

Strategi Berdagang Pedagang Kaki Lima Di Dracik Kampus Kabupaten Batang (Tinjauan Sosiologi Ekonomi)

Arief Rahmatulloh Mustofa¹, Tamamudin², Farida Rohmah³

UIN K.H, Abdurrahman Wahid Pekalongan

Email : ariefracmatullohmustofa@iainpekalongan.ac.id¹, Tamamudin@gmail.com²,
riddafarida14@gmail.com³

ABSTRAK: Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif, dimana penelitian dilakukan dengan cara pengamatan langsung dan wawancara terhadap obyek tersebut diperiksa. Jenis-jenis pedagang yang memperdagangkan barang di Lapangan Dracik Kampus dapat dibagi menjadi beberapa jenis dagangan yaitu, makanan dan minuman, alat rumah tangga, alat pertukangan, alat tulis, tempat fotocopy dll. Lokasi paling strategis untuk berjualan diperoleh dari wawancara yang menyebutkan bahwa tidak ada alasan khusus oleh pedagang Lapangan Dracik Kampus. Strategi yang digunakan Pedagang Lapangan Dracik Kampus dengan mempromosikan dagangan mereka menggunakan media on line seperti facebook dan menggunakan pengeras suara untuk mendukung promosi yang dilakukan pedagang. Saran: Penataan penjual pada pagi hari dan sore hari karena di daerah tersebut terdapat tiga sekolah yang dimana pada saat jam berangkat sekolah dan pulang sekolah kondisi jalan akan sangat ramai baik dengan motor maupun bus.

Kata kunci: Karakteristik Pedagang, Lokasi Strategis, dan Strategi yang digunakan

ABSTRACT: This study adopted a descriptive qualitative methodology, using in-depth interviews and direct observation to perform its research. Food and drink, home appliances, carpentry equipment, stationery, photocopiers, and other types of items are among the various types of goods that vendors in the Dracik Campus Field may sell. From conversations with traders at the Dracik Kampus Field, it was learned which area was the most advantageous for selling. The Dracik Kampus Field Traders' marketing plan involves leveraging social media sites like Facebook and loudspeakers to assist in-person promotions made by the traders. Because there are three schools nearby, it is suggested that the vendors set up shop in the morning and evening to avoid the heavy traffic that occurs when people are leaving and arriving from school.

Keywords: Characteristics of merchants, strategic locations, and Strategies used by merchants

1. PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima di sisi lain mampu memberikan pelayanan yang cepat, murah, sederhana, selalu muncul pada kawasan yang berpotensi bagi usaha mereka, meskipun kawasan tersebut bukanlah kawasan yang disediakan oleh Pemerintah untuk menjadi kawasan perdagangan. Hal inilah yang menjadikan PKL dianggap sebagai pedagang ilegal, karena berjualan pada Kawasan yang tidak semestinya untuk berdagang (Siswadi, 2014). Kehadiran pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan dampak negatif bagi lingkungan perkotaan, dengan munculnya kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib. Hal ini ditunjukkan oleh penempatan sarana perdagangan yang tidak teratur dan tertata serta sering menempati tempat yang menjadi tempat umum. Akan tetapi adanya kebutuhan terhadap pedagang kaki lima oleh masyarakat menjadikan keberadaan para pedagang kaki lima pun semakin banyak.

PKL merasa memiliki hak menempati wilayah tertentu karena ditarik retribusi. Karakter aktivitas mereka sangat beragam sesuai dengan jenis dagangan dan jenis sarana dagang yang bermacam-macam. Pengelolaan atau sering dikenal dengan tindakan penataan bertujuan untuk

meningkatkan kesejahteraan PKL, menjaga ketertiban umum, dan kebersihan lingkungan (Rahayu, dkk. 2012).

PKL yang berada di kawasan Lapangan Dracik Kampus merupakan lokasi yang sangat strategis dimana banyak orang melakukan aktivitas di tempat tersebut dan disekitarnya dikelilingi oleh sekolah sekolah dimana terdapat enam sekolah yang terdapat pada Kawasan tersebut yang menjadikan tempat ini sebagai tempat berkumpulnya para PKL

Menyesuaikan irama dan ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan juga pada kegiatan formal. Kegiatan keduanya cenderung sejalan, meskipun pada waktu tertentu kaitan aktivitas antar keduanya lemah bahkan tidak ada hubungan langsung antar keduanya (Susanti, 2014).

Para pedagang mulai berdagang dengan waktu yang berbeda, ada yang memulai dari jam 07.00 pagi sampai jam 13.00, jam 10.00 pagi sampai jam 17.00 sore. Disamping itu, untuk waktu berdagang mereka sendiri juga tidak menentu. Ada yang sudah tutup pada siang hari, ada yang sampai sore ada pula yang sampai malam. Menurut Wartiah (2022) waktu dagang PKL mengikuti aktivitas kawasan setempat hanya berlangsung pagi, siang, dan sore saja, karena pada daerah Lapangan Dracik Kampus pada malam hari tidak terdapat sedikitpun aktivitas yang dilakukan oleh masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui; Karakteristik pedagang PKL, dimana lokasi yang paling strategis untuk berjualan PKL, dan Strategi pedagang PKL di Lapangan Dracik Kampus Batang.

2. METODOLOGI PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Informan pada penelitian ini adalah Pedagang di Lapangan Dracik Kampus Kabupaten Batang. Pengambilan sampel dengan menggunakan teknik Purposive Sampling. Purposive sampling. Kriteria sampel yang digunakan yaitu:

1. Pedagang kaki lima yang berjualan di Lapangan Dracik Kampus Kabupaten Batang.
2. Membuka dagangan mulai jam 7.
3. Lama usaha minimal 3 tahun
4. Bersedia untuk dijadikan informan.

Untuk mendapatkan kelengkapan informasi yang sesuai dengan fokus penelitian, maka yang dijadikan teknik pengumpulan data adalah Wawancara dan dokumentasi. Data yang telah diperoleh melalui pengamatan dan wawancara, maka dibuat transkrip. Analisis data dilakukan dengan cara mengorganisasi data yang diperoleh kedalam sebuah kategori, menjabarkan data kedalam unit-unit, menganalisis data yang penting, menyusun atau menyajikan data yang sesuai dengan masalah penelitian dalam bentuk laporan dan membuat kesimpulan agar mudah untuk dipahami.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Lokasi yang paling strategis untuk berjualan

PKL yang pertama adalah pedagang yang aktivitas berdagangnya di kios antara jam 07.00 s/d 16.00 WIB. Pedagang yang kedua merupakan pedagang di plataran yang mempunyai waktu layanan pada siang sampai dengan sore. Pemilihan lokasi berdagang menjadi pertimbangan penting bagi para pedagang kaki lima. Diantaranya, dari segi kenyamanan, kenyamanan yang dimaksud adalah termasuk terjaga kebersihan dan terjaga keamanannya dalam berdagang. Pertimbangan lain bahwa tempat yang kosong waktu itu dan lokasi berada di jalan akses

penghubung gang depan merupakan alasan pemilihan lokasi tersebut. Lalu lalang masyarakat akan mempertinggi pendapatan atau peningkatan penjualan setiap pagi. Alternative lain, memilih tempat di perempatan karena memiliki jalan yang luas dan terletak diantara dua sekolah yaitu Sekolah Dasar dan Sekolah Menengah Alasan lain menyebutkan bahwa para pedagang lebih memilih tempat yang mudah dilihat dan dijangkau para pembeli.

Strategi Pedagang Lapangan Dracik Kampus

Banyak hal yang harus dilakukan pedagang kaki lima yang bertempat di pusat jajanan rakyat untuk menciptakan loyalitas pelanggannya, salah satunya kedekatan para pelanggan dengan pedagang, tempat yang bersih, dan juga inovasi menu yang ada. Pola memajang dagangannya menjadi pilihannya, hal tersebut dilakukan untuk mempermudah para calon pembeli melakukan pemilihan barang yang dicarinya. memberikan keterangan mengenai spesifikasi harga kepada pembeli. Pedagang tetap memberikan harga yang relatif ringan kepada konsumennya, hal tersebut dilakukannya dengan harapan dikemudian hari si pembeli akan melakukan belanja lagi di lapaknya. menggunakan fasilitas online untuk mempermudah transaksi dalam usaha memperoleh barang dagangannya. Hal tersebut dilakukannya sebagai pilihan cara yang lebih efektif baik dalam menjual ataupun cara mendapatkan barang yang nanti akan diperdagangkan secara berkesinambungan. Bahwa dalam mendorong penjualannya, PKL tidak diperlukan strategi promosi khusus, akan tetapi melalui informasi dari mulut ke mulut. Media sosial dan perangkat seluler dapat digunakan untuk mengirimkan informasi ini. pedagang memutuskan strategi harga setelah mempertimbangkan komponen rasional dan menggunakan tawar-menawar yang diterapkan. Ia berusaha untuk meningkatkan kepuasan pelanggan. Untuk memberikan kesan pertama yang sebaik mungkin kepada pengunjung kios, penataan barang juga sangat penting. Sebuah fitur promosi yang berkembang pesat, tampilan merchandise dianggap cukup signifikan, terutama mengingat tujuannya adalah untuk mempresentasikan produk, menarik perhatian pelanggan, dan memungkinkan mereka untuk melihat dan menahan barang dagangan yang dipajang. Selain itu, dengan memberikan informasi dan bantuan terbaik kepada pelanggan.

4. KESIMPULAN

Sebagian besar pedagang kaki lima pada waktu siang hari adalah berasal dari luar Kawasan Lapangan Dracik Kampus. Jenis pedagang yang memperdagangkan barangnya di kawasan Lapangan Dracik Kampus Batang dapat dibagi menjadi beberapa jenis dagangan yakni makanan dan minuman, alat rumah tangga, alat pertukangan, alat tulis, tempat fotocopy dan lain-lain. Waktu beraktivitas para pedagang kaki lima umumnya terbagi menjadi dua. PKL yang pertama adalah pedagang yang aktivitas berdagangnya di kios antara jam 07.00 s/d 16.00 WIB. Lokasi yang paling strategis untuk berjualan diperoleh dari wawancara yang menyebutkan bahwa lokasi yang bersih, nyaman, mudah dilihat pengunjung, akses jalan mudah adalah lokasi strategis oleh para pedagang pagi Lapangan Dracik Kampus. Strategi yang digunakan oleh para pedagang Pasar Klitikan Notoharjo dengan menggelar dagangannya pada lapak atau kios, dengan menggunakan media on line seperti facebook serta dengan menggunakan fasilitas penguat suara untuk mendukung promosi yang dilakukan pedagang.

Hasil penelitian ini dapat digunakan pedagang Lapangan Dracik Kampus untuk memahami peningkatan pendapatan dari sebelumnya dengan terus memperhatikan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari setiap usaha yang dijalankannya. Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut untuk meningkatkan pengetahuan khususnya tentang yang realitas dengan dukungan teori-teori tentang pedagang kaki lima. Penataan Dracik Kampus di pagi dan

siang hari perlu dilakukan penataan dan bimbingan, terutama dari pemerintah. Hal tersebut memiliki tujuan untuk meningkatkan kualitas pedagang dari pedagang kali lima menjadi pedagang, dengan peningkatan kualitas ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pedagang menjadi lebih baik. Adapun cara-cara yang dilakukan dengan meningkatkan promosi, rasionalisasi harga, dan penataan dagangan. Kegiatan promosi untuk meningkatkan kedatangan pembeli ke pasar, sedangkan rasionalisasi harga adalah penetapan harga sesuai dengan harga pasaran bahkan lebih rendah karena untuk pasar modern pengeluaran lebih banyak sehingga harga akan lebih mahal.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2003. Pemasaran Stratejik Jasa Pendidikan. Bandung: Alfabeta.
- Arifin, Bustanul. 2002. Formasi Makro-Mikro Ekonomi Indonesia. Penerbit Pustaka INDEF. Jakarta. Arikunto,
- Suharsimi. 2002. Metodologi Penelitian. Penerbit PT. Rineka Cipta.
- Demartoto, Argyo. 2007. Mozaik Dalam Sosiologi. Surakarta: UNS Press Departemen Pendidikan Nasional. 2000. Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi. Ketiga. Jakarta: Gramedia Pustaka Cipta.
- Djarwanto. 2000. Metode Penelitian, Jakarta: Ghalia Indonesia. Ghazali, Imam. 2012. Aplikasi Analisis Multivariat dengan Program SPSS. Cetakan IV. Badan Penerbit Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ginangjar, Nugraha Jiwapraja. 1980. Masalah Ekonomi Mikro. Jakarta: Acro.
- Gitosudarmo, Indriyo dan Basri. 2008. Manajemen Keuangan Edisi 4. Yogyakarta: BPFE.
- Gujarati, Damodar. 2009. Ekonometrika Dasar. Buku I edisi 5, Salemba Empat, Jakarta. Halim, Monica. 2011. Pentingnya Mengatur Jam Kerja. Artikel. <http://www.ruangfreelance.com/pentingnya-mengatur-jam-kerja/>