

**YAYASAN PENDIDIKAN DARUL MUJAHIDIN NW MATARAM
UNIVERSITAS NAHDLATUL WATAN MATARAM
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN**



**STRATEGI PENGEOLAAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) TAMAN
TIANG ENAM TALIWANG SUMBAWA BARAT DI TINJAU MENURUT
EKONOMI ISLAM**

PROPASAL PENELITIAN

**Oleh
FITRI FEBRIANTI
NIM. 19.8.1.035**

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
MATARAM
2021**

PENGESAHAN PEMBIMBING

Proposal skripsi ini telah disetujui oleh tim pembimbing pada:.....

Dosen Pembimbing I,

Dosen Pembimbing II,

HULLY, M.Pd.I
NIDN. 0831128204

DESI SURYATI, ME
NIDN. 0825128002

PENGESAHAN PIMPINAN

Proposal diajukan oleh:

Anminatisari, 2021: Strategi Pengeolaan Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Taman
Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat Di Tinjau Menurut
Ekonomi Islam

Dekan,

Lale Yaqutunnafis. S.Sos.,M.M
NIDN. 08010174702

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iv
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Perumusan Masalah.....	4
1.3 Tinjauan Penelitian	4
1.4 Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJUAN PUSTAKA	7
2.1 Penelitian Relevan.....	7
2.2 Landasan Teori	9
2.3 Kerangka Berpikir	22
BAB III METODE PENELITIAN	24
3.1 Pendekatan Kualitatif	24
3.2 Lokasi Penelitian	27
3.3 Sumber Data	28
3.4 Metode Pengumpulan Data	29
3.5 Instrumen Penelitian.....	29
3.6 Analisis Data	30
3.7 Keabsahan Data.....	31
DAFTAR PUSTAKA.....	33

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Peningkatan jumlah angkatan kerja di Indonesia terjadi setiap tahunnya seiring dengan pertambahan jumlah penduduk. Isu penting dari peningkatan jumlah Angkatan kerja ini adalah penciptaan lapangan kerja, upaya penciptaan lapangan kerja telah dilakukan melalui berbagai sektor pembangunan namun masih belum mencukupi. Terbatasnya daya serap usaha sektor formal menjadi penyebab terjadinya pengangguran. Alternatif usaha yang di tempuh oleh tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal adalah membuka usaha kecil-kecilan dengan modal, keterampilan dan keuntungan yang terbatas. Usaha ini kemudian dikenal dengan istilah usaha sektor informal. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat total pekerja Indonesia usia 15 tahun ke atas per Agustus 2019 sebanyak 126,51 juta orang. Persebaran terbanyak terdapat pada pekerja informal, yaitu mencapai 70,49 juta orang. Angka ini lebih tinggi dari pekerja formal yang hanya 56, 02 juta orang.

Timbulnya sektor informal di perkotaan tidak lain sebagai akibat adanya ketimpangan dalam pasar tenaga kerja. Jumlah Angkatan kerja yang terus bertambah sebagai akibat adanya urbanisasi dan ketidakmampuan memenuhi tuntutan pekerjaan sektor formal yang mengharuskan memiliki kualifikasi Pendidikan dan keterampilan memadai, akhirnya mendorong angkatan kerja harus

masuk ke sektor informal untuk bisa terus bertahan hidup di perkotaan. Pada kondisi ini, sektor informal memiliki peran strategis sebagai katup pengaman pengangguran dan mendorong pertumbuhan ekonomi perkotaan.

Pada umumnya sektor informal didefinisikan sebagai segala jenis pekerjaan yang tidak menghasilkan pendapatan yang tetap, tidak memiliki keamanan tempat bekerja dan berusaha (*no job security*), tempat bekerja dan berusaha tidak memiliki status tetap atau permanen dan tidak berbadan hukum, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum. Selain itu kegiatan sektor informal memiliki ciri-ciri mengarah ke persaingan sempurna seperti setiap orang dapat kapan saja masuk ke jenis usaha informal ini, memanfaatkan sumber daya lokal, biasanya usaha milik keluarga, berskala kecil, pekerja kasar, padat karya, kemampuan manajerial rendah, keterampilan di peroleh dari luar sistem formal sekolah dan tidak di atur. Wujud kegiatan sektor informal antara lain pedagang kaki lima (PKL), ojek, penata parkir, pengamen dan anak jalanan, pedagang pasar, buruh tani dan lainnya.

Pemberdayaan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), termasuk PKL merupakan langkah strategis dalam meningkatkan dan memperkuat perekonomian dari bagian terbesar rakyat Indonesia. Hal ini sesuai dengan amanat Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Karena itu, UMKM diharapkan dapat berperan besar dalam proses demokratisasi, penumbuhan kemandirian masyarakat, peningkatan kesejahteraan dan faktor strategis dalam mengurangi angka pengangguran, penurunan jumlah

penduduk miskin, serta mengurangi angka pengangguran, serta mengurangi ketimpangan pendapatan masyarakat.

Peran UMKM dalam perekonomian nasional dapat di lihat dari kedudukannya sebagai pemain utama dalam kegiatan ekonomi di berbagai sektor, penyediaan lapangan kerja yang besar, pemain penting dalam pengembangan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, pencipta pasar baru dan sumber inovasi, dan sumbangannya dalam menjaga neraca pembayaran melalui kegiatan ekspor. PKL sebagai salah satu komponen utama dari Usaha Mikro yang terlibat dalam usaha informal, menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi dan perkembangan bisnisnya.

Menurut McGee dan Yeung (1977) Pedagang Kaki Lima sendiri mempunyai pengertian yang sama dengan '*hawkers*', yang di definisikan sebagai orang-orang yang menawarkan barang dan jasa untuk di jual ditempat umum, terutama di pinggir jalan dan tortoar. Sedangkan Ramli (2003) pedagang kaki lima diartikan sebagai usaha kecil masyarakat yang bergerak di bidang perdagangan dengan lingkungan usaha yang relatif kecil, terbatas dan tidak bersifat tetap. Pedagang kaki lima sering di lekati oleh ciri-ciri perputaran uang kecil, tempat usaha yang tidak tetap, modal terbatas, segmen pasar pada masyarakat kelas menengah ke bawah dan jangkuan usaha yang tidak terlalu luas.

Eksistensi kegiatan ekonomi sektor informal di perkotaan dipandang sangat dilematis di hampir setiap kota kerap dianggap bahwa pedagang kaki lima

(PKL) sebagai salah satu sumber masalah perkotaan karena keberadaannya hampir di sepanjang keramaian di pusat kota. Sering sekali pedagang kaki lima dianggap sebagai penyebab kemacetan lalu lintas, mengganggu kenyamanan pejalan kaki, serta pengguna jalan raya dan kesan kotor dan kumuh yang akan berdampak terhadap kebersihan perkotaan, belum lagi pelanggaran yang dilakukan para PKL terkait dengan penggunaan lahan atau ruang yang dijadikan tempat usaha.

Kota Mataram merupakan salah satu pusat perdagangan di Provinsi Nusa Tenggara Barat (NTB) selain itu juga merupakan pusat pendidikan tinggi yang didatangi oleh berbagai mahasiswa dari dalam NTB maupun dari luar NTB. Dengan melihat jumlah penduduk kota yang cukup padat ditambah dengan penduduk pendatang baik sebagai pelajar maupun wisatawan yang berkunjung, maka kota Mataram merupakan kota yang sangat strategis untuk dijadikan usaha perdagangan informal. Sebagai dampaknya maka muncul sebagai fenomena yang terjadi, seperti masalah pengangguran, penyediaan lapangan kerja, urbanisasi serta masalah kebersihan dan ketertiban.

Sektor informal merupakan salah satu sektor kegiatan ekonomi yang masih tergolong miskin, mengingat tingkat pendapatan yang mereka peroleh umumnya relatif rendah. Meskipun demikian, sektor ini mampu survive dalam usaha bahkan jumlahnya dari tahun ketahun semakin meningkat. Pedagang kaki lima di kota Mataram merupakan salah satu pelaku sektor informal dan subsektor perdagangan ini semakin berperan dalam perekonomian, dimana sektor informal ini mampu menyerap angkatan kerja sehingga mengurangi tingkat pengangguran.

Peran yang paling nampak dari sektor informal ini adalah kemampuannya dalam menyediakan lapangan kerja bagi masyarakat golongan ekonomi lemah. Dengan banyaknya tenaga kerja yang terserap di sektor informal ini khususnya pedagang kaki lima di sekitar kota Mataram secara tidak langsung dapat mengatasi masalah pengangguran di perkotaan khususnya kota Mataram serta berdampak terhadap tingkat kesejahteraan dengan tambahan pendapatan yang diterima oleh masyarakat di sekitar taman-taman kota maupun tempat-tempat strategis lainnya sebagai tempat berusaha.

Kecamatan Taliwang adalah kecamatan yang menjadi letak ibukota dari Kabupaten Sumbawa Barat sehingga orang menyebutnya Taliwang Kotanya Kabupaten Sumbawa Barat. Taliwang yang memiliki ciri ekonomi perkotaan yang sedang tumbuh dan berkembang juga menghadapi persoalan-persoalan serupa sebagaimana di kemukakan di atas khususnya keberadaan PKL yang menempati ruang publik. Keberadaan PKL disini memang belum sebanyak di kota-kota besar lainnya, akan tetapi tidak menutup kemungkinan bahwa jika keberadaan PKL di Taliwang tidak di tata dari awal maka PKL di Taliwang akan berkembang semuanya sendiri. Fasilitas Ruang Terbuka Hijau (RTH) Tiang Enam di kelurahan Arab-Kenangan kecamatan Taliwang ini resmi di manfaatkan pada Minggu, 27 November 2016. RTH Tiang Enam ini di manfaatkan oleh masyarakat sebagai tempat PKL mengais rezeki. Keberadaan PKL ini memerlukan penataan dan pemberdayaan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya sebagaimana amanah dari Perpres No. 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan

Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Bagaimana dapat mensinergikan sumber daya stakeholder yang ada dan modal sosial yang dimiliki oleh para PKL menjadi sebuah tatanan PKL yang banyak memiliki fungsi, seperti fungsi konsumsi, (pemenuhan kebutuhan makan dan minum), fungsi rekreasi, fungsi hiburan, dan tentunya fungsi pemberdayaan masyarakat.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang penulis uraikan diatas, maka dapat di rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana strategi pengelolaan pedagang kaki lima (PKL) dalam menjual barang di Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat?
2. Bagaimana tinjauan ekonomi Islam terhadap strategi yang di lakukan oleh pedagang kaki lima di Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui strategi pedagang kaki lima (PKL) dalam menjual barang di Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat.
2. Untuk mengetahui tinjauan ekonomi islam terhadap strategi yang di lakukan oleh pedagang kaki lima di Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Sebagai referensi bagi pemerintah kota Taliwang Sumbawa Barat dalam menyusun konsep penataan pedagang kaki lima (PKL).
2. Sebagai referensi mengenai aktivitas dan strategi bisnis pedagang kaki lima (PKL).
3. Sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya khususnya yang mengambil topik sejenisnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Penelitian Relevan

Penulisan Skripsi ini peneliti menemukan beberapa jurnal yang dapat dijadikan kajian terdahulu bagi peneliti, sebagai berikut:

1. Adapun penelitian terdahulu yang sudah dilakukan yang memiliki relevan dengan penelitian ini penelitian yang dilakukan oleh Nurul Widyaningrum (2009) yang berjudul: “Kota dan Pedagang Kaki Lima”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa isu kegiatan ekonomi informal perkotaan, khususnya PKL merupakan isu kompleks, baik dari sisi teoritis maupun kenyataan. Dari sisi teoritis, terdapat persoalan pendefinisian ekonomi informal serta batasan skala dari kegiatan ekonomi informal ini. Sementara dari sisi kenyataan, terlihat bahwa pendekatan kebijakan sejumlah Pemkot yang cenderung represif dan diskriminatif, tidak cukup berhasil dalam membatasi jumlah PKL maupun penataannya. Pertumbuhan kegiatan ekonomi informal di perkotaan juga harus dilihat dalam kerangka hubungan desa-kota. Sejauh ini masih perlakuan kajian-kajian lebih mendalam mengenai isu kegiatan ekonomi informal perkotaan ini. Persamaan dengan peneliti terdahulu adalah sama-sama mengembangkan pertumbuhan kegiatan ekonomi informal di perkotaan.
2. Penelitian yang dilakukan Satararuddin, dkk (2020) yang berjudul “Analisis Kualitatif Keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kota Mataram”. Hasil penelitian

ini adalah pedagang kaki lima yang berada di wilayah kota Mataram hampir sebagian besar (64%) menggelar dagangannya di atas trotoar dan badan jalan, tempat usaha yang di gunakan merupakan gerobak dorong, warung dan meja yang dapat di pindah atau di angkut pada saat selesai berjualan. Bagi pengguna jalan baik pejalan kaki maupun dengan kendaraan sebanyak 33% menyatakan merasa terganggu dengan adanya aktivitas pedagang kaki lima, dan 46% menyatakan tidak terganggu, 21% mengatakan agak terganggu. Pendapatan yang di terima pedagang kaki lima di kota Mataram sebanyak 54% dari jumlah pedagang telah memenuhi standar KHL dan 45% pendapatan yang di terima masih belum memenuhi standar KHL karena tanggungan keluarga melebihi dari standar KHL. Perbedaan dari peneliti dengan peneliti terdahulu lebih berfokus pada keberadaan PKL yang tidak tertata rapi sehingga mengganggu pengguna jalanan.

3. Adapun penelitian terdahulu yang sudah di lakukan yang memiliki relevan dengan penelitian ini penelitian yang di lakukan oleh Wiharti Meiriana Sari (2015) yang berjudul: “Strategi Penguatan Modal Sosial Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Alun-Alun Taliwang”. Hasil penelitian kegiatan usaha PKL di Alun-alun Taliwang masih berada dalam bentuk yang sangat sederhana. Aktivitas produksi hanya di lakukan dengan proses jual beli makanan dan minuman ringan serta makanan siap saji. PKL membeli barang dagangan di toko kemudian mereka menjual kembali dengan sedikit keuntungan. Pendapatan rumah tangga yang sebagian besar diperoleh hanya melalui kegiatan berjualan

sebagai PKL. Sebagian besar pedagang tidak memiliki pekerjaan sampingan. Keuntungan harian yang diperoleh dari penjualan digunakan untuk memutar modal harian dan sekaligus untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari. Persamaan peneliti dengan peneliti terdahulu adalah berlokasi di tempat yang sama yaitu Kota Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat dan bertujuan dalam meningkatkan dan mendukung kegiatan ekonomi PKL.

2.2 Landasan Teori

2.2.1 Pengertian Pedagang kaki lima, Strategi dan Pengolaan

1. Pengertian pedagang kaki lima

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu alternatif yang di pilih oleh masyarakat dalam mengurangi angka pengangguran. Seorang mampu membuka lapangan pekerjaan sendiri yang bersifat informal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Istilah PKL adalah untuk menyebut pedagang yang menggunakan gerobak beroda, jika roda gerobak di tambahkan dengan kaki pedagang maka berjumlah lima adalah suatu pekerjaan yang paling nyata dan paling penting bagi golongan rakyat kecil dikebanyakan kota di Negara-negara berkembang pada umumnya.

Pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang kecil yang pada permulaannya mempunyai peranan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi perkotaan atau dengan kata lain, pedagang kaki lima termasuk

pedagang eceran yang bermodal kecil yang berpendapatan rendah dan berjualan ditempat-tempat umum seperti emper-emper toko, di tepi jalan raya, taman-taman dan pasar. Keberadaan PKL sering dikaitkan dengan determinan-determinan social seperti pendapatan rendah, pekerjaan tidak tetap, Pendidikan tidak memadai, kemampuan berorganisasi yang rendah dan unsur-unsur ketidakpastian, ternyata PKL tidak luput dari hukum persaingan bisnis, solidaritas sosial, jaringan sosial sesama mereka.

Berdasarkan urian di atas dapat di pahami bahwa pedagang kaki lima adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat dan fasilitas umum, seperti tortoar, pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang kaki lima biasanya tidak terjangkau dan tidak terlindung oleh hukum, posisi tawar (*bargaining postion*) mereka lemah dan menjadi obyek penertiban dan penataan kota. Kekuatan pedagang kaki lima antara lain:

- a. Pedagang kaki lima memberi kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada Negara-negara sedang berkembang.
- b. Dalam praktiknya, mereka bisa menawarkan barang-barang dan jasa dengan harga bersaing, mengingat mereka tidak dibebani pajak.
- c. Sebagian besar masyarakat kita lebih senang berbelanja pada pedagang kaki lima, meningkatkan faktor kemudahan dan barang-barang yang di tawarkan relatif lebih murah terlepas dengan mempertimbangkan kualitas barang.

Kelemahan pedagang kaki lima, antar lain:

- a. Modal yang relatif kecil sehingga menyebabkan laba relatif kecil padahal pada umumnya banyak anggota keluarga yang bergantung pada hasil minim ini.
- b. Kurangnya perhatian terhadap unsur efisiensi karena rendahnya pengetahuan dan kurangnya keterampilan sehingga secara tidak langsung akan memperangui usaha.
- c. Seringkali terdapat unsur penipuan dan penawaran dengan harga tinggi sehingga menyebabkan citra masyarakat tentang pedagang kaki lima kurang positif.

Pedagang kaki lima merupakan gambaran yang sering kita lihat dan jumpai dalam kehidupan sehari-hari, sehingga orang yang menggelar barang dagangannya di pinggir jalan, teras toko, halaman atau lapangan pada sebuah pasar, identik di sebut PKL. Perkembangan yang cukup pesat melahirkan kondisi dimana PKL dianggap sebagai pengganggu, perusak keindahan, ketertiban dan kenyamanan kota.

Pedagang kaki lima memperoleh beberapa ciri seperti kegiatan yang tidak teratur, tidak tersentuh peraturan, bermodal kecil dan bersifat harian, tempat tidak tetap berdiri sendiri, berlaku di kalangan masyarakat yang berpenghasilan rendah, tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, lingkungan kecil atau keluarga serta tidak mengenal perbankan, pembukuan maupun perkreditan.

2. Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang kaki lima (sektor informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat dan fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pendapat lain mengatakan bahwa terdapat 21 karakteristik pedagang kaki lima adalah:

- a. Kelompok pedagang yang kadang-kadang sebagai produsen yaitu pedagang makanan dan minuman yang memasaknya sendiri.
- b. Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangannya pada gelaran tikar di pinggir jalan dan di depan toko yang dianggap strategis, juga pedagang yang menggunakan meja, kereta dorong dan kios kecil.
- c. Pedagang kaki lima pada umumnya menjual barang secara eceran.
- d. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil bahkan sering dimanfaatkan pemilik modal dengan memberikan komisi sebagai jerih payah.
- e. Pada umumnya pedagang kaki lima adalah kelompok marginal bahkan ada pula yang masuk dalam kelompok sub-marginal.
- f. Pada umumnya kualitas barang yang dijual kualitasnya relatif rendah bahkan ada yang khusus menjual barang-barang dengan kondisi sedikit cacat dengan harga yang lebih murah.
- g. Omset penjuala pedagang kaki lima pada umumnya tidak besar.
- h. Daya beli pada umumnya berdaya beli rendah.

- i. Jarang ditemukan kasus pedagang kaki lima yang sukses secara ekonomi sehingga kemudian meningkat dalam jenjang hirarki pedagang.
- j. Pada umumnya pedagang kaki lima merupakan usaha “family enterprise” dimana anggota keluarga turut membantu dalam usaha tersebut.
- k. Mempunyai sifat “one man enterprise”.
- l. Barang yang ditawarkan pedagang kaki lima biasanya tidak berstandar dan perubahan jenis barang yang diperdagangkan sering terjadi.
- m. Tawar menawar antara pembeli dan pedagang merupakan ciri yang khas pada usaha pedagang kaki lima.
- n. Sebagian pedagang kaki lima melaksanakan secara penuh yaitu berupa “full time job” Teknik lagi melakukannya setelah jam kerja atau pada waktu senggang dalam rangka usaha mencapai pendapatan tambahan.
- o. Sebagian pedagang kaki lima melakukan pekerjaannya secara musiman dan kerap kali terlihat jenis barang dagangannya berubah-ubah.
- p. Barang-barang yang dijual oleh pedagang kaki lima biasanya merupakan barang yang umum jarang sekali pedagang kaki lima menjual barang khusus.
- q. Pada umumnya pedagang kaki lima berdagang dalam kondisi tidak tenang karena takut sewaktu-waktu usaha mereka ditertibkan dan dihentikan oleh pihak yang berwenang.
- r. Masyarakat sering beranggapan bahwa para pedagang kaki lima adalah kelompok yang menduduki status sosial yang rendah dalam masyarakat.

- s. Mengingat adanya faktor pertentangan kepentingan, kelompok pedagang kaki lima adalah kelompok yang sulit bersatu dalam bidang ekonomi meskipun perasaan setia kawan yang kuat diantara mereka.

Pedagang kaki lima adalah pedagang yang memiliki modal dan omset yang kecil dengan latar belakang teknik yang rendah, cenderung menempati ruang (bahu jalan, trotoar, taman dan sebagainya) untuk berdagang, usia mereka pada umumnya berada pada usia produktif dan meskipun berjualan di lokasi yang tidak resmi mereka juga dikenai pungutan/retribusi sifatnya tidak resmi (suka rela). Pedagang kaki lima sebagai penjual barang dan jasa yang secara perorangan berusaha dalam kegiatan ekonomi yang menggunakan daerah milik jalan atau fasilitas umum dan bersifat sementara/tidak menetap dengan menggunakan peralatan bergerak maupun tidak bergerak. Kegiatan usaha PKL masih menggunakan teknologi sederhana dengan sebagian besar bahan baku lokal, dipengaruhi faktor budaya, jaringan usaha terbatas, tidak memiliki tempat permanen, usahanya mudah dimasuki atau ditinggalkan, modal relatif kecil dan menghadapi persaingan ketat serta mempunyai resiko yang relatif kecil. Resiko dapat dikelola dengan 4 (empat) cara sebagai berikut:

- a. Memperkecil resiko, dengan cara tidak memperbesar setiap keputusan yang mengandung resiko tinggi tapi membatasinya bahkan meminimalisir guna agar resiko tersebut tidak menambah menjadi besar di luar dari kontrol pihak manajemen perusahaan.

- b. Mengalihkan resiko, dengan cara resiko yang kita terima tersebut kita alihkan ke tempat lain sebagian.
- c. Mengontrol resiko, dengan cara melakukan kebijakan dengan kebijakan mengantisipasi terhadap timbulnya resiko sebelum resiko itu terjadi.
- d. Pendanaan resiko, adalah menyangkut dengan menyediakan sejumlah dana sebagai cadangan guna mengantisipasi timbulnya resiko dikemudian hari.

Usaha mikro merupakan usaha yang kegiatannya menggunakan teknologi sederhana, masih dipengaruhi oleh faktor budaya, jaringan usahanya masih terbatas, tidak memiliki tempat yang tetap sehingga sering berpindah-pindah dan modal relatif kecil dan penghasilan yang didapatkan kecil, tenaga kerja tidak lebih dari lima orang, tidak ada standarisasi dalam laporan keuangan dan laporan keuangan terkadang tidak ada. Dalam mengelola usaha harus menggunakan teori mikroekonomi artinya satu bidang studi ilmu ekonomi yang menganalisis mengenai bagian-bagian kecil dari keseluruhan kegiatan perekonomian. Undang-undang No.22 Tahun 1999 tentang pemerintahan daerah yang kemudian direvisi dengan Undang-undang No. 32 Tahun 2004, Indonesia mulai menerapkan prinsip otonomi daerah dan desentralisasi fisik dalam pelaksanaan pemerintah daerah yang semula sentralisasi sekarang berubah menjadi otonomi (desentralisasi) dimana pemerintah daerah diberikan kewenangan yang lebih

besar dalam mengurus pemerintahan dan mengelola pembangunan di daerahnya masing-masing.

Perekonomian Indonesia, sektor usaha PKL memegang peranan yang penting, terutama bila dikaitkan dengan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil. Peran penting PKL selain merupakan wahana utama dalam penyerapan tenaga kerja, juga sebagai penggerak roda ekonomi serta pelayanan masyarakat. Badan Usaha dilihat dari pengelolaannya yaitu badan usaha perniagaan/perdagangan adalah perusahaan kegiatan usahanya membeli dan menjualnya kembali tanpa mengubah bentuk barang dengan tujuan memperoleh keuntungan. Peranan penting yang dimiliki usaha mikro tersebut, mengakibatkan Lembaga keuangan mulai tertarik memberikan pembiayaan kepada usaha mikro tersebut. Walaupun lembaga keuangan tersebut masih kesulitan dalam memberikan kebijakan-kebijakan terkait dengan pembiayaan usaha mikro.

3. Faktor yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima

Tujuan utama dari kegiatan perdagangan adalah untuk menjual barang dagangan dengan mendapatkan keuntungan. Kegiatan perdagangan dilakukan pada tempat yang mudah dijangkau oleh konsumen, yaitu tempat yang ramai, wisata dan tempat yang strategis lainnya. Karena untuk memperoleh keuntungan ekonomi. Sasaran penjualan produk PKL ditujukan kepada masyarakat dari golongan ekonomi menengah ke bawah, sehingga harga yang ditawarkan relatif murah dibandingkan harga yang di pertokoan.

Faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi sebagai berikut:

- a. Lingkungan masyarakat adalah kesediaan dari masyarakat di suatu daerah untuk menerima segala konsekuensinya positif ataupun negative dari didirikannya suatu tempatusaha didaerah tersebut.
- b. Besarnya populasi, kepadatan penduduk dan karakteristik masyarakat menjadi faktor dalam mempertimbangkan suatu area perdagangan.
- c. Basis ekonomi yang ada seperti industri daerah setempat, potensi pertumbuhan, fluktuasi karena faktor musiman dan fasilitas keuangan wilayah tersebut.
- d. Suatu perusahaan juga senang berdekatan dengan pesaingnya, tren ini disebut sebagai clustering sering terjadi jika sumber daya utama ditemukan diwilayah tersebut.
- e. Sumber daya meliputi sumber daya alam, informasi, model proyek dan bakat.

Lokasi merupakan suatu benda atau suatu gejala dalam ruang yang geografi yang bersangkutan secara lebih jauh lagi. Lokasi pedagang kaki lima yang dianggap aman dan nyaman, yaitu lokasi yang bebas dari ancaman yang mengganggu. Seperti penertiban atau gangguan dari preman. Lokasi yang digunakan PKL untuk berdagang adalah tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, dan tempat keramaian lainnya. Pedagang kaki lima dalam menentukan jenis dagangan yang dijual pada umumnya menyesuaikan

dengan lingkungan di sekitar lokasi tempat pedagang kaki lima tersebut berdagang. Jenis dagangan PKL dapat dikelompokkan menjadi empat (4) kelompok sebagai berikut:

- a. Makanan yang tidak diproses dan semi olahan (unprocessed and Semi Processed Food), makanan yang tidak diproses termasuk makanan mentah seperti buah-buahan, sayur-sayuran sedangkan makanan semi proses adalah beras.
- b. Makanan siap saji (Prepared Food) yaitu pedagang makanan dan minuman yang sudah dimasak.
- c. Barang bukan makanan (NonFood Items) kategori ini terdiri dari barang-barang dalam skala yang luas mulai dari tekstil hingga obat-obatan.
- d. Jasa (Service) terdiri dari beragam aktivitas seperti jasa perbaikan soal sepatu dan tukang potong rambut jenis komoditas ini cenderung menetap. Pedagang kaki lima dapat dikatakan karena pedagang kaki lima rata-rata tersisih dari arus kehidupan kota dan kemajuan kota itu sendiri. Sedangkan dikatakan tidak berdaya hal ini dikarenakan bahwa pedagang kaki lima biasanya tidak terjangkau dan tidak terlindungi oleh hukum dan sering kali menjadi objek penertiban dan penataan kota yang tak jarang bersifat represif.

Pedagang kaki lima diperlukan relokasi tempat usaha. Relokasi adalah

usaha memindahkan pedagang kaki lima dari lokasi yang tidak sesuai ke sebuah lokasi yang dinilai layak menampung pedagang dengan memperhatikan semua aspek. Khususnya aspek ketertiban, keindahan dan kebersihan. Lokasi yang relatif suatu tempat memberikan gambaran tentang keterbelakangan, perkembangan dan kemajuan wilayah yang bersangkutan apabila dibandingkan dengan wilayah lain yang ada disekitarnya dan dapat mengungkapkan pula kondisinya. Kehadiran PKL di kota pada dasarnya tidak direncanakan sehingga memunculkan permasalahan bagi suatu kota karena tidak tertata dengan rapi. Untuk mengembalikan ketertiban suatu kota muncul gagasan relokasi. Relokasi yaitu suatu upaya menempatkan kembali suatu kegiatan tertentu ke lokasi yang sesuai dengan peruntukannya.

4. Strategi pedagang kaki lima menghadapi para aparat

Dalam menghadapi berbagai tekanan yang dilakukan pemerintah yang dirasa sangat membatasi ruang gerak mereka para PKL mempunyai beberapa teknik atau strategi yang sengaja mereka kembangkan untuk menghadapi dominasi tersebut. Hal itu mereka wujudkan dalam bentuk resistensi. Dalam melakukan resistensi (perlawanan) sector informal terlihat pada posisi yang menang, terbukti meskipun setiap hari sector informal selalu diterbitkan jumlah mereka bukan berkurang, bahkan malah bertambah. Sector informal terlihat pada posisi yang menang, terbukti meskipun setiap hari sector informal selalu diterbitkan, jumlah mereka bukan berkurang, bahkan malah bertambah. Sector informal mempunyai strategi resistensi sebagaimana strategi yang telah

digunakan Amerika Serikat dalam melakukan resistensi terhadap serangan musuh. Ada lima sarana yang semuanya saling mendukung satu sama lain antara lain:

- a. *Financial ware*, yaitu kemampuan keuangan untuk menyogok petugas, lurah dan camat agar tidak bersikap represif dan mau membocorkan setiap akan terjadi obrakan.
- b. *Consciousness ware*, yaitu kesadaran sector informal untuk melakukan resistensi. Kesadaran ini menciptakan rasa percaya diri sector informal yang tinggi sehingga mereka berani melakukan resistensi.
- c. *Organization ware*, yaitu menggunakan sarana organisasi sector informal yang kuat. Terbukti banyak sekali penguyuban sector informal yang telah berdiri dan mereka tidak hanya menggunakan organisasi formal sebagai payung, tetapi juga organisasi bawah tanah.
- d. *Social ware*, yakni menggalang kekompakan social antara sector informal yang satu dengan yang lain yang senasib dan sepenanggungan.
- e. *Hardware*, di sini sector informal menggunakan perangkat keras berupa senjata, meskipun senjata yang digunakan bukan yang sesungguhnya tetapi menggunakan senjata sehari-hari berupa main kucing-kucingan.

5. Pengertian strategi

Kata strategi berasal dari kata Yunani yang berarti kepemimpinan dalam ketentraman. Secara etimologis strategi berasal dari kata majemuk yaitu

strategos yang berarti pasukan dan *agien* yang berarti pemimpin. Dalam arti lain strategi juga dapat diartikan sebagai pemilihan cara atau teknik yang tepat bagi suatu perusahaan atau perdagangan, sehingga perusahaan lebih mampu mempertahankan hidupnya dan mengembangkan usahanya. Menurut Henry Mintzberg mendefinisikan strategi sebagai 5P, yaitu:

- a. Strategi sebagai PERSPEKTIF
- b. Strategi sebagai POSISI
- c. Strategi sebagai PERENCANAAN
- d. Strategi sebagai POLA KEGIATAN
- e. Strategi sebagai PENIPUAN (ploy) yaitu muslihat atau rahasia.

Dari berbagai pengertian dan definisi mengenai strategi, maka dapat disimpulkan bahwa strategi adalah suatu seni pengetahuan atau cara untuk merumuskan, merencanakan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan dengan biaya yang sekecil mungkin.

6. Pengertian pengelolaan

Dalam kamus besar Bahasa Indonesia disebutkan bahwa pengelolaan berarti proses, cara, atau perbuatan mengelola, sedangkan mengelola berarti proses yang menyelenggarakan atau memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan agar sesuatu yang dikelola dapat berjalan lancar, efektif, dan efisien dalam pencapaian tujuan.

Sedangkan pengelolaan disebut sebagai proses, atau cara yang berarti suatu rangkaian kegiatan yang berisikan perencanaan, pengorganisasian

penggerakan dan pengawasan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dengan demikian pengelolaan juga dapat diartikan sebagai ilmu untuk memimpin suatu usaha atau organisasi mulai dari merencanakan, membagi tugas suatu dengan Pendidikan dan keahliannya, menggerakkan atau mendorong organisasi agar mau dan senang melakukan tugas, serta melakukan pengawasan agar tercapai tujuan yang telah ditetapkan secara maksimal.

2.3 Kerangka Berfikir

Strategi adalah rencana, tujuan atau maksud untuk mencapai sesuatu yang telah direncanakan. Dalam menjalankan bisnis perlu adanya strategi, seperti halnya berdagang. Dengan adanya strategi dalam berdagang diharapkan mampu meningkatkan penghasilan pada pedagang-pedagang itu sendiri. Strategi berdagang yang merupakan salah satu cara atau langkah-langkah yang dilakukan agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya dalam usaha-usaha yang akan dilakukan pedagang kaki lima. Setelah adanya strategi yang dibuat maka harus ada pengolaan yang dilakukan. Pengolaan adalah proses yang memberikan pengawasan pada semua hal yang terlibat dalam pelaksanaan kebijaksanaan dan pencapaian tujuan. Secara umum pengolaan merupakan kegiatan merubah sesuatu hingga menjadi baik berat memiliki nilai-nilai yang tinggi dari semula. Pengolaan dapat juga diartikan sebagai untuk melakukan sesuatu agar lebih sesuai serta cocok dengan kebutuhan sehingga lebih bermanfaat.

Dengan adanya strategi tersebut diharapkan dapat meningkatkan penghasilan para pedagang dalam meningkatkan kesejahteraan keluarga, karena kesejahteraan keluarga penting sekali untuk menuju masyarakat yang adil dan makmur.

Berdasarkan urian tersebut, maka kerangka pemikiran strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga studi pedagang kaki lima di Taman Tiang Enam Kota Taliwang Sumbawa Barat.

Gambar 1.2 kerangka berfikir



BAB III

METODE PENELITIAN

2.1 Pendekatan Kualitatif

Penelitian ini menggunakan pendekatan Kualitatif. Bogdan dan Taylor dalam Moleong (2012:4) “Penelitian kualitatif yaitu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang dapat diamati”. Adapun pendekatan kualitatif yang digunakan adalah pendekatan kualitatif dengan metode *narrative inquiry*. Moleong (2006: 6) “Penelitian kualitatif merupakan suatu riset yang bermaksud untuk memahami fenomena yang dialami oleh subjek penelitian, misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Penelitian kualitatif ditujukan untuk memahami fenomena-fenomena sosial dari sudut atau perspektif partisipan”. Sedangkan partisipan adalah orang-orang yang diajak berwawancara, diobservasi, diminta memberikan data, pendapat, pemikiran, persepsinya. Clandinin (2000:20) “*narrative inquiry* adalah cara untuk memahami dan menanyakan pengalaman melalui kolaborasi antara peneliti dan peserta, dari waktu ke waktu, di suatu tempat atau serangkaian tempat, dan dalam interaksi sosial dengan lingkungan”. Singkatnya, *narrative inquiry* adalah pengumpulan data dengan cara

pengumpulan cerita dan pengalaman hidup para peserta. Cerita dapat diperoleh melalui berbagai cara termasuk wawancara dan angket. Berdasarkan

jenis metode penelitian kualitatif yang sudah dijabarkan diatas, maka penelitian ini tergolong penelitian kualitatif metode *narrative inquiry*. Dalam metode *narrative inquiry* yang digunakan untuk mendapatkan informasi/cerita dari informan dapat melalui berbagai cara termasuk menggunakan teknik angket, wawancara yang juga dilakukan dalam penelitian ini.

Dengan memilih metode *narrative inquiry*, penelitian ini akan mendapatkan deksripsi yang utuh dan lengkap mengenai pengalaman yang diceritakan oleh informan mengenai Strategi pengolaan pedagang kaki lima Taman Tiang Enam.

Adapun Langkah-langkah atau prosedur penelitian dengan menggunakan metode ini menurut Creswell (2012:504) adalah sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi satu pusat fenomena untuk diteliti yang menunjukkan suatu masalah pendidikan. Proses penelitian dimulai dengan memfokuskan pada masalah penelitian untuk diteliti dan diidentifikasi. Satu pusat fenomena untuk dieksplorasi. Walaupun fenomena yang ditarik dalam penelitian adalah cerita tetapi peneliti perlu untuk mengidentifikasi suatu masalah atau keprihatinan peneliti terhadap suatu kondisi atau keadaan tertentu.
2. Secara sengaja (*Purposefully*) memilih seorang individu untuk mempelajari tentang satu fenomena tersebut. Peneliti mencari seorang individu atau lebih yang dapat memberikan suatu pemahaman tentang fenomena itu. Partisipan mungkin seorang yang khas atau seseorang yang sangat penting untuk penelitian karena ia telah mengalami masalah tertentu atau situasi tertentu.

Walaupun kebanyakan studi naratif meneliti hanya individu tunggal, peneliti dapat meneliti beberapa individu dalam penelitian, masing-masing dengan cerita berbeda dapat menimbulkan konflik atau malah saling mendukung satu sama lain.

3. Mengumpulkan cerita dari individu yang bersangkutan dengan mengumpulkan *field texts* (data) yang akan memberikan cerita dari pengalaman partisipan dengan meminta partisipan untuk mendeskripsikan pengalaman-pengalamannya melalui percakapan atau wawancara dan memberikan pernyataan melalui angket dari penagalamanya.
4. Restory atau menceritakan kembali cerita individu. Langkah berikut adalah memeriksa dan menunjukkan kembali data yang di dalamnya terdapat cerita yang diperlukan dalam studi dan mengemasnya kembali dalam bentuk deskripsi dengan menggunakan bahasa sendiri. Proses ini meliputi pemeriksaan data kasar/mentah, mengidentifikasi unsur-unsur cerita di dalamnya, mengurutkan atau mengorganisir unsur-unsur cerita dan menyajikan ulangan cerita yang menggambarkan pengalaman partisipan.
5. Berkolaborasi dengan partisipan yang memberi cerita. Peneliti secara aktif berkolaborasi dengan partisipan sepanjang proses penelitian. Kolaborasi ini dapat mengasumsikan beberapa bentuk, seperti negoisasi masuk ke tempat penelitian, bekerja sama yang erat dengan partisipan supaya mendapatkan field texts dan sebagai sarana pngumpulan cerita-cerita atau pengalaman

partisipan, dan menuliskan serta menceritakan cerita dalam kalimat atau kata-kata peneliti sendiri.

6. Menulis laporan naratif tentang pengalaman partisipan. Tahap yang paling penting dalam proses pelaksanaan studi naratif adalah tahap dimana peneliti menuliskan dan menyajikan narasi dari pengalaman-pengalaman hidup responden.
7. Validasi keakuratan laporan. Peneliti juga perlu melakukan validasi keakuratan dari laporan naratifnya. Ketika berkolaborasi dengan partisipan, validasi ini dapat terjadi melalui kegiatan penelitian. Beberapa validasi praktis seperti member checking, triangulasi di antara sumber-sumber data dan mencari bukti-bukti dapat membantu menentukan keakuratan dan kredibilitas laporan naratif.

2.2 Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Taman Tiang Enam Kecamatan Taliwang Kabupaten Sumbawa Barat.

2.3 Sumber Data

Data menurut Arikunto (2002:96) merupakan segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun suatu informasi, sedangkan informasi adalah hasil pengolahan data yang dipakai untuk suatu keperluan. Sumber data utama menurut Lofland dalam Moleong (2012:157) adalah kata-kata dan

tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen, dan lain-lain. Dalam penelitian ini menggunakan data primer.

Data primer merupakan data yang diperoleh peneliti secara langsung (dari tangan pertama). Adapun data primer yang dikumpulkan dalam penelitian ini adalah hasil angket dan wawancara dengan pedagang kaki lima tentang strategi pengelolaan di taman tiang enam taliwang. Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan pengisian angket dan wawancara dengan subyek penelitian/informan. Partisipan/informan di dalam penelitian kualitatif digunakan untuk mendapatkan informasi dengan cara berbicara, bertukar pikiran, atau membandingkan suatu kejadian yang ditemukan dari subjek lainnya.

Menurut Spradlay dalam Faisal (1990:45) informan harus memiliki kriteria yang perlu dipertimbangkan yaitu:

- 1) Subyek yang telah lama dan intensif menyatu dengan suatu kegiatan atau medan aktifitas yang menjadi sasaran atau perhatian penelitian dan ini biasanya ditandai oleh kemampuan memberikan informasi diluar kepala tentang sesuatu yang ditanyakan.
- 2) Subyek masih terikat secara penuh serta aktif pada lingkungan dan kegiatan yang menjadi sasaran atau penelitian.
- 3) Subyek mempunyai cukup waktu dan kesempatan untuk dimintai informasi.
- 4) Subyek dalam memberikan informasi tidak cenderung diolah atau dikemas terlebih dahulu dan mereka relative masih lugu dalam memberikan informasi.

2.4 Metode Pengumpulan Data

Untuk mengumpulkan data yang diperlukan, maka penulis menggunakan beberapa metode, yaitu:

- a. Observasi, yaitu cara mengumpulkan data yang penulis lakukan dengan mengamati gejala dan fenomena yang terjadi di Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat yang berkaitan dengan yang di teliti.
- b. Wawancara atau Interview yaitu pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan bertatap muka secara langsung dengan para responden atau narasumber. Dalam penelitian ini, peneliti melakukan Tanya jawab atau wawancara dengan para responden untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan yang sifatnya sebagai penunjang studi dalam mempertajam permasalahan.
- c. Angket, yaitu pengumpulan data dengan cara menyebarkan atau mengajukan pertanyaan yang sudah di siapkan oleh peneliti kepada responden atau narasumber yang akan di teliti. Angket berdasarkan bentuknya ada dua jenis yaitu angket tertutup dan angket terbuka. Disini peneliti menggunakan angket terbuka, angket terbuka adalah angket yang memberikan kebebasan bagi responden untuk memberikan jawaban atau tanggapan, biasanya di berikan sebuah pertanyaan dan responden dapat menulis sendiri jawabannya berupa urian. Dalam penelitian ini angket di sebar kepada pedagang kaki lima Taman Tiang Enam Taliwang Sumbawa Barat.

2.5 Instrumen Penelitian

Dalam sebuah penelitian dibutuhkan instrument sebagai alat yang dapat digunakan untuk memperoleh data. Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Moleong (2012:168) juga menjelaskan bahwa peneliti merupakan perencana, pelaksana pengumpulan data, analisis, penafsir data, dan pelapor hasil penelitian. Dalam penelitian ini, peneliti juga dibantu dengan instrumen penelitian berupa pedoman wawancara dan Angket terbuka.

2.6 Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis data *Interaktif Analysis Model* dari Milis dan Huberman dalam Sugiyono (2018:247) yang di jelaskan sebagai berikut:

1. Data Collection (pengumpulan data)

Pada analisis model pertama dilakukan pengumpulan data hasil angket lalu wawancara dan berbagai dokumen berdasarkan kategorisasi yang sesuai dengan masalah penelitian yang kemudian dikembangkan penajaman data melalui pencarian data sebelumnya.

2. Data Reduction (Reduksi Data)

Miles dan Huberman dalam Moleng (2006:16) Reduksi data adalah suatu bentuk analisis yang menajamkan, menggolongkan, mengarahkan, membuang data yang tidak perlu dan mengorganisasi data dengan cara sedemikian rupa

sehingga simpulan final dapat ditarik dan diverifikasi. Harsono (2008:169) “reduksi data berlangsung secara terus menerus sepanjang penelitian belum diakhiri”.

3. Data Display (Penyajian Data)

Sajian data adalah suatu rangkaian organisasi informasi yang memungkinkan kesimpulan riset dapat dilakukan. Miles dan Huberman, dalam Moleng (2006:84) penyajian data dimaksudkan untuk menemukan pola-pola yang bermakna serta memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan serta memberikan tindakan. Harsono (2008:169) menyatakan bahwa sajian data berupa narasi kalimat, gambar/skema, jaringan kerja dan tabel sebagai narasinya.

4. Conclusion Drawing/verification (Penarikan Kesimpulan)

Kesimpulan dalam penelitian kualitatif merupakan temuan baru yang sebelumnya belum pernah ada. Sugiyono (2012:253) Temuan tersebut dapat berupa deskripsi atau gambaran suatu obyek yang sebelumnya masih remangremang sehingga setelah diteliti menjadi jelas, dapat berupa hubungan kausal atau interaktif, hipotesis atau teori). Penarikan kesimpulan dari data yang sudah diteliti.

2.7 Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, peneliti melakukan uji keabsahan data dengan menggunakan uji kredibilitas dan uji dependabilitas. Uji kredibilitas dilakukan dengan cara triangulasi teknik, triangulasi sumber dan menggunakan bahan

referensi. Menurut Moleong (2006; 330). Triangulasi adalah teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu hal yang lain di luar data tersebut untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data tersebut.

1. Triangulasi teknik dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan teknik yang berbeda, yaitu wawancara, angket, dan dokumentasi.
2. Triangulasi sumber dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui sumber, yaitu pedagang kaki lima di taman tiang enam taliwang. Sumber tersebut dideskripsikan, dikategorisasikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan mana spesifik dari tiga sumber data tersebut. Adapun, jika dengan teknik-teknik pengujian kredibilitas data tersebut menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar (Sugiyono,2012:274).
3. Peneliti juga menggunakan bahan referensi sebagai pendukung untuk membuktikan data yang telah ditemukan oleh peneliti. Menurut Sugiyono (2012:275), dalam laporan penelitian sebaiknya data-data yang dikemukakan perlu dilengkapi dengan bahan referensi atau dokumen autentik sebagai pendukung kredibilitas data yang diperoleh sehingga dapat lebih dipercaya.

DAFTAR PUSTAKA

- Risnaningsih & Tanuwijaya Sjheny. 2016. *Usaha Mikro Pedagang Kaki Lima Makanan & Minuman dalam Meningkatkan Perekonomian Keluarga*. Jurnal Dedikasi IISN (1693-3214).
- Azhar Ervin, Darmawati, D.M. & Busyara Nur. 2021. *Strategi Pemasaran Pedagang Kaki Lima (UKM) Rukun Warga 02 Kelurahan Paseban*. Jurnal Solma ISSN (2614-1531).
- Saputra, R.B. 2014. *Profil Pedagang Kaki Lima (PKL) yang Berjualan di Badan Jalan (Studi di Jalan Teratai dan Jalan Seroja Kecamatan Senapelan)*. Jurnal FISIP Volume 1 No. 2
- Ramadhan, R. 2015. *Perubahan Sosial Ekonomi PKL (Pedagang Kaki Lima) dalam Program Sentralisasi Sektor Informal Perkotaan di DTC Wonokromo*.
- Sari, W.M. 2015. *Strategi Penguatan Modal Sosial Pedagang Kaki Lima di Kawasan Alun-Alun Taliwang*. Bogor. Sekolah Pascasarjana Institut Pertanian Bogor.
- Niode, Y.I. 2009. *Sektor UMKM di Indonesia*. Jurnal Kajian Ekonomi dan Bisnis OIKOS-NOMOS. Volume 2, Nomor 1/Januari 2009. ISSN 1979-1607. LPPEB FIS-UNG.

