



STRATEGI PEDAGANG KAKI LIMA UNTUK MENINGKATKAN PENDAPATAN DI KAWASAN PASAR LUBUK BUAYA KECAMATAN KOTO TANGAH KOTA PADANG

M. Putra Aidil Adha¹, Deded Chandra²

Program Studi Pendidikan Geografi, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Padang

Email: mputraaidil@gmail.com

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mencari informasi dan mengetahui tentang (1) Strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan di kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. (2) Kendala yang dihadapi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan. (3) Persebaran pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu jenis Mix Methode yaitu kualitatif dan kuantitatif. Hasil penelitian ini adalah dapat diketahui bahwa (1) Persebaran pedagang kaki lima di kawasan Pasar Lubuk Buaya membentuk pola memanjang di sepanjang jalan di sekitar kawasan pasar. (2) Strategi yang digunakan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya yaitu mempertahankan kualitas produk terutama pada pedagang makanan yaitu dengan mempertahankan kualitas rasa makanan yang didagangkan, meningkatkan modal usaha, dan memperhatikan lokasi usaha dengan memerhatikan lokasi dan tempat berjualan seperti memperhatikan kebersihan, dan berjualan di lokasi yang ramai pengunjung merupakan strategi untuk meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima juga. (3) kendala yang dihadapi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya dalam meningkatkan pendapatan yaitu cuaca buruk, modal usaha yang kurang, tempat usaha yang tidak memadai.

Kata Kunci: Pedagang Kaki Lima, Strategi, dan Pendapatan

ABSTRACT

This study aims to find information and find out about (1) the strategy of street vendors in increasing income in the Lubuk Buaya Market area, Koto Tangah District, Padang City. (2) Constraints faced by street vendors in increasing income. (3) Distribution of street vendors in the Lubuk Buaya Market Area, Koto Tangah District, Padang City. The type of research used in this research is the Mix Method, namely qualitative and quantitative. The result of this research is that it can be seen that (1) The distribution of street vendors in the Lubuk Buaya Market area forms an elongated pattern along the road around the market area. (2) The strategies used by street vendors in the Lubuk Buaya Market Area are maintaining product quality, especially for food traders, namely by maintaining the quality of the taste of the food being traded, increasing business capital, and paying attention to business locations by paying attention to locations and places of sale such as paying attention to cleanliness, and selling in a crowded location is a strategy to increase the income of street vendors as well. (3) obstacles faced by street vendors in the Lubuk Buaya Market Area in increasing income, namely bad weather, insufficient business capital, inadequate place of business.

Keywords: street vendors, strategy, and income

¹Mahasiswa Program Studi Pendidikan Geografi, FIS, Universitas Negeri Padang

²Dosen Jurusan Geografi, FIS, Universitas Negeri Padang

Pendahuluan

Ekonomi adalah aktivitas manusia yang berhubungan dengan produksi, distribusi, pertukaran, dan konsumsi barang dan jasa. Ekonomi secara umum atau secara khusus adalah aturan rumah tangga atau manajemen rumah tangga. Ekonomi juga dikatakan sebagai ilmu yang menerangkan cara-cara menghasilkan, mengedarkan, membagi serta memakai barang dan jasa dalam masyarakat sehingga kebutuhan materi masyarakat dapat terpenuhi sebaik-baiknya. Kegiatan ekonomi dalam masyarakat adalah mengatur urusan harta kekayaan baik yang menyangkut kepemilikan, pengembangan maupun distribusi. (Sholahuddin, 2017).

Ekonomi tentunya berhubungan dengan pendapatan. Status ekonomi seseorang dapat dilihat dari tingkat pendapatannya. Pendapatan merupakan perubahan atau hasil yang didapatkan dari modal dan usaha yang dijalankan. Pendapatan seseorang atau individu dapat diperoleh dari usaha yang dijalankannya seperti usaha di sektor formal dan informal. Usaha pada sektor informal dapat berupa berdagang salah satunya sebagai Pedagang Kaki Lima. Dimana Pedagang Kaki Lima sering kita jumpai pada area pasar, lingkungan tempat tinggal, dan di trotoar jalan.

Pedagang kaki lima sebagai salah satu dari usaha kecil yang terdapat dalam masyarakat, menghadapi lingkungan yang masih

kurang kondusif dan lingkungan yang kurang mendukung terhadap usaha kecil yang dijalankannya, sehingga menjadi faktor penghalang eksistensi dan perkembangan bisnisnya. Strategi dalam penjualan yang mereka jalankan pun masih kurang baik sehingga berpengaruh pada peningkatan pendapatan pedagang kaki lima tersebut.

Strategi untuk berjualan belum berjalan dengan baik. Hal ini terjadi karena kurangnya pengetahuan, dan keterampilan para pedagang kaki lima dalam strategi penjualannya. Namun, walaupun demikian pedagang kaki lima itu seharusnya mampu mendapatkan penghasilan dari penjualannya yang lumayan meningkat dan barang dagangan mereka hampir tidak pernah bersisa meski tingkat saing barang sejenis banyak pada lokasi berjualannya.

Strategi yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima ini dalam meningkatkan pendapatannya dapat berupa memperluas cakupan tempat usaha, mempertimbangkan lokasi usaha, menambah pengetahuan terkait usaha yang dijalankan, mengatur modal, dan teknologi yang digunakan dalam usaha. Hal-hal ini dapat dijadikan pertimbangan oleh Pedagang Kaki Lima untuk meningkatkan pendapatannya. Terutama pada Pedagang Kaki Lima di kawasan pasar seperti pada Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang.

Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kota

Padang bahwa dalam meningkatkan pendapatan mereka harus memilih strategi penjualan yang baik dalam usaha mereka, disini mereka banyak berdagang seperti bahan pokok pangan, dan pakaian. Menurut beberapa pedagang kaki lima tersebut Pada Kawasan Pasar Lubuk Buaya memiliki daya saing yang cukup tinggi disini mereka memakai strategi seperti menjaga kualitas barang yang di jual, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis dan memberi pelayanan yang terbaik kepada para pembeli. Disamping daya saing tinggi di Kawasan Pasar Lubuk Buaya itu juga terdapat banyak jenis usaha dan dagangan yang serupa. Sehingga para pedagang disini harus pandai memilih strategi penjualan untuk meningkatkan pendapatan mereka.

Dari uraian diatas peneliti tertarik untuk mencari informasi tentang Strategi Pedagang Kaki Lima Untuk Meningkatkan Pendapatan di Kawasan Pasar Lubuk Buaya, Kecamatan Koto Tangah, Kota Padang.

Penelitian ini bertujuan untuk mencari informasi dan mengetahui tentang (1) Persebaran pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. (2) Strategi pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. (3) Kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan.

Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan sebuah penelitian dengan pendekatan Mix Methode yaitu kualitatif dan kuantitatif. Dalam penelitian ini pendekatan kualitatifnya di gunakan untuk mengetahui persebaran pedagang kaki lima di kawasan pasar lubuk buaya, strategi meningkatkan pendapatan, dan kendala yang di hadapi dalam meningkatkan pendapatan sedangkan kuantitatif nya digunakan untuk mengetahui presentase pendapatan pedagang kaki lima dengan menggunakan rumus diskriptif presentase. Lokasi dalam penelitian ini yaitu Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang.

Informan dalam penelitian ini yaitu seluruh Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Teknik penentuan informan dalam penelitian ini adalah purposive sampling dengan penarikan sampel nya secara sengaja guna untuk mendapatkan informasi yang lebih akurat sesuai dengan tujuan penelitian. sampel yang di ambil di tentukan berdasarkan karakteristik tertentu yang sudah di tentukan sebelumnya. Adapun karakteristik yang telah di tentukan dalam penelitian ini yaitu:

1. Tempat berjualan nya tidak memiliki kios ataupun toko
2. Sarana untuk berdagang menggunakan gerobak atau tenda
3. Jenis barang yang di dagang berupa makanan minuman dan buah- buahan

Populasi dalam penelitian ini yaitu seluruh Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. 19 Sampel merupakan sebagian populasi yang diteliti. Berdasarkan teknik penentuan informan dalam penelitian ini menggunakan teknik purposive sampling. Teknik purposive sampling dengan menentukan sampel berdasarkan karakteristik tertentu. Adapun sampel dalam penelitian ini yaitu sebanyak 30 pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang.

Teknik pengumpulan datanya adalah wawancara, yaitu dengan memberikan beberapa pertanyaan kepada informan untuk memperoleh informasi tentang strategi pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan, dan selanjutnya dilakukan dengan pengisian angket yang diberikan kepada informan. Kuesioner/angket untuk mencari data skor strategi yang paling dominan di gunakan pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan. Berikut kisi-kisi instrumen angket penelitian

Tabel 1. Kisi-Kisi Instrumen

| NO | Aspek | Indikator | No Butir |
|----|--------------------------------------|---|----------|
| 1 | Persebaran Pedagang Kaki Lima | | 0 |
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Waktu berdagang • Cara menarik perhatian pembeli | |
| 2 | Strategi PKL meningkatkan Pendapatan | <ul style="list-style-type: none"> • Modal • Laba/keuntungan | 1 – 8 |

Hasil dan Pembahasan:

Pedagang kaki lima merupakan orang-orang berekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari berupa makanan, minuman, atau jasa. Jurnal Buana – Volume-6 No-1 2022

| | | | |
|---|--|---|--------|
| | | <ul style="list-style-type: none"> • Lokasi • Modal • Daya Saing • Mutu | 9 – 12 |
| 3 | Kendala yang di hadapi PKL dalam meningkatkan pendapatan | | |

Sumber: Pengolahan Dta Primer,2020

Pada penelitian ini teknik analisis data nya adalah dilakukan dengan teknik wawancara dan memberikan angket berupa pertanyaan-pertanyaan terhadap responden untuk mengetahui strategi yang dominan yang di gunakan pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang dan untuk mengetahui persentase pendapatan pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang. Kemudian jawaban yang diperoleh dari responden di reduksi dan disajikan lalu dipersentasekan dengan Skala Likert. Setelah itu barulah dapat ditarik kesimpulan. Berikut ini Skala Likert pertanyaannya.

Tabel 2. Interval Skala Likert Pertanyaan

| Alternatif Jawaban | Skor |
|--------------------|------|
| Tidak Setuju | 1 |
| Ragu-Ragu | 2 |
| Setuju | 3 |
| Sangat Setuju | 4 |

Sumber: Data Primer (Diolah),2020

:

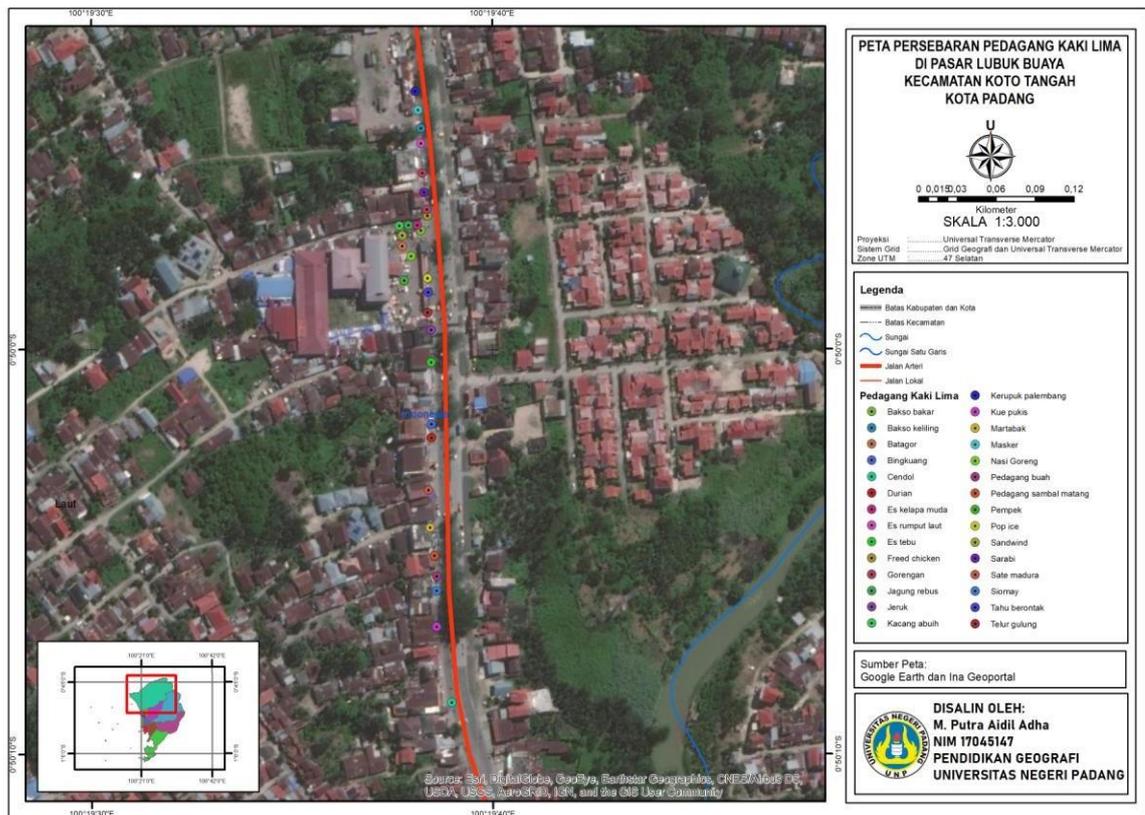
Modal yang di butuhkan relatif sedikit dan modal juga menerapkan dari uang pribadi, tempat berjualan juga tidak memiliki toko. Startegi yang di gunakan

dalam berjualan relatif rendah sehingga hal ini yang berpengaruh terhadap pendapatannya. Kemudian persebaran pedagang kaki lima di Kawasan Pasar

Lubuk Buaya dapat dilihat pada peta berikut:

- **Persebaran Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya Kecamatan Koto Tangah Kota Padang**

Gambar 1. Peta persebaran Pedagang Kaki Lima Di Pasar Lubuk Buaya



Sumber: Analisis Pribadi, 2021

Berdasarkan peta diatas dapat dilihat bahwa Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya tersebar disepanjang ruas jalan. Mereka tersebar dengan membentuk pola memanjang di sepanjang jalan. Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya ini memilih berdagang di sepanjang ruas jalan karena adanya perdagangan dan jasa. Serta disepanjang ruas jalan ini lebih diketahui oleh orang banyak

Strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan

Strategi dalam berdagang merupakan cara yang digunakan oleh pedagang untuk menarik perhatian pembeli. Jika strategi yang digunakan dalam pedagang bagus dan kreatif maka dapat meningkatkan hasil pendapatan para pedagang. Namun sebaliknya jika pedagang kaki lima tidak pandai memilih strategi yang di gunakan untuk berdagang maka hal ini juga dapat menurunkan pendapatan para pedagang kaki lima. Strategi yang bisa di gunakan oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatannya yaitu sebagai berikut:

1. Meningkatkan kualitas produk/rasa pada makanan

Meningkatkan kualitas produk/rasa pada makanan merupakan salah satu strategi yang di lakukan pedagang kaki lima yang menjual makanan. Mereka akan berlomba-lomba dalam meningkatkan kualitas rasa dari dagangan mereka agar dapat menarik hati pembeli. Jika sudah banyak pembeli yang tertarik dengan makanan dagangan mereka otomatis akan meningkatkan pendapatan para pedagang kaki lima tersebut. Seperti halnya pada pedagang kaki lima di kawasan pasar lubuk buaya. Pada kawasan pasar lubuk buaya pedagang kaki limanya rata-rata berjualan makanan, dan minuman.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti ditemukan bahwa pedagang kaki lima yang berjualan makanan di kawasan pasar lubuk buaya menggunakan strategi penjualan dengan mempertahankan dan meningkatkan kualitas harga. Serta memberi macam-macam varian rasa pada dagangan mereka. Hal inilah yang dapat meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima dikawasan pasar lubuk buaya tersebut.

2. Mempertimbangkan modal usaha.

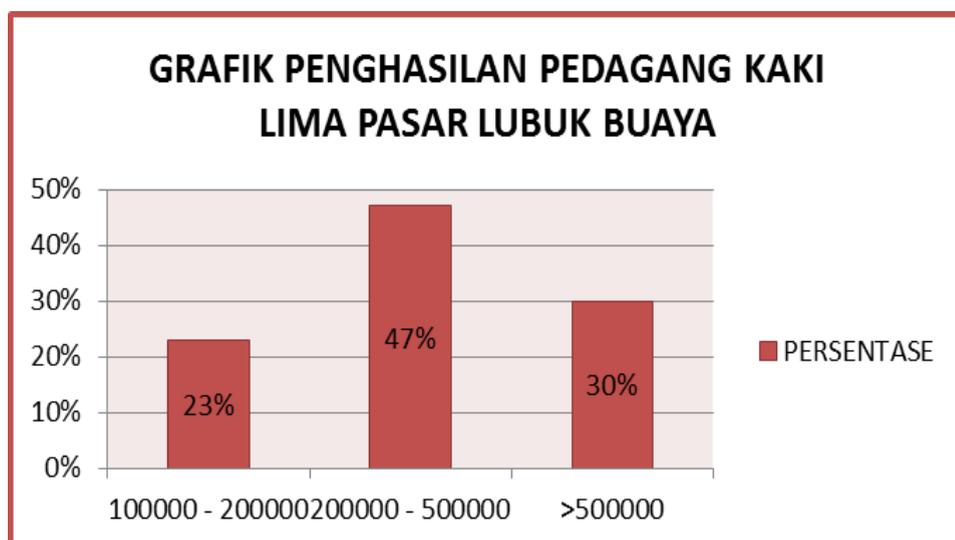
Modal usaha merupakan fakyor pendukung untuk meningkatkan pendapatan, karena jika modal mencukupi untuk usaha yg didirikan maka hasil yang didapatkan akan setimpal. Sebagaimana dapat dilihat bahwa untuk pematokkan harga sebuah barang tergantung kepada modal yang di keluarkan sehingga dapat dipertimbangkan untuk laba yang di dapatkan.

Berdasarkan dari wawancara yang di lakukan peneliti, diketahui bahwa mempertimbangkan modal usaha merupakan salah satu strategi yg digunakan pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan. Mereka berpendapat bahwa dengan mempertimbangkan modal usaha dapat mematok harga barang yang mereka jual, seperti makanan dan minuman sebagai dagangannya. Mereka dapat mempertimbangkan modal yg dikeluarkan dan laba yang di dapatkan sehingga diketahui jumlah pendapatannya.

3. Lokasi dan tempat berjualan

Lokasi dan tempat berjualan juga merupakan salah satu strategi dalam meningkatkan pendapatan. Apabila lokasi dan tempat jualannya

strategis makan hal ini akan menarik



perhatian pembeli. Dan jika pembeli tertarik dan banyak datang dan berbelanja maka hal ini akan meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti, diketahui bahwa strategi yang juga dapat meningkatkan pendapatan para pedagang kaki lima di kawasan pasar lubuk buaya tersebut yaitu lokasi dan tempat berjualan. Apabila lokasi mudah untuk di datangi dan tempat berjualan yg bersih maka hal ini akan mengundang dan menarik perhatian pembeli untuk berbelanja. Jika pembeli sudah banyak tertarik dan berbelanja maka otomatis pendapatan akan meningkat. Oleh karena itulah lokasi dan tempat jualan menjadi salah satu strategi meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima. Berdasarkan wawancara yang dilakukan peneliti juga dapat diketahui persentase rata-rata pendapatan pedagang kaki lima di kawasan pasar lubuk buaya sebagai berikut:

Tabel 3. Interval Persentase Penghasilan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya

| N | INTERVAL | FREK | PERSEN |
|---|----------|------|--------|
|---|----------|------|--------|

| O | KELAS | UENS | TASE |
|--------|-----------------|------|------|
| | | I | |
| 1 | 100000 – 200000 | 7 | 23% |
| 2 | 200000 – 500000 | 14 | 47% |
| 3 | >500000 | 9 | 30% |
| JUMLAH | | 30 | 100% |

Sumber: Hasil Analisis, 2021

Kemudian persentase pendapatan pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya tersebut dapat juga dilihat pada grafik berikut ini:

Gambar 2. Grafik Penghasilan Pedagang Kaki Lima Pasar Lubuk Buaya

Sumber: Hasil Analisis, 2021

Dari hasil analisis wawancara mengenai modal pedagang kaki lima di Pasar Lubuk Buaya, adanya perbedaan modal serta penghasilan oleh setiap pedagang kaki lima. Sebesar 47% dari 30 pedagang kaki lima yang berpenghasilan Rp. 200.000-Rp. 500.000. 23% berpenghasilan Rp. 100.000-Rp. 200.000 dan 30% pedagang kaki lima berpenghasilan > Rp. 500.000. **Kendala yang**

Dihadapi Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Pendapatan

Kendala merupakan suatu penghambat untuk mencapai sebuah tujuan. Kendala dalam meningkatkan pendapatan merupakan faktor penghambat dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima tersebut.

Berdasarkan data hasil wawancara yang dilakukan peneliti, di dapatkan informasi bahwa kendala pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti:

a. Cuaca

Cuaca merupakan salah satu kendala dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima. Karena pada umumnya pedagang kaki lima tersebut mereka berjualan makanan dan minuman. Dalam berjualan makanan dan minuman ini tentunya bertolak ukur kepada kondisi cuaca.

Seperti penjual minuman, es, dll. Mereka berjualan tergantung cuacanya. Apabila cuacanya bagus, panas maka pembeli akan banyak dan akan meningkatkan pendapatan pedagang tersebut dan begitulah sebaliknya. Maka hal inilah cuaca menjadi kendala dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima dikawasan pasar lubuk buaya tersebut.

b. Modal usaha yang tidak mencukupi

Modal usaha merupakan suatu hal yang menunjang untuk berdirinya suatu

usaha. Usaha yang maju di dukung dengan modal cukup pula. Modal usaha dapat berupa uang atau barang yang di gunakan untuk produksi sehingga memperoleh barang atau jasa baru untuk di perjual belikan. Modal juga merupakan biaya yang di keluarkan untuk memulai usaha baru.

Berdasarkan wawancara di lapangan, peneliti menemukan bahwa modal usaha yang tidak mencukupi menjadi kendala dalam berdagang. Mereka mengatakan bahwa dengan modal yaang cukup tentunya dapat meningkatkan hasil pendapatan karna dengan modal tersebut mereka dapat meningkatkan kualitas barang dagangan mereka sehingga dapat menarik perhatian pembeli. Apabila pembeli banyak yang tertarik dengan dagangan mereka maka pendapatan mereka dapat meningkat. Namun sebaliknya, jika modal usaha mereka yang kurang maka mereka tidak mampu meningkatkan kualitas dagangan nya. Hal ini lah yang menjadi kendala bagi pedagang kaki lima tersebut dalam meningkatkan pendapatan nya.

c. Tempat usaha yang tidak memadai

Tempat usaha merupakan tempat atau lokasi yang beroperasi dialukan nya penjualan. Tempat berjualan ini biasanya bagi pedagang kaki lima ada yang menetap atau yang berpindah-pindah. Sehingga menjadi salah satu faktor kendala yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima tersebut.

Berdasarkan wawancara yang di lakukan peneliti dapat diketahui bahwa yang menjadi kendala pedagang kaki lima dikawasan pasar lubuk buaya yaitu, tempat atau lokasi berdagang yang sempit dan berpindah-pindah. Akibat sempitnya luas area dagang, membuat para pedagang kaki lima kesulitan dalam mencari lokasi

yang strategis untuk berjualan. Ditambah lagi keluhan para pembeli atau konsumen yang tidak bisa duduk lama di tempat tersebut. Selanjutnya karna lokasi dagang yang berpindah-pindah mengakibatkan para pelanggan kesulitan menemukan tempat menetap pedagang tersebut. Oleh sebab itu hal ini yang menjadi salah satu kendala yang di alami oleh pedagang kaki lima di kawasan pasar lubuk buaya dalam meningkatkan pendapatan.

- **Solusi Permasalahan yang Dihadapi Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Pendapatan**

Solusi merupakan suatu cara yang dilakukan untuk mengatasi permasalahan. Adapun solusi yang menjadi solusi untuk kendala pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan yaitu:

a. Alokasi Lokasi

Lokasi merupakan salah satu cara dalam mengatasi permasalahan kendala pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan. Apabila cuaca buruk dan lokasi yang tidak memadai untuk berjualan atau berdagang, maka hal yang dapat di lakukan pedagang kaki lima yaitu alokasi lokasi dengan berpindah tempat berjualan. Oleh kerena itu alokasi lokasi dapat menjadi solusi dalam mengatasi kendala dalam meningkatkan pendapatan.

b. Pembaruan

Pembaruan merupakan menetapkan inovasi baru dalam berdagang. Seperti dengan melakukan inovasi-inovasi baru pada dagangan untuk menarik perhatian pembeli. Sehingga pembeli tidak bosan dengan barang dagangannya contohnyaa makanan, jika hal ini dapat menarik perhatian pembeli, maka dengan melakukan pembaruan ini dapat menjadi solusi terhadap kendala pedagang kaki lima meningkatkan pendapatannya.

Berdasarkan data angket yang ditemukan peneliti dilapangan, dapat diketshui Strategi Pedagang Kaki Lima Meningkatkan Pendapatan dengan jumlah sampel 30 pedagang dengan 15 pertanyaan memperoleh nilai maksimum yaitu sebesar 53, nilai minimum 39, Setelah hasil deskripsi data penelitian diperoleh, berikutnya dapat diketahui rata-rata (mean)45 , serta standar deviasi (SD) sebesar 4. Kemudian data dikategorikan sesuai dengan rumus yang telah ditentukan, yaitu: sangat setuju, setuju, kurang setuju, dan tidak setuju, berdasarkan nilai mean dan standar deviasi dengan rumus seperti berikut

Tabel 4. Interval distribusi Frekuensi untuk Analisis

| Interval | Kategori |
|----------------------------------|---------------|
| $X \geq M + 1,5 SD$ | Sangat Setuju |
| $M + 0,5 SD \leq X < M + 1,5 SD$ | Setuju |
| $M - 0,5 SD \leq X < M + 0,5 SD$ | Kurang Setuju |
| $M - 1,5 SD \leq X < M - 0,5 SD$ | Tidak Setuju |

Sumber: (Sugiyono, 2010: 22)

Selanjutnya Deskripsi Hasil Penelitian Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan tersebut dapat dilihat pada tabel dan grafik berikut:

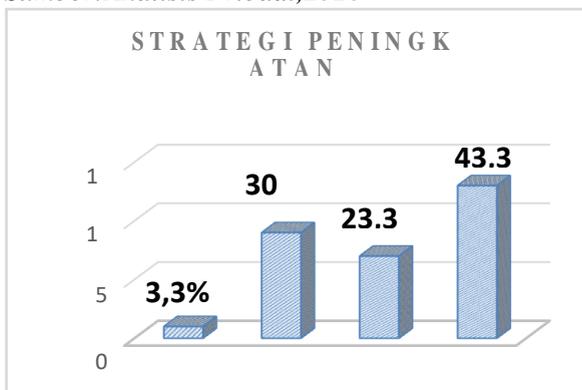
Tabel 5. Distribusi Strategi yang

| N0 | Interval | Kategori | Frekuensi | Presentase |
|--------------|-------------|---------------|-----------|------------|
| 1 | $X \geq 52$ | Sangat setuju | 1 | 3,3 % |
| 2 | 47 – 51 | Setuju | 9 | 30% |
| 3 | 43 – 47 | Kurang setuju | 7 | 23,3% |
| 4 | 39 – 43 | Tidak setuju | 13 | 43,3% |
| Total | | | 30 | 100% |

digunakan Pedagang KakiLima Dalam

Meningkatkan Pendapatan

Sumber: Analisis Pribadi, 2020



Sumber: Analisis Pribadi, 2020

Berdasarkan Frekuensi Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya dengan nilai persentase prioritas responden tertinggi yaitu 43,3% dengan kategori “Tidak Setuju

Kesimpulan

Pedagang kaki lima merupakan orang-orang berekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari berupa makanan, minuman, atau jasa. Modal yang di butuhkan relatif sedikit dan modal juga menerapkan dari uang pribadi, tempat berjualan juga tidak memiliki toko.

Dalam meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima memiliki strategi sendiri agar pendapatan mereka meningkat. Dari data lapangan yang penulis dapatkan, maka penelitian ini dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Berdasarkan peta penelitian yang dibuat peneliti dapat diketahui bahwa persebaran pedagang kaki lima di kawasan pasar Lubuk Buaya tersebar disepanjang ruas jalan di kawasan pasar dengan membentuk pola memanjang disepanjang ruas jalan. Pedagang Kaki Lima dikawasan Pasar Lubuk Buaya

tersebut memilih berdagang di sepanjang ruas jalan karena adanya perdagangan dan jasa

2. Strategi yang digunakan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya yaitu mempertahankan kualitas produk terutama pada pedagang makanan yaitu dengan mempertahankan kualitas rasa makanan yang didagangkan. kemudian meningkatkan modal usaha, dengan meningkatkan modal usaha pedagang sehingga dapat mempertimbangkan harga barang yang mereka jual. Selanjutnya lokasi usaha, dengan memerhatikan lokasi dan tempat berjualan seperti memperhatikan kebersihan, dan berjualan di lokasi yang ramai pengunjung merupakan strategi untuk meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima juga.
3. Kendala yang dihadapi Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan pendapatan di Kawasan Pasar Lubuk Buaya yaitu cuaca. Cuaca yang tidak mendukung menjadi penghambat. Kemudian kurangnya modal usaha, hal ini dapat menjadi kendala Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan pendapatan karena mereka kesulitan dalam memodali usahaa mereka dan keuntungan yang diperoleh menjadi lebih minim. Selanjutnya tempat usaha yang tidak memadai juga menjadi kendala bagi pedagang kaki lima dalam meningkatkan pendapatan karena tidak memiliki tempat yang cukup untuk berdagang sehingga pembeli kurang tertarik untuk berbelanja dan hal ini menyebabkan pendapatan

pedagang kaki lima menurun.

Saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, maka peneliti memberi saran sebagai berikut:

1. Bagi para Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Lubuk Buaya agar meningkatkan dapat sistem manajemen penjualan dan memilih strategi dalam berjualan yang lebih baik lagi untuk meningkatkan pendapatan.
2. Bagi Pedagang, agar lebih diperhatikan lagi tempat area berjualan di sekitar jalan agar tidak mengganggu para pengendara lalu lintas.
3. Bagi Pemerintah, agar dapat membuka lokasi untuk berdagang bagi PKL di tempat yang selayaknya berdagang ini tanpa harus menghambat dan mengganggu kenyamanan masyarakat yang lalu lintas di jalan raya di sekitar pasar.

Daftar Rujukan

- Sholahuddin M. 2017. *Asas-Asas Ekonomi Islam*. Jakarta: Rajawali Pers. Hlm-Soemarso S.R. 2009. *Akutansi Suatu Pengantar Edisi Lima*. Jakarta: Salemba Empat. Hlm 54.