

**STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENINGKATKAN
PENJUALAN UNTUK KESEJAHTERAAN KELUARGA (STUDI KASUS
PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN LALU MESIR KELURAHAN
BABAKAN)**

*Start Vendors' Strategies in Increasing Sales for Family Welfare (Case Study of
Street Vendors on The Streets of Lalu Mesir, Babakan Village)*

Laras Widia Astuti¹, Rosita², Sahar³

^{1,2,3}**Universitas Islam Al-Azhar**

¹**Email: laraswidia972@gmail.com**

²**Email: rositamarhan@gmail.com**

³**Email: sahar@unizar.ac.id**

Abstract

The problem raised in this research is what strategies are used by street vendors in increasing income for family welfare on the streets Lalu Egypt, Babakan Village, what obstacles do street vendors face on Jalan Lalu Egypt, Babakan Village and how do they deal with the obstacles they face and here the researcher wants to know the strategies used by street vendors in increasing sales for family welfare on Jalan Lalu Egypt, Babakan Village and want to know the obstacles and how to deal with the obstacles faced by street vendors using a descriptive approach. The data collection method used was the results of interviews, documentation. Based on the research results, it can be concluded that the strategy used by street vendors on the streets of Egypt in Babakan sub-district is to carry out promotions through social media, maintain product quality, and choose strategic locations and the obstacles faced by street vendors are business location and weather factors and to overcome obstacles, namely by providing the best service to buyers.

Keywords: Strategy, Street Vendors, Income, Welfare

Abstrak

Permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini adalah strategi apa saja yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan untuk kesejahteraan keluarga di Jalan Lalu Egypt Kelurahan Babakan, kendala apa saja yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Jalan Lalu Egypt Kelurahan Babakan dan bagaimana cara mereka mengatasi kendala yang dihadapi tersebut dan disini peneliti ingin mengetahui strategi apa saja yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penjualan untuk kesejahteraan keluarga di Jalan Lalu Egypt Kelurahan Babakan dan ingin mengetahui kendala serta cara mengatasi kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah hasil wawancara, dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa strategi yang digunakan oleh pedagang kaki lima di jalan Lalu Egypt kecamatan Babakan adalah dengan melakukan promosi melalui media sosial, menjaga kualitas produk, dan memilih lokasi yang strategis dan kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima adalah faktor lokasi usaha dan cuaca serta untuk mengatasi kendala yaitu dengan memberikan pelayanan yang terbaik kepada pembeli.

Kata Kunci: Strategi, Pedagang Kaki Lima, Pendapatan, Kesejahteraan

PENDAHULUAN

Semakin ketatnya persaingan bisnis, membuat pedagang kaki lima semakin

dituntut agar bergerak lebih cepat dalam hal menarik konsumen, sehingga pedagang perlu mencermati strategi yang dilakukannya. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep pemasaran, salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apakah strategi yang dilakukannya memberikan kepuasan yang maksimal kepada konsumen. Kepuasan pelanggan sebagai tolok ukur keberhasilan perusahaan harus didukung dengan kemampuan perusahaan dalam menyediakan dan menyampaikan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Penyediaan dan penyampaian didefinisikan sebagai hasil evaluasi antara harapan konsumen dengan kinerja nyata dari sebuah produk. Penelitian yang dilakukan oleh Kim, Park dan Jeong (2004) menyebutkan bahwa kepuasan konsumen adalah reaksi konsumen atas tingkatan kepuasan dan perkiraan konsumen atas tingkatan kepuasan.

Pedagang kaki lima adalah orang-orang yang bermodal relatif sangat sedikit berusaha dibidang produksi barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat. Usaha tersebut dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Pedagang kaki lima seringkali menggunakan infrastruktur perkotaan, fasilitas sosial, fasilitas umum, tanah dan bangunan yang bersifat sementara atau tidak permanen, milik pemerintah dan/atau swasta. Ada beberapa faktor yang menyebabkan masyarakat memilih menjadi PKL, antara lain kesulitan ekonomi, terbatasnya lapangan kerja, dan urbanisasi.

Kehadiran PKL mempunyai dampak positif dan negatif seperti mendorong pertumbuhan ekonomi serta mengganggu estetika dan ketertiban kota. Prospek dan perkembangan sektor informal meningkat dari tahun ke tahun ternyata tidak sejalan dengan permasalahan yang dihadapi oleh sektor informal, baik permasalahan internal maupun eksternal PKL merupakan bagian dari sektor informal dan merupakan aset yang ada di Indonesia saat ini yang menjadi perhatian pemerintah ketika melakukan penataan sesuai peraturan daerah (Perda).

Permasalahan internal yang dihadapi oleh sektor informal adalah banyaknya pesaing usaha yang sejenis, belum adanya pembinaan yang memadai dan akses kredit yang masih suka dan terbatas. Sedangkan permasalahan eksternal yang dihadapi sektor informal adalah struktur modal yang sangat lemah terbatasnya komoditas yang diperjualkan, pendidikan rendah dan kualitas sumber daya manusia yang kurang memadai. 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. 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.

Keberhasilan PKL dalam pembangunan sedikit banyak ditopang oleh berkembangnya PKL lainnya, mereka telah melihat praktek dunia nyata tentang cara mereka menjualnya terkadang mereka disuruh langsung oleh pemilik toko untuk menjual barang yang sama tetapi di lokasi berbeda. Apa yang dijual umumnya sama dengan apa yang di jual pemiliknya tidak semua PKL mengelola usaha nya dengan baik kadang – kadang mereka tidak berhasil malah kehilangan modal yang mereka investasikan yang terakumulasi selama bertahun tahun. Hal ini mungkin terjadi karena kesalahan perhitungan atau sebab lainnya, PKL kebanyakan berjualan di

tempat – tempat yang dekat dengan konsumen namun ada juga diantara mereka yang jualan sambil jalan – jalan menjalankan dagangannya umumnya mereka juga memiliki mangsa pasar sendiri artinya sudah memiliki pelanggan setia. Pedagang kaki lima pada umumnya adalah pedagang yang memulai usahanya dengan cara magang atau bekerja sama dengan orang lain sebelum jadi mandiri hal ini secara tidak langsung merupakan program pelatihan. Tetapi adapun kendala yang dihadapi oleh Pedagang Kaki Lima yaitu dengan melihat keberadaan pedagang kaki lima yang semakin bertambah, 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 estetika keindahan kota

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.

Kelurahan Babakan merupakan kelurahan yang berada dibawah koordinasi Kecamatan Sandubaya dan berdasarkan Peraturan Walikota Nomor: 18/PERT/2006 tentang Pemekaran Kecamatan dan Kelurahan di Kota Mataram merupakan salah satu kelurahan dari 50 kelurahan yang ada di Kota Mataram, berbatasan dengan Kelurahan Cakra Selatan Baru di sebelah utara, Kelurahan Dasan Cermen di sebelah selatan, Kelurahan Abian Tubuh Baru di sebelah barat dan dengan Kelurahan Turida di sebelah Timur. Letaknya antara 117o 30' – 118o 30' Bujur Timur dan 50o 54' - 80o 04' Lintang Selatan. Babakan terdiri dari 6 lingkungan, yaitu: Lingkungan Babakan Utara, Babakan Barat, Babakan Kebon, Babakan Timur Selatan, Babakan. Semua wilayah Babakan merupakan daerah bukan pantai dengan rata-rata curah hujannya 159,33 mm per bulan pada tahun 2013.

Berdasarkan data dari hasil survei-survei Badan Pusat Statistik selama kurun waktu 2013, jumlah penduduk Babakan tercatat 9.121 jiwa. Jumlah tersebut merupakan jumlah penduduk terbanyak kelima dari 7 kelurahan yang ada di Sandubaya. Sama dengan tahun sebelumnya, di tahun ini jumlah penduduk laki-laki lebih sedikit dari pada penduduk perempuan. Sarana perekonomian yang ada di Babakan cukup menunjang perekonomian masyarakat Babakan sendiri. Tidak ada perubahan jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, di sektor ekonomi, sektor perdagangan masih merupakan sektor yang paling mendominasi dalam hal menyerap tenaga kerja.

Kelurahan Babakan memiliki luas 1,10 km², penduduk 11.058 jiwa, kepadatan 10,053 jiwa/km², jumlah penduduk laki-laki 5.422 jiwa, jumlah penduduk perempuan 5.636 jiwa.

Dari jumlah yang ada kita bisa simpulkan bahwa jumlah penduduk yang ada di kelurahan babakan semakin meningkat setiap tahunnya. Babakan juga terdapat sarana pendidikan yang memadai menunjang terciptanya sumber daya manusia mulai dari TK, SD, SMP, SMK. Dari sini lah mereka dapat membuka peluang bisnis yang kita jalankan sebagai pelaku usaha atau wirausahawan guna untuk

meningkatkan perekonomian keluarga. Dengan adanya berbagai sekolah masyarakat berbondong bondong membuka usaha dan lapak dagangannya agar tidak kalah dengan pedagang lain demi keberlangsungan hidup mereka dan berharap keuntungan yang lebih. Dibawah ini ada 15 pedagang kaki lima yang berjejer yang memenuhi Jalan Lalu Mesir Babakan dan berbagai macam produk/jualan yang mereka dagangkan.

No	Nama Pedagang	Jenis Usaha
1	Pak De	Kuliner (Mie Ayam)
2	Ibu Mirena	Kuliner (Takoyaki)
3	Hasanudin	Minuman (Jus buah)
4	Jumiati	Minumana (Es teh)
5	Kendi	Kuliner (Cilok)
6	Ibu Eli	Kuliner (Kebab)
7	Roja	Minuman (Es Tocika)
8	Bapak Edi	Kuliner (Sempol)
9	Babapk Heru	Kuliner (Sosis Bakar)
10	Bapak Uda	Kuliner (Suki)
11	Ana	Kuliner (Cilok dan Es Teh)
12	Bapak Basir	Kuliner (Bakso Bakar)
13	Ibu Sarah	Kuliner (Seblak)
14	Ibu Dewi	Kuliner (Telur Congkel)
15	Wahyu	Kuliner (Kentang dan Cimol)

Tabel tersebut merupakan sebagian data pedagang yang ada di area Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan dengan berbagai jenis dan produk usaha yang dijual di kawasan Babakan.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan oleh peneliti di kawasan Jalan Lalu Mesir kelurahan Babakan tentang pedagang kaki lima, banyaknya pesaing antara para pedagang kaki lima yang ada di kawasan Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan. Sebagai pelaku usaha harus memiliki strategi dalam berusaha agar dapat bersaing dan usaha yang dijalankan bisa meningkatkan penjualan kedepannya. Berdasarkan latar belakang yang ada di atas terdapat sejumlah masalah mengenai strategi penjualan PKL maka peneliti tertarik melakukan penelitian tentang “Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan).

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode deskriptif kualitatif. Metode deskriptif kualitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada hasil lapangan yang dilakukan oleh peneliti dimana peneliti adalah instrumen kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi analisis data induktif. Jenis penelitian ini menggunakan studi kasus, yaitu penelitian secara intensif berinteraksi langsung dengan lingkungan, posisi serta keadaan langsung dengan apa adanya. Sehingga dalam penelitian ini menggambarkan dan memahami suatu peristiwa yang terjadi langsung kepada para pedagang kaki lima yang khususnya yang ada di jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan.

Data primer, yaitu: data yang diperoleh langsung melalui penelitian, yang berupa hasil wawancara atau pengamatan kepada para informan. Data sekunder, yaitu: data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen atau laporan-laporan tertulis

dan tidak tertulis.

Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah pengamatan (observasi) Observasi yaitu tehnik atau pendekatan untuk mendapatkan data primer dengan cara mengamati lapangan secara langsung dengan datanya. Observasi ini dilakukan dengan pengamatan lapangan langsung ke jalan Lalu Mesir kelurahan Babakan. Wawancara yaitu mengajukan pertanyaan langsung kepada informan yang berkaitan dengan relokasi pedagang kaki lima di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan.

Dokumentasi Menurut Sugiyono (2018) dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Dalam penelitian ini mendokumentasikan sebuah fenomena yang terjadi adalah cara yang dilakukan oleh peneliti guna memperkuat informasi yang didapatkan pada obyek penelitian. Studi literatur adalah serangkaian kegiatan yang berkenaan dengan metode pengumpulan data pustaka membaca dan mencatat serta mengelolah bahan penelitian (Zed, 2008). Untuk melengkapi informasi, peneliti juga mengutip beberapa artikel, buku-buku, jurnal, ataupun tulisan-tulisan yang dapat di akses pada berbagai situs di internet.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kondisi Kelurahan Babakan

Kelurahan Babakan merupakan desa paling Timur dari Kota Mataram yang berdekatan dengan Desa Turida, Abiantubuh, dan Dasar Cermen. Yang dimana kondisi dari Kelurahan Babakan dibandingkan dengan desa dan kelurahan di sekitarnya merupakan kelurahan yang cukup maju dari segi sumber daya manusianya dan persaingan dari dunia perdagangan/ekonomi. Dikatakan begitu karena di Kelurahan Babakan adalah sebagai salah satu sumber UMKM atau perindustrian dalam jenis makanan seperti roti-rotian, peralatan dapur (seperti panci, wajan, kompor, dan alat-alat keperluan lainnya). Dari segi jumlah penduduk yang padat dan luas, dalam kondisi tersebut Kelurahan dibagi menjadi 6 lingkungan yaitu: Babakan Desa, Babakan Kebon, Babakan Sayo, Babakan Timur Selatan, Babakan Barat, Dan Babakan Taladan, dengan jumlah rukun tetangga (RT) sebanyak 48. Di kelurahan Babakan juga terdapat beberapa Sekolah Dasar dan Sekolah Menengah antaranya : SD 40 Cakranegara (yang berlokasi di Babakan Kobon), SD 8 Cakranegara (yang berlokasi di Babakan Desa), dan SD 37 Cakranegara (yang berlokasi di lingkungan Babakan Sayo) dan SMP 5 Mataram dan SMK 6 Mataram lokasi dari sekolah menengah tersebut merupakan sumber atau titik para pelaku UMKM dan PKL berjualan yang lokasinya di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan Kecamatan Sandubaya. Kota Mataram.

Promosi

Promosi merupakan suatu faktor penentu keberhasilan suatu program pemasaran, produk yang sudah direncanakan dengan baik serta telah ditentukan harga jualnya dengan tepat untuk menjalin keberhasilan pemasaran terhadap produk tersebut. Hal ini disebabkan apabila produk yang sudah bagus dengan harga yang sudah bagus tidak dapat dikenal oleh konsumen maka produk tersebut tidak akan berhasil dipasarkan, upaya untuk memperkenalkan produk kepada konsumen merupakan awal dari promosi. Berdasarkan hasil dari wawancara peneliti dapat dinyatakan bahwa para Pedagang Kaki Lima yang ada di Jalan Lalu Mesir

Kelurahan Babakan yaitu cara pemasaran atau promosi tidak hanya melalui media sosial melainkan dari promosi langsung melalui bener atau baliho yang mereka buat di depan gerobak mereka yang berukuran sesuai dengan gerobak mereka. Dengan melalui media cetak seperti bener dan baliho mereka bisa membujuk para pengunjung untuk berbelanja di jualan mereka.

Kualitas Produk

Kualitas memang merupakan topik yang hangat di dunia bisnis dan akademik namun demikian istilah tersebut memerlukan tanggapan secara hati-hati dan perlu mendapat penafsiran secara cermat. Faktor utama yang menentukan kinerja suatu perusahaan adalah kualitas barang dan jasa yang dihasilkan, produk dan jasa yang berkualitas adalah produk dan jasa yang sesuai dengan apa yang diinginkan konsumennya oleh karena itu organisasi perusahaan perlu mengenal konsumen atau pelanggannya dan mengetahui kebutuhan dan keinginannya.

Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa konsumen dan pelaku usaha sama-sama memperhatikan kualitas produk, dan cita rasa yang dijual di setiap pedagang kaki lima memiliki ciri khas masing-masing. Atas dasar itu lah konsumen tertarik berbelanja di pedagang kaki lima yang ada di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan rata-rata para konsumen juga menyukai keramaian agar mereka tidak jenuh ketika mereka singgah dan berbelanja di para pedagang kaki lima. Sebagaimana yang diketahui konsumen merupakan suatu individu yang memerlukan dan memuntukan apa yang mereka inginkan sebab selera atas kepuasan konsumen selalu berubah-ubah seperti yang tak dipikirkan. Begitu juga dengan pedagang kaki lima di Jalan Lalu Mesir menjaga dan mempertahankan kualitas dan cita rasa yang khas walaupun mereka memasarkan 1 jenis makanan seperti kebab. Kualitas produk yang berbeda baik rasa maupun dari cara pembuatan sebelum dipasarkan membuat para konsumen menjadi percaya dengan yang mereka konsumsi sehingga dapat menambah daya tarik maupun menambah pelanggan ke usahanya.

Identifikasi Kendala

Melihat keberadaan pedagang kaki lima yang semakin bertambah dan berjamur sehingga ke terotoal atau pusat perkotaan, menjadikan keberadaan pedagang kaki lima menjadi masalah yang dihadapi oleh pemerintah. Keberadaan pedagang kaki lima dianggap menjadi pemicu kemacetan bagi kendaraan, terganggunya akses pejalan kaki dan terganggu keindahan kota.

Salah satu kendala yang sering dialami oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya mereka adalah tempat atau lokasi tempat usaha, yang dimana tempat usaha ini menjadi faktor penentu apakah pedagang kaki lima ini mampu bertahan atau tidak. Pemilihan tempat usaha di keramaian di pusat perkotaan, memungkinkan usaha tersebut mampu bertahan lama. Lokasi strategis menjadi faktor penting dalam menentukan keberhasilan suatu usaha, tempat usaha ini juga kemudian menjadi hambatan bagi para pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan mereka.

Musim hujan merupakan fenomena alam yang terjadi setelah gemuruh di langit. Musim hujan adalah kondisi dimana terjadinya curah hujan di suatu wilayah dalam jangka waktu tertentu, biasanya musim hujan di Indonesia terjadi pada bulan Oktober sampai Desember mendatang.

Dari hasil wawancara dapat dikatakan bahwa jika musim hujan konsumen maupun pedagang kaki lima yang ada Di Jalan Lalu Mesir kesusahan dalam

berjualan karena faktor cuaca tersebut. Hal ini mengakibatkan para pedagang kaki lima yang ada Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan banyak yang menepi bahkan bisa sampai tutup ini dikarenakan juga karena fasilitas gerobak mereka tidak lengkap. Karena faktor cuaca ini tidak sedikit dari pedagang kaki lima yang mengalami kerugian karena minimnya pengunjung.

Menagani kendala atau kompeleinan dari konsumen adalah masalah yang sering terjadi dan akan menjadi masalah kepada tingat pemasaran yang mereka dapatkan. Oleh karena itu sebagai pelaku usaha dapat memberiak pelayanan yang baik dan dapat diterima oleh para konsumen. Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan bahwa mereka tidak pernah mendapatkan kompeleinan dari konsumen sekalipun itu pasti mereka akan mengantikannya dengan yang baru. Pelayanan merupakan suatu kegiatan yang dilakukan para pedagang kaki lima yang diberikan pada konsumen yang datang pada lapak usaha mereka guna memenuhi kebutuhan atau keinginan terhadap para pembeli produk sebagai bentuk untuk penghormatan kepada konsumen. Jika kualitas pelayanan yang diberikan baik maka otomatis pembeli akan merasa puas terhadap pelayanan yang diberikan sehingga para pelanggan merasa nyaman belanja. Pelayanan konsumen merupakan suatu tindakan yang ditujukan pada penjual dalam memuaskan kebutuhan para pembeli, semakin baik pelayanan yang diberikan secara tidak lagsung akan memberikan kepuasan kepada konsumen.

Pendapatan merupakan hasil kerja atau usaha yang didapatkan melalui transaksi jual beli kepada konsumen. Pendapatan merupakan faktor penting dalam oprasi suatu perusahaan karena pendapatan akan meempengaruhi tingkat laba yang diharapkan menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Berdasarkan hasil wawancara maka dapat dikatakan bahwa para Pedagang Kaki Lima Dijalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan memiliki tingkat pendapatan yang berbeda dengan pedagang yang lain tingkat pedapatan mereka rata-rata Rp 6.000 000 - Rp 8.000.000 perbulannya dari nominal yang diraih terdapat perselisihan antara perbedaan tingkat pemasaran yang diperoleh pedagang satu dengan pedagang yang lainnya.

Pendidikan merupakan salah satu aspek penting bagi kehidupan manusia. Pendiidkan memiliki peran signifikan untuk membentuk karakter seseorang yang nantinya menjadi manusia yang dapat berintraksi dan berkomunikasi yang baik pada lingkungannya. Pengeluaran merupakan pembayaran yang dikeluarkan saat ini untuk memenuhi kewajiban dimasa mendatang demi memperoleh beberapa keuntungan. Dari hasil wawancara dapat disimpulkan bahwa para pelaku usaha sudah memberikan pendidikan yang layak kepada keluarga, dan dari hasil berjualan mereka para pelaku usaha menyisihkan pendapatan yang mereka dapatkan ketika sedang berjualan untuk kebutuhan sekolah dan keperluan lainnya untuk keluarga. Pedagang Kaki Lima Yang Ada Dijalan Lalu Mesir hanya dapat menyisihkan pendapatan sekitaran Rp 2.000.000 – Rp 4.000.000 rupiah untuk memenuhi kebutuhan keluarga dan pengeluaran Pendidikan.

KESIMPULAN

Terkait dengan promosi maka dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Keluahan Babakan melakukan promosi tidak hanya melalui media sosial melainkan menggunakan bener atau baliho yang dipasanag pada gerobak mereka. Terkait dengan kualitas produk maka dapat disimpulkan

bahwa para pedagang Kaki Lima Dijalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan cara mereka menjaga kualitas produk dengan memperhatikan cita rasa dan menjaga kualitas bahan-bahan yang digunakan. Terkait dengan identifikasi kendala dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan kendala mereka hanyalah faktor cuaca dan lokasi berjualan yang bertepatan langsung dengan pingir jalan. Terkait dengan menagani kendala dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan mereka tidak pernah sekalipun mendapatkan kompelenan dari konsumen. Terkait dengan pendapatan dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Liama di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan memiliki tingkat pendapatan yang berbeda-beda yang dimana rata-rata yang mereka dapatkan sekitaran Rp 6.000.000 – Rp 8.000.000 perbulannya. Terkait dengan pendidikan dan pengeluaran dapat disimpulkan bahwa para Pedagang Kaki Lima Di Jalan Lalu Mesir Kelurahan Babakan untuk pengeluaran pendidikan dan keluarga lainnya mereka sudah terpenuhi dan mereka rata-rata mengeluarkan sekitaran Rp 3.000.000 – Rp 4.000.000 perbulannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanum, N. (2017). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kota Kuala Simping. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1 (1), 72-86.
- <https://sip-ppid.mataramkota.go.id/file/profil-kelurahan-babakan.pdf>
- https://www.academia.edu/11397299/Pedagang_Kaki_Lima diakses pada tanggal 11 Desember 2018 pukul 14.33
- <https://www.academia.edu/resource/work/28838060>
- <https://www.academia.edu/resource/work/37301813>
- Khairullah, Mohammad Noor. (2022). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan di Masa Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Manajemen dan Penelitian Akuntansi*, 15 (2), 85-96.
- Mardotillah, R. (2021). Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan untuk Kesejahteraan Keluarga: Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Taman Kota Selong. *Disertasi*. Mataram: Universitas Islam Negeri Mataram).
- Mithaswari, I. A. D., & Wenagama, I. W. (2018). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang di pasar seni guwang. *E-Jurnal EP Unud*, 7 (2), 294-323.
- Nugrahani, F., & Hum, M. (2014). Metode penelitian kualitatif. *Solo: Cakra Books*, 1 (1), 3-4.
- Prigionila, Rizky; Rachmawati, Lucky. (2019). Permasalahan Yang Dihadapi Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi Di Sentra Pkl Jalan Benteng Pancasila Kota Mojokerto. *Jurnal Pendidikan Ekonomi (JUPE)*, 7 (2): 50-54.
- Rafidah. (2019). Strategi dan hambatan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penjualan (studi kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *Indonesia Journal of Islamic Economics and Business*, 4 (2), 55-69.
- Sadono, Sukirno. (2014). *Mikro Ekonomi*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Septiawan, Panggno, Rahma Nurjanah, Candra Mustika. (2019). Analisis pendapatan pedagang kaki lima di Kota Jambi (studi kasus pedagang kaki lima di Jalan Jenderal Basuki Rahmat sampai H. Agus Salim Kecamatan Kota



Baru). *e-Jurnal Ekonomi Sumberdaya dan Lingkungan*, 8 (1), 41-53.
Setyaningrum, Wahyu, Edward E. Pandelaki, Atik Suprpti. (2021). Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pusat Kota Pekalongan. *Sinektika J Arsit*, 18, 160-168.