

Usulan Proposal

PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



Judul Pengabdian:

**STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMBINAAN PEDAGANG KAKI LIMA
PENJUAL BAKSO GEROBAK DI KAWASAN KANTOR GUBERNUR
TELANAI PURA KOTA JAMBI**

Oleh:

Dibiayai oleh:

Dipa Universitas Muhammadiyah Jambi Tahun Anggaran 2020/2021

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI

2020

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	i
DAFTAR ISI	ii
RINGKASAN	iii
 BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Analisis Situasi	1
1.2 Permasalahan Mitra	8
 BAB II SOLUSI YANG DITAWARKAN	
Solusi yang di tawarkan	10
 BAB III METODE PELAKSANAAN	
Metode Pelaksanaan	13
Gambaran Lokasi	14
 BAB IV JADWAL PELAKSANAAN	
Jadwal Pelaksanaan	15
 DAFTAR PUSTAKA	

RINGKASAN

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan (trotoar) yang seharusnya diperuntukkan untuk pejalan kaki (*pedestrian*). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Pedagang bergerobak yang mangkal secara statis di trotoar adalah fenomena yang cukup baru sekitar 1980-an. Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Sekian puluh tahun saat Indonesia sudah merdeka, ruas jalan untuk pejalan kaki banyak dimanfaatkan oleh para pedagang untuk berjualan.

Dahulu namanya adalah pedagang emperan jalan, sekarang menjadi pedagang kaki lima. Padahal jika merunut sejarahnya, seharusnya namanya adalah pedagang lima kaki. Para pelaku PKL kerap menyediakan makanan atau barang lain dengan harga yang lebih, bahkan sangat murah dari pada membeli di toko. Modal dan biaya yang dibutuhkan kecil, sehingga kerap mengundang pedagang yang hendak memulai bisnis dengan modal yang kecil atau orang kalangan ekonomi lemah yang biasanya mendirikan bisnisnya di sekitar rumah mereka.

Dari uraian ringkasan ini, maka perlu adanya pengetahuan tentang strategi dalam pengembangan dan pembinaan bagi pedagang kaki lima khususnya pelaku usaha penjual bakso gerobak keliling di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi. Strategi yang ditawarkan adalah dalam pengembangan modal usaha dan peningkatan jumlah produksi.

Kata kunci: modal usaha dan perencanaan jumlah produksi

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Pedagang adalah mereka yang melakukan perbuatan perniagaan (perdagangan) sebagai pekerjaannya sehari-hari. Pedagang kaki lima merupakan pedagang atau orang yang melakukan kegiatan atau usaha kecil tanpa didasari atas ijin dan menempati pinggir jalan (*trottoar*) untuk menggelar dagangan. Menurut Evens dan Korff (1991), “definisi pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar”.

Banyak penjelasan yang dapat ditemui jika membahas mengenai PKL. Keberadaan PKL disini sangat menarik untuk dibahas satu persatu, misalnya mengenai dampak atas keberadaan PKL maupun mengenai cara pemerintah untuk menata PKL tersebut. Sekilas PKL hanyalah pedagang biasa yang menggelar dagangannya dipinggiran jalan, akan tetapi keberadaannya sangat mengganggu kenyamanan pengguna fasilitas umum dan juga mengganggu ketertiban kota. Seperti penjelasan tentang PKL diatas, dalam hal ini jika kita membuka Kamus Umum Bahasa Indonesia yang disusun oleh Poerwadarminta (1976) makna istilah kaki lima itu mempunyai arti: “lantai (tangga) di muka pintu atau di tepi jalan” dan lantai diberi beratap sebagai penghubung rumah dengan rumah”.

Pengertian tersebut lebih mirip dengan trotoar yang luasnya lima kaki atau 1,5 meter yang dibuat masa penjajahan (Belanda dan Inggris). Namun pengertian yang dimaksudkan kamus itu juga bisa diartikan emperan toko. Karenanya, selain trotoar, PKL juga berjualan diemperan toko. Pendapat lain juga mengatakan bahwa Istilah kaki lima berasal dari zaman Rafles, Gubernur Jenderal pemerintahan Kolonial Belanda, yaitu kata “*five feet*” yang berarti jalur pejalan kaki di pinggir jalan selebar 5 (lima) kaki. Ruang yang digunakan untuk kegiatan berjualan pedagang kecil sehingga disebut dengan pedagang kaki lima.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam membuka usaha di trotoar tampak dilematis sebab mengganggu kenyamanan para pengguna jalan. Dalam hal ini pemerintah harus lebih teliti dalam mengambil tindakan dan juga menegakkan peraturan. Lapangan pekerjaan yang sulit juga mendukung maraknya pedagang kaki lima (PKL) yang merupakan alih profesi akibat PHK dan lain sebagainya.

Meskipun banyak yang beranggapan bahwa PKL merupakan suatu komunitas pengganggu ketertiban, tidak selamanya anggapan tersebut benar. PKL juga dapat bersifat mandiri dalam menjalankan usahanya, bahkan dapat dikatakan jika PKL tersebut cenderung kreatif dengan memunculkan terobosan baru yang unik dalam usaha pengembangan dagangannya. Kemandirian PKL dinilai dapat memacu pendapatan mereka yang semula rendah menjadi menengah. Kegiatan perdagangan disini juga membuka kesempatan kerja bagi pelaku-pelaku lainnya untuk berusaha.

Pedagang Kaki Lima merupakan bagian dari sektor informal yang banyak terlihat dikota-kota negara berkembang seperti Indonesia, Banyak penelitian berpendapat bahwa PKL adalah ciri kota-kota di negara berkembang. Mereka berpendapat bahwa ekonomi sektor informal seperti PKL timbul dari keadaan sosial ekonomi negara berkembang. Oleh sebab itu kegiatan sektor informal tidak dapat ditiadakan dengan tanpa merusak sistem ekonomi negara berkembang secara keseluruhan. Dengan demikian seluruh kebijaksanaan hendaknya memasukkan sektor informal sebagai pertimbangan dan saling menguntungkan.

Di berbagai kota besar, keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya berfungsi sebagai penyangga kelebihan tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal, tetapi juga memiliki peran yang besar yang menggairahkan dan meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat perkotaan. Sebagai bagian dari ekonomi rakyat jelata (*lumpen proletariat economical system*), daya serap sektor informal yang involutif bukan saja terbukti mampu menjadi sektor penyangga (*buffer zone*) yang sangat lentur dan terbuka, tetapi juga memiliki kaitan erat dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah dan bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial.

Pada umumnya barang dagangan yang dijual PKL harganya lebih murah dibandingkan dengan toko-toko besar atau pusat perbelanjaan. Produk yang dijual bisa berasal dari olahan sendiri, *home industri* ataupun buatan pabrik/industri besar. Artinya ada keterkaitan antara PKL selaku pedagang informal dengan perusahaan besar yang berstatus formal, seperti perusahaan rokok, makanan, minuman dll. PKL menjadi ujung tombak penjualan produk-produk pabrikan ini, meskipun mereka para PKL bukan merupakan bagian dari perusahaan tersebut.

Dengan demikian PKL dalam melakukan aktivitasnya, PKL lebih memilih ruang yang mudah dicapai orang seperti trotoar dan ruang publik. Ruang terbuka publik yang seharusnya berfungsi sebagai ruang sosial bagi masyarakat sekarang berubah menjadi kawasan komersial. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya pedagang kaki lima yang

memanfaatkan ruang terbuka publik sebagai ruang aktivitasnya. Rata-rata pedagang kaki lima menggunakan atau perlengkapan yang mudah dibongkar-pasang atau dipindahkan, dan sering kali menggunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usahanya. Beberapa karakteristik khas pedagang kaki lima yang perlu dikenali adalah sebagai berikut:

- a. Pola persebaran pedagang kaki lima umumnya mendekati pusat keramaian dan tanpa izin menduduki zona-zona yang semestinya menjadi milik publik (*depriving public space*).
- b. Para pedagang kaki lima umumnya memiliki daya *sesistensi* sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
- c. Sebagai sebuah kegiatan usaha pedagang kaki lima umumnya memiliki *mekanisme involutiv* penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
- d. Sebagian besar pedagang kaki lima adalah kau migran, dan proses adaptasi serta *eksistensi* mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan *patronase* yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (*locality sentiment*)
- e. Para pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha baru luar sektor informal kota.

Menurut Bromley diantara berbagai usaha sektor informal usaha pedagang kaki lima, tampaknya merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal kota. Kekhususan tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki serta berhadapan langsung dengan kebijaksanaan perkotaan. Mengacu kepada Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima bahwa pedagang kaki lima adalah satu segi kehidupan masyarakat terutama bagi golongan ekonomi lemah, maka perlu dilakukan pengaturan penataan, pemberdayaan dan pembinaan demi kemajuan usahanya dan mampu menunjang perekonomian masyarakat serta mewujudkan lingkungan Kota Jambi yang tertib.

Berikut contoh gambar gerobak bakso yang menjadi acuan pengabdian ini sebagai berikut:



1.2 Permasalahan Mitra

Adapun masalah yang menjadi fokus pengabdian ini terkait dengan strategi pengembangan dan pembinaan pedagang kaki lima bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi adalah:

1. Bagaimana bentuk sosialisasi tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016
2. Bagaimana strategi pengembangan modal usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi
3. Bagaimana strategi pengembangan dan pembinaan perencanaan jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi

BAB II

SOLUSI YANG DITAWARKAN

Adapun solusi yang diawarkan dalam kegiatan pengabdian ini berdasarkan perumusan masalah yang telah dituangkan dan mengacu kepada judul pengabdian yaitu strategi pengembangan dan pembinaan pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi. Berikut tabel solusi yang ditawarkan dalam pengebdian ini sebagai berikut:

No	Rumusan masalah	Solusi yang ditawarkan	Instrumen
1.	Bagaimana bentuk sosialisasi tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016	Hard copy Penyebaran Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016, tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima	Bahan copyan PP
2.	Bagaimana Strategi pengembangan modal usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Memberikan materi dan pengetahuan tentang institusi yang terkait dalam permodalan usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Hard copy materi tentang permodalan
3.	Bagaimana Strategi pengembangan dan pembinaan perencana jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Memberikan materi perencanaan dan pengetahuan lainnya tentang Strategi pengembangan dan pembinaan perencana jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Hard copy materi tentang perencanaan produksi

BAB III

METODE PELAKSANAAN

Metode menurut para ahli sering diartikan sebagai cara atau jalan yang harus dilakukan atau ditempuh oleh seseorang untuk mencapai tujuan yang diharapkan. Metode berasal dari bahasa Yunani yaitu “Methodos” yang memiliki arti cara atau jalan yang ditempuh. Armai Arief, (2002). Adapun metode pelaksanaan kegiatan yang terkait dengan strategi pengembangan dan pembinaan pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi menggunakan teknik observasi dan didata berdasarkan tujuan pengabdian. Berikut tabel metode pelaksanaan pengabdian sebagai berikut:

No	Rumusan masalah	Metode untuk Rumusan masalah
1.	Bagaimana bentuk sosialisasi tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016	Pendataan pedagang penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi
2.	Bagaimana Strategi pengembangan modal usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Pendataan jumlah modal usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi
3.	Bagaimana Strategi pengembangan dan pembinaan perencanaan jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi	Pendataan jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi

BAB IV

JADWAL PELAKSANAAN

Pelaksanaan kegiatan **Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kampus Universitas Muhammadiyah Jambi** ini direncanakan selama 3 bulan. Adapun jadwal pelaksanaan dapat dilihat pada Tabel.1.

Tabel.1. Jadwal Pelaksanaan Pembinaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kampus Universitas Muhammadiyah Jambi adalah sebagai berikut:

No	Nama Kegiatan	Tahun 2020/2021											
		Desember				Januari				Februari			
		1	II	III	IV	1	II	III	IV	1	II	III	IV
1	Persiapan dan Peninjauan ke lapangan (koordinasi dengan mitra)												
2	Persiapan materi dan bahan												
3	sosialisasi tentang Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima berdasarkan Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016												
4	Penyampaian materi tentang Strategi pengembangan modal usaha pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi												
5	Penyampaian materi tentang Strategi pengembangan dan pembinaan perencanaan jumlah produksi pedagang kaki lima penjual bakso gerobak di Kawasan Kantor Gubernur Telanai Pura Kota Jambi												
6	Pembuatan Laporan												

DAFTAR PUSTAKA

- Hans-Dieter Evers, Rudiger Korff Mestika. 1991. Makna dan Kekuasaan dalam Ruang-
ruang Sosial
- Fruin, John J. dan Poerwadarminta. 1982. Studi Aktivitas Pedagang Kaki Lima. Gramedia
Pustaka Utama. Jakarta
- Peraturan Daerah Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 Tentang Penataan dan Pemberdayaan
Pedagang Kaki Lima
- Armai Arief. 2002. Pengantar Ilmu dan Metodologi, Jakarta Ciputat Pers

LAMPIRAN A

BIODATA KETUA

A. A. Identitas Diri Ketua Pengusul

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	Irmanelly, SE, ME
2	NIDK	1022017301
3	Program Studi	Ekonomi Pembangunan
4	NIK/NBK	
5	Jabatan Akademik	Wakil Rektor I
6	Pendidikan Terakhir	S-2
7	Jenis Kelamin	Perempuan
8	Jabatan Fungsional	-
9	No KTP	
10	Bidang Keahlian	Analisis Ekonomi
11	Tempat dan Tanggal Lahir	
12	E-mail	
13	Nomor Telepon/HP	08127335087
14	Alamat Kantor	Jalan kapt. Pattimura simpang empat sipin jambi 36124 telp (0741) 60825 fax. (0741) 5910532

B. Riwayat Pendidikan

Jenjang	S-1	S-2
Nama PT	UNJA	UNJA
Bidang Ilmu	Ekonomi Pembangunan	Ekonomi Pembangunan
Tahun Masuk-Lulus		
Judul Skripsi/Tesis		
Nama Pembimbing/Promotor		

C. Publikasi Artikel Ilmiah dalam Jurnal dalam 5 Tahun Terakhir

No	Judul Artikel Ilmiah	Nama Jurnal	Volume/ Nomor/Tahun
1			
2			
3			
4			

D. Pemakalah Seminar Ilmiah (Oral Presentation) dalam 5 Tahun Terakhir

No	Nama Temu Ilmiah / Seminar	Judul Artikel Ilmiah	Waktu dan Tempat
1			

E. RINCIAN BIAYA

No	Jenis pengeluaran	Jumlah	Waktu dan Tempat
1.	Poto kopi bahan	5000x150	Rp.75.000
2.	Konsumsi	10x12x15000	Rp.1.800.000
3.	Biaya perjalanan	12x50000	Rp.600.000
4.	Honor peneliti	2	Rp.525.000

Adapun semua data yang saya tuliskan dalam biodata ini adalah benar adanya dan dapat saya pertanggungjawabkan secara hukum dan moral. Jika dikemudian hari ternyata ditemukan ketidaksesuaian dengan isian dan kenyataannya, maka saya sanggup menerima segala bentuk sanksiya. Demikian biodata ini saya buat dengan sebenar-benarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan penugasan pengabdian dosen Universitas Muhammadiyah Jambi tahun anggran 2020.

Jambi, Desember 2020
Ketua Pengusul,

Irmanelly, SE, ME