

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Gambaran Pedagang Kaki Lima di Pamekasan Kota

Pedagang kaki lima di kota Pamekasan semakin meningkat tiap tahun, dikarenakan pedagang kaki lima adalah sumber utama dalam mencari nafkah bagi segelintir orang yang tidak mempunyai pekerjaan di sektor formal. Dengan adanya pedagang kaki lima, tata kota terlihat kumuh dan tidak indah dipandang. Sehingga pemerintah perlu menertibkannya agar kota Pamekasan lebih indah dan cantik.

Kondisi pedagang kaki lima di pagi hari didominasi oleh orang-orang yang menjual nasi bungkus dan jajanan tradisional. Pada siang hari didominasi oleh orang-orang yang berjualan di depan sekolah, dan minuman yang segar. Pada sore hingga malam hari didominasi oleh orang-orang yang berjualan makanan atau minuman seperti bakso, seblak, mie ayam, siomay, telur gulung tahu bulat, pop ice, kopi, es teh, dan masih banyak lagi. Jarak antar pedagang kaki lima paling dekat hanya berjarak 10cm, bahkan ada yang antar gerobak menempel.

Berdasarkan Perbup Pamekasan Nomor 74 tahun 2021 Pasal 6, lokasi yang dapat ditempati pedagang kaki lima yaitu kawasan sae salera yang berlokasi di jalan Niaga, kawasan sae rasah yang berlokasi di Jalan Dirgahayu bagian utara dari pertigaan *traffic light* Jalan Pintu Gerbang sampai dengan sebelah timur jembatan, area Jalan Pintu Gerbang yakni bagian barat dari

pertigaan Gang IV sampai depan SMKN 1, kawasan eks Stasiun PJKA yang berlokasi di Jalan Trunojoyo, area Jalan KH, Wahid Hasyim bagian barat, area Jalan Coktoatmojo bagian timur dari pertigaan Jalan Diponegoro hingga pertigaan Jalan R. Abd. Azis, area Jalan Stadion bagian barat dari *traffic light* pertigaan Jalan Bonorogo hingga depan Kantor Dinas Kesehatan, area Jalan Jokotole bagian utara dari jembatan PR Bendoel hingga pertigaan Pasar Pao dan area Jalan Raya Sumenep bagian timur dari pertigaan Asem Manis ke utara hingga depan hotel Odaita, area Jalan Balaikambang dan Jalan Kemuning bagian barat, kawasan Jalan Ronggosukowati bagian utara dari pertigaan jalan akses menuju stadion R. Soenarto hingga pertigaan akses menuju kowel, kawasan Jalan Raya Teja sisi selatan dari makam Gerre Manjheng hingga pertigaan akses menuju Jalmak, area Jalan Nugroho dan Jalan Kartini bagian barat, area Jalan Kesehatan ke Barat Kantor PLN hingga pertigaan Belok kanan ke Jalan KH. Agus Salim sampai batas Jalan tembus menuju SMAN 1, kawasan eks ESUD yang berlokasi di Jalan Kesehatan.⁶⁷

⁶⁷ Peraturan Bupati Pamekasan Nomor 74 tahun 2021 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Bupati Nomor 38 tahun 2009 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Pamekasan Nomor 5 Tahun 2008 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

2. Profil Informan

Informan pedagang kaki lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole sebagai berikut:

Tabel 4. 1
Profil Informan

No	Nama Pedagang	Jenis Kelamin	Jenis Dagangan	Produk yang Dijual
1	Ari	Laki-laki	Jasa	Lampu
2	Sumiyati	Perempuan	Makanan Siap Saji	Rujak
3	Rudi Candra	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Martabak
4	Ibnu Fajar	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Jus buah dan Sosis
5	Suyato	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Bakso
6	Syafii	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Mie Ayam
7	Mistari	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Keripik Singkong
8	Matnidah	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Pisang Molen
9	Riski	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Bubur Kacang Hijau
10	Rais	Laki-laki	Makanan Siap Saji	Suger Dedi

Berdasarkan Tabel diatas, sebagian besar informan dalam penelitian ini adalah pedagang makanan dan minuman. Jenis makanan dan minuman yang diperdagangkan cukup bervariasi misal rujak, martabak, Jus buah dan sosis, bakso, mie ayam, keripik singkong, pisang molen, bubur

kacang hijau, dan suger dedi. Selain itu, dalam penelitian ini juga ada 1 pedagang dengan jenis dagangan yaitu lampu.

B. Paparan Data

1. Apa yang Melatarbelakangi Pedagang Kaki Lima Berjualan di Pinggir Jalan

Untuk mengetahui hal apa yang melatarbelakangi pedagang kaki lima berjualan di pinggir jalan, maka peneliti dengan bersungguh-sungguh mengumpulkan data dengan berbagai instrument yang telah dijelaskan sebelumnya kepada pedagang kaki lima yang ada di Jalan Jokotole dan Jalan Stadion.

Tujuan dari adanya kegiatan perdagangan yaitu menjual barang untuk mendapatkan keuntungan. Kegiatan berdagang biasanya menempati tempat yang ramai dan mudah dijangkau oleh pembeli atau konsumen. Berdasarkan hasil wawancara bersama pedagang kaki lima terkait dengan alasan beliau berjualan di Jalan Stadion, Bapak Ibnu Fajar selaku pedagang jus dan minuman mengungkapkan bahwa:

“Iya gimana dek. Saya berjualan disini kan alasan utamanya untuk mencari nafkah, untuk memperbaiki ekonomi keluarga. Dulunya saya kerja di kantor XL yang di dekat hotel *Front One* itu selama 5 tahun, tapi saya berhenti karena suatu alasan, jadinya sekarang kerja disini”⁶⁸

Bapak Ari selaku penjual Lampu juga mengungkapkan alasan beliau berjualan di pinggir jalan:

⁶⁸ Ibnu Fajar, Penjual Sosis dan Jus Buah, *Wawancara Langsung* (18 Desember 2023).

“Dulunya saya itu suka merantau kemana-mana dek. Saya dulu pernah merantau ke Jakarta selama 10 tahun, ke Kalimantan selama 6 Tahun, Jakarta juga pernah. Dulu di Jakarta saya kerja *catering* gitu, tapi karena bangkrut jadinya pulang ke Madura lagi. Saya sudah capek merantau kemana-mana, mau cari kerja di Madura aja, dan ini sekarang jual lampu”⁶⁹

Selain itu, Bapak Matnidah selaku penjual Pisang Molen di Jalan Jokotole juga mengungkapkan:

“Alasannya itu ya karena keadaan yang memaksa untuk berjualan ini. Ya gimana, saya juga Cuma lulusan SD tidak punya ijazah untuk bekerja di kantor. Dulu saya pernah merantau ke Malaysia kerja kuli bangunan”⁷⁰

Bapak Rudi Candra juga mengungkapkan alasan beliau untuk berjualan di pinggir jalan:

“Alasan saya berjualan disini itu karena tempatnya strategis karena terminal ini kan tempat lalu lalangnya orang-orang, dan juga dekat sama masjid. Jadi untuk sholat itu tidak perlu jauh-jauh”⁷¹

Bapak Suyato selaku penjual bakso juga mengungkapkan alasan beliau berjualan di pinggir jalan:

“Saya sebenarnya kan asli Malang, bakso yang dijual juga bakso Malang. Sebelum jualan bakso disini, saya cari pengalaman dulu, dulu saya pernah juga jualan di Surabaya. Tapi akhirnya berjualan di Pamekasan ini, awalnya saya jualan sambil dorong gerobak keliling-keliling. Tapi Alhamdulillah sekarang bisa mangkal disini, biar tidak capek juga jalan terus”⁷²

Ibu Sumiyati selaku penjual rujak dan kerupuk juga mengungkapkan alasan beliau berjualan di pinggir jalan:

⁶⁹ Ari, Penjual Lampu, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2023).

⁷⁰ Matnidah, Penjual Pisang Molen, *Wawancara Langsung* (19 Desember 2023).

⁷¹ Rudi Candra, Penjual Martabak, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

⁷² Suyato, Penjual Bakso, *Wawancara Langsung* (27 Desember 2023).

“Yaa karena tidak ada tempat lain lagi dek. Pernah jualan di rumah, tapi tidak laku, jadi memutuskan untuk berjualan disini. Alhamdulillah disini laku”⁷³

Selain itu, Bapak Syafii selaku penjual Mie Ayam juga mengungkapkan alasan beliau berjualan di pinggir jalan:

“Karena rezekinya ada di Pamekasan. Saya kan asli dari Bangkalan, merantau kesini. Sudah banyak usaha yang sudah saya lakukan, dan kebetulan juga jualan mie ayam ini, Alhamdulillah lancar sampai hari ini”⁷⁴

Bapak Mistari selaku penjual keripik singkong mengungkapkan alasan beliau:

“Ya alasannya simpel dek, untuk mencari rezeki menghidupi keluarga. Disini juga rame kan dulunya saya kan jualan gas elpiji sama galon dirumah, tapi untuk menambah penghasilan, sambil jualan ini sekarang”⁷⁵

Selain itu, Bapak Riski selaku penjual Bubur Kacang Hijau mengungkapkan alasan beliau:

“Alasannya karena disini rame, dekat sama tempat bimbil juga kan di depan sini. Saya juga ikut orang kan, bukan pemilik aslinya saya hanya bekerja disini. Alhamdulillah ramai.”⁷⁶

Bapak Rais, selaku penjual minuman di Suger Dedi juga mengungkapkan alasan beliau:

“Karena lokasi di tempat ini rame, tempatnya sangat strategis. Jadi mudah untuk mendatangkan *customer*. Saya hanya bekerja disini, bukan milik saya sendiri. Kalau dilihat dari tempatnya sih memang strategis disini.”⁷⁷

Berdasarkan wawancara dari beberapa pedagang kaki lima, dapat disimpulkan bahwa alasan mereka berjualan di pinggir jalan karena tuntutan

⁷³ Sumiyati, Penjual Rujak dan Kerupuk, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2023).

⁷⁴ Syafii, Penjual Mie Ayam, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

⁷⁵ Mistari, Penjual Kripik Singkong, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

⁷⁶ Riski, Penjual Bubur Kacang Hijau, *Wawancara Langsung* (10 Desember 2023).

⁷⁷ Rais, Penjual Minuman, *Wawancara Langsung* (21 Desember 2023).

ekonomi dan tempat yang strategis sehingga lebih mudah untuk mendapatkan *customer*. Selain itu, faktor pendidikan juga mempengaruhi karena sebagian besar informan hanya tamatan SD. Dan juga beliau merasa dengan berjualan di pinggir jalan pendapatan yang mereka peroleh lebih besar daripada pekerjaan yang mereka lakukan sebelumnya. Alasan lain mereka berjualan di pinggir jalan karena tempat yang mereka gunakan untuk berjualan sangat strategis dan mudah dijangkau oleh pembeli, sehingga mereka akan mendapatkan lebih banyak pelanggan.

2. Karakteristik Sosial dan Ekonomi Pedagang Kaki Lima yang Berjualan di Sepanjang Pamekasan Kota

Untuk mengetahui bagaimana karakteristik sosial dan ekonomi pedagang kaki lima, maka peneliti dengan bersungguh-sungguh mengumpulkan data dengan berbagai instrument yang telah dijelaskan sebelumnya kepada pedagang kaki lima yang ada di Jalan Jokotole dan Jalan Stadion. Karakteristik adalah sesuatu atau ciri khusus yang ada pada diri seseorang untuk dijadikan pembeda dengan yang lainnya.⁷⁸ Pada penelitian ini, karakteristik dijadikan ciri yang khas untuk membedakan para pedagang kaki lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole.

Karakteristik sosial meliputi usia, tingkat pendidikan, status pernikahan, dan pengalaman berdagang. Sedangkan karakteristik ekonomi

⁷⁸ Rully Desthian Pahlephy, “Karakteristik adalah: Pengertian dan Jenisnya,” Detikjabar, diakses dari <https://www.detik.com/jabar/berita/d-6223117/karakteristik-adalah-pengertian-dan-jenisnya> pada tanggal 20 Februari 2024. Pukul 19.55.

meliputi lama jam bekerja, sumber modal yang didapat, dan pendapatan.

Berikut adalah hasil dari wawancara kepada Bapak Ari selaku penjual Lampu:

“Saya berumur 45 tahun dek, pendidikan terakhir saya SMP. Karena yang mau melanjutkan ke SMA, orang tua tidak punya biaya. Mau makan aja susah apalagi utkan sekolah, syukur-syukur udah sekolah sampai SMP. Saya jualan lampu ini sudah 14 tahun, tapi sebelumnya saya pernah merantau ke Jakarta, ke Kalimantan, tapi karena udah lama merantau jadi saya balik lagi kesini. Saya bekerja ini untuk memenuhi kebutuhan anak istri dirumah. Saya buka lapak ini dari jam 17.00-21.00, dulu modal awalnya itu pakai uang pribadi dan hasil nabung pas merantau dulu. Pendapatan yang saya dapat itu tidak nentu, namanya juga orang jualan. Kadang-kadang kalo ramai dapat Rp60.000 kadang Rp70.000, kadang sepi juga, tapi untuk sehari-hari Alhamdulillah masih cukup”⁷⁹

Selain itu, Ibu Sumiyati selaku pedagang rujak dan kerupuk mengungkapkan:

“Saya sudah berumur 51 tahun dek, pendidikan terakhir juga cuma SD. Orang tua tidak ada biaya yang mau melanjutkan. Sudah 20 tahun saya berjualan ruja sama kerupuk ini, kerupuknya saya buat sendiri, saya bungkus sendiri. Sebelum jualan rujak, dulu pernah juga jualan nasirames, nasi pecel. Tapi karena saya sering sakit-sakitan, jadinya saya berhenti jualan nasi, karena kan jualan nasi itu lama masaknya, banyak yang harus dimasak juga, jadi saya sekarang jualan rujak buat memenuhi kebutuhan rumah tangga. Saya mulai jualan itu dari jam 07.00-19.00, memang terlalu pagi sih untuk jualan rujak, tapi kan rezeki kita tidak ada yang tahu. Untuk pendapatan ya Alhamdulillah sekitar Rp70.000-Rp100.000, tidak nentu dapetnya tapi Alhamdulillah cukup”⁸⁰

Bapak Rudi Candra selaku penjual martabak juga mengungkapkan bahwa:

“Umur saya masih 29 tahun, pendidikan terakhir SMA. Setelah lulus sekolah, saya nikah. Terus kerja ikut mertua jualan martabak. Tapi setelah lama ikut mertua, saya memutuskan untuk jualan sendiri istilahnya ini cabang dari martabak yang di depan BRI. Sudah 4 tahun saya jualan martabak. Saya jualan dari jam 18.00-23.00, modal awalnya dari bayaran yang saya dapat ketika bekerja di mertua saya kumpulin sedikit-sedikit. Pendapatan yang didapat sekitar Rp100.000-1Rp150.000 jika ramai, tapi

⁷⁹ Ari, Penjual Lampu, *Wawancara Langsung*, (12 Desember 2023).

⁸⁰ Sumiyati, Penjual Rujak dan Kerupuk, *Wawancara Langsung* (12 Desember 2023).

Alhamdulillah lumayan cukup buat sehari-hari. Istri juga kalo pagi jualan nasi di sini, buat bantu-bantu juga katanya”⁸¹

Selain itu, Bapak Ibnu Fajar selaku penjual sosis dan jus juga mengungkapkan:

“Umur saya masih 25 tahun, terakhir bersekolah SMA. Setelah lulus dari sekolah, saya bekerja di kantor XL. Sudah 2 tahun saya membuka usaha ini. Saya jualan dari jam 08.00-22.00, modal yang didapat dari hasil nabung pas masih kerja di XL. Pendapatan yang didapat kira-kira Rp200.000-Rp300.000, Alhamdulillah lebih baik daripada yang sebelumnya”⁸²

Kemudian, Bapak Suyato selaku penjual bakso juga mengungkapkan bahwa:

“Saya sudah berumur 58 tahun dek, pendidikan terakhir SMP di Malang. Yang mau melanjutkan sekolah, orang tua tidak punya biaya. Saya berjualan bakso sudah 25 tahunan. Awalnya itu saya dagang keliling pakai gerobak, dan sekarang Alhamdulillah bisa mangkal disini. Setelah saya mangkal disini, saya buka dari jam 09.00-20.00. Dulu pas awal-awal jualan modal saya dapat dari kerja bakso juga, tapi masih ikut kerja ke orang. Pendapatan yang saya dapat tiap harinya kira-kira Rp250.000-Rp300.000, Alhamdulillah cukup untuk sehari-harinya daripada yang dulu kerja keliling”⁸³

Selain itu, Bapak Syafii selaku penjual mie ayam mengungkapkan bahwa:

“Saya berumur 38 tahun, terakhir sekolah SD. Buat apa sekolah tinggi-tinggi kalo ngga bisa kerja. Saya sudah 10 tahun jual mie ayam, saya juga pernah merantau di Bali jualan sate gulai. Saya buka dari jam 17.00-00.00, awal modal didapat dari hasil merantau dulu. Pendapatan Alhamdulillah cukup untuk sehari-hari, kira-kira Rp100.000-Rp150.000”⁸⁴

Kemudian, Bapak Mistari selaku penjual kerupuk singkong berkata:

⁸¹ Rudi Candra, Penjual Martabak, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

⁸² Ibnu Fajar, Penjual Sosis dan Jus Buah, *Wawancara Langsung* (18 Desember 2023).

⁸³ Suyato, Penjual Bakso, *Wawancara Langsung* (27 Desember 2023).

⁸⁴ Syafii, Penjual Mie Ayam, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

“Saya sudah berumur 60 tahun, pendidikan terakhir SMA dek. Sudah 3 tahun saya jualan kerupuk singkong ini, dirumah juga pernah jualan gas elpiji dan galon. Buka dari jam 14.00-23.00, modal juga didapat dari hasil tabungan. Pendapatan yang didapat sehari sekitar Rp100.000-an, Alhamdulillah cukup untuk sehari-hari”⁸⁵

Bapak Matnidah selaku penjual pisang molen juga mengungkapkan bahwa:

“Umur saya sudah 40 tahun dek, pendidikan terakhir SMP. Cukup lama saya sudah membuka usaha ini, sudah 12 tahun. Sebelumnya saya pernah merantau ke Malaysia kerja bangunan atau kontraktor. Buka dari jam 16.30-23.00, modal didapat dari hasil tabungan saat merantau ke Malaysia dulu. Pendapatan yang didapat Alhamdulillah cukup sekitar Rp120.000-Rp150.000, tapi tidak nentu karena banyak pesaing yang sudah berjualan dagangan yang sama”⁸⁶

Selain itu, bapak Riski selaku penjual bubur kacang hijau juga mengungkapkan bahwa:

“Umur saya masih 22 tahun, pendidikan terakhir saya SMA. Pas sekolah, saya sambil kerja ikut orang jualan lalapan di Niaga. Yang mau melanjutkan kuliah, tidak ada biaya, jadi setelah lulus sekolah langsung kerja. Saya kerja bubur kacang hijau ini ikut orang, bukan milik sendiri. Jam bukanya dari jam 08.00-14.00, untuk pendapatan seharusnya kurang lebih Rp200.000 tapi hasilnya langsung dikasih ke pemiliknya”⁸⁷

Bapak Rais selaku penjual minuman suger dedi juga mengungkapkan:

“Umur saya masih 20 tahun, pendidikan terakhir SMA. Pas sekolah, saya sambil bekerja di bagian marketing. Usaha ini dibuka sejak 2 tahun lalu, buka dari jam 10.00-22.00. modal awal di dapat dari mengumpulkan tabungan pas bekerja dulu. Pendapatannya tiap hari sekitar Rp150.000-Rp200.000, tapi tidak tetap pendapatannya”⁸⁸

Berdasarkan wawancara kepada informan, karakteristik sosial dan ekonomi dapat dilihat secara ringkas dibawah ini:

⁸⁵ Mistari, Penjual Keripik Singkong, *Wawancara Langsung* (14 Desember 2023).

⁸⁶ Matnidah, Penjual Pisang Molen, *Wawancara Langsung* (19 Desember 2023).

⁸⁷ Riski, Penjual Bubur Kacang Hijau, *Wawancara Langsung* (10 Desember 2023).

⁸⁸ Rais, Penjual Minuman, *Wawancara Langsung* (21 Desember 2023).

Usia Informan

Tabel 4. 2

Usia Informan

Usia	Jumlah	%
20-30 tahun	4	40%
31-41 tahun	2	20%
42-52 tahun	2	20%
53-63 tahun	2	20%

Berdasarkan tabel tersebut, dapat diketahui bahwa usia yang paling banyak bekerja sebagai pedagang kaki lima berada di rentang usia 20-30 tahun.

Tingkat Pendidikan

Tabel 4. 3

Pendidikan Informan

Pend. Formal	Jumlah	%
SD	2	20%
SMP	3	30%
SMA/SMK	5	50%

Berdasarkan tabel tersebut, tingkat pendidikan formal tertinggi adalah SMA/SMK. Hal tersebut menunjukkan bahwa tingkat pendidikan yang dimiliki kurang mampu untuk bersaing, karena tingkat pendidikan sangat erat kaitannya dengan jenis pekerjaan yang akan dilakukannya.

Status Pernikahan

Tabel 4. 4

Status Pernikahan Informan

Status Pernikahan	Jumlah	%
Belum Menikah	2	20%
Sudah Menikah	8	80%

Berdasarkan dari tabel tersebut, dapat diketahui bahwa informan yang menikah adalah 8 orang, sedangkan informan yang belum menikah adalah 2 orang.

Pengalaman Berdagang

Tabel 4. 5

Pengalaman Berdagang Informan

Lama Usaha	Jumlah	%
1-10 tahun	6	60%
11-20 tahun	3	30%
21-30 tahun	1	10%

Berdasarkan tabel tersebut, diketahui pengalaman berdagang seorang informan yang paling lama berdagang adalah 25 tahun. Sedangkan informan yang baru berdagang adalah 2 tahun.

Lama Jam Bekerja

Tabel 4. 6

Lama Jam Kerja Informan

Jam Kerja	Jumlah	%
4-7 jam	4	40%
8-12 jam	5	50%
>12 jam	1	10%

Berdasarkan tabel tersebut, informan yang memiliki jam kerja terlama sejak dibuka sampai ditutup adalah 14 jam sedangkan yang memiliki jam kerja terendah adalah 4 jam.

Sumber Modal

Tabel 4. 7

Sumber Modal Infroman

Sumber Modal	Jumlah	%
Modal Sendiri	8	80%
Modal Kepercayaan	2	20%

Berdasarkan tabel tersebut, menunjukkan bahwa 8 informan menggunakan modal sendiri. sedangkan 2 informan menggunakan modal kepercayaan.

Pendapatan

Tabel 4. 8
Pendapatan Informan

Pendapatan	Jumlah	%
<100.000	1	10%
100.000-200.000	7	70%
>200.000	2	20%

Berdasarkan tabel diatas, menyatakan bahwa pedagang kaki lima yang berpenghasilan kurang dari 100.000 sebanyak 1 orang, diantara 100.000-200.000 sebanyak 7 orang, dan lebih dari 200.000 sebanyak 2 orang.

Setelah peneliti melakukan observasi pada tanggal 29 Desember 2023, peneliti mengamati dagangan yang dijual antara pedagang kaki lima berbeda-beda dari segi jenis atau menu yang ditawarkan. Terdapat 81 pedagang kaki lima yang berjualan di Jalan Stadion, sedangkan di Jalan Jokotole terdapat 238 pedagang kaki lima dan jenis dagangan yang ditawarkan berbeda.

C. Temuan Penelitian

1. Area jalan Jokotole dan jalan Stadion adalah area yang strategis untuk berjualan karena dekat dengan pusat kota dan mudah dijangkau pembeli.
2. Alasan pedagang berjualan di pinggir jalan karena faktor ekonomi

yang disebabkan terbatasnya lapangan pekerjaan, dan tingkat pendidikan yang rendah.

3. Karakteristik sosial dan ekonomi pedagang kaki lima yaitu rentang usia 20-30 tahun, tingkat pendidikan tertinggi adalah SMA/SMK, status pernikahan tertinggi adalah sudah menikah, pengalaman berdagang paling lama 25 tahun, lama jam kerja terlama adalah 14 jam, sumber modal yang diperoleh didapat dari hasil tabungan dan menggunakan modal kepercayaan.

D. Pembahasan

1. Apa yang Melatarbelakangi Pedagang Kaki Lima Berjualan di Pinggir Jalan

Pedagang Kaki Lima adalah seseorang yang memiliki modal yang relatif kecil yang ingin membuka usaha di bagian produksi dan penjualan barang-barang agar bisa mencukupi kebutuhannya, dan kerap dilakukan di tempat-tempat yang strategis.⁸⁹ Usaha di sektor informal dapat dikatakan usaha yang ilegal karena tidak mengantongi berbagai izin, tidak formal, dan menempati tempat terlarang.⁹⁰ Hal tersebut terbukti banyak pedagang kaki lima yang diusir oleh petugas, tetapi para pedagang kaki lima akan kembali lagi ke tempat tersebut.

Menurut Hidayat, kecermatan dalam memilih tempat adalah faktor yang perlu diperhitungkan oleh seorang pengusaha. Pemilihan tempat

⁸⁹ Arlinda Miranti, Evaluasi Program Penataan, 61-70.

⁹⁰ Nasution, *Universitas Labuhanbatu*, 2.

berjualan menentukan tingkat penjualan terhadap bisnis yang dijalankan.⁹¹ Beberapa pedagang kaki lima memilih berjualan di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole dikarenakan tempatnya yang strategis, ramai pengunjung, dan dekat dengan pusat kota.

Pedagang kaki lima bisa muncul karena pada sektor formal tidak bisa menampung semua tenaga kerja, sehingga mereka yang tidak mempunyai pekerjaan tetap akan memilih menjadi pedagang kaki lima. Ketika sektor formal tidak dapat menampung, maka sektor informal dijadikan hal yang lumrah dilakukan oleh orang-orang yang tidak mendapat peluang kerja.⁹² Berdasarkan hasil penelitian menjelaskan bahwa faktor utama mereka berjualan di pinggir jalan adalah karena faktor ekonomi dan tempat yang strategis untuk mendapatkan pembeli. Mereka harus bekerja agar bisa memenuhi kebutuhan hidupnya, dan mereka juga beranggapan daripada mengemis lebih baik berjualan di pinggir jalan. Faktor lainnya karena tingkat pendidikan, dikarenakan lapangan pekerjaan di perkotaan sebagian besar bergerak di sektor formal yang membutuhkan tenaga kerja dengan bekal pendidikan.

Di Pamekasan, jumlah pedagang kaki lima setiap tahun pasti bertambah. Berdasarkan Perbub No 31 Tahun 2016 jumlah pedagang kaki lima di Jalan Stadion sebanyak 29 pedagang kaki lima, sedangkan jumlah

⁹¹ Sandra Fitriyani, Trisna Murni, dan Sri Warsono, "Pemilihan Lokasi Usaha dan Pengaruhnya terhadap Keberhasilan Usaha Jasa Berkala Mikro dan Kecil", *Management Insight*, 13, no 1 (2020), 52.

⁹² Giyarto, *Dampak yang ditimbulkan*, 3.

pedagang kaki lima di Jalan Jokotole sebanyak 97 pedagang kaki lima dengan jenis dagangan yang beragam.⁹³

Berdasarkan Perbub No 74 Tahun 2021 di area Jalan Stadion bagian barat dari lampu merah pertigaan Jalan Bonorogo hingga kantor Dinas Kesehatan dengan waktu kegiatan usaha dari pukul 16.30 sampai pukul 24.00 berkapasitas paling banyak 56 pedagang kaki lima, sedangkan bagian utara dari Jembatan PR. Bentoel hingga dengan Asem Manis dengan waktu kegiatan usaha dari pukul 16.30 sampai pukul 24.00 berkapasitas paling banyak 105 pedagang kaki lima dengan jenis barang yang diperdagangkan bermacam-macam.⁹⁴

Jumlah pedagang kaki lima di Jalan Stadion yang peneliti hitung pada tanggal 10 Desember 2023 sebanyak 81 pedagang kaki lima, sedangkan jumlah pedagang kaki lima di Jalan Jokotole yang peneliti hitung pada tanggal 15 Desember 2023 sebanyak 238 pedagang kaki lima dengan jenis dagangan yang beragam.

2. Karakteristik Sosial dan Ekonomi Pedagang Kaki Lima yang Berjualan di Sepanjang Pamekasan Kota

Setiap tahun, jumlah penduduk di setiap kota semakin bertambah. Pertambahan jumlah masyarakat akan mengakibatkan banyaknya lowongan kerja dan yang ingin bekerja menjadi tidak seimbang. Lowongan kerja di kota besar kebanyakan membutuhkan tenaga kerja yang tingkat

⁹³ Data Pedagang Kaki Lima Kab.Pamekasan.

⁹⁴ Perbub Nomor 74 Tahun 2021 tentang Perubahan Kedua atas Peraturan Bupati Nomor 38 tahun 2009 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Pamekasan Nomor 5 Tahun 2008 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

pendidikannya cukup bagus. Akan tetapi, sebagian besar jumlah yang mencari kerja di Indonesia tidak mempunyai pendidikan dan keterampilan yang cukup tinggi. Hal tersebut yang akan menimbulkan masalah sosial ekonomi di lingkungan masyarakat. mereka harus memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga cara apapun pasti akan dilakukan.

Umur Informan

Dalam menjalankan kegiatan bekerja, salah satu hal yang sangat memengaruhi kemampuan fisik yaitu umur.⁹⁵ Berdasarkan hasil penelitian menyatakan rata-rata usia Pedagang Kaki Lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole diantara 20 – 60 tahun. Dimana hal itu menyatakan bahwa Pedagang Kaki Lima di Jalan Stadion dan di jalan Jokotole termasuk dalam usia masa produktif. Usia Produktif adalah orang-orang yang dianggap bisa menghasilkan barang atau jasa dalam proses produksi. Usia yang termasuk usia produktif dikur dari rentang usia 15-64 tahun.⁹⁶ Di usia produktif orang-orang akan berupaya dan bekerja dengan giat agar dapat mencukupi kebutuhannya, dan dengan usia tersebut pasti memikirkan masa depan yang cerah. Oleh karena itu, PKL di dominasi oleh orang yang berusia produktif.

Tingkat Pendidikan

Pendidikan adalah salah satu tolak ukur suatu daerah atau wilayah dikatakan maju dan memiliki sumber daya manusia yang dimiliki. Jika

⁹⁵ La Uto, *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 28.

⁹⁶ Novi Aisyah, “*Usia Produktif Diukur dari Rentang Usia Berapa? Ini Penjelasan*nya,” DdetikEdu, diakses dari <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-5689769/usia-produktif-diukur-dari-rentang-usia-berapa-ini-penjelasan> pada tanggal 20 Februari 2024 pukul 08.15.

pendidikan di suatu daerah atau wilayah tinggi, dapat dikatakan memiliki sumber daya manusia yang berkualitas. Tetapi, jika pendidikan di suatu daerah atau wilayah rendah, dapat dikatakan memiliki sumber daya manusia yang rendah pula.⁹⁷ Berdasarkan hasil dari penelitian menyatakan bahwa pedagang kaki lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole memiliki tingkat pendidikan paling banyak adalah SMA/SMK. Hal ini dibuktikan dengan hasil penelitian di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole terdapat 20% pedagang kaki lima yang tamat SD, terdapat 30% yang tamat SMP, dan terdapat 50% yang tamat SMA/SMK. Tetapi, tingkat pendidikan tidak berpengaruh pada pedagang kaki lima karena pendidikan bukanlah syarat yang penting dalam sektor informal, tetapi gairah untuk bekerja keras dan mendapatkan penghasilan yang bisa memenuhi ekonomi informan.

Status Menikah

Status pernikahan dapat membuktikan seseorang memiliki suatu kewajiban untuk menghidupi keluarganya. Seseorang yang sudah menikah, akan mencurahkan segala sesuatu yang dipunyai untuk menghidupi keluarganya, sehingga tanggung jawabnya semakin besar dibandingkan seseorang yang belum menikah atau memiliki istri.⁹⁸ Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa informan yang sudah menikah memiliki persentase sebesar 80% yang menjelaskan bahwa mereka merupakan seorang kepala keluarga yang akan memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Sedangkan

⁹⁷ Alpin Herdiansyah, Selamat Rahmadi, dan Parmadi, "Analisis Karakteristik Sosial dan Ekonomi Usaha Pedagang Kaki Lima di Kecamatan Telanaipura Kota Jambi (Studi Kasus Pedagang Nasi Goreng)", *Perspektif Ekonomi dan Pembangunan Daerah* 9, no. 3 (2020) 145.

⁹⁸ La Uto, *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 29.

informan yang belum menikah memiliki persentase sebesar 20%, dikarenakan mereka masih muda dan belum ada niatan untuk memiliki keluarga yang sah.

Pengalaman Berdagang

Pengalaman berdagang yang dimiliki oleh seorang informan adalah hal yang penting dalam proses transaksi jual beli.⁹⁹ Berdasarkan hasil penelitian, lama usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole pada rentang 1-10 tahun memiliki persentase sebesar 60%, lama usaha pada rentang 11-20 tahun persentase sebesar 30%, lama usaha pada rentang 21-30 tahun persentase sebesar 10%. Lama usaha dari berjualan akan mempengaruhi perkembangan usaha yang sedang dilakukan, karena semakin lama pengalaman dalam usaha akan membuat lebih berkembang. PKL yang sudah lama berdagang di pinggir jalan mempunyai alasan karena tidak bisa mengontrak toko. Kemudian, juga kebiasaan untuk berjualan di pinggir jalan karena biaya operasional misalnya hanya membayar uang kebersihan dan keamanan dianggap cukup murah, sehingga para pedagang kaki lima betah berjualan hingga bertahun-tahun.

Lama Jam Kerja

Istilah lama jam kerja yang dimaksud adalah lama waktu ketika para informan membuka hingga menutup usahanya.¹⁰⁰ Berdasarkan hasil dari penelitian menyatakan bahwa pedagang kaki lima di jalan Stadion dan

⁹⁹ Ibid., 30-31.

¹⁰⁰ Ayuba, *Agrinesial*, 5.

Jokotole yang memiliki jam kerja 4-7 jam mempunyai persentase sebesar 40%, yang memiliki jam kerja rentang 8-12 jam mempunyai persentase sebesar 50%, sedangkan yang memiliki jam kerja >12 jam mempunyai persentase sebesar 10%. Beberapa informan bekerja di siang hari dan ada juga yang di malam hari. Informan yang mempunyai waktu bekerja lebih lama adalah pedagang yang rumahnya berdekatan dengan lokasi tempat berdagangnya.

Sumber Modal

Dalam menjalankan usahanya, seorang pedagang pasti membutuhkan modal untuk menyokong usaha mereka. Modal yang dijalani bisa seperti modal uang, barang, jasa, dan modal kepercayaan.¹⁰¹ Sumber modal yang digunakan untuk membuka usaha pedagang kaki di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole yang menggunakan modal sendiri atau pribadi sebesar 80%, sedangkan yang menggunakan modal kepercayaan sebesar 20%. Modal pribadi yang mereka peroleh berasal dari hasil tabungan ketika mereka masih merantau atau bekerja pada orang lain, sehingga modal yang dipunyai bisa membeli bahan-bahan untuk diperdagangkan. Sedangkan maksud dari modal kepercayaan adalah menjualkan dagangan milik orang lain. Setelah dagangannya terjual, pendapatan yang didapat akan diberikan kepada pemiliknya atau istilahnya setor hasil dagangan.

Pendapatan

¹⁰¹ La Uto, *Agri-SosioEkonomi Unsrat*, 32.

Pendapatan adalah hasil penjualan yang didapat dari seseorang yang berdagang dalam periode tertentu, seperti harian, mingguan, bulanan, atau tahunan.¹⁰² Penghasilan sangat dibutuhkan untuk mencukupi kebutuhan hidup, karena seseorang bekerja untuk menghasilkan uang. Hasil dari penelitian karakteristik ekonomi menunjukkan bahwa pedagang kaki lima di Jalan Stadion dan Jalan Jokotole terdapat 10% yang memperoleh pendapatan <100.000, terdapat 70% yang memperoleh pendapatan rentang 100.000-200.000, dan terdapat 20% yang memperoleh pendapatan >200.000. Tetapi, pendapatan yang diperoleh mengalami kenaikan dan penurunan dikarenakan ramai atau tidaknya pembeli. Pendapatan yang didapat tergantung pada tempat mereka berdagang dan jenis barang yang diperdagangkan. Berdasarkan data tersebut, rata-rata yang mendapatkan pendapatan tinggi adalah informan yang berjualan makanan atau minuman.

¹⁰² Ayuba, *Agrinesial*, 5.