

Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi)

Rafidah

UIN Sulthan Thaha Saifuddin

Abstract

This study aims to determine how the strategies carried out by street vendors (PKL) in increasing income for family welfare, and what are the obstacles faced by them. This research uses a descriptive qualitative approach. In this study, data analysis techniques such as data reduction, data collection, data presentation, and conclusion drawing are used. Based on the results of the study, it can be concluded that the strategies carried out by street vendors are maintaining product quality, setting appropriate product prices, conducting promotions, selecting strategic locations, and providing the best service to buyers and the obstacles faced by street vendors are business location and capital access

Keywords: Strategy, street vendors, income, welfare

PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima adalah salah satu jenis kegiatan informal. Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, Pedagang Kaki Lima yang selanjutnya disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan barang dan atau jasa dengan menggunakan sarana usaha bergerak dan tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan, dan bangunan milik pemerintah dan atau swasta yang bersifat sementara /tidak tetap.

Dalam Peraturan Walikota Jambi Nomor 28 Tahun 2016 Tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Pasal 8 menyatakan bahwa pedagang kaki lima dilarang berjualan pada siang hari (pukul 06.00 wib s/d 18.00 wib) pada jalan yang telah ditetapkan sebagaimana tercantum dalam lampiran yang merupakan bagian tidak terpisahkan dari Peraturan ini.

Pengaturan kegiatan usaha kaki lima melalui inpres mencerminkan bahwa sektor informal semakin diakui sebagai subsistem perekonomian nasional. Sektor yang kurang diperhatikan dan dianggap "marginal" ini ternyata bisa memperluas kesempatan kerja, meningkatkan pendapatan pemerintah daerah, dan mendukung usaha pemberantasan kemiskinan di daerah perkotaan. Pedagang kaki lima merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sulitnya lapangan pekerjaan yang tersedia bagi anggota masyarakat yang berpendidikan rendah dengan pengalaman

serta keterampilan yang sangat terbatas.¹ Usaha kecil menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan keseharian masyarakat di Indonesia maupun di belahan dunia pada umumnya. Usaha kecil sangat menunjang kemudahan hidup konsumen Indonesia dan berpengaruh sangat besar terhadap penciptaan lapangan kerja juga peningkatan pertumbuhan perekonomian suatu negara.²

Indikator kesejahteraan keluarga menurut BPS, didasarkan pada indikator untuk mengukur kemiskinan. Untuk mengukur kemiskinan, BPS menggunakan konsep kemampuan memenuhi kebutuhan dasar (basic needs approach). Dengan pendekatan ini, kemiskinan dipandang sebagai ketidakmampuan dari sisi ekonomi untuk memenuhi kebutuhan dasar makanan dan bukan makanan yang diukur dari sisi pengeluaran. Jadi penduduk miskin adalah penduduk yang memiliki rata-rata pengeluaran per kapita per bulan di bawah garis kemiskinan. Dengan kata lain penduduk sejahtera adalah penduduk yang tidak miskin.³

Namun Pedagang kaki lima sebagai salah satu komponen utama dari usaha mikro yang terlibat dalam usaha sektor informal, menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi dan perkembangan bisnisnya. Hal tersebut mengakibatkan kondisi umum PKL mengalami produktivitas dan daya saing yang relatif rendah.⁴ Keberadaan pedagang kaki lima membawa pengaruh dampak positif maupun negatif karena dalam dampak positif bagi pedagang kaki lima sangat terbantu dalam mengatasi masalah pengangguran dan dapat melayani kebutuhan masyarakat ekonomi menengah kebawah. Dampak negatifnya terhadap keberadaan pedagang kaki lima menimbulkan permasalahan pengembangan tata ruang kota⁵

Berikut jumlah pedagang kaki lima yang terdata di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi.

Tabel 1.1
Data Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Telanaipura Tahun 2017

No	Kelurahan	Jumlah
1	Telanaipura	96
2	Simpang IV Sipin	80
3	Pematang Sujur	73

¹ Khairina Afriani Candra Dewi, *skripsi strategi bisnis pada pedagang kaki lima (pkL) di taman Bungkul surabaya (studi kasus pedagang kaki lima (pkL) di taman bungkul, surabaya)*, hlm 4

² Ismail Solihin, *Pengantar Bisnis*, hlm 110

³ Endang Rostiana, dkk, *Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Dalam Mewujudkan Keluarga Sejahtera*, hlm 18

⁴ Jumhur, *Model Pengembangan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner di Kota Singkawang*, Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan 2015, Vol. 4, No. 1, 125-139, hlm 126

⁵ Tedi syofyan, *Skripsi strategi berdagang pedagang kaki lima (pkL) di kawasan anjung cahaya tepi laut kota tanjungpinang*

4	Teluk Kenali	63
5	Buluran Kenali	229
6	Penyengat Rendah	17
Jumlah		558

Sumber: Kantor Kecamatan Telanaipura

Berdasarkan hasil observasi, para pedagang kaki lima yang berada di Jalan Arif Rahman Hakim Kelurahan Simpang VI Sipin ini yang terletak di badan jalan memang menimbulkan berbagai permasalahan seperti kemacetan yang sering dialami pengguna jalan, mengganggu kenyamanan pejalan kaki, dan mengganggu keindahan tata kota, tetapi disamping itu keberadaan para pedagang kaki lima menjadi salah cara untuk mengurangi pengangguran dan memberantas kemiskinan. Menjadi pedagang tidak memerlukan pendidikan yang tinggi, hanya diperlukan keinginan dan kemauan keras untuk berjualan setiap harinya sehingga kebutuhan hidup sehari-hari dapat terpenuhi dan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga para pedagang.⁶

Berdasarkan hasil wawancara dengan Pak Umar Sebagai Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura, pedagang kaki lima hanya diperbolehkan berjualan dari jam 6 sore hingga jam 6 pagi, tetapi banyak diantaranya pedagang yang masih berjualan di siang hari, seperti halnya banyak pedagang yang berjualan di badan jalan depan sekolah-sekolah dan pusat keramaian yang dapat lebih menguntungkan bagi pedagang sehingga barang dagangannya cepat habis terjual dan mendapat banyak penghasilan sehingga dapat mencukupi kebutuhan keluarga, tetapi disamping itu pedagang memiliki resiko yang tinggi jika terjadi razia mendadak, seperti penyitaan lapak dan gerobak, yang mengakibatkan para pedagang tidak bisa berjualan untuk sementara. Dan tidak menutup kemungkinan untuk pedagang yang berjualan di malam hari juga ikut terjaring razia jika para pedagang melanggar peraturan yang ada.⁷ Berdasarkan hasil wawancara dengan pedagang es buah pelangi bernama Ibu Yunita yang sudah 7 tahun berjualan di Jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura menerangkan bahwa dengan berdagang pemenuhan kebutuhan keluarga yang semakin hari semakin meningkat dapat terpenuhi, hanya saja masih ada beberapa kendala yang dihadapi oleh pedagang untuk meningkatkan penghasilan seperti banyaknya pedagang yang menjual barang yang sama sehingga terjadi sepi pembeli dan

⁶ Observasi pada 7 Februari 2019

⁷ Wawancara dengan Pak Umar, Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura tanggal 7 Februari 2019

tempat berjualan yang membuat para pedagang menjadi khawatir jika suatu saat terjadi razia mendadak.⁸

Untuk itu perlu adanya strategi berdagang yang merupakan salah satu cara atau langkah-langkah yang dilakukan agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam usaha-usaha yang akan dilakukan pedagang kaki lima.⁹ Dengan adanya strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga para pedagang, karena kesejahteraan keluarga penting sekali untuk menuju masyarakat yang adil dan makmur. Mungkin sekali untuk mencapai masyarakat yang makmur lebih mudah daripada mencapai masyarakat yang adil. Yang pertama berhubungan erat dengan kesejahteraan material, sedangkan yang kedua lebih banyak berhubungan dengan kesejahteraan moral.¹⁰

Berdasarkan uraian latar belakang diatas Tujuan penelitian ini adalah mendeskripsikan pelaksanaan kegiatan pedagang kaki lima termasuk strategi dan hambatannya dalam emeningkatkan penghasilan

KAJIAN LITERATUR

Strategi

Strategi ialah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau objective). Strategi harus mampu membuat semua bagian dari suatu organisasi yang luas menjadi satu, terpadu untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau objective) ini adalah masalah kegiatan operasi organisasi. Keberhasilan ialah perpaduan yang baik antara strategi dengan pelaksanaan. Strategi yang baik, pelaksanaan yang buruk akan melahirkan masalah, dan strategi buruk, pelaksanaan baik juga menimbulkan masalah.¹¹

Bagi PKL bisa melakukan aktivitas bekerja setiap harinya bagian dari cara mereka mempertahankan diri untuk bisa menyambung kehidupannya. Ada lima cara bertahan hidup PKL, diantaranya¹²:

- a) mengerucut menjadi kelompok dengan kearifan-kearifan solidaritas mekanik
- b) mempertahankan setiap jengkal ruang kota yang bernilai ekonomis
- c) membentuk entitas kecil dalam komunitas yang biasanya seragam
- d) ikut dengan orang yang punya modal
- e) mensiasati kebijakan aparat pemerintah

⁸ Wawancara dengan pedagang es buah pelangi bernama Ibu Yunita tanggal 15 Februari 2019

⁹ Tedi syofyan, *Skripsi strategi berdagang pedagang kaki lima (pkl) di kawasan anjung cahaya tepi laut kota tanjungpinang*

¹⁰ Soedjito Sosrodihardjo, *Transformasi Sosial Menuju Masyarakat Industri*, hlm 133-137

¹¹ AbdulRivai, Dkk, *Manajemen Strategis*, hlm 9

¹² Sunarso, *Skripsi Strategi survival keluarga pedagang kaki lima di pasar beringharjo dalam pemenuhan kebutuhan dasar*, hlm 14-17

Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran merupakan rencana yang menjabarkan ekspektasi perusahaan akan dampak dari berbagai aktivitas atau program pemasaran terhadap permintaan produk atau lini produknya di pasar sasaran tertentu. Merumuskan strategi pemasaran berarti melaksanakan prosedur tiga langkah secara sistematis, bermula dari strategi segmentasi pasar, strategi penentuan pasar sasaran, dan strategi penentuan posisi pasar. Ketiga strategi tersebut adalah kunci di dalam manajemen pemasaran.¹³

Manajemen pemasaran adalah analisis perencanaan, penerapan, dan pengendalian terhadap program yang dirancang untuk menciptakan, membangun dan mempertahankan pertukaran dan hubungan yang menguntungkan dengan pasar sasaran dengan maksud untuk mencapai tujuan organisasi.¹⁴ Manajemen pemasaran dikelompokkan dalam empat aspek yang sering dikenal dengan marketing mix atau bauran pemasaran yang terdiri dari product, place, promotion dan price.¹⁵

Pedagang Kaki Lima

Adapun definisi pedagang kaki lima adalah "The People who offer goods or services for sale from public places, primarily streetes and pavement". Yang berarti orang yang menawarkan barang atau jasa untuk dijual dari tempat-tempat umum, terutama jalan-jalan dan trotoar. Pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas.¹⁶

Istilah kaki lima sendiri berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 feet atau sama dengan kurang lebih 1.5 meter, sehingga dalam pengertian ini pkL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan atau kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop.

Pemilihan tempat tersebut dipilih karena pedagang kaki lima selalu berusaha supaya barang dagangannya cepat habis terjual. Untuk itu jenis

¹³ Dimas Hendika Wibowo, dkk, *Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm (Studi pada Batik Di Jeng Solo)*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vol. 29 No.1 Desember 2015, hlm 61

¹⁴ Arie Rachmat Sunjoto, *Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010)*, Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia, Volume I, No.2 Desember 2011, hlm 48

¹⁵ Aisyah Amalia, *Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Dan Swot Pada Perusahaan Popsy Tubby*, Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis Volume 1, Nomor 3, Agustus 2016, hlm 299

¹⁶ Agus Winoto, dkk, *Jurnal Kajian Karakteristik Dan Faktor Pemilihan Lokasi Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta*, hlm 1

ruang usaha yang digunakan biasanya adalah pusat-pusat daerah yang padat penduduknya, maupun daerah-daerah pertemuan jalur lalu lintas yang padat. Adapun sarana berjualan yang banyak digunakan oleh pedagang kaki lima yaitu berupa kios, tenda, maupun berjualan secara lesehan dengan cara menggelar barang dagangan yang akan ditawarkan kepada pembeli. Sarana berjualan berupa kios-kios yang digunakan oleh pedagang kaki lima merupakan tempat usaha yang memiliki atap dan berdinding semi permanen. Dinding kios biasanya terbuat dari papan kayu atau triplek.

Keberadaan pedagang kaki lima di perkotaan bukanlah kelompok masyarakat yang gagal masuk ke dalam sistem ekonomi perkotaan. Namun, keadaan ini menunjukkan bahwa keberadaan pedagang kaki lima merupakan transformasi dari masyarakat pedesaan yang berbasis pertanian ke masyarakat perkotaan yang berbasis perdagangan, industri dan jasa.¹⁷

Penghasilan

Penghasilan (income) dapat diartikan pendapatan bersih atau laba bersih dari hasil usaha setelah dikurangi beban biaya. Pendapatan adalah suatu pertambahan asset yang mengakibatkan bertambahnya owners equity, tetapi bukan karena pertambahan modal baru dari pemiliknya dan bukan pula merupakan pertambahan asset yang disebabkan karena bertambahnya liabilities. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan.¹⁸

Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan. Dengan demikian pendapatan merupakan gambaran terhadap posisi ekonomi keluarga dalam masyarakat. Pendapatan keluarga berupa jumlah keseluruhan pendapatan dan kekayaan keluarga, dipakai untuk membagi keluarga dalam tiga kelompok pendapatan, yaitu pendapatan rendah, pendapatan menengah dan pendapatan tinggi.

¹⁷ Christina Menuk S, *Jurnal Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Studi Kasus Pkl Di Surabaya*, hlm 288

¹⁸ I Gede Cahyadi Putra, dkk, *Jurnal Faktor Internal Dan Eksternal Yang Berpengaruh Pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Setelah Berkembangnya Pasar Oleh-Oleh Modern Di Kabupaten Gianyar*, hlm 23

Pembagian di atas berkaitan dengan, status, pendidikan dan keterampilan serta jenis pekerja seseorang namun sifatnya sangat relatif.¹⁹

Kesejahteraan

Pada awalnya untuk menilai tingkat kesejahteraan masyarakat menggunakan indikator GNP (Gross Nasional Product) Teori ini dipresentasikan oleh John Mayard Keynes dan diterima PBB sebagai alat untuk mengukur tingkat kesejahteraan rakyat sebuah negara. Namun beberapa tahun belakang, indikator tersebut mulai ditinggalkan. UNDP mulai menggunakan indikator lain dalam menilai tingkat kesejahteraan. Indikator kesejahteraan lain yaitu indeks pembangunan masyarakat.²⁰

Dalam perspektif Islam, pertumbuhan ekonomi tidak sekedar terkait peningkatan volume barang dan jasa, namun juga terkait dengan aspek moralitas dan kualitas akhlak serta keseimbangan antara tujuan duniawi dan ukhrawi. Ukuran keberhasilan pertumbuhan ekonomi tidak semata-mata dilihat dari sisi pencapaian materi semata, namun juga ditinjau dari sisi perbaikan kehidupan agama, sosial, dan kemasyarakatan. Jika pertumbuhan ekonomi yang terjadi memicu tercabutnya nilai-nilai keadilan dan kemanusiaan, maka dipastikan pertumbuhan tersebut tidak sesuai dengan prinsip ekonomi syariah.

Dengan adanya pertumbuhan ekonomi, diharapkan akan lahir kesejahteraan. Namun kesejahteraan yang hakiki akan lahir melalui proses sinergisitas antara pertumbuhan ekonomi dan distribusi, agar *growth with equity* betul-betul dapat direalisasikan. Namun demikian konsep kesejahteraan ini sangat beragam, bergantung pada perspektif apa yang digunakan.

Dalam konteks ini, maka filosofi kesejahteraan sebagaimana yang dinyatakan dalam Surah Quraaisy ayat 1-4:

*Artinya: "Karena kebiasaan orang-orang Quraaisy, (yaitu) kebiasaan mereka berpergian pada musim dingin dan musim panas. Maka hendaklah mereka menyembah Tuhan (pemilik) rumah ini (Ka'bah), yang telah memberi makanan kepada mereka untuk menghilangkan lapar dan mengamankan mereka dari rasa ketakutan."*²¹

¹⁹ I Gede Cahyadi Putra, dkk, *Jurnal Faktor Internal Dan Eksternal Yang Berpengaruh Pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Setelah Berkembangnya Pasar Oleh-Oleh Modern Di Kabupaten Gianyar*, hlm 23

²⁰ Emha Qurrotuain Musyaffa, *Skripsi Strategi Pemberdayaan Komunitas Persatuan Pedagang Majelis Nurul Mustofa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Jakarta Selatan*, hlm 30-31

²¹ Quraaisy (106): 1-4

Jika merujuk pada ayat-ayat tersebut, maka konsep kesejahteraan memiliki empat indikator utama, sebagai berikut:

SGambar 1.1



Kesejahteraan adalah kecukupan dari sisi ekonomi dan keuangan. Indikator Kesejahteraan pada umumnya dinyatakan berupa berlimpahnya kepemilikan harta termasuk uang, dan bebas bekerja atau tidak bekerja. Banyak orang yang bekerja keras atau bisnis semata-mata untuk memperoleh uang. Sejak usia muda sampai setelah pensiun, lalu bekerja kembali dengan tujuan untuk mendapatkan uang.

Keluarga sejahtera adalah dibentuk berdasarkan perkawinan yang sah mampu memenuhi kebutuhan hidup spiritual dan materil yang layak, bertakwa kepada Tuhan Yang Maha Esa, memiliki hubungan yang sama, selaras, seimbang antara anggota keluarga dengan masyarakat dan lingkungan.²²

METODE PENELITIAN

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme atau enterpretif, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, di mana peneliti adalah sebagai instrument kunci. teknik pengumpulan data dilakukan secara trianggulasi (gabungan observasi, wawancara, dokumentasi).²³

sumber data dapat diklasifikasikan menjadi dua bagian, yaitu data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini data primer diperoleh dari wawancara langsung dengan pegawai di Kantor Kecamatan Telanaipura dan para pedagang kaki lima yang berada di Jalan Arif

²² <https://id.m.wikipedia.org/wiki/Keluarga> Diakses pada 6 Januari 2019 jam 20.58

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm 9-10

Rahaman Hakim Telanaipura Jambi. Data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.²⁴

Adapun metode pengambilan sampel menggunakan Snowball Sampling, dimana sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut: Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura, staf ASN Kecamatan Telanaipura berjumlah 2 orang dan para Pedagang Kaki Lima (PKL) berjumlah 15 orang, sehingga sampel keseluruhan dalam penelitian ini adalah 18 orang. Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis kualitatif yang terdiri dari Pengumpulan Data, Reduksi Data, Penyajian Data dan Penarikan Kesimpulan. menurut Miles dan Huberman. Dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh.

PEMBAHASAN

Pelaksanaan Kegiatan Pedagang Kaki Lima

Perkembangan jumlah PKL di Indonesia terutama PKL yang berada di Kota Jambi terus bertambah setiap tahunnya. Pedagang kaki lima (PKL) termasuk kedalam salah satu sektor informal yang dimana tidak memiliki legalitas hukum dalam menjalankan usahanya artinya kapan saja bisa terjaring razia jika sewaktu-waktu ada razia mendadak. Berdasarkan keterangan dari Pak Umar selaku Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura, memberikan informasi sebagai berikut: Pedagang kaki lima sekarang sudah mulai ditertibkan melalui Perda Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 tentang penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima²⁵

Melalui Perda Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 tentang penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima pasal 9 dan pasal 10 bahwa lokasi binaan pedagang kaki lima bersifat permanen dan sementara. Melalui Perda tersebut pedagang hanya diizinkan berjualan di sepanjang jalan tersebut mulai dari jam 6 sore hingga jam 6 pagi, namun pada kenyataannya masih banyak pedagang yang berjualan di jam-jam yang terlarang. Menurut Pak Umar selaku Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura, menjelaskan bahwa: Banyak pedagang yang melanggar Perda, mereka mulai berjualan mulai jam 4 sore, tetapi lebih banyak juga yang mulai berjualan dari pagi jam 9, tetapi untuk mereka yang berjualan jam 4 sore saya jamin tidak akan di razia ya saya mempertimbangkan faktor kemanusiaan juga, mereka berjualan untuk menghidupi keluarga mereka,

²⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif*, hlm 104

²⁵ Wawancara dengan Bapak Umar, Kasi Trantib Kecamatan Telanaipura tanggal 7 Februari 2019

Agar terhindar dari razia, para pedagang yang berjualan di jam-jam terlarang harus mengganti jam berjualan mereka mulai jam 11, ini merupakan salah satu cara yang digunakan oleh banyak pedagang untuk menghindari razia. Dan mereka harus bergantian tempat jualan dengan pedagang lainnya.

Berikut data jumlah pedagang yang berjualan di Jalan Arif Rahman Hakim berdasarkan waktu berdagang mereka.

Tabel 1.4
Jumlah Pedagang Kaki Lima pada Pagi, Siang dan Malam Hari

No	Waktu berdagang	Jumlah Pedagang
1	Pagi Hari - Siang Hari (06.00-18.00)	9
2	Malam Hari (18.00-06.00)	6
Jumlah		15

Sumber: Observasi tanggal 2 Desember 2018

Berdasarkan hasil observasi, para pedagang berjualan ditempat yang sama, hanya saja jamnya yang berbeda, sehingga terdapat pergantian pedagang mulai dari 9 orang pedagang yang berjualan mulai pukul 06.00-18.00 dan 6 orang pedagang yang berjualan mulai pukul 18.00-06.00. Banyaknya jumlah pedagang membuat keberadaan pedagang kaki lima sering dianggap sebagai penyebab timbulnya berbagai permasalahan seperti kemacetan, keindahan tata ruang kota menjadi terganggu dan kenyamanan pejalan kaki menjadi terganggu.

Jika ditinjau dari prinsip syariah, keberadaan pedagang kaki lima yang berada di jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura ini telah melanggar prinsip syariah. Prinsip-prinsip berdagang dalam Islam haruslah sesuai prinsip-prinsip dagang Rasulullah SAW yang meliputi 4 hal yakni Shidiq, Amanah, Tabligh, Fathanah. Rasulullah telah melarang pebisnis/pedagang melakukan perbuatan yang tidak baik, seperti tidak menepati janji yang telah disepakati.²⁶

Kurangnya lapangan pekerjaan yang tersedia di sektor formal ditambah banyaknya para pencari kerja setiap tahunnya menyebabkan para pencari kerja yang tidak memiliki berbagai persyaratan, mulai dari tingkat pendidikan yang tinggi, kriteria usia, proporsional tubuh, pengalaman kerja dan lain sebagainya untuk bekerja di sektor formal, membuat mereka harus bekerja di sektor informal seperti menjadi pedagang yang tidak memerlukan berbagai persyaratan khusus, tetapi hanya memerlukan niat, keinginan, dan kerja keras.

Strategi Yang Dilakukan Pedagang Kaki Lima

²⁶ Siti Rufiah, *Skripsi Strategi Pengelolaan Usaha Pedagang Kaki Lima Pasar Cik Puan Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam*, hlm 41-47

Berikut jumlah penghasilan bersih atau keuntungan yang diperoleh oleh pedagang setiap bulannya, sebagai berikut:

Tabel 1.5
Data Jumlah Penghasilan Pedagang Per Bulan

No.	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Jumlah Penghasilan
1.	Ila	Pedagang Nasi Goreng	Rp. 4.500.000
2.	Suhadi	Penjual Pulsa	Rp. 3.000.000
3.	Yunita	Pedagang Es Buah Pelangi	Rp. 900.000
4.	Ahmad	Pedagang Minuman Es	Rp. 4.500.000
5.	Nani	Pedagang Bakso Tahu Nugget	Rp. 3.000.000
6.	Adi	Pedagang Pecal Lele	Rp. 6.000.000
7.	Roni	Pedagang Gorengan	Rp. 3.000.000
8.	Suadi	Pedagang Soto	Rp. 3.000.000
9.	Ida	Pedagang Sate Padang	Rp. 3.000.000
10.	Nanda	Pedagang Nasi Goreng	Rp. 3.000.000
11.	Yusuf	Pedagang Gorengan dan Pempek	Rp. 3.000.000
12.	Ita	Pedagang Es Jagung	Rp. 1.500.000
13.	Udin	Pedagang Siomay	Rp. 1.800.000
14.	Umar	Pedagang Es Doger	Rp. 1.500.000
15.	Tatik	Pedagang Bakso Bakar	Rp. 1.500.000

Sumber: wawancara pedagang

Berdasarkan tabel tersebut, terdapat 5 pedagang yang memperoleh keuntungan bersih setiap bulannya sebesar <2.000.000, 7 pedagang yang memperoleh keuntungan bersih setiap bulannya sebesar > 2.000.000 <3.000.000, dan 3 pedagang yang memperoleh keuntungan bersih setiap bulannya sebesar >3.000.000. Dalam penelitian ini menggunakan strategi pemasaran dengan mengembangkan bauran pemasaran. Berikut beberapa strategiyang dilakukan oleh pedagang kaki lima, yaitu:

- Menjaga Kualitas Produk daiantarnya melalui kebersihan dan cita rasa
- Penetapan Harga yang sesuai dengan harga pasar, bila ada kenaikan bahan baku, porsinya dikurangi tapi dengan harga yang sama
- Melakukan Promosi melalui slewat spanduk jualan, memperkenalkan rasa makanan atau minuman yang baru dan membuat nama dagangan menjadi lebih menarik.
- Pemilihan lokasi yang tepat seperti di pusat perkotaan, pusat keramaian, yang dimana banyak orang melakukan aktivitasnya sehari-hari akan mempengaruhi kelangsungan usaha.

- e) Memberikan Pelayanan yang Baik untuk kenyamanan pembeli dan pelayanan yang cepat.

Kendala Yang Dihadapi Oleh Pedagang Kaki Lima

Melihat keberadaan pedagang kaki lima yang semakin bertambah, dan menjamur hingga ke trotoar atau pusat perkotaan, menjadikan keberadaan pedagang kaki lima menjadi masalah yang dihadapi oleh pemerintah. Keberadaan pedagang kaki lima dianggap sebagai pemicu kemacetan bagi pengendara, terganggunya akses pejalan kaki dan terganggu keindahan kota. Berikut beberapa kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima:

a). Lokasi Usaha

Salah satu kendala yang sering dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya adalah tempat atau lokasi usaha, yang dimana tempat usaha ini menjadi faktor penentu apakah pedagang kaki lima ini mampu bertahan lama atau tidak. Pemilihan tempat usaha di keramaian, di pusat perkotaan, memungkinkan usaha tersebut mampu bertahan lama.

Pedagang kaki lima biasanya melakukan kegiatan usahanya di badan jalan atau trotoar, atau fasilitas publik lainnya. Tempat usaha inilah yang sering menjadi masalah yang dihadapi oleh para pedagang kaki lima. Tempat usaha ini kemudian menjadi hambatan bagi para pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan mereka.

b). Modal Usaha

Jika berbicara tentang modal bagi pedagang kaki lima, ini merupakan masalah kedua setelah tempat usaha. Rata-rata sumber modal mereka adalah dana sendiri, dan sebagian belum pernah mendapat bantuan tunai maupun pinjaman modal yang ringan

SIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pedagang kaki lima (PKL) yang ada di jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura Kota Jambi berlangsung di trotoar hingga badan jalan. Kegiatan berdagang mereka berlangsung dari Pagi hingga Pagi hari lagi atau dapat dikatakan pedagang yang ada di jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura Kota Jambi berjualan 24 jam meski bergantian penjualnya. Setiap bulannya, khusus para pedagang yang menggunakan aliran listrik, harus membayarkan iurannya. Setelah selesai berjualan, para pedagang selalu membersihkan, mengangkat dan menitipkan lapak dagangan mereka ke tempat atau rumah-rumah warga yang terdekat dengan tempat berjualan.

Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima (PKL) dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga yaitu seperti menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai,

melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli. Kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga meliputi kendala Lokasi usaha dan kendala modal usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Qur'an dan Terjemahannya, Semarang, PT Karya Toha Putra, 2002
- Abdul Rivai, dkk, 2015. Manajemen Strategis, Jakarta, Mitra Wacana Media
- Agus Winoto, dkk, Jurnal Kajian Karakteristik Dan Faktor Pemilihan Lokasi Pedagang Kaki Lima Di Kota Yogyakarta
- Aisyah Amalia, 2016. Perencanaan Strategi Pemasaran Dengan Pendekatan Bauran Pemasaran Dan Swot Pada Perusahaan Popsy Tubby, *Jurnal Manajemen dan Start-Up Bisnis* Volume 1, Nomor 3,
- Arie Rachmat Sunjoto, 2011. Strategi Pemasaran Swalayan Pamella Dalam Perspektif Islam (Studi Kasus Swalayan Pamella Yogyakarta Tahun 2010), *Jurnal Ekonomi Syariah Indonesia*, Volume I, No.2
- Christina Menuk S, 2016. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Studi Kasus Pkl Di Surabaya, *Majalah Ekonomi* Vol. XXI No. 2 hlm 286-294
- Damsar, 1997. Sosiologi Ekonomi Ed.1, Jakarta, PT Raja Grafindo Persada,
- Dimas Hendika Wibowo, dkk, 2015. Analisis Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Daya Saing Ukm (Studi pada Batik Diajeng Solo), *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* Vol. 29 No.1
- Edi Suharto, 2005. Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat, Bandung, Refika Aditama
- Emha Qurrotuain Musyaffa, 2017. Strategi Pemberdayaan Komunitas Persatuan Pedagang Majelis Nurul Mustofa Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Di Jakarta Selatan, Skripsi UIN Syarif Hidayatullah Jakarta
- Endang Rostiana, dkk, 2018. Perencanaan dan Pengelolaan Keuangan Dalam Mewujudkan Keluarga Sejahtera, Yogyakarta, Diandra Kreatif
- <https://www.google.com/amp/s/amp.suara.com/bisnis/2018/11/26/132448/data-bps-pengangguran-di-jambi-bertambah-228-ribu-orang>
Diakses pada 4 Maret 2019 pukul 14.32
- Husaini Usman, dkk, 2017. Metodologi Penelitian Sosial, Jakarta, Bumi Aksara,
- I Gede Cahyadi Putra, dkk, 2016. Jurnal Faktor Internal Dan Eksternal Yang Berpengaruh Pada Pendapatan Pedagang Pasar Seni Sukawati Setelah Berkembangnya Pasar Oleh-Oleh Modern Di Kabupaten Gianyar, Vol.6 No.1 *urnal Riset Akuntansi Juara*

- IfanyDamayanti, 2011. Analisis Factor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Di Pasar Gede Kota Surakarta, Skripsi Universitas Sebelas Maret
- Ika Yunia Fauzia, 2014. Prinsip Dasar Ekonomi Islam Perspektif Maqashid Al- Syari'ah Edisi pertama, Jakarta, Kencana
- IrfanSyauqi, dkk, 2016. Ekonomi Pembangunan Syariah, Jakarta, Rajawali Pers,
- Irine Diana SariWijayanti, 2012. Manajemen, Yogyakarta, Nuha Medika
- Ismail Solihin, 2014. PengantarBisnis, Erlangga
- IswanKaputra, dkk, 2013. Dampak Otonomi Daerah Di Indonesia: Merangkai Sejarah Politik Dan Pemerintahan Indonesia Edisi 1, Jakarta, Yayasan Pustaka Obor Indonesia
- Jumhur, 2015. Model PengembanganPedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner di Kota Singkawang, Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan Vol. 4, No. 1
- Khairina Afriani Candra Dewi, 2014. StrategiBisnis Pada Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Taman BungkulSurabaya (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Taman Bungkul, Surabaya), Universitas Pembangunan Nasional "Veteran" Jawa Timur
- Lexy J Moleong, 2010. MetodologiPenelitian Kualitatif Edisi Revisi, Bandung, Remaja Rosdakarya
- MulyadiS, 2006. Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Perspektif Pembangunan, Jakarta, Raja Grafindo Persada
- Philip Kotlerdan Gary Armstrong, 2008. Prinsip-Prinsip Pemasaran Edisi ke-12, Erlangga
- R.W Suparyanto, 2016. Kewirausahaan Konsep dan Realita pada Usaha Kecil, Bandung, Alfabeta
- Rachmat, 2014. Manajemen Strategik, Pustaka Setia
- Ronald JEbert, 2014. Pengantar Bisnis Edisi Kesepuluh, Erlangga
- Ronald Nangoi, 1996. Menentukan Strategi Pemasaran Dalam MenghadapiPersaingan, Jakarta, Raja Grafindo Persada
- Siti Rufiah, 2011. StrategiPengelolaan Usaha Pedagang Kaki Lima Pasar Cik Puan Pekanbaru Ditinjau Menurut Ekonomi Islam, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau,
- Soedjito Sosrodihardjo, 1986. Transformasi Sosial Menuju Masyarakat Industri, Yogyakarta, Tiara Wacana,
- Sugiyono, 2017. Metode Penelitian Kualitatif, Bandung, Alfabeta
- Suharsimi Arikuntano,2013. Manajemen Penelitian, Jakarta, Rineka Cipta,
- Sunarso, 2018. Strategi survival keluarga pedagang kaki lima di pasar beringharjo dalam pemenuhan kebutuhan dasar, Universitas Islam negeri sunan kalijaga Yogyakarta, 2018

Tedi Syofyan, 2017. Strategi Berdagang Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di
Kawasan Anjung Cahaya Tepi Laut Kota Tanjungpinang,
Universitas Maritim Raja Ali Haji Tanjungpinang
Peraturan Walikota Jambi Nomor 28 Tahun 2016 Tentang Petunjuk
Pelaksanaan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016
Tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima
Perda Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan Dan
Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima