

## DAFTAR ISI

DAFTAR ISI.....	i
BAB I LATAR BELAKANG.....	1
BAB II PEMBAHASAN DAN KESIMPULAN.....	3
2.1    Pembahasan.....	3
2.1.1    Pengaruh Globalisasi Terhadap Operasional dan Keberlangsungan Usaha.....	3
2.1.2    Tantangan Utama yang Dihadapi.....	4
2.1.3    Strategi Untuk Bertahan di Tengah Persaingan Global.....	5
2.1.4    Peran Pemerintah dan Kebijakan Publik.....	6
2.1.5    Peluang yang Dapat Dimanfaatkan.....	7
2.1.6    Teknologi dan Inovasi.....	8
2.2    Kesimpulan.....	9
DAFTAR PUSTAKA.....	11



## **BAB I**

### **LATAR BELAKANG**

Era globalisasi dan krisis multi dimensi yang terjadi di Indonesia dalam dua dasawarsa ini telah banyak menimbulkan masalah dalam berbagai sektor kehidupan masyarakat, termasuk kehidupan sosial ekonomi masyarakat (Syamsir, 2011). Pemberdayaan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuat UMKM harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran (Sedyastuti, 2018).

Globalisasi telah membawa dampak yang signifikan pada berbagai aspek kehidupan di Indonesia, termasuk sektor ekonomi informal yang diwakili oleh pedagang kaki lima (PKL). PKL, sebagai bagian integral dari ekonomi perkotaan di Indonesia, memainkan peran penting dalam menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau serta menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat berpenghasilan rendah. Namun, arus globalisasi yang semakin kuat menghadirkan tantangan besar bagi keberlangsungan usaha mereka.

Salah satu dampak globalisasi adalah meningkatnya persaingan dengan produk dan layanan dari perusahaan multinasional yang memiliki modal dan teknologi lebih canggih. Hal ini menyebabkan PKL harus berhadapan dengan kompetisi yang ketat dalam menarik konsumen. Selain itu, urbanisasi yang pesat dan modernisasi kota-kota besar di Indonesia sering kali mengarah pada penertiban dan relokasi PKL dari area strategis ke lokasi yang kurang menguntungkan. Kebijakan pemerintah yang bertujuan untuk memperindah dan memperbaiki tata kota juga sering kali tidak berpihak pada keberadaan PKL.

Di sisi lain, globalisasi juga membawa peluang yang dapat dimanfaatkan oleh PKL untuk bertahan dan berkembang. Misalnya, kemajuan teknologi informasi dan komunikasi memungkinkan PKL untuk mengadopsi metode pemasaran digital melalui media sosial dan platform e-commerce, sehingga dapat memperluas jangkauan pasar mereka. Selain itu, tren konsumsi masyarakat yang

semakin menghargai produk lokal dan tradisional dapat menjadi celah bagi PKL untuk mengembangkan produk unik yang memiliki nilai budaya tinggi.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji strategi-strategi yang digunakan oleh PKL di Indonesia dalam menghadapi tantangan dan memanfaatkan peluang yang muncul akibat globalisasi. Dengan memahami strategi-strategi tersebut, diharapkan dapat memberikan wawasan yang berharga bagi pengambil kebijakan dan para PKL sendiri dalam upaya meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di tengah arus globalisasi.

## **BAB II**

### **PEMBAHASAN DAN KESIMPULAN**

#### **2.1 Pembahasan**

##### **2.1.1 Pengaruh Globalisasi Terhadap Operasional dan Keberlangsungan Usaha**

Pemberdayaan UMKM khususnya pedagang kaki lima di tengah arus globalisasi dan tingginya persaingan membuatnya harus mampu menghadapi tantangan global, seperti meningkatkan inovasi produk dan jasa, pengembangan sumber daya manusia dan teknologi, serta perluasan area pemasaran. Hal ini perlu dilakukan untuk menambah nilai jual UMKM itu sendiri, utamanya agar dapat bersaing dengan produk-produk asing yang kian membanjiri sentra industri dan manufaktur di Indonesia, mengingat UMKM adalah sektor ekonomi yang mampu menyerap tenaga kerja terbesar di Indonesia (Sedyastuti, 2018).

Pengaruh globalisasi terhadap operasional dan keberlangsungan usaha pedagang kaki lima (PKL) di Indonesia sangat kompleks karena mencakup berbagai aspek yang saling berhubungan dan memiliki dampak positif maupun negatif. Di sisi negatif, globalisasi memperkenalkan persaingan yang lebih ketat dengan perusahaan multinasional yang memiliki keunggulan dalam modal, teknologi, dan manajemen. PKL harus bersaing dengan produk-produk yang sering kali lebih murah dan berkualitas lebih tinggi, yang mengancam pangsa pasar mereka. Selain itu, proses urbanisasi dan modernisasi yang dipicu oleh globalisasi menyebabkan banyak kota di Indonesia menerapkan kebijakan penertiban dan relokasi PKL. Kebijakan ini sering kali mengharuskan PKL pindah dari lokasi strategis ke tempat yang kurang menguntungkan, yang berdampak negatif pada akses mereka terhadap pelanggan dan pendapatan harian.

Namun, di sisi positif, globalisasi juga membawa peluang yang bisa dimanfaatkan oleh PKL untuk memperbaiki operasional dan keberlangsungan usaha mereka. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi membuka jalan bagi PKL untuk memasarkan produk mereka secara digital melalui media sosial

dan *platform e-commerce*. Ini tidak hanya memperluas jangkauan pasar mereka, tetapi juga memungkinkan mereka untuk menjangkau pelanggan yang lebih luas, termasuk yang berada di luar kota atau bahkan di luar negeri. Selain itu, tren konsumsi yang semakin menghargai produk lokal dan autentik memberikan peluang bagi PKL untuk menonjolkan keunikan dan nilai budaya produk mereka. Dengan demikian, meskipun globalisasi membawa tantangan yang signifikan, PKL yang mampu beradaptasi dan memanfaatkan teknologi serta tren pasar baru dapat menemukan cara untuk bertahan dan bahkan berkembang.

Secara keseluruhan, pengaruh kompleks globalisasi terhadap PKL melibatkan dinamika antara tantangan besar, seperti persaingan ketat dan kebijakan penertiban, serta peluang yang dapat dimanfaatkan melalui teknologi dan perubahan preferensi konsumen. Oleh karena itu, keberhasilan PKL dalam era globalisasi sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk berinovasi, beradaptasi, dan merumuskan strategi yang efektif dalam menghadapi berbagai perubahan tersebut.

### **2.1.2 Tantangan Utama yang Dihadapi**

Globalisasi telah membuat banyak perubahan pada dunia khususnya pada sektor perdagangan, dimana dalam 25 tahun terakhir globalisasi perdagangan telah mengalami pertumbuhan yang cukup pesat (Rizqi et al., 2023). Era globalisasi memudahkan lalu lintas perdagangan karena lintas negara menjadi lebih terbuka namun selain itu juga terdapat tantangan yang dihadapi pedagang kaki lima di Indonesia dalam menghadapi arus globalisasi. Pedagang kaki lima (PKL) di Indonesia menghadapi sejumlah tantangan utama dalam menghadapi arus globalisasi, yang berpengaruh langsung pada operasional dan keberlangsungan usaha mereka. Tantangan-tantangan ini mencakup persaingan ketat, kebijakan tata kota yang tidak mendukung, serta keterbatasan akses terhadap teknologi dan sumber daya.

Pertama, persaingan ketat dengan perusahaan multinasional dan retail modern menjadi tantangan signifikan bagi PKL. Perusahaan-perusahaan besar ini memiliki keunggulan dalam hal modal, teknologi, dan rantai pasok yang efisien, yang memungkinkan mereka menawarkan produk dengan harga lebih rendah dan

kualitas lebih tinggi. Hal ini membuat PKL sulit bersaing, terutama dalam menarik konsumen yang semakin mengutamakan kualitas dan harga.

Kedua, kebijakan tata kota yang sering kali tidak berpihak kepada PKL merupakan tantangan lainnya. Urbanisasi dan modernisasi yang dipicu oleh globalisasi mendorong pemerintah kota untuk memperindah dan menata ulang ruang publik, yang sering kali melibatkan penertiban dan relokasi PKL dari lokasi strategis seperti trotoar dan pasar tradisional. Relokasi ini biasanya memindahkan PKL ke tempat yang kurang menguntungkan, mengurangi akses mereka ke pelanggan utama, dan secara signifikan menurunkan pendapatan mereka.

Ketiga, keterbatasan akses terhadap teknologi dan sumber daya juga menjadi hambatan besar. Banyak PKL yang belum mampu memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi untuk meningkatkan operasional mereka. Misalnya, tidak semua PKL memiliki pengetahuan atau dana untuk menggunakan *platform e-commerce* dan media sosial sebagai alat pemasaran. Selain itu, PKL sering menghadapi keterbatasan dalam hal modal untuk meningkatkan kualitas produk atau berinovasi dalam pelayanan.

Dengan tantangan-tantangan tersebut, PKL perlu mengembangkan strategi adaptasi yang inovatif dan mencari dukungan dari berbagai pihak, termasuk pemerintah dan organisasi non-pemerintah, untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka di tengah arus globalisasi.

### **2.1.3 Strategi Untuk Bertahan di Tengah Persaingan Global**

Pedagang kaki lima di Indonesia telah mengembangkan beberapa strategi untuk bertahan di tengah persaingan global. Salah satu strategi yang paling efektif adalah menjaga kualitas produk. Mereka memastikan kebersihan bahan baku, menjaga citra rasa, dan memiliki variasi produk yang luas. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan meningkatkan pendapatan. Selain itu, pedagang kaki lima juga melakukan penetapan harga produk yang sesuai. Mereka memastikan bahwa harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas produk dan dapat bersaing dengan produk lain di pasar. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat meningkatkan pendapatan dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha (Khairullah et al., 2022).

Pedagang kaki lima kini semakin cerdas dalam memanfaatkan teknologi, khususnya media sosial, dalam upaya pemasaran mereka. Dulu dianggap sebagai entitas bisnis yang hanya bergantung pada metode tradisional, kini mereka telah memasuki ranah digital dengan menggunakan platform-platform populer seperti Facebook, Instagram, WhatsApp, dan Telegram. Melalui media sosial ini, mereka dapat menjangkau lebih banyak pelanggan tanpa harus bertemu secara langsung. Konsep penjualan jarak jauh ini tidak hanya memudahkan transaksi bagi pedagang dan konsumen, tetapi juga membuka peluang baru untuk meningkatkan pendapatan mereka.

Pedagang kaki lima juga memilih lokasi yang strategis untuk meningkatkan visibilitas dan aksesibilitas produk. Mereka memilih lokasi yang ramai dan strategis untuk meningkatkan kemampuan usaha. Selain itu, pedagang kaki lima juga memberikan pelayanan yang terbaik kepada para pembeli. Mereka memastikan bahwa pelayanan yang diberikan sesuai dengan harapan pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Dalam beberapa kasus, pedagang kaki lima juga mencari pinjaman modal untuk meningkatkan kemampuan usaha dan mengatasi keterbatasan modal. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan pendapatan dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha. Terakhir, pedagang kaki lima juga menggunakan kendaraan pribadi untuk meningkatkan efisiensi dan mengurangi biaya operasional. Dengan demikian, mereka dapat meningkatkan pendapatan dan mempertahankan kelangsungan hidup usaha (Dahlena et al., 2021).

#### **2.1.4 Peran Pemerintah dan Kebijakan Publik**

Dalam era globalisasi, peran pemerintah dan kebijakan publik memiliki peran penting dalam mendukung pedagang kaki lima. Pemerintah harus mengembangkan kebijakan yang memungkinkan pedagang kaki lima untuk beroperasi secara efektif, termasuk regulasi yang mengatur persaingan, norma keterbukaan, dan langkah-langkah kebijakan baru lainnya. Ini akan memungkinkan pedagang kaki lima untuk beroperasi dengan lebih mudah dan aman, serta meningkatkan kesempatan mereka untuk berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi.



Privatisasi sektor publik juga dapat berdampak pada peningkatan regulasi negara melalui pembentukan otoritas, kebijakan regulasi persaingan, dan norma keterbukaan, tetapi pemerintah harus tetap memantau dan mengawasi sektor publik untuk memberikan manfaat bagi masyarakat. Pengelolaan keuangan negara juga menjadi faktor penting dalam mendukung pedagang kaki lima, dengan pemerintah harus mengelola keuangan negara secara efektif tanpa mengorbankan stabilitas keuangan. Selain itu, pemerintah harus mengembangkan kebijakan sosial yang mendukung pedagang kaki lima dengan mengatur protes terhadap program pemerintah yang dianggap menguntungkan korporasi asing, serta kebijakan ekonomi yang mendukung pedagang kaki lima melalui regulasi negara untuk memudahkan operasi mereka dan meningkatkan kontribusi pada pertumbuhan ekonomi (Dr. H. Pahrudin HM, 2021).

Pemerintah harus mengembangkan kebijakan internasional yang mendukung pedagang kaki lima. Kebijakan ini dapat berupa antisipasi dampak negatif era globalisasi dengan mengembangkan kebijakan yang sesuai. Dengan demikian, pedagang kaki lima dapat beroperasi dengan lebih aman dan stabil, serta meningkatkan kesempatan mereka untuk berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi global (Nano Tresna Arfana, 2021). Selain itu, pemerintah dapat memfasilitasi program pelatihan, akses terhadap teknologi, dan informasi pasar untuk meningkatkan daya saing pedagang kaki lima di pasar global (Dr. Pahrudin HM, 2020).

#### **2.1.5 Peluang yang Dapat Dimanfaatkan**

Pedagang kaki lima (PKL) di Indonesia memiliki peluang yang dapat dimanfaatkan untuk menghadapi tantangan globalisasi. Peluang yang dapat dimanfaatkan oleh PKL Indonesia dalam menghadapi globalisasi antara lain adalah:

1. **Memanfaatkan Konektivitas dan Akses Internet**

Konektivitas internet yang semakin luas di Indonesia membuka peluang bagi PKL untuk memanfaatkan platform online. Berjualan melalui platform e-commerce atau media sosial memungkinkan PKL untuk menjangkau pelanggan lebih luas, bahkan di luar wilayah geografis mereka.

Pakar pemasaran Yuswohadi mengungkapkan bahwa jika ingin bertahan, maka pelaku UMKM (Uaha Mikro Kecil Menengah) harus mampu memaksimalkan manfaat perkembangan digital. Dengan pesatnya perkembangan teknologi, dunia digital dan internet tentu juga berimbas pada dunia pemasaran. Tren pemasaran di dunia beralih dari yang semula konvensional (offline) menjadi digital (online). Digital marketing ini lebih prospektif karena memungkinkan para calon pelanggan potensial untuk memperoleh segala macam informasi mengenai produk dan bertransaksi melalui internet. E-commerce menjadi salah satu alat yang bisa dimanfaatkan pebisnis untuk memasarkan produk dan menarik pelanggan potensial dari berbagai negara di dunia (Zulhijahyanti et al., 2021).

## 2. Akses ke Bahan Baku dan Produk Baru

Globalisasi memungkinkan PKL untuk mengakses bahan baku atau produk baru, meningkatkan keragaman produk dan daya saing mereka. Kolaborasi dengan produsen lokal atau pemasok internasional dapat membantu PKL memperluas dan memperbarui portofolio produk mereka.

## 3. Peningkatan Pariwisata

Peningkatan pariwisata di Indonesia menjadi peluang bagi PKL untuk menawarkan produk dan jasa kepada wisatawan domestik maupun mancanegara. Dengan menyesuaikan produk dan layanan mereka dengan preferensi dan kebutuhan wisatawan, PKL dapat meningkatkan pendapatan mereka secara signifikan.

### **2.1.6 Teknologi dan Inovasi**

Teknologi dan inovasi memainkan peran penting dalam membantu PKL beradaptasi dengan perubahan ekonomi global. Teknologi dan inovasi yang dapat membantu pedagang kaki lima beradaptasi dengan perubahan ekonomi global antara lain adalah:

#### 1. Adopsi Teknologi Pembayaran Digital

Penggunaan teknologi pembayaran digital seperti dompet digital atau pembayaran melalui aplikasi memungkinkan PKL untuk meningkatkan efisiensi dan keamanan transaksi. Penggunaan teknologi ini juga membantu mengurangi keterbatasan pembayaran tunai yang sering dialami oleh PKL.

Berdasarkan informasi dari Bank Indonesia (BI), penggunaan pembayaran berbasis uang muka/tunai elektronik menunjukkan peningkatan yang cukup signifikan. Dari hal ini dapat dilihat bahwa masyarakat mempunyai minat yang cukup besar untuk menjadikan uang elektronik sebagai pembayaran digital. Dengan adanya alat pembayaran digital ini tentunya dapat memudahkan pelaku UMKM melakukan transaksi dengan para pelanggannya. Saat ini pembayaran non tunai sangat populer, Bank Indonesia sebagai pengendali sistem pembayaran di Indonesia telah membuat sistem pembayaran berbasis server yang dapat digunakan oleh siapa saja dengan menggunakan QR Code yang biasa disebut QRIS (Quick Response Code Indonesian Standard). Diera digital sekarang ini, untuk memajukan UMKM di Indonesia pemerintah menghadirkan QRIS sebagai bentuk dukungannya terhadap perekonomian Indonesia (Pangesti et al., 2024).

## 2. Solusi Logistik Inovatif

Solusi logistik inovatif, seperti layanan pengiriman berbasis aplikasi atau penggunaan kendaraan listrik, dapat membantu PKL dalam memperluas jangkauan pengiriman produk mereka. Dengan menggunakan solusi logistik ini, PKL dapat mengurangi biaya logistik dan meningkatkan efisiensi operasional mereka.

## 3. Pelatihan dan Pendidikan tentang Teknologi dan Manajemen Bisnis Digital

Pelatihan dan pendidikan tentang teknologi dan manajemen bisnis digital sangat penting bagi PKL dalam menghadapi perubahan ekonomi global. Dengan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh melalui pelatihan ini, PKL dapat lebih efektif mengelola bisnis mereka dan bersaing dalam era globalisasi.

## 2.2 Kesimpulan

Globalisasi telah memberikan dampak signifikan terhadap operasional dan keberlangsungan usaha UMKM, khususnya pedagang kaki lima (PKL) di Indonesia. Di satu sisi, globalisasi membawa tantangan besar berupa persaingan ketat dengan perusahaan multinasional yang memiliki keunggulan dalam modal, teknologi, dan manajemen. Produk asing yang lebih murah dan berkualitas sering kali mendominasi pasar, mengancam pangsa pasar PKL lokal. Selain itu,

kebijakan urbanisasi dan modernisasi mendorong penertiban dan relokasi PKL dari lokasi strategis ke tempat yang kurang menguntungkan, mengurangi akses mereka terhadap pelanggan dan menurunkan pendapatan.

Namun, globalisasi juga membuka peluang baru bagi PKL. Kemajuan teknologi informasi dan komunikasi memungkinkan PKL memasarkan produk mereka secara digital melalui media sosial dan platform e-commerce, memperluas jangkauan pasar mereka hingga ke luar negeri. Tren konsumsi yang semakin menghargai produk lokal dan autentik memberikan kesempatan bagi PKL untuk menonjolkan keunikan dan nilai budaya produk mereka. Adaptasi terhadap teknologi digital dan inovasi produk menjadi kunci bagi PKL untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan global.

Untuk menghadapi tantangan ini, PKL perlu mengembangkan strategi yang efektif. Mereka harus menjaga kualitas produk, menetapkan harga yang kompetitif, memanfaatkan teknologi digital untuk pemasaran, dan memilih lokasi yang strategis. Pelayanan yang baik kepada pelanggan dan penggunaan kendaraan pribadi untuk efisiensi juga penting. Selain itu, pemerintah memiliki peran penting dalam mendukung PKL melalui kebijakan yang memfasilitasi operasi mereka, menyediakan pelatihan, akses terhadap teknologi, dan informasi pasar.

Secara keseluruhan, keberhasilan PKL di era globalisasi sangat bergantung pada kemampuan mereka untuk berinovasi, beradaptasi, dan memanfaatkan peluang yang ada. Dengan dukungan yang tepat dan strategi yang efektif, PKL dapat meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha mereka, berkontribusi signifikan pada perekonomian Indonesia.

## DAFTAR PUSTAKA

- Dahlana, Arsyad, M., & Sarpin. (2021). Staregi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pendapatan. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 8, 152–160.
- Dr. H. Pahrudin HM, M. A. (2021). *Diskursus Globalisasi Dan Urgensi Peran Pemerintah Melalui Kebijakan Publik*. Universitas Jambi.
- Dr. Pahrudin HM, M. . (2020). *GLOBALISASI DAN KEBIJAKAN PUBLIK: Kajian Seputar Peranan Pemerintah Mewujudkan Kesejahteraan di Tengah Dunia Tak Bersekat*.
- Khairullah, M. N., Irdiana, S., & Ariyono, K. Y. (2022). *Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Pen. 15(2)*, 85–96.
- Nano Tresna Arfana. (2021). *Ahli Pemerintah: UU Cipta Kerja, Kebijakan untuk Antisipasi Dampak Negatif Era Globalisasi*. Mahkamah Konstitusi Republik Indonesia.
- Pangesti, F. M., Nadhiroh, A. F., Ghuri, E., Tanjung, D. S., Kusumaningrum, A. D., & Adibah, D. R. N. (2024). Pengaruh Penggunaan Financial Technology QRIS ( Quick Response Code Indonesian Standard ) Terhadap Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Sekitar Universitas Muhammadiyah Surakarta. *Jurnal Ekonomi Manajemen Dan Akuntansi*, 2(1), 23–28.
- Rizqi, K., Rizqi, C. K., & Mulyanti, D. (2023). Dampak Globalisasi Terhadap Pasar Tradisonal Di Indonesia. *Manajemen Kreatif Jural*, 1(2), 114–122.
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM Dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancan Pasar Global. *INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis Dan Manajemen Indonesia*, 2(1), 117–127. <https://doi.org/10.31842/jurnal-inobis.v2i1.65>
- Syamsir. (2011). Dampak Program Bantuan PKL Terhadap Tingkat Motivasi Pedagang Kaki Lima ( PKL ) di Provinsi Sumatera Barat. *TINGKAP Vol. VII No. 1 Th. 2011*, 8, 89–106.
- Zulhijahyanti, H., Safira, K. A. A., Saputri, L. L., & Permana, E. (2021). Strategi Mempertahankan Usaha Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Masa Pandemi Covid19. *Inovasi*, 8(1), 21. <https://doi.org/10.32493/inovasi.v8i1.p21-29.11490>