

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Setiap manusia pada hakikatnya membutuhkan harta untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dimana salah satu cara yang dapat dilakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup manusia yaitu dengan bekerja. Bekerja merupakan salah satu sebab pokok yang memungkinkan manusia mencari nafkah, salah satu pekerjaan tersebut adalah dengan berdagang atau bisnis.

Bisnis didefinisikan sebagai sebuah kegiatan yang mengalokasikan sumber-sumber daya yang dimiliki kedalam suatu kegiatan produksi yang menghasilkan suatu barang dan jasa yang bisa dipasarkan atau dijual kepada konsumen agar dapat memperoleh keuntungan atau pengembalian hasil (Simorangkir, 2003). Dalam melakukan kegiatan bisnis hal penting yang harus dipersiapkan adalah strategi bisnis.

Strategi menurut Basu Swastha adalah sebagai suatu rencana yang diutamakan untuk mencapai tujuan. Strategi bisnis adalah suatu cara yang dilakukan perusahaan dalam mengambil kebijakan dan pedoman yang memiliki komitmen untuk membangun keunggulan dalam persaingan bisnis untuk memenuhi dan mencapai tujuan bisnis (Swastha, 1997). Bisnis merupakan sebuah aktivitas atau kegiatan yang mengarah pada peningkatan nilai tambah melalui proses penyerahan jasa, perdagangan atau pengolahan barang produksi (Fitriyah, 2023).

Ketika sudah memilih untuk terlibat atau masuk kedalam dunia bisnis, maka siap ataupun tidak persaingan tersebut harus dihadapi. Persaingan dalam bisnis tidak hanya dirasakan oleh perusahaan-perusahaan besar, namun usaha-usaha kecil juga merasakan hal yang sama. Usaha kecil dalam hal ini yang biasanya lebih dikenal dengan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Menurut Rudjito dalam Wulan Ayodya (2020), UMKM adalah usaha yang mempunyai peranan penting dalam perekonomian negara, seperti terciptanya lapangan kerja yang dapat mengurangi tingkat pengangguran. UMKM adalah suatu kegiatan ekonomi yang memiliki basis

dari kalangan masyarakat dengan keterjangkauan modal yang minim (Ayodya, 2020).

Dalam dunia bisnis, pendapatan merupakan total penerimaan yang dimiliki suatu unit usaha yang diperoleh dari hasil penjualan (*output*). Dalam konsep pendapatan, pendapatan merupakan unsur paling penting dalam sebuah perusahaan maupun dalam suatu lembaga keuangan, karena pendapatan akan menentukan maju atau mundurnya suatu perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan harus semaksimal mungkin untuk memperoleh pendapatan yang diharapkan dengan menggunakan segala sumber yang ada seefisien mungkin (Assauri, 2011).

Berbicara terkait sektor usaha mikro, kecil dan menengah, maka kita tidak lepas dari komunitas pedagang sebagai pelakunya. Salah satu sektor yang termasuk kedalam usaha kecil atau lebih dikenal dengan sebutan Pedagang Kaki Lima (PKL) yaitu pedagang yang berjualan di trotoar atau ditempat umum lainnya. Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut seseorang atau sekelompok orang yang menjajakan dagangannya atau melakukan kegiatan perdagangan di sepanjang jalan yang menjadi rutinitas guna menyambung hidupnya (Setiaji, 2023). Ada pendapat lain yang menyebutkan bahwa pedagang kaki lima adalah pedagang yang menggunakan gerobak, hal tersebut karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga, yang sebenarnya adalah tiga roda, atau dua roda dan satu kaki kayu (Akbar, 2018).

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), termasuk PKL merupakan langkah strategis dalam meningkatkan dan memperkuat perekonomian dari bagian terbesar rakyat Indonesia. Hal ini sesuai dengan amanat Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Oleh karena itu, UMKM diharapkan mampu berperan dalam proses demokratisasi, penumbuhan kemandirian masyarakat, peningkatan kesejahteraan dan faktor strategis dalam mengurangi angka pengangguran, penurunan jumlah penduduk miskin, serta mengurangi ketimpangan pendapatan masyarakat (Jumhur, 2015).

Sependapat juga dengan yang dinyatakan oleh Syarief Gerald Prasetya dan Yustiana Wardhani (2018), keberadaan pedagang kaki lima merupakan salah satu solusi alternatif dalam menurunkan tingkat pengangguran, peran penting pedagang kaki lima adalah sebagai katup pengaman penyedia lapangan pekerjaan (Wardhani, 2018).

Dalam perekonomian, pedagang kaki lima memiliki peran penting dan memiliki dampak positif seperti menciptakan lapangan pekerjaan, membantu mengurangi tingkat pengangguran, dan membantu menambah pendapatan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya (Safi'I, 2022). Masyarakat dituntut untuk lebih mengembangkan kemampuan atau potensi yang ada pada diri sendiri maupun yang berada di wilayah masing-masing sehingga kebutuhan mereka terpenuhi. Pedagang kaki lima sekarang ini yang menjadi salah satu solusi dari permasalahan masyarakat dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Perkembangan Pedagang Kaki Lima semakin pesat saat ini, ditandai dengan banyaknya pedagang yang menempati dan memanfaatkan lahan atau tempat umum yang memang dipandang memiliki profit misalkan Alun-alun, pusat kota, tempat keramaian, dan tempat-tempat yang memiliki objek wisata lainnya

Desa Losari Kidul merupakan salah satu desa di Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon, dimana desa tersebut terdapat salah satu akses jalan umum yaitu "Jalan Baru" dimana jalan tersebut merupakan kawasan yang dipadati Pedagang Kaki Lima disepanjang jalan hingga perbatasan antar desa. Para pedagang biasanya memulai berjualan pada sore hari hingga malam hari dengan aneka ragam dagangan yang ditawarkan, seperti makanan, minuman, pakaian dan lain-lain. Bahkan saat momentum hari besar seperti menjelang hari raya idul fitri, kawasan tersebut menjadi kawasan yang padat dan ramai sehingga menimbulkan kemacetan lalu lintas, yang dimana hal tersebut disebabkan karena proses transaksi antara pedagang kaki lima dan pembeli.

Pedagang kaki lima yang ada dikawasan jalan baru Desa Losari Kidul mayoritas pedagang tetap yang menjalankan usahanya tanpa berpindah-

pindah lokasi. Berikut adalah data PKL Di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul.

Tabel 1.1
Data PKL di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul
Berdasarkan Jenis Usaha

NO	JENIS USAHA	JUMLAH
1.	Makanan	17
2.	Minuman	11
3.	Toko Pakaian/Distro	7
4.	Sepatu/Sandal	6
5.	Konter	4
6.	Kios Buah	2
7.	Parfum	1
8.	Mainan Anak-Anak	3
	JUMLAH	51

Sumber: Pra Observasi

Dari tabel diatas menjadi bukti bahwasannya kawasan jalan baru yang secara geografis terletak di Desa Losari Kidul merupakan kawasan yang dipadati pedagang kaki lima.

Selain itu, melihat tabel diatas juga bahwasannya banyak produk yang sejenis seperti makanan, minuman dan kebutuhan-kebutuhan konsumtif masyarakat lainnya yang dijual oleh pedagang kaki lima juga akan berdampak pada pendapatan. Untuk itu, perlu adanya strategi berdagang yang merupakan salah satu cara atau langkah-langkah yang dapat dilakukan agar mampu mempertahankan kelangsungan usaha yang dijalankan pedagang kaki lima. Dengan adanya strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga para pedagang

Dengan demikian penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN JALAN BARU DESA LOSARI KIDUL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN”**

B. Perumusan Masalah

1. Identifikasi Masalah

Wilayah kajian yang diambil oleh penulis yaitu mengenai Kewirausahaan dan Bisnis Islami dengan topik kajian Peran, Posisi dan Potensi PKL dalam Pembangunan Ekonomi. Pendekatan penelitian yang digunakan oleh penulis adalah pendekatan kualitatif, yaitu pendekatan penelitian yang digunakan dalam meneliti sesuai dengan kondisi objek berdasarkan permasalahan yang terjadi di masyarakat.

2. Batasan Masalah

Adanya permasalahan ini menyebabkan adanya batasan-batasan yang jelas mengenai wilayah permasalahan yang akan diteliti. Penulis akan melakukan studi lapangan di Kawasan Jalan Baru di Desa Losari Kidul Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon dengan membatasi penelitian dan memfokuskan pada tema yang diangkat. Penulis hanya terfokus pada Strategi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul Dalam Meningkatkan Pendapatan. Objek kajian dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul.

3. Rumusan Masalah

- a. Bagaimana pendapatan yang diperoleh Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul?
- b. Apa saja kendala yang dihadapi pedagang kaki lima di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul dalam menjalankan usahanya?
- c. Bagaimana Strategi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul Dalam Meningkatkan Pendapatan?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima.
2. Untuk mengetahui hambatan apa saja yang dihadapi pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya.
3. Untuk mengetahui strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan.

D. Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi dan memperkaya referensi serta memberikan wawasan untuk menambah keilmuan atau pengetahuan mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan pendapatan.

2. Secara Praktis

a. Bagi Penulis

Menambah pengalaman serta wawasan bagi penulis dalam menciptakan sebuah karya ilmiah dan untuk memenuhi persyaratan akademik dalam menyelesaikan pendidikan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Syekh Nurjati Cirebon Prodi Ekonomi Syariah. Pengetahuan dan pengalaman yang bisa diperoleh penulis yakni mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan pendapatan.

b. Bagi Pembaca

Bagi pembaca, diharapkan penelitian ini dapat menjadi bahan informasi ataupun wawasan pengetahuan. Selain itu, diharapkan juga penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan acuan atau referensi mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan pendapatan.

c. Bagi Masyarakat Umum

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi, informasi, wawasan atau pengetahuan serta gambaran bagi masyarakat umum tentang strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan.

E. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan perbandingan dan sumber referensi, perlu dilakukan kajian terhadap karya dari penelitian-penelitian terdahulu yang relevan dengan judul penelitian yang akan dilakukan. Kajian yang penulis temukan sebagai berikut:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Risqiah Mardotilah (2021) yang membahas mengenai strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga. Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan yaitu strategi yang dilakukan pedagang kaki lima yaitu menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli dan kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima meliputi kendala modal usaha dan cuaca. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.
2. Penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Faisal Musthofa yang meneliti tentang strategi pengembangan bisnis dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan bersifat deskriptif. Hasil penelitian ini yaitu (1) Strategi yang digunakan oleh pedagang kaki lima di Alun-alun Bondowoso yaitu kebanyakan mengutamakan kualitas, baik barang, rasa, tempat serta pelayanan kepada konsumennya. Sedangkan dalam segi harga yang dijual oleh penjual masih bisa dijangkau oleh masyarakat dikarenakan sebagian besar masyarakat Bondowoso mempunyai penghasilan menengah kebawah. (2) Faktor penghambat Pedagang Kaki Lima yaitu sebagian besar Pedagang Kaki Lima di Alun-alun Bondowoso mengatakan untuk faktor penghambatnya adalah faktor cuaca yang tidak bisa diprediksi. (3) Strategi pengembangan yang digunakan oleh Pedagang Kaki Lima di Alun-alun Bondowoso yaitu: Menjual produk terbaru yang banyak diminati oleh masyarakat dan

memanfaatkan lokasi Alun-alun. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima dan metode penelitian yang digunakan. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Ari Wahyu Handayani (2020) yang membahas mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan omzet dagang pedagang kaki lima. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan jenis penelitiannya adalah penelitian lapangan (*field research*). Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa strategi-strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima untuk meningkatkan omzet dagangnya meliputi beberapa hal seperti strategi produk, strategi harga dan kualitas, strategi promosi, strategi patnership atau kerjasama, dan strategi lokasi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yakni pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah fokus penelitian tinjauan ekonomi islam terhadap strategi pemasaran.
4. Penelitian yang dilakukan oleh Indah Sundari (2019) yang membahas mengenai strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga. Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Hasil Penelitian diantaranya strategi yang dilakukan pedagang kaki lima yaitu menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli dan kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima meliputi kendala lokasi usaha dan kendala modal usaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yakni pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.
5. Penelitian yang dilakukan oleh Idha Sari, dkk (2023) yang membahas mengenai strategi pedagang kaki lima, beradaptasi dan bertahan pasca pandemic covid 19. Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif dengan metode studi kasus. Hasil penelitian menunjukkan

bahwa PKL di Lapangan Pancasila Kota Palopo mengalami penurunan pendapatan yang drastis akibat pandemi Covid-19. Akan tetapi, mereka berhasil bangkit dan mempertahankan usahanya meskipun pendapatan mereka tidak dapat pulih sepenuhnya. Strategi yang mereka terapkan meliputi mengadaptasi model bisnis, penerapan protokol kesehatan, kolaborasi dengan pihak terkait, dan berinovasi. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yakni pada metode penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.

6. Penelitian yang dilakukan oleh Brilian Ayu Cahyaning Safi'I (2022) yang meneliti tentang peran pedagang kaki lima dalam peningkatan pendapatan keluarga berbasis Syariah. Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif. Hasil dapat disimpulkan bahwa (1) Sebagian besar pedagang kaki lima perempuan bekerja karena dilatarbelakangi oleh faktor pendapatan keluarga yang kurang mencukupi. (2) Peran perempuan bekerja sebagai pedagang kaki lima memberikan banyak perubahan terhadap peningkatan pendapatan keluarga untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga (3) Pandangan ekonomi Islam terhadap peran pedagang kaki lima perempuan dalam upaya peningkatan pendapatan keluarga berbasis syariah di pasar Benowo secara umum telah sesuai dengan prinsip syariah yaitu dilakukan dengan usaha serta niat yang baik untuk membantu suami dan untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu metode penelitian yang menggunakan metode kualitatif, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah fokus penelitian, dimana penelitian ini hanya berfokus pada Peran PKL Perempuan, sedangkan penulis lebih ke strategi dalam meningkatkan pendapatan Selain itu, fokus penelitian berbasis syariah.
7. Penelitian yang dilakukan oleh Nazipa Sapitri (2021) yang meneliti tentang strategi pedagang masa covid 19 terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui strategi pedagang masa Covid-19 terhadap pendapatan pedagang kaki lima muslim di

Pasar Malioboro Kota Jambi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilakukan para pedagang yaitu menggunakan strategi pemasaran seperti menjaga kualitas produk, mempromosikan produk, pelayanan yang baik, penetapan harga yang sesuai dipasaran, serta pemilihan tempat yang strategis, PKL juga menggunakan strategi melalui informasi dari mulut ke mulut. Penentuan strategi harga ditentukan oleh pedagang dengan mempertimbangkan aspek rasional dengan tawar menawar yang diberlakukan untuk pendapatan para PKL pada masa Covid-19 ini rata-rata menurun 80%. Persamaan penelitian dengan penelitian penulis yakni objek penelitiannya dimana objek penelitian disini adalah pedagang kaki lima, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah fokus penelitian lebih ke strategi pedagang masa covid 19 dsan subyek penelitian lebih ke pedagang muslim.

8. Penelitian yang dilakukan oleh Rafidah (2019) yang meneliti tentang strategi dan hambatan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penjualan. Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kualitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima 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. Persamaan penelitian dengan penelitian penulis yakni objek penelitiannya dimana objek penelitian disini adalah pedagang kaki lima, sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitian.
9. Penelitian yang dilakukan oleh Wa Ode Herlina, dkk (2018) yang meneliti tentang strategi pengembangan usaha sektor informal dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima. Metode penelitian yang

digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dimana dalam penelitian yang dilakukan bersifat deskriptif. Hasil penelitian ditemukan bahwa dalam strategi pengembangan usaha sektor informal dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Kambu Kota Kendari sudah baik dimana dari dua cara yang diterapkan dapat tercapai dengan baik yaitu perluasan skala usaha dan perluasan cakupan usaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima dan metode penelitiannya yang menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya dan fokus penelitian yaitu lebih berfokus pada pengembangan usaha

10. Penelitian yang dilakukan oleh Mohammad Noor Khairullah, dkk (2022) yang meneliti tentang strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan di masa pasca pandemi covid 19. Penelitian ini menggunakan jenis pendekatan kualitatif deskriptif. Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa diantaranya strategi yang dilakukan pedagang kaki lima yaitu menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli dan kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima meliputi kendala lokasi usaha dan kendala modal usaha. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima dan metode penelitiannya yang menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.
11. Penelitian yang dilakukan oleh Wehelmina M. Ndoen, Marianus Saldanha Neno, Markus Bunga, Anderias Anabuni dan Yosefina K.I.D.D. Dhae (2022) dengan judul penelitian "*Strategic Analysis Of Increasing The Income Of Mobile Street Traders (PKL) In Belu Regency*". Metode penelitian yang digunakan adalah metode penelitian kualitatif dan alat analisis yang digunakan adalah analisis SWOT. Hasil penelitian berdasarkan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa usaha PKL berada pada kuadran II yang menggambarkan bahwa usaha berada

dalam kondisi tumbuh dan berkembang. Strategi yang dapat diterapkan pada penelitian ini adalah strategi insentif seperti penetrasi pasar, pengembangan pasar dan pengembangan produk. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima dan metode penelitiannya yang menggunakan metode kualitatif. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya.

12. Penelitian yang dilakukan oleh Isti Fadah, Handriyono dan Diana Sulianti Tobing (2018) dengan judul penelitian "*Strategy For Increasing Five Feet Traders Income In Jember Regency Based On Demography Study And Social Economy*". Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda dan untuk mengembangkan strategi dalam meningkatkan pendapatan PKL menggunakan analisis SWOT. Hasil penelitian pada penelitian ini adalah variabel jam kerja, jumlah modal kerja, jumlah tanggungan keluarga dan pengalaman kerja berpengaruh signifikan terhadap pendapatan keluarga. Sedangkan strategi dalam meningkatkan pendapatan PKL adalah dengan melakukan inovasi baru dari produk yang ditawarkan dengan memanfaatkan material yang ada dan disesuaikan dengan selera konsumen yang dinamis dan evaluasi bisnis rencana pengembangan dan pengelolaan. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis terdapat pada objek penelitiannya yaitu pedagang kaki lima. Perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah lokasi penelitiannya dan juga penelitian tersebut menggunakan analisis SWOT sedangkan penelitian penulis tidak.
13. Penelitian yang dilakukan oleh Ayi Srie Yuniawati, SE., M.Ak., Gelar Sudrajat Kusumadinata dan Dinda Ayu Firdayanti (2022) dengan judul penelitian "*UMKM Strategies In Increasing Income In The Covid-19 Pandemic Time To Maintain Business Continuity (Case Study On Traditional Food UMKM Know Sumedang Regency)*". Tujuan penelitian ini adalah untuk memberikan strategi dalam penjualan untuk menambah pendapatan agar usaha UUMKM dapat berjalan normal dan

mengurangi risiko penutupan usaha UMKM makanan tradisional. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif. Hasil penelitian ini yaitu strategi yang bisa dilakukan pelaku UMKM Pangan yakni peralihan pemasaran langsung ke pemasaran *E-Commerce*, melakukan pemasaran dengan menggunakan teknologi digital karena untuk memperluas jaringan pemasaran dan menjangkau pasar yang lebih luas, meningkatkan kualitas produk dan pelayanan konsumen demi terciptanya hubungan yang setia dan baik antara konsumen dan pelaku usaha, serta pelaksana *customer relationship marketing* guna menumbuhkan kepercayaan sebagai konsumen sehingga konsumen dapat bertahan produk yang dimiliki. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah membahas mengenai peningkatan pendapatan sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah objek penelitiannya dimana penelitian ini objek penelitiannya adalah UMKM sedangkan penelitian penulis lebih fokus ke pedagang kaki lima.

14. Penelitian yang dilakukan oleh Sapyama Wulan dan Mahmudi (2016) dengan judul "*An Analysis Of Business Strategy To Increase Sustainable Competitiveness In Street Vendors (Studies In Mang Udin Ice Business In Bandar Lampung)*". Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi bisnis apa yang dilakukan untuk meningkatkan daya saing berkelanjutan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil dalam penelitian ini adalah strategi yang dapat digunakan adalah *Cost Advantage* yaitu membeli bahan baku dalam jumlah besar dan mengurangi biaya kerja. Selain Strategi *Cost Advantage* yaitu ada strategi Diferensiasi, yaitu memperbanyak pilihan produk, meningkatkan kualitas produk, dan membuka cabang usaha baru. Persamaan penelitian ini dengan penelitian penulis adalah membahas mengenai peningkatan pendapatan sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian penulis yaitu pada objek penelitian dan lokasi penelitiannya.

F. Kerangka Pemikiran

Dalam suatu usaha perdagangan, pendapatan merupakan bagian terpenting yang harus diperoleh karena pendapatan bisa menjadi penentu usaha tersebut bertahan atau tidaknya. Ditengah persaingan antar pedagang yang menjual barang atau produk sejenis akan berdampak pada penghasilan atau pendapatan pedagang baik meningkat ataupun menurun. Oleh karena itu, strategi adalah jalan utama meningkatkan pendapatan pedagang, khususnya pedagang kaki lima di kawasan jalan baru desa losari kidul.

1. Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) yaitu pedagang yang berjualan di trotoar atau ditempat umum lainnya. Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut seseorang atau sekelompok orang yang menjajakkan dagangannya atau melakukan kegiatan perdagangan di sepanjang jalan yang menjadi rutinitas guna menyambung hidupnya (Setiaji, 2023). Secara umum, pedagang dapat diartikan sebagai penyalur barang dan jasa-jasa perkotaan. Pedagang kaki lima (PKL) adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. Keberadaan pedagang kaki lima dapat ditemukan di negara maju maupun berkembang. Pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas.

Adapun ciri atau karakteristik pedagang kaki lima, sebagaimana dikemukakan Siti Fatimah Nurhayati (2017) yaitu sebagai berikut.

- a. Pola kegiatan tidak teratur baik waktu, permodalan ataupun penerimaannya.
- b. Tidak memiliki tempat usaha tetap dan atau keterikatan dengan usaha lain.
- c. Pendapatan yang rendah dan tidak menentu.
- d. Tidak memiliki surat izin usaha.
- e. Bergerombol di trotoar, atau di tepi-tepi jalan protokol, dipusat-pusat.

Dalam Pasal 14 Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan dan

Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, dapat dilihat bahwa jenis tempat usaha Pedagang Kaki Lima terbagi atas jenis tempat usaha tidak bergerak dan bergerak. Penjelasan mengenai jenis tempat usaha Pedagang Kaki Lima sebagai berikut:

- a. Gelaran/Alas, pedagang menggunakan alas tikar, kain atau sejenisnya untuk menjajakan dagangannya.
- b. Lesehan, pedagang menggunakan tikar atau lantai untuk memperjualbelikan dagangannya dan konsumen juga ikut menggunakan tikar untuk duduk.
- c. Tenda, pedagang menggunakan tempat berlindung dari kain atau bahan lainnya untuk menutupi yang melekat pada kerangka tiang atau dengan tali pendukung.
- d. Selter, bentuk sarana ini menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menjadi sebuah bilik, yang mana pedagang tersebut juga tinggal didalamnya.
- e. Tidak bermotor, biasanya pedagang menggunakan gerobak/kereta dorong yang digunakan untuk berjualan makanan, minuman, atau rokok.
- f. Bermotor, pedagang menggunakan kendaraan baik beroda dua, tiga, atau empat untuk menggunakan barang dagangannya (Prastyanto, 2018).

2. Strategi

Wijaya (2015) dalam Idha Sari dkk (2023) Strategi adalah rencana umum yang dirancang untuk mencapai tujuan tertentu (Idha Sari 2023). Strategi ialah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau objective). Strategi usaha adalah rencana yang dirancang untuk mencapai tujuan bisnis jangka panjang (Ahmad, 2020). Strategi ini melibatkan analisis pasar, pesaing, sumber daya yang tersedia, dan kekuatan internal perusahaan untuk mengidentifikasi langkah-langkah yang diperlukan guna mencapai keberhasilan usaha.

Dalam hal untuk meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di kawasan jalan baru desa losari kidul, harus menerapkan strategi tersendiri

seperti melakukan promosi, menjaga kualitas produk, meningkatkan pelayanan dan lain sebagainya. Strategi tersebut merupakan kunci sukses dalam upaya meningkatkan pendapatan, apalagi ditengah persaingan antar pedagang yang ketat yang menjual barang atau produk serupa.

3. Pendapatan

Nafarin (2006) dalam Ahmad Faisal Musthofa (2023) Pendapatan merupakan arus masuk harta dari kegiatan perusahaan menjual barang dan jasa dalam satu periode yang mengakibatkan kenaikan modal yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal (Musthofa, 2023). Pendapatan adalah jumlah penghasilan yang diperoleh dari hasil pekerjaan dan biasanya pendapatan seseorang dihitung setiap tahun atau setiap bulan (Mardotilah, 2021).

Pendapatan yang besar adalah impian setiap manusia, karena pendapatan akan berpengaruh dalam memenuhi kebutuhan manusia itu sendiri. Dalam hal pedagang kaki lima yang merupakan pekerjaan yang termasuk kedalam sektor informal yang pada umumnya mendapatkan penghasilan atau pendapatan perhari, tentunya mereka menginginkan pendapatan yang tinggi untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Oleh karena itu strategi dalam berdagang perlu diperhatikan untuk mencapai tujuan tersebut.

Dalam kerangka pemikiran ini digambarkan skema singkat mengenai proses penelitian yang dilakukan. Kerangka pemikiran ini dibuat untuk mempermudah proses penelitian sebab mencakup tujuan dari penelitian itu sendiri. Kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat digambarkan kerangka pemikirannya sebagai berikut:



Gambar 1.1 Skema Kerangka Pemikiran

G. Metode Penelitian

1. Metode dan Pendekatan Penelitian

a. Metode Penelitian

Metode penelitian adalah suatu ilmu yang mempelajari bagaimana cara membuat suatu penelitian ilmiah yang benar (Syahza, 2021). Metode penelitian yang digunakan oleh penulis adalah metode penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci (Sugiyono, 2005).

b. Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian yang digunakan penulis yaitu pendekatan studi kasus. Pendekatan studi kasus berfokus pada analisis mendalam terhadap satu atau beberapa kasus tertentu untuk memahami fenomena dengan lebih detail.

2. Objek dan Lokasi Penelitian

Objek pada penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima di Kawasan Jalan Baru Desa Losari Kidul Kecamatan Losari Kabupaten Cirebon.

3. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari sumber utama. Data utama dapat digambarkan sebagai jenis data yang diperoleh langsung dari peneliti atau responden atau informan. Dengan pemahaman ini, kita dapat memahami bahwa data primer melibatkan kontak langsung atau komunikasi antara peneliti dan informan (Sodik, 2015).

Data primer yang digunakan dalam penelitian ini diperoleh melalui keterangan dan informasi yang didapat dari pedagang kaki lima di kawasan jalan baru Desa Losari Kidul.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diambil dari sumber lain oleh peneliti. Biasanya data-data ini berupa diagram, grafik, atau tabel sebuah informasi penting seperti sensus penduduk. Data sekunder bisa dikumpulkan melalui berbagai sumber, seperti buku, situs atau dokumen pemerintah (Sodik, 2015). Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini adalah skripsi, jurnal, dokumen, buku dan data lainnya yang relevan dengan masalah yang diteliti oleh penulis.

4. Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti. Teknik pengumpulan data ini mendasarkan diri pada laporan tentang diri sendiri atau *self-report*, atau setidaknya pada pengetahuan atau keyakinan pribadi. Dalam hal ini penulis mewawancarai pedagang kaki lima yang menetap dan yang memiliki jenis usaha sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

b. Observasi

Observasi merupakan alat pengumpulan data yang digunakan melalui metode mengamati dan mencatat secara sistematis gejala-

gejala yang diselediki dengan tujuan untuk mengetahui situasi keadaan dilapangan sesungguhnya. Dalam hal ini, penulis melakukan observasi secara langsung dengan mengunjungi beberapa pedagang kaki lima yang ada di kawasan jalan baru Desa Losari Kidul.

c. Dokumentasi

Dokumentasi digunakan untuk mengatur data yang telah dikumpulkan dari proyek penelitian. Data tersebut bisa berupa prasasti-prasati, naskah-naskah kearsipan (seperti bentuk barang cetakan maupun rekaman, data gambar, foto, dan jenis data lainnya) dapat digunakan sebagai suatu bentuk data pendukung dan pelengkap untuk data primer yang diperoleh melalui observasi dan wawancara selama penelitian berlangsung. Dalam hal ini, penulis melakukan dokumentasi pada pedagang kaki lima yang ada di kawasan jalan baru desa losari kidul.

5. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data adalah proses pengorganisasian dan pengelompokan data sesuai dengan pola, kategori, dan uraian dasar. Hal ini memungkinkan untuk mengidentifikasi tema dan pengembangan analisis kritis dari data itu sendiri. Menurut Lexy J. Moleong dalam Elvera dan Yesita Astrina (2021), teknik analisis data merupakan suatu kegiatan pemeriksaan terhadap instrument penelitian seperti dokumen, catatan, dan rekaman di dalam suatu penelitian (Astriana, 2021).

Penelitian yang penulis ambil yaitu menggunakan kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat pengumpulan data berlangsung. Analisis data berlangsung secara bersama-sama dengan proses pengumpulan data dengan alur tahapan sebagai berikut:

a. Reduksi Data (*Data Reduction*)

Reduksi data adalah proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, pengabstrakan dan

transformasi data kasar yang muncul dari catatan-catatan tertulis di lapangan. Proses ini berlangsung terus menerus selama penelitian berlangsung, bahkan sebelum data benar-benar terkumpul sebagaimana terlihat dari kerangka konseptual penelitian, permasalahan studi, dan pendekatan pengumpulan data yang dipilih peneliti.

b. Penyajian Data

Penyajian data adalah kegiatan ketika sekumpulan informasi disusun, sehingga memberi kemungkinan akan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Bentuk penyajian data kualitatif: 1. teks naratif: berbentuk catatan lapangan. 2. matriks, grafik, jaringan, dan bagan. Bentuk-bentuk ini menggabungkan informasi yang tersusun dalam suatu bentuk yang padu dan mudah diraih, sehingga memudahkan untuk melihat apa yang sedang terjadi, apakah kesimpulan sudah tepat atau sebaliknya melakukan analisis kembali.

c. Penarikan Kesimpulan

Penarikan kesimpulan dan verifikasi data merupakan tahap akhir dalam teknik analisis data kualitatif yang dilakukan melihat hasil reduksi data tetap mengacu pada tujuan analisis hendak di capai. Upaya penarikan kesimpulan dilakukan peneliti secara terus menerus selama berada di lapangan. Dari permulaan mencari makna data yang di kumpulkan dengan mencari hubungan, persamaan, atau perbedaan untuk di tarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang ada.

6. Keabsahan Data

Sebagai pembuktian validasi atau keabsahan data dalam penelitian ini menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi artinya teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada. Peneliti mengumpulkan data sekaligus menguji kredibilitas data yang dilakukan dengan cara mengecek data yang diperoleh melalui

beberapa sumber. Peneliti menggunakan observasi, wawancara, dan dokumentasi untuk sumber data yang sama. Data yang dianalisis menghasilkan suatu kesimpulan yang nantinya akan diminta kesepakatan/keterangan dengan tiga sumber data tersebut.

H. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, metodologi penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

Bab ini berisi tentang sajian teori berdasarkan hasil tinjauan pustaka, literature review dan penelitian terdahulu.

BAB III GAMBARAN UMUM PEDAGANG KAKI LIMA DESA LOSARI KIDUL

Bab ini berisi tentang gambaran umum, kondisi, struktur dan sebagainya.

BAB IV STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN JALAN BARU DESA LOSARI KIDUL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

Bab ini berisi tentang pembahasan hasil penelitian dan analisa.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian, serta saran dari hasil temuan penelitian.