahan Pengambangan Kecamatan Banjarmasin Timur Kota Banjarmasin.

Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar 35 tahun lamanya. Beliau mulai bekerja sekitar pukul 07.00 Wita – 16.00 Wita setiap harinya. Bapak RD adalah seorang ayah dari 3 orang anak dan memiliki 1 istri yang telah meninggal dunia. Namun sekarang beliau hanya tinggal dengan cucunya dan membiayai hidup cucunya yang yatim piatu.

Sebelumnya, Bapak RD bekerja sebagai buruh bangunan. Namun, seiring bertambahnya usia, stamina dan fisiknya perlahan mulai melemah. Oleh karena itu, beliau memutuskan untuk mengganti profesi dan beralih menjadi tukang ojek pangkalan. Meskipun awalnya hanya bergaul dengan teman-teman di pangkalan ojek, beliau akhirnya tertarik untuk menjadi tukang ojek setelah melihat teman-temannya mendapatkan penghasilan yang lumayan pasti setiap harinya.

Sebelum adanya ojek *online* orang-orang yang memakai jasa beliau sebagai tukang ojek terbilang cukup ramai, setiap hari pasti ada saja yang memakai jasa beliau untuk di antarkan ke tempat tujuan masing-masing, misalnya mengantar para siswa ke sekolah, mengantar para pekerja, mengantar orang ke bandara, bahkan kata beliau ada yang sampai minta di antarkan ke daerah marabahan kabupaten barito kuala. Namun semenjak hadirnya ojek *online* jumlah penumpang Bapak RD sangat memprihatinkan dan tentu saja hal ini berdampak terhadap pendapatan yang beliau terima. Sebelum adanya ojek *online* pendapatan beliau berkisar Rp. 75 – Rp. 100 ribu perharinya, bahkan bisa mencapai Rp. 150 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 10 orang yang dapat beliau angkut setiap harinya. Namun semenjak adanya ojek *online* beliau hanya bisa mendapatkan Rp. 50 ribu perharinya dengan jumlah penumpang 2 sampai 3 orang yang dapat di angkut beliau, itupun

kalau beruntung kata beliau.

Beliau menganggap rezeki itu sudah ada yang mengaturnya. Dengan penghasilan yang tidak pasti setiap harinya, beliau merasa penghasilan tersebut dapat mencukupi kebutuhan hidupnya dan cucunya. Beliau memanfaatkan dana bantuan Bantuan Langsung Tunai (BLT) dari pemerintah untuk memenuhi kebutuhan pokoknya. Beliau lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya. Selain mendapatkan dana dari pemerintah, terkadang beliau juga mendapatkan kiriman uang dari anak-anaknya.

Keberadaan ojek *online* yang semakin marak sekarang ini sekaligus dapat dikatakan unggul disegala kalangan tidak membuat beliau berfikir untuk mengganti profesinya sebagai ojek pangkalan walaupun tentunya menjadi sebuah ancaman bagi beliau. Lokasi yang dekat pasar, membuat beliau lebih mudah untuk menawarkan jasanya kepada orang-orang sekitar pangkalan ojeknya. Beliau juga memiliki pelanggan tetap. Selain itu beliau juga berusaha memberikan harga lebih murah dari ojek *online* bahkan ojek pangkalan lainnya. Biasanya beliau tidak mematok berapa yang harus penumpang bayar setelah menggunakan jasa beliau dengan syarat tidak boleh kurang dari modal yang beliau keluarkan untuk mengantar penumpang ke tujuannya yang dalam hal ini yaitu harga bahan bakar yang telah digunakan. Sempelnya adalah bahwa beliau hanya meminta uang bahan bakar yang telah digunakan dalam mengantar penumpang dan tidak mematok harga yang harus dibayar oleh penumpang atas jasanya. Terlebih penumpang-penumpang yang memiliki tujuan yang cukup jauh misalnya ke kota lain seperti Marabahan, Banjarbaru, Martapura atau daerah lainnya. Fleksibilitas *budget* ketika

menggunakan jasa beliau secara tidak langsung memberikan kekuatan sekaligus peluang baru kepada beliau untuk tetap bertahan ditengah maraknya penggunaan jasa ojek *online* oleh hampir setiap kalangan.

Dengan hal tersebut maka informasi tentang *servis* yang beliau tawarkan kepada penumpang cukup tersebar ke beberapa orang sehingga nama beliau cukup dikenal. Hal ini tentu juga memberikan peluang bagi beliau yang mana ketika nama beliau semakin dikenal dengan *servis* yang ditawarkan maka jumlah penumpang yang ingin menggunakan jasa beliau pun otomatis semakin banyak. Terlepas dari itu, beliau juga sempat mengeluhkan bahwa tidak jarang beberapa penumpang tidak membayar jasa beliau dalam mengantarkan penumpangnya dalam artian hanya memberikan uang sebagai ganti bahan bakar yang sudah digunakan karena fleksibelnya *budget* yang beliau tawarkan kepada penumpangnya. Oleh karena itu transaksi pembayaran jasa tarif ojek ini biasanya dilakukan sebelum keberangkatan menuju lokasi tujuan. Selain itu, karena beliau menunggu penumpang hanya di pangkalan ojek tempat biasa, maka penumpang yang ingin menggunakan jasanya juga hanya sebatas orang-orang yang berada dan mampu menjangkau pangkalan ojek tempat beliau mangkal, berbeda dengan ojek *online* yang memiliki jangkauan lebih luas karena sistemnya *onlinenya*. Maka hal ini menjadikan ojek *online* masih menjadi ancaman utama bagi bapak RD sebagai seorang ojek pangkalan.

Meskipun sekarang beliau hanya memiliki satu orang tanggungan yakni cucunya yang yatim piatu, untuk penghasilan yang beliau dapat sekarang dirasa masih cukup untuk mencukupi kebutuhan hidupnya. Namun, di usia yang kini sudah lanjut tidak sepantasnya beliau masih bekerja keras guna memenuhi

kebutuhan hidup. Beliau berharap pemerintah dapat membenahi para pelaku jasa transportasi konvensional seperti beliau yang kini tidak lagi di lirik oleh masyarakat.

g. Informan 7

Nama : M  
Umur : 55 Tahun  
Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan terakhir : SMA  
Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Putri Junjung Buih  
Alamat Pangkalan : Jl. Putri Junjung Buih Kel. Karang Mekar kec.  
Banjarmasin Timur

Bapak M merupakan salah satu pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Putri Junjung Buih. Pangkalan tersebut terletak di Jalan Putri Junjung Buih Kelurahan Karang Mekar Kota Banjarmasin Kecamatan Banjarmasin Timur. Beliau bekerja sebagai tukang ojek pangkalan sudah sekitar 12 tahun lamanya. Beliau mulai bekerja sekitar pukul 07.00 Wita – 15.00 Wita setiap harinya. Bapak M adalah seorang ayah dari 2 orang anak dan memiliki 1 istri. Saat ini beliau hanya tinggal bersama istri dan 1 anak terakhirnya. Selain menjadi pengemudi ojek pangkalan, beliau juga memiliki pekerjaan lain yakni bekerja sebagai montir motor sebagai pekerjaan sampingan guna menambah penghasilan tambahan. Istrinya juga bekerja sebagai asisten rumah tangga saat jasanya diperlukan.

Bapak M sebelumnya bekerja sebagai buruh pasar dan buruh bangunan.



Namun, seiring bertambahnya usia, stamina, dan fisiknya perlahan mulai melemah. Oleh karena itu, beliau memutuskan untuk merubah profesi dan beralih menjadi tukang ojek pangkalan. Bapak M memilih bekerja sebagai tukang ojek pangkalan karena beliau dapat menentukan sendiri jam kerjanya. Sambil menunggu penumpang, beliau dapat mengerjakan pekerjaan lain yakni sebagai montir motor. Sebelum adanya ojek *online* Bapak M dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 50 hingga Rp 120 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 8 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi turun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 30 – Rp 50 ribu dan penumpang 3 sampai 4 orang saja perharinya itupun juga sangat jarang. Dengan penghasilan yang menurun, beliau merasa pendapatan tersebut tidak dapat mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya. Oleh karena itu beliau memiliki penghasilan lain melalui bekerja sebagai montir motor.

Hadirnya ojek *online* sangat berdampak terhadap jumlah penumpang juga pendapatan yang beliau dapat. Dahulu sebelum adanya ojek *online*, sangat mudah bagi beliau untuk mendapatkan penumpang. Setelah adanya ojek *online* beliau merasa sangat kesulitan untuk memperoleh penumpang. Dalam mengatasi tantangan ekonomi, beliau menggunakan uang tabungan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya. Seringkali, beliau juga berusaha untuk mengurangi pengeluaran rumah tangganya. Beliau juga lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya.

Dengan munculnya sistem ojek berbasis *online* tidak bisa pungkiri bahwasanya hal tersebut secara langsung mengganggu sumber mata pacaharian

beliau sebagai pengendara ojek pangkalan yang mana *notabene* nya hal itu menjadi satu-satunya harapan sebagai sumber penghidupannya dan keluarga. Meskipun demikian, Bapak tersebut harus beradaptasi dan menemukan cara lain agar tetap dapat menyokong kehidupan keluarganya.

Salah satu langkah yang dapat diambil yaitu memanfaatkan keterampilan otomotifnya sebagai seorang montir motor. Sehingga beliau mendirikan bengkel kecil tepat disebelah pangkalan ojek yang biasa beliau jadikan tempat untuk menunggu penumpang. Dengan mendirikan bengkel kecil ini, dia dapat sedikit demi sedikit mengurangi ketergantungannya pada pendapatan sebagai seorang tukang ojek pangkalan.

Beliau memiliki pelanggan tetap, dengan sebagian besar di antaranya adalah siswa/siswi sekolah karena lokasinya yang berdekatan dengan sekolah. Beliau juga memiliki hubungan yang baik dengan orang tua siswa untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap dalam pengantaran jemput anak mereka. Selain itu beliau juga menawarkan jasanya kepada orang-orang yang yang berada di sekitar pangkalannya. Dalam penentuan tarif ojek biasanya ditentukan melalui negosiasi dan ditentukan seberapa jauh jarak tempuh yang ingin dituju oleh penumpang.

Meskipun memiliki keuntungan dengan memiliki dua profesi, hal tersebut juga menjadi tantangan tersendiri. Terkadang, Bapak tersebut harus mengatasi situasi di mana ada penumpang yang membutuhkan jasanya sebagai pengendara ojek, tetapi pada saat yang sama, ada pelanggan yang memerlukan keterampilannya sebagai seorang montir. Hal ini memaksa Bapak tersebut untuk memilih satu di antara keduanya, karena tidak mungkin melakukan keduanya secara bersamaan.

Terlepas dari hal tersebut, beliau khawatir ketika jasa ojeknya semakin tidak diminati karena kelemahan dari profesi ganda yang dipegangnya sehingga pelanggan lebih memilih untuk menggunakan jasa ojek *online*. Hal ini tentu menjadi sebuah masalah baru yaitu mata pencaharian beliau hanya akan bergantung dari penghasilan menjadi seorang montir sepeda motor.

Oleh karena itu, langkah yang diambilnya untuk sementara waktu adalah mendirikan bengkel kecil dan juga memfokuskan usahanya pada bengkel otomotif tepat disebelah pangkalan ojek yang biasa beliau jadikan sebagai tempatnya untuk menunggu penumpang sehingga dapat dijadikan sebagai usaha baru untuk upaya menstabilkan pendapatan beliau yang terganggu karena adanya ojek *online* yang semakin marak sekarang ini.

Meskipun jumlah penumpang dan pendapatannya yang menurun, beliau telah mencapai titik di mana ia menerima kenyataan dan berserah diri kepada takdir. Beliau masih bisa bersyukur karena Allah swt masih sayang kepada beliau dengan masih memberikan umur dan kesehatan juga rezeki walaupun hanya sebatas kata cukup. Beliau tidak banyak berharap kepada pemerintah untuk memperhatikan tukang ojek seperti, beliau memilih untuk mencari pekerjaan sampingan untuk memenuhi kebutuhan hidup karena menurutnya rezeki itu dicari bukan hanya ditunggu.

#### h. Informan 8

Nama : W

Umur : 53 Tahun

Jenis Kelamin : Laki-Laki  
Pendidikan terakhir : SMA  
Nama Pangkalan : Pangkalan Ojek Semanda  
Alamat Pangkalan : Jl. Pramuka Kel. Sungai Lulut kec.  
Banjarmasin Timur

Bapak W adalah salah satu pengemudi ojek pangkalan di Kecamatan Banjarmasin Timur. Beliau adalah pengemudi ojek pangkalan yang berada di Pangkalan Ojek Semanda yang beralamat Jalan Pramuka Beliau bekerja sebagai ojek pangkalan sudah sekitar 20 tahun. Beliau memulai pekerjaan dari pagi sekitar pukul 08.00 wita - 11.00 wita. Kemudian bapak W melanjutkan pekerjaannya sebagai tukang ojek sekitar pukul 14.00 wita – 16.00 wita. Bapak W adalah seorang ayah dari 3 orang anak dan memiliki 1 istri. Saat ini beliau hanya tinggal bersama istri dan 1 anak terakhirnya. Istrinya juga turut membantu beliau dalam perekonomian, yakni mengelola usaha warung makan kecil-kecilan di daerah tempat tinggalnya.

Beliau adalah salah satu pengemudi ojek yang masih bertahan sebagai pengemudi ojek di antara pengemudi ojek yang ada di pangkalan ojek Semanda. Kini terbilang banyak yang sudah berhenti karena alasan terlalu sepi penumpang yang di dapat dan ada juga sebagian yang pindah haluan ikut menjadi ojek *online*. Sebelumnya, beliau pernah bekerja serabutan dan menjadi tukang becak untuk mencukupi kehidupan keluarganya. Kemudian, beliau memutuskan untuk mengganti pekerjaannya menjadi tukang ojek pangkalan karena beliau memiliki kendaraan pribadi yang dapat digunakan untuk mengantar jemput penumpang.

Bapak W juga tidak ada keinginan untuk berpindah haluan kepada ojek *online* seperti rekan-rekannya yang lain karena salah satunya beliau tidak dapat memakai *smartphone*. Selain faktor usia, kurangnya keahlian dan rendahnya pendidikan yang dapat beliau tempuh menjadi salah satu faktor beliau menjadi ojek pangkalan. Sebelum adanya ojek *online* Bapak W dapat mendapatkan penghasilan sebesar Rp 50 hingga Rp 100 ribu dengan jumlah penumpang sekitar 5 sampai 8 orang perharinya, namun kini semenjak adanya ojek *online* pendapatan beliau menjadi turun. Kini beliau hanya bisa mendapatkan sebesar Rp 30 – Rp 50 ribu dan penumpang 3 sampai 4 orang saja perharinya itupun juga sangat jarang.

Hadirnya ojek *online* dapat menghambat dan berdampak terhadap jumlah penumpang juga pendapatan yang beliau dapat. Dahulu sebelum adanya ojek *online*, sangat mudah bagi beliau untuk mendapatkan penumpang. Setelah adanya ojek *online* beliau merasa sangat kesulitan untuk memperoleh penumpang. Dalam mengatasi tantangan ekonomi, beliau menghemat kebutuhan hidup keluarganya terutama kebutuhan pokok. Oleh karena itu beliau menekan biaya pengeluaran hidup agar kebutuhan lain dapat terpenuhi. Selain itu beliau juga menabung dimana uang tabungan tersebut dapat digunakan untuk keperluan masa depan yang mendesak. Karena penghasilan yang menurun, beliau juga pernah meminjam uang kepada kerabatnya ketika benar-benar tidak ada jalan lagi untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Lokasi pangkalan yang berada dekat sekolah-sekolah membuat siswa dan siswi sekolah tersebut menjadi target pengguna jasanya sebagai tukang ojek pangkalan. Mereka sering menggunakan jasanya untuk menitip makanan di luar

lingkungan sekolah atau saat jam istirahat berlangsung. Dalam penentuan tarif ojek biasanya ditentukan melalui negosiasi dan ditentukan seberapa jauh jarak tempuh yang ingin dituju oleh penumpang. Oleh karena itu, keberlanjutan usahanya sangat tergantung pada cara beliau memanfaatkan waktu luang untuk membantu mengembangkan usaha istrinya dan menawarkan jasa penitipan makanan kepada siswa/siswi sekolah saat jam istirahat, menjadikan mereka sebagai target utama pengguna jasanya.

Sepi penumpang membuat beliau memiliki banyak waktu luang. Waktu luang yang dimilikinya dimanfaatkan untuk membantu mengembangkan usaha istrinya dengan menawarkan jasa antar pesanan kepada pelanggan tetap. Meskipun demikian, terkadang beliau harus mengalah jika ada siswa yang ingin menggunakan jasanya untuk menitipkan jajanan atau mengantarkan siswa pulang sekolah bersamaan dengan pengantaran pesanan pelanggan istrinya.

Dengan siswa dan siswi sekolah sebagai target pengguna jasanya, masa libur tahunan sekolah menjadi tantangan bagi Bapak W karena tidak memiliki penumpang anak sekolah setiap harinya. Jika hanya mengandalkan menunggu penumpang di pangkalan ojek, sangat jarang masyarakat memilih untuk menggunakan jasanya. Oleh karena itu, keberlanjutan usahanya sangat tergantung pada cara beliau memanfaatkan waktu luang untuk membantu mengembangkan usaha istrinya dan menawarkan jasa penitipan makanan kepada siswa/siswi sekolah saat jam istirahat, menjadikan mereka sebagai target utama pengguna jasanya. Meskipun demikian, ojek *online* tetap menjadi ancaman yang nyata, dan satu-satunya cara beliau bertahan adalah dengan terus berinovasi dan memberikan

pelayanan yang baik kepada pelanggan.

Beliau kini hanya bisa terus berinovasi dan memberikan pelayanan yang baik kepada pelanggan atas keberadaan ojek *online* yang sangat berdampak terhadap pendapatan dan jumlah penumpang yang di dapat beliau. Beliau berharap pemerintah memberikan Solusi yang adil dan seimbang bagi semua pihak agar persaingan dalam dunia transportasi tetap sehat dan memberikan peluang adil bagi semua kalangan. Beliau juga hanya bisa berharap agar diberikan rezeki yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya.

Tabel 4. 4 Matriks Tabel Penyajian Data Informan

No	Informan	Strategi Aktif	Strategi Pasif	Strategi Jaringan
1	A	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki pekerjaan sampingan yaitu menjadi juru parkir</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri bekerja sebagai penjual kue dan menitipkan kuenya di warung-warung untuk membantu perekonomian keluarganya</li> <li>- Memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota Banjarmasin</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjalin hubungan yang baik dengan penumpang untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap.</li> </ul>
2	F	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri bekerja sebagai karyawan warung makan untuk membantu perekonomian keluarganya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menerapkan pola hidup hemat yakni dengan berhati-hati dalam membelanjakan uang hasil penghasilannya yakni lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki relasi pertemanan sesama pengendara ojek</li> </ul>
3	R	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri mengelola warung kecil miliknya</li> <li>- Menjaga kualitas pelayanan yang baik kepada penumpang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya</li> <li>- Sebagian dari penghasilannya ditabung untuk mengatasi keperluan yang mendesak</li> <li>- Beliau pernah mengganti motornya dengan cara kredit</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki hubungan yang baik dengan orang tua siswa untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap dalam pengantaran jemput anak mereka</li> </ul>



			untuk meminimalisir pengeluarannya	
4	AM	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki waktu kerja yang fleksibel sehingga dapat digunakan mereka untuk mengerjakan pekerjaan lain</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri terkadang membantu tetangganya menyiapkan pesanan catering</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki pelanggan tetap sehingga menjadikannya sebagai tukang ojek panggilan yang diandalkan</li> </ul>
5	GN	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki pasaran penumpang yang pasti yakni di terminal bus</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri mengelola warung kecil (kios) miliknya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memanfaatkan lokasi pangkalan yang ada di terminal untuk mendapatkan penumpang</li> </ul>
6	RD	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tidak mematok harga jasa ojek, dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki nama yang cukup dikenal di kalangan masyarakat</li> </ul>
7	M	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki keahlian/ skill dibidang lain</li> <li>- Memiliki pekerjaan sampingan yakni sebagai montir motor</li> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri bekerja sebagai asisten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya</li> <li>- Berusaha untuk mengurangi pengeluaran seperti mengganti bahan bakar yang lebih terjangkau harganya.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Memiliki hubungan yang baik dengan orang tua siswa untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap dalam pengantaran jemput anak mereka</li> </ul>

		rumah tangga untuk membantu perekonomian keluarganya.		
8	W	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Peran anggota keluarga yaitu istri mengelola warung makan kecil miliknya</li> <li>- Membantu mengembangkan usaha istrinya dengan menawarkan jasa antar pesanan kepada pelanggan tetap</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan kebutuhan lainnya</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Menjalin hubungan yang baik dengan penumpang untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap.</li> </ul>

## **B. Analisis Data**

### **1. Strategi Bertahan Tukang Ojek Pangkalan dalam Menghadapi Ojek *Online* di Kecamatan Banjarmasin Timur**

Dari hasil wawancara dengan 8 orang informan dari setiap pangkalan ojek Kecamatan Banjarmasin Timur, dapat disimpulkan bahwa semua tukang ojek pangkalan mengalami penurunan jumlah pendapatan setelah munculnya layanan ojek berbasis *online*. Dengan pendapatan yang semakin menurun dan kebutuhan yang selalu bertambah setiap harinya membuat para tukang ojek harus memutar otak bagaimana cara mereka bisa bertahan untuk menghasilkan pendapatan demi memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Edi Suharto seorang pengamat masalah kemiskinan menyatakan, definisi dari upaya bertahan hidup adalah kemampuan seseorang menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya. Menurut Suharto (2009), strategi bertahan dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Adapun beberapa strategi bertahan yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur diantaranya sebagai berikut.

#### **a. Strategi Aktif**

Strategi aktif adalah strategi yang mengoptimalkan segala potensi rumah tangga. Dalam rumah tangga, ada anggota ada anggota yang aktif dalam peningkatan ekonomi. Namun, juga ada yang mengerahkan seluruh anggotanya demi terwujudnya pertahanan hidup dalam hal penambahan pendapatan. Pendekatan ini mencerminkan keberagaman peran dan kontribusi setiap anggota

keluarga dalam upaya menjaga dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi rumah tangga secara keseluruhan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan beberapa tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur, terdapat beberapa macam strategi aktif yang mereka lakukan. Salah satu strategi tersebut adalah melibatkan anggota keluarga dalam dunia pekerjaan. Beberapa istri dari tukang ojek pangkalan turut berperan dalam menambah penghasilan guna memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka. Seperti istri dari bapak A bekerja sebagai penjual kue dan menitipkan kuenya di warung-warung, istri bapak F yang bekerja sebagai karyawan warung makan, istri bapak AM yang terkadang membantu tetangganya menyiapkan pesanan catering, istri bapak M yang bekerja sebagai asisten rumah tangga, istri bapak R, GN, dan W yang sama-sama memiliki warung kecil (kios) yang dikelolanya. Pendekatan ini menunjukkan semangat kerja keras dan kolaborasi di antara anggota keluarga untuk mengatasi tantangan ekonomi dan memastikan kesejahteraan keluarga secara keseluruhan.

Strategi aktif lainnya yang dilakukan oleh beberapa beberapa tukang ojek pangkalan adalah dengan memiliki pekerjaan sampingan. Mereka tidak hanya mengandalkan profesi utama sebagai tukang ojek pangkalan, melainkan juga menggali peluang di sektor lain guna meningkatkan jumlah pendapatan. Seperti yang dilakukan oleh bapak A, beliau memiliki pekerjaan sampingan yakni menjadi juru parkir di pasar Kuripan. Selain itu bapak M yang memiliki keterampilan otomotif, sehingga beliau mendirikan bengkel kecil tepat disebelah pangkalan ojek yang biasa beliau jadikan tempat untuk menunggu penumpang, dan bapak W yang

juga membantu mengembangkan usaha istrinya dengan menawarkan jasa antar pesanan kepada pelanggan tetap.

Selain itu strategi aktif yang dilakukan tukang ojek pangkalan ini yaitu berusaha menjaga kualitas pelayanan yang baik kepada penumpang, memiliki waktu kerja yang fleksibel sehingga hal tersebut dapat mereka manfaatkan untuk mengerjakan pekerjaan lain seperti yang dilakukan oleh bapak AM dan W. Bapak AM memanfaatkan waktu tersebut untuk digunakannya menjadi tukang ojek panggilan/langganan untuk jasa antar jemput barang. Sedangkan bapak W memanfaatkan waktu tersebut untuk membantu mengembangkan usaha istrinya dengan menawarkan jasa antar pesanan kepada pelanggan tetap.

Strategi aktif lainnya yang dilakukan oleh beberapa beberapa tukang ojek pangkalan adalah memiliki pasaran penumpang yang pasti yakni di terminal bus seperti yang dilakukan oleh bapak GN. Beliau menawarkan jasanya secara langsung kepada penumpang bus setelah mereka turun dari bus yang mereka tumpangi. Strategi aktif lain juga dilakukan oleh bapak R. Beliau tidak mematok harga jasa ojek, beliau hanya mematok harga bahan bakar. Dengan demikian penumpang secara sukarela membayar jasanya, dengan syarat harus membayar biaya bahan bakar yang terpakai.

Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh beberapa informan di atas dapat disimpulkan bahwa strategi aktif yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya adalah memiliki pekerjaan sampingan lain, memiliki anggota keluarga yang juga aktif bekerja untuk menambah pendapatan, memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota

Banjarmasin, menjaga kualitas pelayanan yang baik kepada penumpang, memanfaatkan waktu kerja yang fleksibel untuk melakukan pekerjaan lain, memiliki pasar penumpang yang pasti seperti di terminal bus, dan tidak mematok harga jasa dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar.

#### **b. Strategi Pasif**

Strategi Pasif adalah dengan mengurangi pengeluaran rumah tangga pada menekan biaya, yang tetap harus dikeluarkan di masa-masa sulit, membeli barang-barang kebutuhan lebih murah dan juga berguna untuk pemenuhan kebutuhan. Hal tersebut merupakan tindakan yang bijak dalam menghadapi ekonomi yang tidak pasti. Para pelaku strategi ini juga cenderung memilih untuk membeli barang-barang kebutuhan dengan harga yang lebih terjangkau namun tetap berguna. Hal tersebut memungkinkan mereka untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari tanpa harus mengorbankan kualitas hidup mereka.

Berdasarkan hasil wawancara, adapun strategi pasif yang dilakukan oleh para tukang ojek pangkalan diantaranya adalah dengan cara meminimalisir pengeluaran rumah tangga dengan lebih mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya seperti yang dilakukan oleh bapak A, AM, GN, RD, M, dan W. Mereka secara disiplin mengatur anggaran rumah tangga mereka, menghindari pemborosan, dan memfokuskan dana pada kebutuhan yang benar-benar penting. Dengan cara ini, mereka memastikan bahwa pengeluaran mereka sesuai dengan pendapatan yang tersedia, sehingga dapat menjaga kestabilan keuangan keluarga mereka dalam jangka panjang.

Selain itu, bapak F juga menerapkan pola hidup hemat yakni dengan berhati-hati dalam membelanjakan uang hasil dari penghasilannya. Kesadaran beliau terhadap pentingnya mengontrol pengeluaran tercermin dalam kehati-hatian beliau saat membelanjakan uang yang diperoleh dari pekerjaannya sebagai tukang ojek. Dengan berpola hidup hemat, beliau berusaha memaksimalkan nilai dari setiap pengeluaran dan menghindari pemborosan yang tidak perlu. Bapak M juga berusaha untuk mengurangi pengeluaran seperti mengganti bahan bakar yang lebih terjangkau harganya.

Strategi pasif lainnya juga dilakukan oleh bapak R. Sebagian hasil dari pendapatannya beliau tabung untukantisipasi saat menghadapi keperluan yang mendesak. Dengan memiliki tabungan sebagai cadangan dana darurat, Bapak R dapat merasa lebih tenang dan siap mengatasi berbagai tantangan keuangan yang mungkin timbul dalam kehidupan sehari-hari. Langkah ini juga menunjukkan kesadaran akan pentingnya merencanakan keuangan dengan baik, memberikan perlindungan finansial yang lebih kuat bagi dirinya dan keluarganya. Beliau juga pernah mengganti motor dengan cara kredit untuk meminimalisir pengeluaran rumah tangganya. Beliau memilih jalan tersebut agar dapat membeli motor namun dengan cara mencicil agar tidak langsung mengeluarkan uang dalam jumlah yang banyak

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa strategi pasif merupakan strategi kedua yang dapat dilakukan setelah semua usaha dan potensi yang dimiliki. Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa beberapa strategi pasif yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan

Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya adalah dengan meminimalisir berbagai pengeluaran yang dirasa tidak terlalu penting. Mereka hanya memfokuskan untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan mendesak saja. Mereka juga memanfaatkan tabungan yang dimilikinya untuk mengatasi kebutuhan yang mendesak. Selain itu mereka mengganti bahan bakar yang lebih terjangkau harganya untuk meminimalisir pengeluaran, serta pernah mengganti motor secara kredit agar tidak mengeluarkan uang terlalu banyak dalam satu waktu.

### **c. Strategi Jaringan**

Strategi jaringan merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara menjalin relasi, baik formal maupun dengan lingkungan sosialnya dan lingkungan kelembagaannya misalnya meminjam uang kepada tetangga, berutang di warung atau toko, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya. Berdasarkan hasil wawancara, adapun strategi jaringan yang dilakukan oleh para tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur salah satunya adalah dengan cara menjalin hubungan yang baik dengan para penumpang seperti yang dilakukan oleh bapak A, R, AM, M dan W. Hubungan baik yang dijalin tersebut dapat membuat penumpang menjadi pelanggan tetap dari tukang ojek pangkalan.

Mereka memiliki cara yang berbeda dalam menjalin hubungan baik dengan penumpang. Bapak A menjalin hubungan yang baik dengan masyarakat di sekitar pasar dan lingkungan rumahnya, sehingga beberapa dari mereka menjadi pelanggan tetap. Bapak R, M dan W memanfaatkan hubungan baik yang dijalin dengan orang tua siswa untuk menjadikan mereka sebagai pelanggan tetap dalam pengantaran



jemput anak mereka. Sedangkan bapak AM memiliki pelanggan tetap sehingga menjadikannya sebagai tukang ojek panggilan yang dapat diandalkan untuk mengantar barang-barang besar seperti peralatan berat, perabotan, dan sembako.

Strategi jaringan lain yang digunakan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya ini adalah melibatkan interaksi dengan lingkungan sosial mereka. Seperti yang dilakukan bapak F. beliau memiliki relasi pertemanan dengan sesama tukang ojek. Relasi tersebut memberikan keuntungan bagi beliau yakni mendapatkan operan orderan dari pengendara ojek lain. Bapak GN juga memanfaatkan lokasi pangkalan yang ada di terminal bus sehingga memudahkannya untuk mendapatkan penumpang. Biasanya beliau menawarkan jasanya secara langsung kepada penumpang yang turun dari bus dan mencari jasa layanan ojek. Selain itu, bapak RD juga memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat karena *servis* yang ditawarkan yakni beliau hanya meminta uang bahan bakar yang telah digunakan dalam mengantar penumpang dan tidak mematok harga yang harus dibayar atas jasanya.

Berdasarkan pemaparan di atas, maka dapat dikatakan bahwa strategi jaringan merupakan strategi yang digunakan selanjutnya jika strategi sebelumnya masih belum cukup untuk mengatasi masalah yang dihadapi. Dari hasil wawancara dengan beberapa informan dapat disimpulkan bahwa strategi jaringan yang digunakan oleh tukang ojek Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya adalah menjalin hubungan yang baik dengan para penumpang maupun masyarakat sekitar, memiliki relasi pertemanan dengan sesama tukang ojek, memanfaatkan lokasi pangkalan yang ada di terminal bus

sehingga memudahkannya untuk mendapatkan penumpang, dan memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat karena servis yang ditawarkan.

Berdasarkan teori, Edi Suharto memiliki tiga strategi bertahan dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi. Strategi aktif yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya adalah memiliki pekerjaan sampingan lain, memiliki anggota keluarga yang juga aktif bekerja untuk menambah pendapatan, memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota Banjarmasin, menjaga kualitas pelayanan yang baik kepada penumpang, memanfaatkan waktu kerja yang fleksibel untuk melakukan pekerjaan lain, memiliki pasar penumpang yang pasti seperti di terminal bus, dan tidak mematok harga jasa dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar.

Strategi pasif yang dilakukan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dilakukan oleh tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dalam mempertahankan pekerjaannya adalah dengan meminimalisir berbagai pengeluaran yang dirasa tidak terlalu penting. Mereka hanya memfokuskan untuk memenuhi kebutuhan pokok dan kebutuhan mendesak saja. Mereka juga memanfaatkan tabungan yang dimilikinya untuk mengatasi kebutuhan yang mendesak. Selain itu mereka mengganti bahan bakar yang lebih terjangkau harganya untuk meminimalisir pengeluaran, serta pernah mengganti motor secara kredit agar tidak mengeluarkan uang terlalu banyak dalam satu waktu.

Strategi jaringan yang digunakan oleh tukang ojek Kecamatan Banjarmasin Timur adalah menjalin hubungan yang baik dengan para penumpang maupun masyarakat sekitar, memiliki relasi pertemanan dengan sesama tukang ojek,

memanfaatkan lokasi pangkalan yang ada di terminal bus sehingga memudahkannya untuk mendapatkan penumpang, dan memiliki nama yang cukup dikenal oleh masyarakat karena servis yang ditawarkan.

Teori Edi Suharto tentang strategi bertahan ini dikaitkan dengan landasan teologis dalam Islam berdasarkan Al-Qur'an. Dalam Islam, strategi juga sama dengan yang dijelaskan oleh Edi Suharto. Berdasarkan pemaparan tersebut, tukang ojek pangkalan sudah menerapkan strategi aktif dengan memanfaatkan segala potensi yang ada, seperti memiliki pekerjaan sampingan dan ada anggota keluarga yang juga bekerja untuk menambah jumlah pendapatan keluarganya. Sebagian besar anggota keluarga yang bekerja adalah istri dari tukang ojek pangkalan. Islam tidak melarang wanita untuk bekerja dan berbisnis sebagaimana Firman Allah dalam Q.S. At-Taubah/ 9:105 yang berbunyi:

وَقُلِ اعْمَلُوا فَسَيَرَى اللَّهُ عَمَلَكُمْ وَرَسُولُهُ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّونَ إِلَىٰ عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ  
فَيُنَبِّئُكُم بِمَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

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". (Al-Qur'an Dan Terjemahannya, 2019).*

Ayat tersebut mensyariatkan bisnis kepada semua hamba-Nya baik pria maupun wanita. Artinya siapapun boleh berbisnis asalkan sesuai dengan syariat Islam. Tukang ojek pangkalan Banjarmasin Timur melakukan ikhtiar dan tetap bekerja meskipun mengalami penurunan jumlah penumpang dan pendapatan.

Kedua, strategi pasif yang dilakukan oleh keluarga tukang ojek pangkalan adalah dengan mengurangi pengeluaran rumah tangga dan menerapkan pola hidup

hemat. Dengan berpola hidup hemat, beliau berusaha memaksimalkan nilai dari setiap pengeluaran dan menghindari pemborosan yang tidak perlu. Islam mengajarkan agar umatnya hidup secara hemat agar tidak terjerumus pada gaya hidup berlebihan. Tindakan yang telah dilakukan sejalan dengan firman Allah dalam QS. Al-Israa/ 17:26-27 yang berbunyi:

﴿۴۶﴾ وَلَا تَبْذُرْ تَبْذِيرًا ﴿۴۶﴾ إِنَّ الْمُبْذِرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ط وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا ﴿۴۶﴾...

Artinya: “....dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya pemboros-pemboros itu ialah saudara-saudara setan, dan setan itu sangat ingkar kepada Tuhannya”. (Al-Qur’an Dan Terjemahannya, 2019).

Al-Qur’an memiliki cara untuk menggiring manusia agar terbiasa hidup hemat dan tidak terjebak pada sifat boros. Berdasarkan hasil penelitian, tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur sudah menerapkan pola hidup hemat yakni mengutamakan kebutuhan pokok dibandingkan dengan kebutuhan lainnya.

Kemudian yang terakhir yaitu, strategi jaringan. Strategi jaringan yang digunakan oleh tukang ojek Kecamatan Banjarmasin Timur adalah menjalin hubungan yang baik dengan penumpang dan melibatkan lingkungan sosial. Di dalam Islam hubungan bisa terjalin karena adanya silaturahmi. Silaturahmi tersebut merupakan salah satu cara untuk membuat rezeki selalu mengalir sebagaimana Firman Allah dalam QS. Al-Hujurat/ 49:10 yang berbunyi:

إِنَّمَا الْمُؤْمِنُونَ إِخْوَةٌ فَأَصْلِحُوا بَيْنَ أَخَوَيْكُمْ ۗ وَاتَّقُوا اللَّهَ لَعَلَّكُمْ تُرْحَمُونَ

Artinya: “Orang-orang beriman itu sesungguhnya bersaudara. Sebab itu damaikanlah (perbaikilah hubungan) antara kedua saudaramu itu dan takutlah terhadap Allah, supaya kamu mendapat rahmat.”(Al-Qur’an Dan Terjemahannya, 2019)

Ayat tersebut menjelaskan bahwa sesama muslim itu bersaudara. sebagai saudara, kita memiliki tanggung jawab untuk menjaga dan memperbaiki hubungan antara sesama. Sebagai saudara kita juga harus saling tolong menolong antar sesama umat. Sikap dengan menjalin hubungan atau relasi dalam berkeluarga maupun masyarakat ini sesuai dengan tindakan yang dianjurkan dalam Islam.

Dalam Islam tentu saja strategi harus dibuat dengan cara yang fair dan tidak merusak kepentingan orang lain. Kompetisi yang sehat juga harus dilakukan oleh seorang muslim, bukan justru menjatuhkan dan mencari jalan yang licik dalam kompetisi atau usaha. Berdasarkan hasil wawancara dari beberapa tukang ojek pangkalan Banjarmasin Timur, mereka melakukan kompetisi yang sehat, tidak menjatuhkan ojek *online* dalam berkompetisi mencari rezeki yang halal dan tidak bertentangan dengan ajaran agama Islam.

Allah tidak akan merubah nasib, kecuali atas usaha orang itu sendiri. Allah bahkan tidak akan mengubah nasib suatu kaum, jika bukan kaum tersebut yang mengubahnya. Nasib ini berlaku bagi kebaikan dan juga keburukan yang mereka perbuat. Berdasarkan hasil penelitian, tukang ojek pangkalan Banjarmasin Timur melakukan usaha yakni dengan memiliki strategi dalam mempertahankan pekerjaannya dalam mencari rezeki dan menghidupi keluarganya yakni dengan strategi aktif, pasif, dan jaringan.

## **2. Analisis Matriks SWOT**

Alat yang dipakai untuk menyusun strategi tukang ojek pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur dalam penelitian ini adalah matriks SWOT. Matriks ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal

yang dihadapi oleh para tukang ojek pangkalan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Tabel 4. 5 Faktor Internal dan Eksternal Tukang Ojek Pangkalan Dalam Menghadapi Ojek Online

<p style="text-align: center;"><b>Kekuatan (<i>Strengths</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki relasi pertemanan dengan sesama pengendara ojek</li> <li>2. Memiliki hubungan yang baik dengan penumpang</li> <li>3. Memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota Banjarmasin</li> <li>4. Selain menjadi tukang ojek pangkalan, mereka juga punya pekerjaan sampingan seperti menjadi juru parkir, montir motor, dll</li> <li>5. Memiliki waktu kerja yang fleksibel</li> <li>6. Tidak mematok harga jasa ojek, dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Kelemahan (<i>Weaknesses</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kalah saing dari segi pemasaran, sehingga jangkauan penumpang terbatas hanya sekitar pangkalan</li> <li>2. Ketergantungan dengan relasi pertemanan dengan ojek online, sehingga saat ojek online sedikit mendapatkan orderan, maka ojek pangkalan juga tidak mendapatkan operan pelanggan dari ojek online</li> <li>3. Tidak mahir dalam menggunakan smartphone</li> <li>4. Rendahnya pengetahuan dan Pendidikan</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Peluang (<i>Opportunities</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki pelanggan tetap</li> <li>2. Dengan lokasi pangkalan yang strategis seperti tepi jalan raya, terminal bus, dekat pasar, sekolah, rumah sakit, dll, dapat memudahkan mereka untuk menawarkan jasanya dalam mendapatkan penumpang</li> <li>3. Sasaran pasarnya adalah orang yang kurang paham dengan teknologi</li> <li>4. Memiliki nama yang cukup dikenal masyarakat</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Ancaman (<i>Threats</i>)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Masyarakat mulai paham dengan teknologi aplikasi ojek <i>online</i> sehingga pelanggan beralih menggunakan jasa layanan ojek <i>online</i> dikarenakan kemudahan dalam akses pemesanan yang menggunakan teknologi <i>smartphone</i></li> <li>2. Ketika kedekatan tukang ojek pangkalan dan ojek <i>online</i> semakin renggang, maka ojek <i>online</i> kembali menjadi ancaman bagi ojek pangkalan</li> <li>3. Keberadaan ojek <i>online</i> dapat menutup akses peluang untuk mendapatkan orderan penumpang</li> <li>4. Ada penumpang yang menawar tarif jasa dengan harga murah bahkan ada yang menunda pembayaran (berhutang)</li> </ol>

Setelah mengetahui faktor internal (kekuatan, kelemahan) dan faktor eksternal (peluang, ancaman) yang dimiliki maupun dialami oleh tukang ojek pangkalan dalam mempertahankan pekerjaannya, maka strategi tersebut dapat dianalisis menggunakan matriks SWOT.

**a. Strategi SO (*Strengths - Opportunities*)**

Strategi S-O adalah strategi yang memanfaatkan apa yang dimiliki untuk dapat meraih peluang yang ada guna memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapai. Strategi bertahan tukang ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur dapat dilakukan analisis dengan kekuatan dan peluang. Adapun strategi SO tukang ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur diantaranya:

- 1) Melakukan promosi secara *mouth to mouth* kepada setiap penumpang
- 2) Memberikan kontak yang dapat dihubungi yang memudahkan pelanggan sehingga pelanggan tidak perlu instal aplikasi ojek *online*
- 3) Jika sudah cukup dikenal masyarakat, gunakan hal tersebut dan ciptakan kepercayaan dan keamanan pada pelanggan
- 4) Ciptakan branding tersendiri (keunikan) yang dapat membuat pelanggan tertarik
- 5) Dengan adanya keahlian pada bidang lain, pengguna dapat membuka usaha sampingan seperti layanan jasa montir panggilan

**b. Strategi WO (*Weakness - Opportunities*)**

Strategi W-O adalah strategi menggunakan peluang yang ada untuk mengatasi kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan. Adapun strategi WO tukang

ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur diantaranya:

- 1) Memberikan diskon setiap 5x orderan dalam sebulan
- 2) Menawarkan paket hemat saat akhir pekan atau saat liburan
- 3) Memberikan harga hemat paket siswa/ mahasiswa
- 4) Memperluas jaringan dengan mencari informasi tempat-tempat yang ramai

**c. Strategi ST (*Strengths – Threats*)**

Strategi ST adalah strategi yang memanfaatkan kekuatan yang dimiliki untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi. Strategi bertahan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur dapat dilakukan analisis dengan kekuatan dan ancaman. Adapun strategi ST tukang ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur diantaranya:

- 1) Meningkatkan pengetahuan dalam teknik pemasaran
- 2) Memperluas jaringan wilayah pangkalan di tempat ramai
- 3) Memanfaatkan berbagai sosial media untuk promosi
- 4) Mempelajari cara promosi yang menarik
- 5) Berusaha selalu berinovasi berdasarkan keinginan pelanggan

**d. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*)**

Strategi W-T merupakan strategi meminimalisasikan kelemahan yang dimiliki oleh perusahaan untuk menghadapi ancaman yang akan dihadapi. Adapun strategi WT tukang ojek pangkalan dalam menghadapi ojek *online* di Kecamatan Banjarmasin Timur diantaranya:



- 1) Mempererat silaturahmi dengan sesama ojek baik yang bekerja di *online* maupun pangkalan
- 2) Menerima setiap saran dan kritik dari pelanggan dengan terbuka dan ramah
- 3) Berusaha memberikan harga lebih rendah dari ojek *online*
- 4) Selalau evaluasi diri dan melakukan perbaikan.

Tabel 4. 6 Hasil Matriks SWOT Strategi Tukang Ojek Pangkalan Kecamatan Banjarmasin Timur

<p style="text-align: right;"><b>IFAS</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>Kekuatan/<i>Strengths</i> (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki relasi pertemanan dengan sesama pengendara ojek</li> <li>2. Memiliki hubungan yang baik dengan penumpang</li> <li>3. Memiliki pengetahuan tentang wilayah Kota Banjarmasin</li> <li>4. Selain menjadi tukang ojek pangkalan, mereka juga punya pekerjaan sampingan seperti menjadi juru parkir, montir motor, dll</li> <li>5. Memiliki waktu kerja yang fleksibel</li> <li>6. Tidak mematok harga jasa ojek, dengan syarat penumpang harus membayar uang bahan bakar</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Kelemahan/<i>Weaknesses</i> (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Kalah saing dari segi pemasaran, sehingga jangkauan penumpang terbatas hanya sekitar pangkalan</li> <li>2. Ketergantungan dengan relasi pertemanan dengan ojek online, sehingga saat ojek online sedikit mendapatkan orderan, maka ojek pangkalan juga tidak mendapatkan operan pelanggan dari ojek online</li> <li>3. Tidak mahir dalam menggunakan smartphone</li> <li>4. Rendahnya pengetahuan dan pendidikan</li> </ol>
<p><b>EFAS</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Peluang/<i>Opportunities</i> (O)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memiliki pelanggan tetap</li> <li>2. Dengan lokasi pangkalan yang strategis seperti tepi jalan raya, terminal bus, dekat pasar, sekolah, rumah sakit, dll, dapat memudahkan mereka untuk menawarkan jasanya dalam mendapatkan penumpang</li> <li>3. Sasaran pasarnya adalah orang yang kurang paham dengan</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi SO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>6) Melakukan promosi secara <i>mouth to mouth</i> kepada setiap penumpang (S1,S2,S3,O1,O2,O3,O4)</li> <li>7) Memberikan kontak yang dapat dihubungi yang memudahkan pelanggan sehingga pelanggan tidak perlu instal aplikasi ojek <i>online</i> (S1, S2,O1,O2,O3,O4)</li> <li>8) Jika sudah cukup dikenal masyarakat, gunakan hal tersebut dan ciptakan</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WO</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Memberikan diskon setiap 5x orderan dalam sebulan (W1,W2,O2,O3,O4)</li> <li>2. Menawarkan paket hemat saat akhir pekan atau saat liburan (W1,W2,W4,O2,O3)</li> <li>3. Memberikan harga hemat paket siswa/ mahasiswa (W1,O2,O4)</li> <li>4. Memperluas jaringan dengan mencari informasi tempat-tempat yang ramai (W1,W2,W3,O2,O3,O4)</li> </ol>

<p>teknologi</p> <p>4. Memiliki nama yang cukup dikenal masyarakat</p>	<p>kepercayaan dan keamanan pada pelanggan (S2,S6,O4)</p> <p>9) Ciptakan branding tersendiri (keunikan) yang dapat membuat pelanggan tertarik (S3,S4,S5,S6,O2,O4)</p> <p>10) Dengan adanya keahlian pada bidang lain, pengguna dapat membuka usaha sampingan seperti layanan jasa montir panggilan(S4,O4)</p>	
<p style="text-align: center;"><b>Ancaman/Threats (T)</b></p> <p>1. Masyarakat mulai paham dengan teknologi aplikasi ojek <i>online</i> sehingga pelanggan beralih menggunakan jasa layanan ojek <i>online</i> dikarenakan kemudahan dalam akses pemesanan yang menggunakan teknologi <i>smartphone</i></p> <p>2. Ketika kedekatan tukang ojek pangkalan dan ojek <i>online</i> semakin renggang, maka ojek <i>online</i> kembali menjadi ancaman bagi ojek pangkalan</p> <p>3. Keberadaan ojek <i>online</i> dapat menutup akses peluang untuk mendapatkan orderan penumpang</p> <p>4. Ada penumpang yang menawarkan jasa dengan harga murah bahkan ada</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi ST</b></p> <p>1. Meningkatkan pengetahuan dalam teknik pemasaran (S3,T1,T2,T3,T4)</p> <p>2. Memperluas jaringan wilayah pangkalan di tempat ramai (S1,S2,S5,T3)</p> <p>3. Memanfaatkan berbagai sosial media untuk promosi (S3,S5,S6,T1,T2,T3)</p> <p>4. Mempelajari cara promosi yang menarik (S3,S5,S6,T1,T3)</p> <p>5. Berusaha selalu berinovasi berdasarkan keinginan pelanggan (S2,T1,T3,T4)</p>	<p style="text-align: center;"><b>Strategi WT</b></p> <p>1. Mempererat silaturahmi dengan sesama ojek baik yang bekerja di <i>online</i> maupun pengkolan (W1,W2,T2)</p> <p>2. Menerima setiap saran dan kritik dari pelanggan dengan terbuka dan ramah (W3,W4, T1,T3,T4)</p> <p>3. Berusaha memberikan harga lebih rendah dari ojek <i>online</i> (W1,W2,T4)</p> <p>4. Selalau evaluasi diri dan melakukan perbaikan (W4,T1,T3,T4)</p>

yang menunda pembayaran (berhutang)		
--	--	--

Dari matrik SWOT di atas dapat disimpulkan bahwa strategi bertahan yang dilakukan oleh tukang ojek Kecamatan Banjarmasin Timur adalah strategi SO (*Strengths – Opportunities*) melakukan promosi secara *mouth to mouth* kepada setiap penumpang, memberikan kontak yang dapat dihubungi yang memudahkan pelanggan sehingga pelanggan tidak perlu instal aplikasi ojek *online*, jika sudah cukup dikenal masyarakat, gunakan hal tersebut dan ciptakan kepercayaan dan keamanan pada pelanggan, ciptakan *branding* tersendiri (keunikan) yang dapat membuat pelanggan tertarik, dengan adanya keahlian pada bidang lain, pengguna dapat membuka usaha sampingan seperti layanan jasa montir panggilan. Strategi WO (*Weaknesses – Opportunities*) Memberikan diskon setiap 5x orderan dalam sebulan, menawarkan paket hemat saat akhir pekan atau saat liburan, memberikan harga hemat paket siswa/ mahasiswa, memperluas jaringan dengan mencari informasi tempat-tempat yang ramai. Strategi ST (*strengths – Threats*) Meningkatkan pengetahuan dalam teknik pemasaran, memperluas jaringan wilayah pangkalan di tempat ramai, memanfaatkan berbagai sosial media untuk promosi, mempelajari cara promosi yang menarik, berusaha selalu berinovasi berdasarkan keinginan pelanggan. Strategi WT (*Weaknesses – Threats*) Mempererat silaturahmi dengan sesama ojek baik yang bekerja di *online* maupun pangkalan, menerima setiap saran dan kritik dari pelanggan dengan terbuka dan ramah, berusaha memberikan harga lebih rendah dari ojek *online*, selalu evaluasi diri dan melakukan perbaikan.