

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manusia adalah makhluk paling sempurna yang diciptakan oleh Allah SWT jika dibandingkan dengan makhluk ciptaan Allah yang lain salah satu kesempurnaan itu adalah diberikan akal kepada manusia agar dapat berfikir sehingga dapat membedakan antara yang salah dan yang benar, dapat menentukan apa yang sebenarnya mereka inginkan dan yang mereka butuhkan.

Kebutuhan-kebutuhan pokok yang wajib dipenuhi oleh manusia yaitu sandang, pangan dan papan serta kesehatan dan pendidikan. Pangan dan sandang adalah kebutuhan pokok manusia yang harus dipenuhi. Tidak seorangpun yang dapat melepaskan diri dari dua kebutuhan itu. Oleh karena itu, Islam menjadikan dua hal sebagai nafkah pokok yang harus diberikan kepada orang-orang yang menjadi tanggung jawab, Allah SWT berfirman:¹



¹ Yusuf Qardhawi, *Peran Nilai dan Moral dalam Perekonomian Islam*, (Jakarta: Robbani, 2001), h. 66

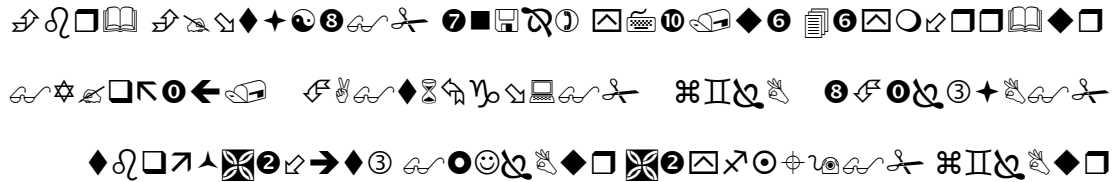
“Dan kewajiban ayah memberi makan dan pakaian kepada para ibu dengan cara ma’ruf. (QS. Al-Baqarah:233)²

Adanya kebutuhan pada diri manusia sangat mudah dibuktikan karena hal tersebut dapat diindahkan dan dirasakan secara langsung dalam diri kita. Kita butuh makan, istirahat dan tempat tidur serta bernafas setiap saat, ingin dihormati dan disegani oleh orang lain, juga butuh kepuasan spiritual disamping yang bersifat materi. Semua itu dapat dirasakan sebagai kebutuhan hidup. Semua itu merupakan fitrah yang dimiliki manusia tanpa kecuali, fitrah ini diberikan oleh Allah SWT sebagai potensi kehidupan yang memungkinkan manusia bertahan hidup.³

Salah satu alasan manusia mampu bertahan hidup yakni karena adanya naluri mempertahankan diri. Secara faktual diri manusia memang terdapat kecenderungan untuk menjaga eksistensi diri. Manusia ingin mendapat penghormatan, kekuasaan, dan penghargaan, juga menginginkan harta, tidak dilecehkan, direndahkan, dan dihina. Tentang naluri ini Allah SWT menjelaskan dalam Al-Qur’an surah An-Nahl, ayat 68:

² Departemen Agama RI, *Al-Qur’an dan Terjemahnya*, (Bandung di Ponogoro, 2004), h. 7.

³ M. Yusuf Yusanto dan M. Arif Yunus. *Pengantar Ekonomi Islam*. (Bogor; Al-Azhar Press, 2009), h.41.



“dan Tuhanmu mewahyukan kepada lebah: “Buatlah sarang-sarang di bukit-bukit, di pohon-pohon kayu, dan ditempat-tempat yang dibikin manusia”. (QS. An-Nahl:68).

Berdasarkan penjelasan diatas, manusia diwajibkan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan harus mampu bertahan hidup guna memenuhi kebutuhan hidupnya tersebut. Salah satu cara yang dapat ditempuh manusia agar kebutuhannya terjamin dalam resiko-resiko yang dihadapi manusia dalam pemenuhan kebutuhan hidupnya yakni dengan bekerja keras menjadi penjamin akan kemampuan dirinya yang mampu memenuhi hidupnya kelak, baik pemenuhan akan sandang, pangan, papan, kesehatan dan pendidikan.⁴

Salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan hidup adalah dengan bekerja keras, inilah yang dilakukan oleh setiap manusia yang ingin kebutuhan hidupnya terpenuhi. Seperti halnya yang terjadi di Banjarmasin, banyak cara yang dilakukan untuk mencari nafkah, adanya dengan cara jadi karyawan suatu perusahaan/perorangan, bahkan wirausahawan, bahkan ada yang dengan cara yang melanggar norma agama dan hukum seperti merampok dan mencuri itu dilakukan agar dapat bertahan hidup.

⁴ Departemen Agama RI, *Op Cit*, h. 143

Bekerja adalah provesi setiap orang, entah apa bentuk pekerjaan yang digeluti seseorang, yang jelas tujuannya sama yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup. Dalam bekerja (berdagang) dasar yang harus dimiliki oleh orang muslim adalah akhlak yang baik yaitu dalam bekerja hendaknya berlaku jujur dalam bermuamalah, jujur ketika mempromosikan barang dagangannya atau keterangan serta sumpah palsu yang dapat menyesatkan konsumennya. Begitu pentingnya kejujuran ini bagi pedagang. Rasulullah SAW bersabda dalam haditsnya yang artinya:

التاجر الصدوق الأمين مع النبيين والصديقين والشهداء

Pedagang yang jujur dan dapat dipercaya (kelak di surga) bersama para Nabi, orang-orang yang jujur, dan orang-orang yang mati syahid''. (H.R. At-tirmizi dan Al-Hakim).

Seorang pedagang muslim juga harus memiliki sifat Amanah. Amanah mendorong seseorang untuk bisa menjaga hak, dan memelihara kehinaan. Hal itu tidak akan terjadi kecuali amanah sudah melekat erat dalam nurani seseorang dan sudah dijiwai oleh perasaannya, yaitu ketika seorang penjual mengatakan dengan terus terang mengenai cacat barang yang dijual kepada calon pembeli. Ada juga sifat toleran dalam berbisnis (perdagangan) diantaranya dapat mempermudah terjadi transaksi, mempermudah hubungan dengan calon pembeli, dan mempercepat

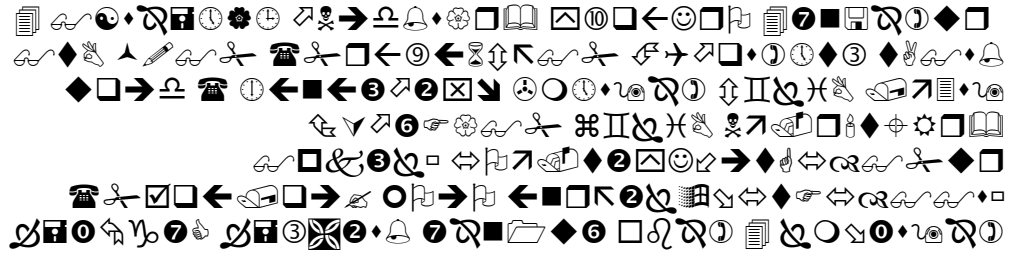
perputaran modal. Selalu menepati janji juga satu sifat seorang pedagang muslim yang berakhlak baik terutama untuk mu'amalah yang tidak secara tunai (hutang-piutang) agar terhindar dari sifat lalai maka dibuatlah catatan (ditulis) janji yang dibuat (disetujui).

Untuk itulah Allah SWT memberikan inspirasi kepada mereka yang melakukan penukaran, perdagangan dan semuanya yang kiranya bermanfaat dengan jual beli, sehingga hidup manusia berdiri sendiri dengan lurus dan mekanisme hidup ini dapat berjalan dengan baik dan produktif.

Adapun kegiatan perdagangan yang biasanya terjadi yaitu: memproduksi, memasarkan, bekerja, mempekerjakan, tukar menukar, jual beli dan interaksi manusia dengan manusia lainnya dengan tujuan atau maksud mencari keuntungan, yang semua kegiatan itu sah menurut Islam, akan tetapi harus berkesesuaian dengan jiwa Islami.

Bekerja adalah suatu usaha yang dilakukan seseorang, baik sendiri atau bersama orang lain, untuk memproduksi suatu komoditi atau memberikan jasa.⁵ Kerja atau amal seperti ini merupakan senjata pertama untuk memerangi kemiskinan. Ia juga merupakan faktor utama untuk memperoleh penghasilan dan unsur penting untuk memakmurkan bumi dengan manusia sebagai khalifah seizin Allah. Manusia diperintahkan Allah untuk memakmurkannya sebagaimana terkandung dalam nasehat Nabi Saleh as. Kepada kaumnya:

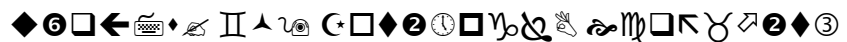
⁵ Yusuf Qardhawi, *Kiat Islam Mengentaskan Kemiskinan* (Jakarta: Gema Insani Press, 1995), h.51.



“...Hai kaumku, sembahlah Allah, sekali-kali tidak ada bagimu Tuhan selain Dia. Dia telah menciptakan kamu dari bumi (tanah) dan menjadikan kamu pemakmurnya...”(QS.Huud: 61)

Islam membukakan pintu kerja bagi setiap muslim agar ia dapat memilih amal yang sesuai dengan kemampuan, pengalaman, dan pilihannya. Islam tidak membatasi suatu pekerjaan secara khusus kepada seseorang, kecuali demi pertimbangan kemaslahatan masyarakat.

Salah satu pintu mencari pekerjaan bagi setiap muslim yaitu perdagangan atau jual beli menurut bahasa baratai *al-Bai’,al-Tijarah* dan *al-Mubadalah*,⁶ sebagaimana Allah SWT berfirman:



“Mereka mengharapkan *tijarah* (perdagangan) yang tidak akan rugi (QS. Faathir: 29).

⁶ Dr. H. Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), edisi ke-1 cet ke-3, h. 67.

Menurut istilah (terminologi) yang dimaksud dengan jual beli adalah menukar barang dengan barang atau barang dengan uang dengan jalan melepaskan hak milik dari yang satu kepada yang lain atas dasar saling merelakan.⁷

Dari definisi diatas dapat dipahami bahwa inti jual beli ialah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela di antara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerima penggantinya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah ditetapkan Syara' dan disepakati.

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli yang bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus.⁸

Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak. Tukar menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain. Dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (bentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya

⁷ Idris Ahmad, *Fiqih al-Syafi'iyah*, Lihat dalam buku Dr. H. Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), edisi ke-1 cet ke-3, h.67.

⁸ *Ibid.*, h. 69.

bukan emas dan bukan pula perak, bendanya dapat direalisir dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada dihadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat-sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.⁹

Berkaitan dengan jual beli tidak lepas dari penjual dan pembeli (pedagang). Seperti halnya pedagang kaki lima di sepanjang jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover yang harus rela pindah tempat berdagangnya karena sedang dilaksanakan pembangunan flyover, sehingga menimbulkan dampak yang bermacam-macam bagi pedagang kaki lima tersebut, seperti berkurangnya penghasilan, tempatnya tidak strategis berbeda dari sebelumnya yang strategis, berkurangnya pelanggan karena ketidaktahuan tempat penjualannya.

Oleh karena itu peneliti merasa tertarik melakukan penelitian lapangan mengenai Dampak Pembangunan Flyover Terhadap Pedagang Kaki Lima, dengan mengangkat judul: “ Dampak Pembangunan Flyover Terhadap Pendapatan Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Banjarmasin”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dirumuskan sebagai berikut:

⁹ Al- jaziri, *Fiqih 'Ala Madzahib al-Arba'ah*, h. 151. Lihat dalam buku Dr. H. Hendi Suhendi, *Fiqih Muamalah*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2007), edisi ke-1 cet ke-3, h.7.

1. Apa saja dampak dari pembangunan flyover terhadap ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin ?
2. Bagaimana pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin akibat pembangunan flyover tersebut?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui:

1. Untuk mengetahui dampak dari pembangunan flyover terhadap ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin.
2. Untuk mengetahui pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin akibat pembangunan flyover tersebut.

D. Signifikansi Penelitian

Dari hasil penelitian yang penulis lakukan ini, maka diharapkan dapat berguna sebagai:

1. Aspek Teoritis (keilmuan), menambah wawasan dan pengetahuan seputar permasalahan yang diteliti, baik bagi penulis sendiri maupun pihak lain yang ingin mengetahui secara mendalam tentang permasalahan tersebut.
2. Aspek Praktis (guna laksana), menjadi bahan informasi bagi pihak-pihak yang berkepentingan, baik yang ingin melakukan penelitian yang lebih kritis dan mendalam mengenai dampak pembangunan flyover terhadap pendapatan

ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin ditinjau dari sudut pandang yang berbeda.

3. Sebagai bahan informasi dan perbandingan bagi peneliti selanjutnya dalam permasalahan serupa untuk mengadakan penelitian yang lebih mendalam.
4. Untuk menambah *khazanah* pengembangan keilmuan pada keputakaan IAIN Antasari Banjarmasin dan Fakultas Syariah dan Ekonomi Islam.

E. Definisi Operasional

Untuk menghindari kesalahan yang mungkin terjadi dalam memahami maksud dari judul pada penelitian ini, maka dapat diberikan penjelasan sebagai berikut:

1. Dampak adalah pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik positif maupun negatif).¹⁰ Yang penulis maksud adalah dampak dari pembangunan flyover terhadap pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di sepanjang Jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover.
2. Pembangunan Flyover adalah mendirikan (mengadakan gedung/bangunan).¹¹ Bangunan yang penulis maksud adalah pembangunan jalan atau jembatan layang yang didirikan mulai dari KM. 3,5- KM. 4,5. Banjarmasin.

¹⁰ Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 2007), Cet. Ke-3, h. 234.

¹¹ *Ibid.*, (2005). h. 103.

3. Pendapatan Ekonomi adalah hasil kerja seseorang berupa uang yang didapatkan/dihasilkannya para pedagang kaki lima.¹² Pedagang kaki lima yang penulis maksud yaitu pedagang kaki lima yang ada di sepanjang jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover.
4. Pedagang Kaki Lima adalah pedagang yang berjualan di serambi muka (emperan) toko atau dilantai ditepi-tepi jalan. Pedagang kaki lima yang penulis maksud seperti pedagang/penjual gorengan, penjual martabak, penjual terang bulan, warung kelontogan, bensin eceran, penjual pencok-pencokan dan sebagainya.
5. Kota Banjarmasin adalah salah satu kota sekaligus merupakan Ibu kota dari Provinsi Kalimantan Selatan.

F. Kajian Pustaka

Berdasarkan penelaahan terhadap beberapa penelitian terdahulu yang penulis lakukan yang berkaitan dengan Pedagang kaki lima, telah di temukan penelitian sebelumnya yang mengkaji masalah pedandang kaki lima, namun demikian ditemukan substansi yang berbeda dengan persoalan yang akan penulis teliti, penelitian yang dimaksud yaitu Syamsul Huda (Universitas Airlangga), Penelitian ini bertujuan untuk menjawab pertanyaan penelitian apakah ada pengaruh antara implementasi kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima buku bekas dari ruas jalan Semarang Surabaya ke tempat penampungan sementara Kampoeng Ilmu terhadap tingkat pendapatan para Pedagang Kaki

¹² *Ibid.*, h. 236.

Lima. Permasalahan atau pertanyaan penelitian ini dilatarbelakangi oleh fenomena empiris, yaitu penurunan tingkat pendapatan Pedagang Kaki Lima buku bekas jalan Semarang Surabaya setelah dipindah (direlokasi) ke tempat penampungan sementara Kampoeng Ilmu.

Berkaitan dengan hal tersebut di atas, permasalahan yang akan penulis teliti dalam penelitian ini adalah lebih menitikberatkan pada dampak pembangunan flyover terhadap pedagang kaki lima. Dengan demikian terdapat pokok permasalahan yang sangat berbeda antara penelitian yang telah penulis kemukakan di atas dengan persoalan yang akan penulis teliti.

G. Sistematika Penulisan

Penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

Bab I Pendahuluan, yang terdiri dari latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, desain operasional, kajian pustaka dan sistematika penulisan.

Bab II merupakan Landasan Teori yang menjadi bahasan acuan untuk menganalisis data yang diperoleh yang terdiri dari pengertian flyover, teori konsep pendapatan dan pengertiannya dan pengertian pedagang kaki lima.

Bab III Metode penelitian, yang terdiri dari subjek dan objek penelitian, data, sumber data dan teknik pengumpulan data, kerangka dasar penelitian, teknik pengolahan data dan analisis data, dan prosedur penelitian.

Bab IV Laporan hasil penelitian, yang terdiri dari penyajian data dan analisis data.

Bab V Penutup, yang terdiri dari simpulan dan saran-saran.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Pedagang Kaki Lima

a. Sejarah awal munculnya pedagang kaki lima

pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga kaki “kaki” gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Saat ini istilah PKL juga digunakan untuk pedagang dijalanan pada umumnya.¹³ Istilah kaki lima berasal dari penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintah waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya dibangun hendaknya menjadikan sarana pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki sekitar satu setengah meter.

Sekian puluh tahun setelah itu, saat indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk bejualan. Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima.

Menurut pengamat ekonomi, penyebab utamanya adalah karena jumlah tenaga kerja terbatas, sedangkan lapangan pekerjaan yang terbatas.

¹³ Wikipedia, http://id.wikipedia.org/wiki/pedagang_kaki_lima, Kamis, 7 November 2013.

Bahasa lainnya adalah mayoritas penduduk Indonesia tidak mendapatkan lapangan pekerjaan, baik di kantor atau di pabrik-pabrik, sehingga banyak memilih menjadi PKL selain modalnya murah karena tidak menyewa kios, menjadi PKL juga tidak harus memakai ijazah sekolah seperti melamar kerja pada umumnya.

b. Faktor Penyebab Munculnya Pedagang Kaki Lima

Secara umum faktor penyebab munculnya PKL di kota-kota adalah sebagai berikut:¹⁴

1. Sempitnya lapangan pekerjaan: semakin banyak orang yang menganggur, karena tidak adanya lowongan pekerjaan. Kemudian mereka memilih menjadi PKL karena selain modalnya yang relatif kecil juga tidak memerlukan persyaratan sebagaimana orang-orang yang bekerja di instansi pemerintahan atau perusahaan-perusahaan tertentu. Yang penting mereka bisa mencari sesuap nasi untuk mempertahankan kehidupannya.
2. Kesulitan ekonomi: saat ini, terutama di Amerika Serikat dan Eropa. Sedang terjadi krisis moneter yang menyebabkan bertambahnya pengangguran karena banyak perusahaan yang mem-PHK para pekerjanya. Begitupun Indonesia. Selain itu harga kebutuhan pokok yang mengalami kenaikan yang begitu drastis/banyak diantara mereka yang memilih jalan keluar dengan menjadi PKL.

¹⁴Handoko Tanuwijaya, SE, *Bisnis KakiLima Omset Miliaran*, <http://solusiide.com/ide/2013/07/11/buku-bisnis-kaki-lima-omset-miliaran>.

3. Urbanisasi: makin banyak orang berpindah ke perkotaan; di sisi lain, kota semakin meluas hingga menghimpit desa. Tidak lain urbanisasi ini disebabkan karena tidak adanya lapangan pekerjaan di desa serta kehidupannya yang serba kekurangan. Mereka berangkat ke kota dengan tidak bermodal pendidikan dan keahlian. Sehingga akhirnya mereka banyak yang menjadi PKL.
4. Peluang : di samping faktor-faktor di atas, sebaliknya, kemunculan PKL justru karena dipicu peluang yang begitu besar. Bisnis ini tidak memerlukan modal besar. Tidak perlu menyewa tempat mahal. Bisa dikerjakan sendiri. Keuntungan yang bisa diraup pun menggiurkan. Disisi lain, perilaku masyarakat yang konsumtif juga menjadi peluang untuk menjadikan anaka kebutuhan mereka.

c. Ciri-Ciri pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dengan perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pinggir-pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha dibidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan

kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal.¹⁵

Adapun pengertian pedagang kaki lima dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Karno dkk.(1980: 3-7), yang dikemukakan oleh M. Hasyim dalam bukunya yang berjudul Model Transformasi sosial sektor informal yaitu:

1. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus berarti produsen.
2. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ke tempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong tempat atau setan yang tidak permanen serta bongkar pasang).
3. Menjajakan bahan makan, minuman barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran.
4. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atas jerih payahnya.
5. Kualitas barang-barang yang diperdagangkan relatif rendah yang biasanya tidak berstandar.
6. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.

¹⁵ M. Hasyim, Modal Transformasi Sosial Sektor Informal, <http://id.Shvoong.Com/social-science/sociology/2205244-definisi-pedagang-kaki-lima/#jxzzlskixTmu>.

7. Usaha skala kecil bisa berupa *family enterprise*, dimana ibu dan anak turut membantu dalam usaha tertentu, baik langsung maupun tidak langsung.
8. Tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi ciri yang khas pada usaha pedagang kaki lima.
9. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang, dan ada pula yang melaksanakan musiman.

Sektor informal ditandai oleh satuan-satuan usaha kecil dalam jumlah yang banyak dan biasanya dimiliki oleh keluarga, menggunakan teknik produksi yang sederhana dan padat karya. Golongan tenaga kerja di sektor informal ini biasanya mempunyai pendidikan dan keterampilan yang terbatas, banyak diantaranya adalah anggota keluarga yang melakukan usahanya. Mereka dapat dianggap sebagai golongan *self-employed* (bekerja untuk diri sendiri).¹⁶

Usaha pedagang kaki lima dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam lingkungan yang informal. Sektor usaha pedagang kaki lima tersebut seringkali menjadi incaran bagi masyarakat dan pedagang baru untuk membuka usaha di daerah perkotaan. Hal ini disebabkan karena adanya ciri khas dan relatif mudahnya membuka usaha (tidak memerlukan modal yang besar) di sektor tersebut. Sektor informal tidak terbatas pada pekerjaan-pekerjaan di pinggiran-pinggiran kota besar, tetapi bahkan juga meliputi berbagai aktivitas ekonomi yang

¹⁶ Sumitro Djojohadikusumo, perkembangan pemikiran ekonomi, dasar teori ekonomi pertumbuhan dan ekonomi pembangunan, (jakarta: Pustaka LP3ES,1994), h. 212.

antara lain di tandai dengan; mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumberdaya lokal, usaha milik sendiri, ofrasinya dalam skala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, keterampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung oleh regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif karena sektor informal ini dengan bercirikan ukuran usaha yang kecil, kepemilikan keluarga, insentif tenaga kerja, status usaha individu, tidak resmi (ilegal/ekstralegal), tanpa promosi, dan tidak ada hambatan masuk.¹⁷

PKL adalah termasuk usaha kecil yang berorientasi pada laba (profit) layaknya sebuah kewirausahaan (*entrepreneurship*). PKL mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan. PKL menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, menggerakkan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya, padahal pungsi-pungsi manajemen tersebut jarang atau tidak pernah mereka dapatkan dari pendidikan formal. Manajemen usahanya berdasarkan pada pengalaman dan alur pikir mereka dan otomatis terbentuk sendiri berdasarkan arahan ilmu manajemen pengelolaan usaha, hal inilah yang disebut "*learning by experience*" (belajar dari pengalaman). Kemampuan manajerial memang sangat diperlukan PKL guna meningkatkan

¹⁷ Ali achsan mustafa, [http:// siap-bos. Blogspot. Com/2013/11/modal-transformasi-sosial-sektor.html](http://siap-bos.blogspot.com/2013/11/modal-transformasi-sosial-sektor.html),

kinerja usaha mereka, selain itu motivasi juga sangat diperlukan guna memicu keinginan para PKL untuk mengembangkan usahanya.¹⁸

Dalam Peraturan Menteri ini yang dimaksud dengan:

1. Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap.
2. Penataan PKL adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah melalui penetapan lokasi binaan untuk melakukan penetapan, pemindahan, penertiban dan penghapusan lokasi PKL dengan memperhatikan kepentingan umum, sosial, estetika, kesehatan, ekonomi, keamanan, ketertiban, kebersihan lingkungan dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.
3. Pemberdayaan PKL adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap PKL sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya.
4. Lokasi PKL adalah tempat untuk menjalankan usaha PKL yang berada di lahan atau bangunan milik pemerintah daerah atau swasta.

¹⁸ Slamet santoso, [http:// ssantoso. Blogspot.com/2013/11/konsep-sektor-informal-pedagang-kaki-lima28.html](http://ssantoso.Blogspot.com/2013/11/konsep-sektor-informal-pedagang-kaki-lima28.html).

5. Lokasi binaan adalah lokasi yang telah ditetapkan peruntukannya bagi PKL yang diatur oleh pemerintah daerah, baik bersifat permanen maupun sementara.
6. Tanda Daftar Usaha, yang selanjutnya disebut TDU, adalah surat yang dikeluarkan oleh pejabat yang ditunjuk sebagai tanda bukti pendaftaran usaha PKL sekaligus sebagai alat kendali untuk pemberdayaan dan pengembangan usaha PKL di lokasi yang ditetapkan oleh pemerintah daerah.
7. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah, yang selanjutnya disingkat RPJMD, adalah dokumen perencanaan daerah untuk periode 5 (lima) tahun.
8. Satuan Kerja Pemerintah Daerah, yang selanjutnya disingkat SKPD, adalah perangkat daerah pada pemerintah provinsi dan kabupaten/kota.
9. Pemerintah Daerah adalah Gubernur, Bupati, atau Walikota dan perangkat daerah sebagai unsur penyelenggara pemerintahan daerah.
10. Rencana Strategis SKPD, yang selanjutnya disebut dengan Renstra SKPD, adalah dokumen perencanaan SKPD untuk periode 5 (lima) tahun.
11. Menteri adalah Menteri Dalam Negeri.

B. Strategi Pemasaran Dan Bauran Pemasaran

Strategi Pemasaran (*marketing strategy*) yaitu logika pemasaran di mana perusahaan berharap untuk menciptakan nilai pelanggan dan mencapai hubungan yang menguntungkan.¹⁹ Pemasaran merupakan salah satu bentuk kegiatan usaha atau bisnis yang berhubungan dengan cara-cara penawaran dan penjualan barang ataupun jasa untuk memenuhi kebutuhan ataupun keinginan melalui proses pertukaran.

Strategi pemasaran pada dasarnya adalah rencana yang menyeluruh, terpadu dan menyatu di bidang pemasaran, yang memberikan panduan tentang kegiatan yang akan di jadikan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran atau perusahaan.

Strategi pemasaran itu sendiri dari pengaturan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan oleh manajer pemasaran, dan penyesuaian faktor-faktor tersebut secara optimal dengan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikannya, untuk mencapai tujuannya secara paling efektif. Faktor-faktor (variables) yang dapat dikendalikannya untuk tujuannya itu adalah faktor strategi pemasaran yang relevant. Sedangkan faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan adalah faktor-faktor lingkungan.

¹⁹ Kotler Philip, Armstrong Gary, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: ERIANGGA, 2006), edisi 12, cet ke-1, h. 58.

Strategi pemasaran itu adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu-kewaktu, pada masing-masing tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai anggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Oleh sebab itu, penentuan strategi pemasaran harus di dasarkan atas analisis lingkungan dan internal perusahaan, serta analisis kesempatan dan ancaman yang dihadapi perusahaan dari lingkungannya. Disamping itu strategi pemasaran yang telah ditetapkan dan di jalankan, harus dinilai kembali, apakah masih sesuai dengan keadaan/kondisi pada saat itu. Penelitian atau evaluasi ini menggunakan analisis keunggulan, kelemahan, kesempatan dan ancaman. Hasil penelitian dan evaluasi ini digunakan sebagai dasar untuk menentukan apakah strategi yang sedang dijalankan perlu di ubah, sekaligus digunakan sebagai landasan untuk menyusun atau menentukan strategi yang akan di jalankan pada masa yang akan datang.²⁰

Pentingnya perusahaan memiliki strategi adalah:

1. Strategi perusahaan melibatkan semua pihak dalam organisasi, yang mencakup seluruh area dan fungsi bisnis.
2. Strategi perusahaan berkonsentrasi pada kelangsungan hidup bisnis perusahaan, sebagai tujuan maksimal.

²⁰ Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasarn, Dasar Konsep dan Strategi*, (Jakarta: PT RajaGarfindo Persada, 2004), h. 198-199.

3. Strategi perusahaan meliputi seluruh jangkauan kedalam aktivitas organisasi.
4. Strategi perusahaan mengarahkan perubahan dan mencakup hubungan antara perusahaan dan lingkungannya.
5. Strategi perusahaan merupakan pusat bagi pengembangan keunggulan kompetitif perusahaan yang berkelanjutan.
6. Pengembangan strategi perusahaan merupakan hal yang sangat krusial untuk memicu penjualan, keuntungan, pangsa pasar, dan nilai saham.²¹

Bauran pemasaran (*marketing Mix*) adalah kumpulan alat pemasaran taktis terkendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respons yang diinginkannya di pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Berbagai kemungkinan ini dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok Variabel yang disebut “empat P”:²²

1. *Product* (Produk)
2. *Price* (Harga)
3. *Place* (Tempat)
4. *Promotion* (Promosi)

²¹Dermawan Webisono, *Manajemen Kinerja konsep, Desain, dan teknik Meningkatkan Daya Saing Perusahaan* (Jakarta: Erlangga, 2006), h. 51.

²² Kotler Philip, Armstrong Gary, *Op Cit*, h.62.

Produk berarti kombinasi barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada pasar sasaran, produk ini meliputi: ragam, kualitas, desain, fitur, nama merek, kemasan dan layanan.

The product life cycle describes the stages a really new product idea goes through from beginning to end. The product life cycle is divided into four major stages:

1. *Market introduction*
2. *Market growth*
3. *Market maturity*
4. *Sales decline*²³

Produk dimaksudkan barang dan jasa yang dihasilkan untuk digunakan oleh konsumen guna memenuhi kebutuhan dan memberikan kepuasannya. Jadi produk, adalah segala sesuatu yang dapat di tawarkan kepada pasar untuk mendapatkan perhatian, dimiliki, digunakan atau dikonsumsi.

Ada beberapa faktor yang terkandung suatu produk, yaitu:

1. Mutu atau kualitas.
2. Penampilan.
3. Pilihan yang ada.
4. Merek.

²³ William D. Perreault, Jr. E. Jerome McCarrthy, *Basic Marketing: A Global-Manajerial Approach*, (North America : The mcGraw-Hill Companies, 2005), h.270.

5. Pengemasan.
6. Ukuran.
7. Jenis.
8. Macam.
9. Jaminan.
10. Pelayanan.

Nabi Muhammad selalu menjelaskan dengan baik kepada semua pembelinya akan kelebihan dan kekurangan produk yang di jual. Kejujuran adalah cara yang paling murah walau di rasakan sangat sulit dan telah menjadi barang yang sangat langka. Dengan selalu jujur pada konsumen mengenai baik buruknya atau kekurangan dan kelebihan suatu produk akan membuat konsumen percaya pada kita. Mereka tidak akan merasa dibohongi dengan ucapan kita.²⁴

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan pelanggan untuk memperoleh produk. Harga ini meliputi: daftar harga, diskon, potongan harga, periode pembayaran, persyaratan dan kredit.

Menurut Siswanto dalam judul buku *menyusun strategi harga*, harga jual produk juga mempengaruhi kemampuan perusahaan menembus segmen pasar yang belum mereka garap sebelumnya.

²⁴ Thorik Gunara dan Utus Hardiono sudibyo, *marketing Muhammad*, (Bandung: PT Karya Kita 2007), h.57.

Ada lima strategi harga yang sering di capai perusahaan, yaitu:

1. Mencapai presentase keuntungan tertentu.
2. Maksimalisasi jumlah keuntungan.
3. Meningkatkan jumlah hasil keuangan.
4. Menjaga stabilitas harga.
5. Mengikuti atau mencegah persaingan.²⁵

The war of price (perang harga) tidak di perkenankan karena bisa menjadi bumerang bagi para penjual. Secara tidak langsung Nabi Muhammad menyuruh kita untuk tidak bersaing di price, tetapi bersaing dalam hal lain seperti kualitas, layanan dan nilai tambah.

Jual beli, harga harus sesuai dengan nilai suatu barang. Hal pada akhirnya akan menguntungkan pihak pengusaha karena kepercayaan konsumen akan dapat diraih dengan sendirinya.

Tempat meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran. Tempat ini meliputi: saluran, cakupan, pemelihan, lokasi, persediaan, transportasi dan logistik.

Promosi berarti aktivitas yang menyampaikan manfaat produk dan membujuk pelanggan membelinya. Promosi ini meliputi: iklan, penjualan pribadi, promosi, penjualan, hubungan masyarakat.

²⁵ Siswanto Sutojo, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Damar Mulia Pustaka, 2009), h. 203.

Kegiatan distribusi, yaitu mengantarkan produk dari produsen sampai ke lokasi yang dikehendaki atau terdekat dengan pembeli.

Berbagai jenis kegiatan utama yang harus dilakukan perusahaan dalam rangka distribusi produk, yaitu menemukan pembeli terakhir atau konsumen pemakai sebanyak-banyaknya.

1. Mengumpulkan dan menyelesaikan produk sampai jumlah yang pantas dan menguntungkan untuk diperdagangkan.
2. Melakukan transaksi jual beli barang atau jasa dengan para pembeli terakhir.
3. Pengangkutan barang dari agen sampai di lokasi yang diinginkan atau terdekat dengan domisili terakhir.

Pada masa Nabi Muhammad telah ada kecenderungan orang-orang untuk memotong jalur distribusi. Hal ini tidak luput dari perhatiannya. Nabi Muhammad melarang menyongsing (mencegat) pedagang (sebelum tiba di pasar) dan melarang orang kota membeli dagangan orang desa. Inti dari pelarangan tersebut adalah untuk menghindari adanya tangkulan (perantara).

Hal yang paling ditegaskan oleh Nabi Muhammad saat itu adalah bahwa sebuah proses distribusi haruslah sesuai dengan peraturan yang telah disepakati bersama dan tidak ada pihak yang dirugikan baik dari produsen, agen, penjual, eceran, konsumen.

Nabi Muhammad di dalam jual beli tidak pernah melebih-lebihkan produk dengan maksud untuk memikat pembeli. Nabi Muhammad dengan tegas menyatakan bahwa seorang penjual harus menjauhkan diri sumpah-sumpah yang berlebihan dalam menjual suatu barang. Nabi Muhammad pun tidak pernah melakukan sumpah untuk melariskan dagangannya. Kalau pun ada yang bersumpah, Nabi Muhammad menyerahkan orang itu untuk tidak melakukan sumpah tersebut secara berlebihan.

Sumpah yang berlebihan dalam *promotion* telah sejak dulu di anjurkan untuk di jauhi, Mengapa? Karena sumpah yang berlebihan yang di lakukan hanya untuk mendapatkan penjualan yang lebih, tidak akan menumbuhkan kepercayaan pelanggan. Mungkin pada saat kita melakukan sumpah yang berlebihan kita mendapat penjualalan yang di atas rata-rata. Namun saat konsumen menyadari bahwa sumpah yang kita ucapkan hanya sebuah kebohongan maka konsumen tersebut tidak akan membeli lagi dari kita. Bukan itu saja, ia akan dengan sangat senang hati memberitahu siapa pun untuk tidak membeli barang yang akan kita jual.

C. Konsep Pemasaran Syariah

Pasar syariah sering kali dikatakan sebagai pasar yang bersifat emosional sementara pasar konvensional adalah pasar yang rasional. Maksud dari pernyataan tersebut adalah orang hanya tertarik untuk berbisnis pada pasar syariah hanyalah karena alasan emosional keagamaan semata dan bukan karena ingin mendapatkan keuntungan finansial yang menurut sebagian pihak dikatakan sebagai sesuatu yang bersifat rasional. Sebaliknya pada pasar konvensional, orang

ingin mendapatkan keuntungan financial sebesar-besarnya tanpa terlalu peduli apakah bisnis yang digelutinya mungkin menyimpang atau malah bertentangan dengan ajaran Islam atau apakah cara yang dipergunakan dalam memperoleh keuntungan tersebut menggunakan cara-cara yang kotor ataukah tidak.²⁶

²⁶ Al Arif M. Nur Rianto, *Dasar-Dasar Pemasaran Bank Syariah*, (Bandung: Alfabeta, 2010), h. 16.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis, Sifat dan Lokasi Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*) dalam bentuk studi kasus, yaitu dengan kunjungan langsung ketempat dimana pedagang kaki lima di sepanjang jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover.

Sifat penelitian ini adalah deskriptif yaitu peneliti berusaha untuk menggambarkan masalah dan pemecahannya berdasarkan data-data, dan menyajikan serta menganalisis data tersebut.

Penelitian yang dilakukan ini mengambil lokasi pedagang kaki lima yang ada diemperan atau dipinggir-pinggir jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover. Karena penulis berkesimpulan bahwa pedagang kaki lima ini adalah pedagang yang dikenal sebagai pedagang kaki lima yang berjualan di pinggir-pinggir jalan raya yang saat ini menjadi bangunan flyover.

B. Subjek dan Objek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima di sepanjang Jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover. Sedang objek penelitian ini adalah dampak pembangunan flyover terhadap pembangunan ekonomi pedagang kaki lima di sepanjang jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover

C. Data dan Sumber Data

1. Data

Data yang diambil dalam penelitian ini meliputi:

- a. Identitas responden, yaitu: nama pemilik, umur, agama, pendidikan dan alamat.
- b. Deskripsi umum mengenai usaha
- c. Dampak pembangunan flyover terhadap pedagang kaki lima di sepanjang jalan yang sedang dilaksanakan pembangunan flyover.

2. Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data dalam penelitian ini adalah:

- a. Responden, yaitu orang yang terlibat langsung dalam penelitian ini, yakni pedagang kaki lima.
- b. Informan adalah pihak-pihak yang dianggap penulis dapat memberikan keterangan dan tambahan informasi yang berkaitan dengan penelitian ini.
- c. Dokumentasi yakni seluruh dokumen yang berkaitan dengan penelitian. Hal ini bertujuan untuk melengkapi data penelitian.

D. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini:

1. Observasi, yaitu pengumpulan data yang dilakukan cara mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-gejala yang diselidiki. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tinjauan langsung kelokasi penelitian untuk memperoleh data dan informasi yang bersinergi dengan permasalahan yang diteliti.
2. Wawancara, yaitu proses tanya jawab dalam penelitian yang berlangsung secara lisan dalam dua orang atau lebih bertatap muka, mendengarkan secara langsung informasi-informasi atau ketentuan-ketentuan. Dengan melakukan pertanyaan terbuka dan langsung kepada para responden sehingga memperoleh data-data yang diperlukan.

E. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

1. Teknik Pengolahan Data

Setelah data terkumpul, maka selanjutnya pengolahan dan data tahapan-tahapan sebagai berikut:

- a. Editing, yaitu penyelesaian secara selektif dan intensif terhadap data yang telah diperoleh sehingga diperoleh data yang valid.
- b. Kategorisasi, yaitu penyusunan tahapan data yang diperoleh berdasarkan jenis dan permasalahannya, sehingga tersusun secara sistematis dan mudah dipahami.

2. Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif, yaitu dengan melakukan penelaahan dan pengkajian secara mendalam terhadap hasil penelitian untuk ditarik kesimpulan.

F. Tahapan Penelitian

1. Tahap pendahuluan

- a. Penjajakan awal ke lokasi penelitian
- b. Berkonsultasi dengan dosen penasehat
- c. Membuat desain proposal skripsi
- d. Mengajukan desain proposal

2. Tahap persiapan

- 1) Setelah judul disetujui, mengadakan seminar proposal.
- 2) Revisi desain proposal.
- 3) Memohon surat riset kepada Dekan.
- 4) Membuat pedoman wawancara dan observasi serta instrumen penggali data lainnya.

3. Tahap pelaksanaan

- 1) Melakukan observasi dan wawancara kepada responden dan informan serta mencari data dalam bentuk dokumenter.
- 2) Mengumpulkan data yang telah diberikan oleh responden dan informan.
- 3) Mengolah dan menganalisis data.

4. Tahap penyusunan laporan

- 1) Penyusunan laporan penelitian.
- 2) Diserahkan kepada dosen pembimbing skripsi untuk dikoreksi dan disetujui.
- 3) Diperbanyak dan selanjutnya siap untuk diujikan dan dipertahankan dalam sidang munaqasyah skripsi untuk dapat dipertanggung jawabkan.

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Uraian Singkat Pembangunan Flyover

Jalan A. Yani dan Jalan Gatot Subroto memiliki peran penting dalam sistem jaringan Jalan primer menuju pusat kota maupun keluar kota Banjarmasin. Adanya titik temu persimpangan ini mengakibatkan volume lalu lintas menjadi padat dan menimbulkan kemacetan. Kondisi ini akan semakin parah jika Jalan Lingkar Dalam arah Selatan menuju Basirih dan Jalan RK. Ilir telah berfungsi maksimal karena akan mempertemukan tiga ruas jalan. Solusi alternatif dengan membangun flyover dengan posisi tak sebidang pada Jalan A. Yani tersebut merupakan kebijakan yang tepat, dengan adanya flyover lalu lintas arah Kota Banjarmasin dari Bandara Syamsudin Noor dan sekitarnya serta sebaliknya akan terakomodasi kelancarannya.²⁷

2. Manfaat Flyover

- Mengatasi konflik dan kemacetan lalu lintas dari Jalan A. Yani Veteran menuju persimpangan Jalan Gatot Subroto dengan Jalan A. Yani dan lalu lintas dari dalam Kota Banjarmasin dari Jalan Hasanudin H.M melalui Jalan A. Yani melewati persimpangan Gatot Subroto, serta dari Lingkar Selatan

²⁷ Survei, banjarmasin, 5 Desember 2013.

(Basirih) dan Jalan RK. Ilir melewati Jalan Lingkar Dalam menuju persimpangan Jalan Gatot Subroto dengan Jalan A. Yani .

- Memperlancar arus lalintas menuju Lintas Selatan dan Tengah (Bandara dan Banua Enam).
- Meningkatkan kenyamanan dan keamanan mengguna jalan.
- Meningkatkan perekonomian masyarakat.

3. Data Proyek

➤ **Data Umum proyek I**

Nama	: Pembangunan Flyover Gatot Subroto
Lokasi	: Simpang Jl. Gatot Subroto Jl. A. Yani, Banjarmasin
Pemilik Proyek	: Kementerian Pekerjaan Umum
Penyedia Jasa	: PT. PP (PERSERO), Tbk
Konsultan Supervisi	: PT. Adiya Widya Jaya JO and Accociated
Nilai Kontrak + PPN	: RP. 101.765.735.590,-
Waktu Pelaksanaan	: 870 hari kalender
Tanggal Kontrak	: 17 Oktober 2012

➤ **Data Teknis**

Panjang Jalan	: Flyover = 400,40 m
Lebar Jalan	: 16, m
Rigid Pavement	: -Wet Lean Concrete t= 5cm - Concrete Pavement t= 27

Flexible Pavement	: AC-WC
Pondasi	: Tiang Beton (Bore Pile) O 2.00 m
Pile Slab	: Tiang Pancang PC Spun Pile O 0.50 m
Gelagar Jembatan	: Precast Concrete U Girder and Steel U Girder
Panjang Oprit	: - Abutmen 1= 75,00 m - Abutmen 2= 75,00 m
Panjang A1-A2	: Efektif Flyover= 550,40 m

➤ **Data Umum proyek II**

Nama	: Pembangunan Akses Jalan Samping
Lokasi	: Simpang Jl. GatotS ubroto - Jl. A. Yani, Banjarmasin
Pemilik Proyek	: Kementerian Pekerjaan Umum
Penyedia Jasa	: PT. Waskita Karya (Persero), Tbk
Konsultan Supervisi	: PT. Daya Creasi Mitrayasa
Nilai Kontrak +PPN	: Rp. 28.707.105.186,00 (Inc. PPN)
Tanggal Kontrak	: 14 Maret 2013

➤ **Data Teknis**

Panjang Jalan	:650,0 m
Lebar Jalan	:650,0 m
Rigid Pavement	: Beton $f_c' = 20$ Mpa
Perkerasan Berbutir	:LPA dan LPB
Flexible Pavement	: AC-BC, Leveling, dan AC-WC

Pile Slab : Tiang Pancang PC Spun Pile O 0.05 m Beton
 $f_c' = 30 \text{ Mpa}$.

B. Penyajian Data

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan kepada para responden maupun informan secara jelas mengenai dampak pembangunan Flyover terhadap pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di kota Banjarmasin, peneliti mendapatkan informan, adapun data yang terkumpul adalah sebagai berikut:

a. Informan I

Nama : Agus Setiawan
 Tempat Tanggal lahir : Jember, 11 mei 1965
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Pendidikan terakhir : SMA
 Alamat Sekarang : Jalan A. Yani KM. 4
 Jenis dagangan : Penjual kartu perdana dan penjual pulsa²⁸

Bekarja mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan anak-anak menjadi keinginan yang kuat bagi Bapak Agus Setiawan yang sekarang ini dia bekrja sebagai pedagang pulsa dan kartu perdana, awalnya sebelum berkerja menjadi pedagang pulsa dan kartu perdana dia sempat bekerja di perkebunan yaitu perkebunan kelapa sawit di Pelaihari, karena banyak biaya yang harus di keluarkan untuk memenuhi kebutuhan hidup bersama keluarganya Bapka Agus Setiawan Memutuskan untuk berhenti bekerja di perkebunan karena gaji atau upah yang di

²⁸ Agus Setiawan, Wawancara, Banjarmasin, 3 Desember 2013

dapatnya tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, kemudian Bapak Agus Setiawan mencari pekerjaan lagi supaya memenuhi kebutuhan keluarganya yaitu dengan cara berjualan pulsa di Kota Banjarmasin yang tepatnya di Jalan A. Yani Km 4, disanalah Bapak Agus Setiawan merintis usaha pulasanya yaitu dengan membuat Gerobak sebagai penyimpan kartu perdana disamping itu juga supaya terlihat oleh konsumen.

Anak-anak dan keluarganya adalah motivasi Bapak Agus Setiawan untuk gigih bekerja dan pantang menyerah, ini di buktikanya dengan berjualan pulsa dan kartu perdana yang semula modal yang dikeluarkannya hanya Rp. 500.000.- dan sekarang keuntungan yang didapat perharinya yaitu Rp. 4.000.000.- sampai dengan Rp. 5.000.000.- perharinya. Dari hasil yang di dapat dari berjualan pulsa dan kartu perdana dia gunakan untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan sebagiannya lagi untuk di tabung agar suatu saat apabila ada kebutuhan yang mendesak Bapak Agus Setiawan tidak kalang kabut.

Bapak Agus Setiawan adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang berjualan di Jalan A. Yani Km 4 yang tepatnya yaitu berjualan di area pembangunan flyover Gatot Subroto yang sekarang ini sedang di bangun jembatan layang. Menurut Bapak Agus sebelum di bangun flyover banyak orang-orang yang membeli pulsa atau kartu perdana, akan tetapi sekarang karena di bangun flyover dan akses Jalan yang ditempuh sangat padat dan sangat susah bagi pelanggan untuk membeli pulsa atau kartu perdana akibatnya pembeli atau pelanggan yang biasanya membeli pulsa atau kartu perdana tidak lagi membeli padanya dan hanya sebagian saja yang

membeli, dikarenakan susah untuk bersinggah akibat kemacetan yang ditimbulkan. Karena berkurangnya pembeli atau pelanggan yang membeli pulsa atau kartu perdana akibatnya usaha yang digeluti atau dirintisnya selama 10 tahun menjadi menurun. Ini dilihat dari sebelum adanya flyover penghasilan yang didapatnya yaitu antara Rp. 4.000.000,- sampai Rp. 5.000.000,- kemudian sesudah diadakanya flyover hasil yang didapatnya menurun derestis yaitu perhari hanya Mencapai Rp 4.50.000,- sampai Rp. 500.000,- perharinya.

b. Informan II

Nama : Masrani
 Umur : 36 tahun
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Pendidikan terakhir : SD Alamat
 Alamat Sekarang : Komplek Bulan Mas Gang 7
 Jenis dagangan : Tambal Ban dan penjual Bensin²⁹

Biaya hidup untuk keluarga dan anak-anak yang terus mendorong untuk terus semangat dalam bekerja, Bapak Masrani merupakan seorang ayah yang rajin dan mempunyai semangat bekerja yang tinggi. Sakit tidak menjadi alasan untuk dia tidak semangat dalam menjalankan pekarjaannya apalagi sampai libur 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 aktivitasnya, dan lingkungan yang dipenuhi dengan banyak orang yang

²⁹ Masrani, Wawancara, 3 Desember 2013.

mempunyai pekerjaan yang sama dengannya, tidak juga mengurangi semangatnya dalam bekerja.

Bapak Masrani 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 di dapatnya tidak seberapa besar hanya pas-pasan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, dari hasil yang didapat dari tambal ban dan penjual bensin perharinya Bapak Masrani menghasilkan Rp. 150.000.- sampai Rp.200.000.-, akan tetapi setelah di adakannya pembangunan flyover pendapatannya menurun yaitu perharinya Rp. 50.000.- sampai Rp.100.000.- perharinya, itu dikarenakan susahny konsumen yang akan membeli padanya diakibatkan pembangunan flyover yang membuat lalulintas menjadi macet.

c. Informan III

Nama : Sukran

Tempat Tanggal lahir : Banjarmasin, 29 September 1954

Jenis kelamin : Laki-laki

Pendidikan terakhir : SD

Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 5

Jenis dagangan : Penjual gorengan, mie rebus, teh dan kopi³⁰

³⁰ Sukran, Wawancara, Banjarmasin 5 Desember, 2013

Bekerja mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan anak-anak menjadi keinginan yang kuat bagi Bapak Sukran yang sekarang sebagai seorang pedagang kecil yang penghasilannya tidak seberapa, dia ingin anak-anaknya nanti bisa membawa kehidupannya yang lebih baik dari sekarang itulah yang menjadi motivasi Bapak Sukran untuk semangat bekerja.

Bapak Sukran merasa puas dengan pekerjaannya sekarang ini, karena menurutnya berjualan gorengan, minuman dan mie rebus merupakan pekerjaan yang mudah dan pasti untungnya, maka ia akan tetap berkonsentrasi pada pekerjaan yang sekarang ini. Dengan memulai berjualan dari jam 14:00- 23:00, Bapa Sukran berjualan di Jalan A. Yani KM 3,5, jarak tempuh dari rumah ke tempat berjualannya yaitu kira-kira 200 meter.

Habis atau tidak dagangannya dia tetap konsentrasi pada dagangannya, dengan hasil yang didapatnya yaitu bekisar antara Rp 400.000,- sampai Rp. 500.000,-, berapapun hasil yang diperolehnya dia tetap berusaha menyisihkan sebagian hasilnya untuk ditabung, akan tetapi setelah diadakannya pembangunan flyover pendapatannya menjadi berkurang yaitu perharinya Rp. 200.000,- sampai Rp. 250.000,- itu di karenakan adanya pembangunan flyover yang menimbulkan warung Bapak Sukran menjadi sepi.

b. Informan IV

Nama : Nurul
 Umur : 36 tahun
 Jenis kelamin : Perempuan
 Pendidikan terakhir : SLTA
 Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 5 RT 19
 Jenis dagangan : Jual Makanan³¹

Meneruskan usaha orang tua yang sudah puluhan tahun berjualan makanan, usaha yang dijalankannya selama 24 tahun ini sudah mempunyai banyak pelanggan tetap tiap harinya. Motivasi untuk menghidupi keluarga membuat dirinya setiap hari bekerja mulai dari jam 17:00-10:00 Wita, dia memanfaatkan waktu yang singkat ini sebaik-baiknya dengan membiasakan tepat waktu dalam berjualan supaya pelanggan yang biasanya membeli makanan kepadanya tidak berpindah kepada pedagang lain hanya saja karena ketidak disiplinannya terhadap waktu yang sudah ditetapkan.

Memperhitungkan untung dan rugi dalam bekerja menurut Ibu Nurul itu memang perlu, tetapi yang paling utama menurut dia adalah pekerjaan yang baik (halal) yang lebih baik dan cocok untuknya. Untung rugi baginya sudah biasa dalam bekerja karena memang dalam berjualan makanan ini dia hampir tidak pernah rugi, bahkan saya bisa menyisihkan sebagian hasilnya untuk ditabung, untuk keperluan keluarga saya nantinya saat diperlukan. Dari hasil berjualan Ibu Nurul perharinya memperoleh Rp.1.500.000,- sampai Rp.2.000.000,-, akan tetapi setelah diadakannya pembangunan

³¹ Nurul, Wawancara, Banjarmasin, 6 Desember 2013

flyover penghasilan yang di perolehnya menurun menjadi Rp 500.000,- perharinya, itu dikarenakan sulitnya jalan yang di tempuh oleh pembeli karena ditutup oleh pembangunan flyover.

c. Informan V

Nama : Hafiz
 Umur : 26 tahun
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Pendidikan terakhir : SI UNISKA
 Alamat Sekarang : Jalan Sabadra No 7
 Jenis dagangan : Penjual Martabak dan terang bulan³²

Berbekal pengalamannya sewaktu berjualan di Balik Papan yang waktu itu hafiz seorang karyawan martabak dan terang bulan, dia mencoba membuat martabak dan terang bulan di kampungnya yaitu kota Banjarmasin, tepatnya di Jalan A. Yani Km 3 dan martabak yang di buat ia beri nama Martabak Hollywood, modal awal yang ia keluarkan waktu itu Rp. 30.000.000.-dan sekarang keuntungan yang ia dapat per harinya Rp. 3.000.000.- sampai Rp.4.000.000.-.

Setelah dibangun flyover sampai saat ini dia sudah dua kali pindah tempat, yang pertama hanya sedikit masuk kedalam dari tempat awal, dan untung yang ia dapatkan hanya berkisar Rp. 1500.000.- .Karana jalanya di tutup dan pendapatan yang diperolehnya menurun, ia memutuskan untuk pindah ke tempat yang lebih

³²Hafis , Wawancara, Banjarmasin, 8 Desember 2013.

mudah di jangkau oleh para pelanggannya. Setelah pindah ke tempat yang baru yang berada di Jalan A. Yani KM 5 pendapatanya kembali normal.

d. Informan VI

Nama : Muhammad Yusuf
 Tempat tanggal lahir : Madura, 4 April 1973
 Jenis kelamin : Laki-laki
 Pendidikan terakhir : MTs
 Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 3 Rt 18
 Jenis dagangan : Penjual Gorengan³³

Faktor ekonomi, susahnya hidup di Madura, dan tuntutan untuk menafkahi keluarganya merupakan faktor yang membuat Bapak Yusuf dan Istrinya datang ke Banjarmasin untuk mendapatkan pekerjaan dan mengadu nasib. Setiap hari mulai jam 15:00 sampai 21:00 dia berjualan gorengan di Jalan A. Yani KM 3,5 dengan penghasilan yang lumayan, untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, itulah yang membuatnya tetap semangat berjualan. Ketekunan dan kepercayaan dirilah yang membuat dia bertahan dan dapat mencukupi kebutuhan keluarganya sehari-hari.

Usaha dagang yang dijalankan Bapak Yusuf adalah usaha turun temurun dari ibunya yang dulu sebelum ibunya meninggal, ibunya jua penjual gorengan selama 23 tahun. Bapak Yusuf meneruskan usaha orang tuanya kira-kira sudah hampir satu tahun lebih, dengan modal awal Rp. 2.000.000.- dan penghasilan yang di peroleh

³³ Muhammad Yusuf, Wawancara, Banjarmasin 10 Desember 2013.

perharinya yaitu sebesar Rp. 200.000.- sampai Rp. 300.000.-. Tetapi setelah diadakannya pembangunan flyover Bapak Yusuf tidak bisa lagi berjualan di Jalan A. Yani KM 3,5 dikarenakan mendapat surat edaran dari Kasat Pol. PP Kota Banjarmasin yang surat itu mengimpormasikan bahwa pedagang kaki lima tidak boleh berjualan di Jalan Kota yang sekarang ini sedang dibangun flyover. Karena adanya surat edaran yang mendadak membuat bapak Yusuf tidak bisa berbuat apa-apa, dia hanya bisa pasrah dan tidak bisa berbuat apa-apa, akibatnya selama 1 bulan bapak Yusuf tidak bekerja karena terkendala tempat yang tidak memungkinkan untuknya berjualan lagi.

Kebutuhan yang harus di penuhi membuat Bapak Muhammad Yusuf dan Istrinya harus memutar otak dan berpikir keras bagaimana caranya untuk mendapatkan pekerjaan lagi, dan pada akhirnya ia berinisiatif membuat warung gorengan di depan rumahnya. Sekarang Bapa yusuf dan Istrinya memulai lagi berjualan gorengan meskipun keuntungan yang ia dapat berkurang dari sebelumnya yang sebelum di adakan flyover penghasilan yang ia peroleh perharinya Rp. 200.000,- sampai Rp. 300.000,-, setelah di adakannya flyover penghasilan yang diperolehnya berkurang, tetapi meskipun penghasilanya berkurang Bapak Muhammad Yusuf dan Istrinya selalu mensyukuri atas rizki yang ia peroleh.

e. Informan VII

Nama : Fatimah
Tempat tanggal lahir : Banjarmasin, 10 Agustus 1990
Jenis kelamin : Perempuan

Pendidikan terakhir : SMP
Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 3 RT 31 No. 30
Jenis dagangan : Penjual Pencerekinan (rokok, bensin, makanan ringan,
minuman, pulsa, dan sebagainya).³⁴

Ibu Fatimah yang mempunyai tiga orang anak ini sudah berjualan pencerekinan di Banjarmasin sudah cukup lama ia berjualan di Jalan A. Yani Km 3,5, dengan modal awal yang ia keluarkan yaitu Rp. 10.000.000.- dengan hasil yang ia peroleh perharinya berkisar Rp. 1.500.000.- sampai Rp. 2.000.000.- tetapi itu belum bersih. Fatimah memulai berjualannya dari jam 10:00 pagi sampai jam 04:00 sore, biasanya ia berjualan bergantian dengan suaminya.

Kebutuhan yang harus di penuhi membuat ibu Fatimah dan suaminya harus lebih giat lagi berkerja, apalagi setelah di adakannya flyover di jalan yang biasa ia berjualan yang membuatnya tidak bisa berjualan, karena dilarang berjualan di area pembangunan flyover dan meskipun dibolehkan tetap saja jualannya kurang laku karena akses Jalan yang biasanya di lalui pembeli dan pelanggannya tidak bisa di lalui karena di tutup. Akibatnya Ibu Fatimah dan Suaminya memutuskan untuk mencari tempat agar Ia bisa berjualan kembali karena akibat pembangunan falyover usaha dagangnya berhenti 1 bulan karena mencari tempat, akhirnya Ibu Fatimah menemukan tempat berjualan yaitu di Jalan Gatot Subroto, akan tetapi Ibu Fatimah harus menyewa tempat yaitu perbulannya Rp. 500.000,- dengan terpaksa dan

³⁴ Fatimah, Wawancara, Banjarmasin 10 Desember 2013.

tuntutan kebutuhan yang harus dipenuhi akhirnya Ibu Fatimah dan suaminya berjualan kembali seperti biasa dan harus membayar sewaan per bulannya.

f. Informan VIII

Nama : Abdul Basir
Tempat tanggal lahir : Madura, 8 Juni 1979
Jenis kelamin : Laki-laki
Pendidikan terakhir : SD
Alamat Sekarang : Jalan Manggis RT 20
Jenis dagangan : Penjual Keripik³⁵

Bekerja untuk memenuhi keluarga dan anak-anaknya adalah merupakan motivasi bagi Bapak Abdul Basir dalam kerjanya, mencari pekerjaan di Banjarmasin cukup mudah asal kita tidak malu-malu dalam menjalankannya, itu yang menjadi alasan Bapak Abdul Basir datang ke Banjarmasin. Bapa Abdul Basir yang mempunyai dua orang anak ini sudah berjualan keripik di Banjarmasin selama kurang lebih 8 tahun dari tahun 2006 sampai sekarang, dia berjualan di Jalan A. Yani KM 4.5 tepatnya di samping gerbang kampus IAIN Antasari Banjarmasin. Dulu sewaktu bahan bakar belum mahal Bapak Abdul Basir sempat memproduksi keripik sendiri dan di bantu 8 orang karyawannya sebagi penjual keripik keliling dengan menggunakan gerobak.

³⁵ Abdul Basir, Wawancara, Banjarmasin, 10 Desember 2013.

Dulu Bapak Abdul mengaku dalam sehari pendapatannya memenuhi kebutuhan hidupnya dan menggaji karyawannya, akan tetapi setelah bahan bakar naik dan bahan-bahannya juga naik dia tidak bisa lagi memproduksi, akhirnya salah satu jalan yang ia tempuh yaitu membeli keripik yang langsung jadi dengan harga per 150 kg keripiknya yaitu Rp.190.000.- biasanya keripik yang ia beli bisa 2 sampai 3 hari baru habis. Dengan berjalannya waktu dagangannya mulai berkurang yang awalnya bisa menghasilkan pendapatan yang lumayan kini pendapatannya menurun, karena disamping bahan-bahan naik pelanggan yang biasanya membeli kepadanya sekarang jarang lagi membeli di karenakan tempat yang ia sering berjualan macet dan untuk parkir saja tidak bisa, ini dikarenakan oleh pembangunan flyover.

g. Informan IX

Nama : Indayani
 Tempat tanggal lahir : Kediri, 4 April 1972
 Jenis kelamin : Perempuan
 Pendidikan terakhir : SEMA
 Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 3 RT 18
 Jenis dagangan : Penjual nasi (nasi pecil, nasi campur, ayam goreng, ayam panggang, dan lain-lain).³⁶

Ibu Indayani adalah salah satu dari beberapa pedagang kaki lima yang pindah berjualannya yaitu di Jalan Gatot Subroto, dulu sebelum berpindah Ibu indayani berjualan di Jalan A. Yani KM 3,5 tepatnya di pinggir Jalan raya yang biasanya

³⁶ Indayani, Wawancara, Banjarmasin, 10 Desember, 2013.

banyak dilalui oleh orang-orang, sebelumnya Ibu Indayani tidak ikut berjualan di Jalan A. Yani KM 3,5 karena Ibu Indayani harus berjualan juga di pandu jadi yang berjualan pada waktu itu adalah suaminya, keuntungan yang didapatnya perhari yaitu berkisar Rp.700.000.- sampai dengan Rp.1.000.000.-. Adapun yang dijual yaitu makanan seperti nasi pecel, nasi campur, ayam goreng, ayam panggang, dan banyak lagi jenisnya. Warung Ibu indayani termasuk warung yang ramai, tidak jarang pelanggannya harus siap-siap mengantri karena banyak yang membeli makanan kewarungnya, warung ibu Indayani mempunyai nama yaitu Warung Eko jadi pelanggan bisa dengan mudah mengingat nama warungnya.

Ibu Indayani adalah salah satu dari beberapa pedang kaki lima yang terkena pembangunan flyover, salah satu diantaranya yaitu Ibu Indayani harus pindah tempat berjualan karena tidak memungkinkan lagi untuk berjualan, disamping itu juga sekarang ibu indayani harus menyewa tempat berujalannya.

h. Informan X

Nama : Imam Tauhid
Tempat tanggal lahir : Ponogoro, 30 April 1961
Jenis kelamin : Laki-laki
Pendidikan terakhir : SD
Alamat Sekarang : Jalan Pandu Gang 5

Jenis dagangan : Penjual Martabak³⁷

Bekerja mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan anak-anak menjadi keinginan kuat bagi Bapak Imam yang sekarang hanya sebagai seorang pedagang martabak yang penghasilannya tidak seberapa besar, namun dari penghasilannya yang ia peroleh putar kembali supaya mencukupi kebutuhannya yaitu dengan cara ia menabung, jika tabunganya serasa sudah cukup ia membongkarnya untuk modal membeli sawah di Kapuas, yang sawah itu kini di garap oleh orang lain, yang hasilnya nanti bagi dua. Jadi setiap tahunnya Bapa Imam tidak membeli beras jadi setidaknya mengurangi pengeluarannya.

Bapak Imam yang mempunyai 4 orang anak ini sudah berjualan martabak di Banjarmasin yaitu Jalan A. Yani Km 3,5 selama kurang lebih 18 tahun, Ia berjualan setelah sholat asar dari jam 17:00 sampai 22:00. Di sela-sela waktu berjualannya Bapak Imam tidak pernah meninggalkan sholat lima waktu, bapak Imam mempunyai prinsip bahwa meskipun penghasilan yang di dapatnya sedikit tapi sholat lima waktu tidak pernah di tinggalkan insyallah hasil yang kita dapat meskipun sedikit tetapi ada berkahnya tapi menurut Bapa Imam meskipun orang itu jualanannya ramai dan hasil yang diperolehnya banyak tetapi tidak mengerjakan Sholat lima waktu tetap saja penghasilannya tidak berkah.

³⁷ Imam Tauhid, Wawancara, Banjarmasin, 10 Desember, 2013.

MATRIKS I

Identitas Pedagang Kaki Lima, Dampak dari pembangunan Flyover Terhadap
Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Banjarmasin

	Nama	Alamat	Jenis Dagangan	Lama Jualan	Dampak yang ditimbulkan dari Flyover
1.	Masrani	Bulan Mas Gang 7	Tambal Ban dan Jual Bensin	15 tahun	Semakin bertambahnya kemacetan
2	Agus Setiawan	Jalan A. Yani Km 4	Jual Pulsa dan Jual kartu perdana	10 tahun	Pindah tempat
3.	Sukran	Jalan Pandu Gang 5	Jual Gorengan, Mie rebus, dan Minuman	15 tahun	Pindah tempat
4	Nurul	Jalan Pandu Gang 5 RT 19	Jual Nasi Rames	17 tahun	Pindah tempat
5	Muhamad Yusuf	Jalan Pandu Gang RT 18 No 29	Jual Gorengan	23 tahun	Pindah tempat
6	Fatimah	Jalan Pandu Gang 3 RT 31 No 30	Pancerekinan	10 tahun	Pindah tempat
7	Indayani	Jalan pandu Komplek Setiakawan	Jual Makanan	12 tahun	Pindah tempat
8	Abdul Basir	Jalan Manggis	Jual keripik	18 tahun	Kemacetan yang bertambah
9	Imam Tauhid	Jalan pandu Gang 5	Jual Martabak	18 tahun	Pindah tempat
10	Hafiz	Jalan Sabadra No 7	Jual martabak dan terangbulan	-	Pindah tempat

Matrik II

Identitas Pedagang Kaki Lima, Gambaran Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi
Pendapatan Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Banjarmasin

	Nama	Alamat	Jenis Dagangan	Lama Jualan	Pendapatan sebelum Flyover	Pendapatan setelah flyover
1.	Masrani	Bulan Mas Gang 7	Tambal Ban dan Jual Bensin	15 tahun	Rp. 150.000	Rp. 50.000
2.	Agus Setiawan	Jalan A. Yani Km 4	Jual Pulsa dan Jual kartu perdana	10 tahun	Rp. 4.000.000	Rp. 500.000
3.	Sukran	Jalan Pandu Gang 5	Jual Gorengan, Mie rebus, dan Minuman	15 tahun	Rp. 500.000	Rp. 250.000
4.	Nurul	Jalan Pandu Gang 5 RT 19	Jual Nasi Rames	17 tahun	Rp. 2.000.000	Rp. 500.000
5.	Muhamad Yusuf	Jalan Pandu Gang RT 18 No 29	Jual Gorengan	23 tahun	Rp.300.000	Rp.200.000
6.	Fatimah	Jalan Pandu Gang 3 RT 31 No 30	Pancerekinan	10 tahun	Rp 2.000.000	Rp.1.500.000
7.	Indayani	Jalan pandu Komplek Setiakawan	Jual Makanan	12 tahun	Rp 1.000.000	Rp.700.000
8.	Abdul Basir	Jalan Manggis	Jual keripik	18 tahun	Rp.100.000	Rp.500.000
9.	Imam Tauhid	Jalan pandu Gang 5	Jual Martabak	18 tahun	Rp. 400.000	Rp.100.000
10.	Hafiz	Jalan Sabadra No 7	Jual Martabak dan terangbulan	-	Rp. 4000.000	Rp. 1.500.000

B. Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh dampak dari pembangunan flyover terhadap ekonomi pedagang kaki lima di kota Banjarmasin adalah faktor kemacetan yaitu responden I dan responden VIII, sedangkan paktor lingkungan yaitu responden II, III, IV, V, VI, VII, IX dan X, yang mana faktor tersebut berdampak pada para pedagang yang menyebabkan pedagang tersebut pindah tempat usaha. Tempat ini meliputi kegiatan perusahaan yang membuat produk tersedia bagi pelanggan sasaran.³⁸ Dari ke 10 responden yang saya wawancarai semua mengatakan bahwa dampak flyover ini adalah dampak yang negatif bagi para pedagang di sekitar pembangunan flyover yang menyebabkan pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin menurun drastis, ini dilihat dari data ke 10 responden yaitu responden I pendapatan menurun 66,7% , responden II 87,5%, responden III 50%, responden IV 75%, responden V 33,3%, responden VI 25%, responden VII 30%, responden VIII 50%, responden IX 75%, dan responden X 62,5%. Jadi Selama pembangunan flyover di Kota Banjarmasin, pembangunan flyover tersebut mempengaruhi tingkat pendapatan pedagang kaki lima.

³⁸ Philip Kotler, Gary Amstrong , *Op. Cit.*, h.63

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian terhadap dampak pembangunan flyover terhadap pendapatan ekonomi pedagang kaki lima di Kota Banjarmasin menunjukkan bahwa dampak yang di timbulkan diantaranya adalah sejak di mulainya pembangunan flyover, para pedagang harus rela berjualan di antara kemacetan lalu lintas yang berdampak kepada berkurangnya pelanggan yang singgah, hal ini dikarenakan tidak adanya lahan untuk sekedar memarkir kendaraan. Ditambah lagi di tutupnya jalan satu arah, yang menimbulkan pelanggan semakin sedikit. Tidak hnya cukup disitu, para PKL pun harus rela pindah tempat, bahkan merelakan mata pencaharian mereka terhenti.
2. Selama pembangunan flyover di Kota Banjarmasin mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima merasakan perbedaan antara saat belum dibangun dan saat proses pembangunan flyover di Kota Banjarmasin . Pendapatan pedagang kaki lima semakin drastis menurun.

B. Saran-Saran

1. Seharusnya pemerintah memberikan lapangan pekerjaan dan lahan untuk mereka berjualan sehingga mereka bisa berjualan dengan tertib dan pada tempat yang seharusnya ia berjualan.
2. Untuk para pedagang kaki lima hendaknya bisa mencari tempat yang baru untuk berjualan yang mempunyai banyak peluang, agar peluang omset yang sekarang sedikit berkurang bisa menambah penghasilan.