

STRATEGI BERTAHAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI JALAN SLAMET RIYADI KOTA SAMARINDA

Verawati Gultom¹

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi bertahan pedagang kaki lima di Jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda. Jenis penelitian ini adalah deskriptif kualitatif, metode dalam penelitian ini menggunakan teknik wawancara mendalam kepada pedagang-kaki lima yang berada di Jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda. Sumber data dalam penelitian ini adalah Pedagang kaki lima sebanyak 4 orang dan pihak Satuan Polisi Pamong Praja 2 orang. Teknik pengumpulan data yakni observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sedangkan analisis data yakni reduksi data, display data, dan penarikan kesimpulan. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa (1) strategi pedagang kaki lima tetap bertahan menjadi Pedagang Kaki Lima yaitu karena keuntungan yang diperoleh dari berjualan kaki lima cukup besar. (2) Strategi pedagang kaki lima agar tidak tertangkap oleh satuan polisi pamong praja adalah dengan adanya jaringan sosial kepada pihak-pihak lain, seperti dengan pihak Satpol PP, sehingga pedagang kaki lima memperoleh informasi jika adanya razia. (3) pedagang kaki lima tetap bertahan di Jalan Slamet Riyadi karena di lokasi tersebut banyak masyarakat yang bersantai untuk menikmati angin, dan bersantai dengan keluarga, sehingga membuat dagangan pedagang kaki lima menjadi laku. Penelitian ini menyarankan agar pemerintah dapat menyediakan lokasi khusus kepada pedagang kaki lima untuk melakukan usaha dagang, serta diberikan sanksi tegas kepada pihak-pihak yang melanggar aturan.

Kata Kunci: Strategi Bertahan, Pedagang Kaki Lima

Pendahuluan

Pertumbuhan Pedagang Kaki Lima (PKL) sangat berkaitan dengan pertumbuhan penduduk, angkatan kerja, dan lapangan kerja di sektor formal, karena pada umumnya sektor informal terjadi akibat ketidakmampuan sektor formal dalam menyerap tenaga kerja. Pertumbuhan ekonomi yang meningkat saat ini juga membuat penyerapan tenaga kerja juga ikut meningkat, akan tetapi pertumbuhan ekonomi yang rendah dibandingkan dengan pertumbuhan angkatan kerja akan menimbulkan jumlah pengangguran yang semakin meningkat seperti yang terjadi di Indonesia jumlah pengangguran terbuka mencapai 8,12 juta. Pekerja saling bersaing untuk dapat memperoleh pekerjaan di sektor formal, dan bagi pekerja yang kalah dalam persaingan akan beralih kepada sektor informal.

¹ Mahasiswa Program S1 Sosiatri-Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman. Email: verawatig@gmail.com

Kehadiran Pedagang Kaki Lima (PKL) juga mempunyai dampak positif pada kenyataan yang ada menunjukkan bahwa usaha kecil seperti pedagang kaki lima adalah penyumbang besar kepada kekuatan ekonomi Negara dan telah terbukti terutama disaat resesi ekonomi pada tahun 1985 dan 1997. Kesulitan pada masa resesi ekonomi telah dibantu diatasi oleh kehadiran usaha-usaha kecil.

Di kota-kota besar keberadaan PKL merupakan suatu fenomena kegiatan perekonomian rakyat kecil. Fenomena penertiban terhadap PKL sering terjadi di kota-kota besar, pedagang kaki lima (PKL) di razia oleh aparat pemerintah karena tidak memiliki izin usaha dan berjualan tidak pada tempatnya. Dalam fenomena keberadaan PKL yang menjamur di sepanjang jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda membuat banyak persoalan terjadi, seperti kemacetan lalu lintas, dan mengganggu keindahan kota Samarinda.

Kegiatan Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu fenomena kegiatan perekonomian rakyat kecil, yang dimana mereka berdagang hanya untuk memenuhi kebutuhan pokok yaitu kehidupan sehari-hari.

Persoalan pedagang kaki lima di perkotaan khususnya kota Samarinda akan selalu ada karena empat hal yaitu: pertama adalah karena adanya kebutuhan masyarakat terhadap barang-barang yang lebih murah, bervariasi sesuai dengan selera mereka serta lokasi penjual yang mudah dijangkau. Kedua, jumlah pencari kerja lebih besar dibandingkan dengan lapangan kerja formal yang tersedia. Maka sektor informal khususnya pedagang kaki lima merupakan penyelesaian terhadap persoalan ini. Ketiga, adanya kesenjangan pertumbuhan ekonomi antara kota dengan desa yang mencerminkan terjadinya sentralisasi pembangunan, menyebabkan aliran sumber daya manusia dari desa ke kota untuk mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. Sedangkan yang keempat adalah adanya keterbatasan ruang usaha yang strategis bagi pedagang kaki lima.

Pemerintah dalam hal ini sebenarnya memiliki tanggung jawab didalam melaksanakan pembangunan seperti dalam hal bidang pendidikan, bidang perekonomian dan penyediaan lapangan pekerjaan. Ketentuan ini diatur dalam Peraturan Perundang-undangan yang tertinggi yaitu Undang-undang Dasar 1945 diantaranya adalah dalam Pasal 27 ayat 2 UUD 1945 yang berbunyi sebagai berikut “Tiap-tiap Warga Negara atas pekerjaan dan penghidupan yang layak bagi kemanusiaan” selain itu juga ada didalam Pasal 31 UUD 1945, Pasal 33 UUD 1945, Pasal 34 UUD 1945.

Pada kenyataannya tidak sesuai dengan asas penataan tata ruang untuk wilayah kota yakni Kebersihan, Keindahan, Ketertiban dan Kenyamanan. Pedagang kaki lima untuk berjualan di trotoar, jalur hijau, jalan, dan badan jalan serta tempat-tempat yang bukan diperuntukannya, jelas hal ini tidak sesuai dengan asas penataan tata ruang kota. Pemerintah kota Samarinda mempunyai kewajiban untuk menyediakan tempat dan sarana bagi para pedagang kaki lima, sehingga Pemerintah kota Samarinda menjamin perlindungan dan memenuhi hak-hak ekonomi pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima yang dipinggirkan, ternyata kian hari kian bertambah banyak. Kegiatan pedagang kaki lima di kota Samarinda berkembang sangat pesat. Permasalahan yang timbul akibat aktivitas pedagang kaki lima antara lain kebersihan, keindahan, ketertiban, pencemaran, dan kemacetan lalu lintas di perkotaan. Keadaan ini dianggap mengganggu, tetapi di sisi lain pedagang kaki lima ini memberikan kontribusi yang besar dalam aktivitas ekonomi dan kesejahteraan masyarakat terutama golongan ekonomi rendah, pedagang kaki lima ini merupakan ciri ekonomi kerakyatan yang bersifat mandiri dan menyangkut hajat hidup orang banyak.

Kerangka Dasar Teori

Teori Strategi

Morrisey (1995:45) Strategi adalah proses untuk menentukan arah yang harus dituju oleh perusahaan agar misinya tercapai dan sebagai daya dorong yang akan membantu perusahaan dalam menentukan produk, jasa, dan pasarnya di masa depan. Dalam menjalankan aktifitas operasional setiap hari di perusahaan, para pemimpin dan manajer puncak selalu merasa bingung dalam memilih dan menentukan strategi yang tepat karena keadaan yang terus menerus berubah.

Hamel dan Prahalad (1995:4), Strategi merupakan tindakan yang bersifat incremental (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hamper selalu dimulai dari “apa yang dapat terjadi”, bukan dimulai dari “apa yang terjadi”. Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perumusan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Strategi Bertahan

Strategi bertahan sebagai suatu pemahaman bagaimana rumah tangga mengelola dan memanfaatkan aset sumber daya dan modal yang dimiliki melalui kegiatan tertentu yang dipilih. (Suharto 2009:29) mendefinisikan strategi bertahan sebagai kemampuan seseorang dalam menerapkan seperangkat cara untuk mengatasi berbagai permasalahan yang melingkupi kehidupannya, strategi penanganan masalah ini pada dasarnya merupakan kemampuan segenap anggota keluarga dalam mengelola aset yang dimilikinya.

Snel dan Staring (dalam Setia, 2005:6) yang menyatakan strategi bertahan sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang miskin secara sosial ekonomi. Melalui strategi ini seseorang bisa berusaha untuk menambah penghasilan lewat pemanfaatan sumber-sumber lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat kuantitas dan kualitas barang atau jasa. Cara-cara individu menyusun strategi dipengaruhi oleh posisi individu atau kelompok dalam struktur masyarakat, system kepercayaan dan jaringan sosial yang dipilih, termasuk keahlian dalam mobilitasi sumber daya yang ada, tingkat

keterampilan, kepemilikan aset, jenis pekerjaan, status gender dan motivasi pribadi.

Tipe-tipe Strategi

Pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tiga tipe strategi yaitu, strategi manajemen, strategi investasi, dan strategi bisnis (Rangkuti 2009:6)

1. Strategi Manajemen
2. Strategi Investasi
3. Strategi Bisnis

Komponen Dari Strategi

1. Arena, yaitu dimana organisasi selalu aktif dalam menjalankan aktivitasnya, yang merupakan area produk-pasar dimana organisasi beroperasi, seperti inti atau *core* teknologi dan pencipta nilai.
2. Sarana kendaraan, yang digunakan untuk mencapai arena sasaran, seperti pengembangan internal, aliansi, akuisi, dan *Joint Venture*.
3. Unsur pembeda, yang bersifat spesifik dari strategi yang ditetapkan, sehingga organisasi dapat menang dalam bersaing, seperti mode, citra dan cepat masuk pasar.
4. Tahapan rencana, yang menggambarkan penetapan waktu dan langkah dari pergerakan waktu, seperti konstruksi, uji coba dan masuk pasar.
5. Gagasan logik, yang menggambarkan bagaimana hasil akan dapat dicapai dengan logika ekonomi, yang menekan pada manfaat atau keuntungan yang dihasilkan, seperti replikasi, layanan premium dan skala ekonomi.

Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima atau disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang melakukan kegiatan komersial di atas daerah milik jalan yang diperuntukkan untuk pejalan kaki (*pedestrian*). Ada pendapat yang menggunakan istilah PKL untuk pedagang yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan demikian karena jumlah kaki pedagangnyanya ada lima (Karafir 1977 : 44).

Pedagang menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia dibagi atas dua yaitu: pedagang besar dan pedagang kecil. Pedagang kecil adalah pedagang yang menjual barang dagangan dengan modal yang kecil sedangkan pedagang besar pedagang yang berjualan secara besar-besaran dengan modal besar dan juga pedagang yang melakukan penyerahan barang kena pajak, bukan sebagai pedagang eceran (KBBI online).

Pedagang adalah perantara yang kegiatannya membeli barang dan menjualnya kembali tanpa merubah bentuk atas inisiatif dan tanggung jawab sendiri dengan konsumen untuk membeli dan menjualnya dalam partai kecil atau per satuan (Sugiharsono dkk, 2000:45).

Pedagang kaki lima menurut Peraturan daerah Kotamadya tingkat II Samarinda Nomor. 1 Tahun 1990 disebutkan bahwa Pedagang Kaki Lima adalah pedagang yang tergolong sebagai pedagang ekonomi lemah yang belum pernah memiliki izin usaha, dimana didalam menjalankan usahanya menggunakan bagian jalan atau trotoar dan tempat-tempat untuk kepentingan umum yang hukan diperuntukan sebagai tempat usaha.

Bidang Usaha Kegiatan Wirausaha

Bidang Usaha Formal

1. Usahanya memiliki izin.
2. Membutuhkan modal yang relative besar.
3. Adanya keharusan membayar pajak.
4. Secara umum, keuntungan yang di peroleh cukup besar.
5. Pembukuan dilakukan secara teratur, karena banyak melakukan transaksi yang perlu di anasis.
6. Kegiatan usaha lebih banyak dilakukan di daerah perkotaan.

Bidang Usaha Informal

- a. Pedagang Kaki Lima
- b. Pedagang Asongan.
- c. Pedagang Keliling.

Ciri-Ciri atau Sifat Pedagang Kaki Lima:

- a. Pada umumnya tingkat pendidikannya rendah.
- b. Memiliki sifat spesialis dalam kelompok barang/jasa yang diperdagangkan.
- c. Barang yang diperdagangkan berasal dari produsen kecil atau hasil produksi sendiri.
- d. Pada umumnya modal usahanya kecil, berpendapatan rendah, erta kurang mampu memupuk dan mengembangkan modal.
- e. Hubungan pedagang kaki lima dengan pembeli bersifat komersial.

Dampak Pedagang Kaki Lima

a. Dampak Positif

Ditinjau dari sisi positifnya, sektor informal Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan sabuk penyelamat yang menampung kelebihan tenaga kerja yang tidak tertampung dalam sektor formal, sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Kehadiran PKL di ruang kota juga dapat meningkatkan vitalitas bagi kawasan yang di tempatinya serta berperan sebagai penghubung kegiatan antara fungsi pelayanan kota yang satu dengan yang lain.

b. Dampak Negatif

Ditinjau dari sisi negatif, karakteristik PKL yang menggunakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar untuk

melakukan aktivitasnya yang mengakibatkan tidak berfungsinya sarana-sarana kepentingan umum. Tidak tertampungnya kegiatan PKL di ruang perkotaan, menyebabkan pola dan struktur kota modern dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras.

Metode Penelitian

Jenis Penelitian

Penulis akan menggunakan metode penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif menurut Sugiyono (2005:1) adalah metode penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, sebagai lawannya adalah eksperimen, dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data dilakukan secara triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada makna dari pada generalisasi. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu menjelaskan fenomena secara mendalam melalui pengumpulan data.

Fokus Penelitian

1. Jenis Barang Dagangan
2. Harga Dagangan
3. Modal Usaha
4. Lokasi Berjualan
5. Jaringan Komunikasi
 - a. Kerjasama antar Pedagang Kaki Lima
 - b. Kerjasama Pedagang Kaki Lima dengan Pihak lain

Hasil Penelitian

Hasil penelitian yang penulis lakukan sesuai dengan indikator atau fokus penelitian yang telah ditentukan, yaitu Niat dan tekad, harga dagangan, modal usaha, lokasi berjualan, jaringan komunikasi antar pedagang kaki lima dengan pedagang kaki lima dan pedagang kaki lima dengan pihak lain. Berikut hasil penelitian yang penulis lakukan.

Pedagang Kaki Lima

Keberadaan Pedagang Kaki Lima di Kota Samarinda bukan lagi menjadi sesuatu yang sulit untuk ditemukan, Pedagang Kaki Lima biasa dapat kita jumpai di tempat-tempat umum seperti daerah tepi jalan. Aktivitas Pedagang Kaki Lima ini tentu mengakibatkan ketidak nyamanan bagi masyarakat.

Jika dilihat dari jumlah Pedagang Kaki Lima yang ada di Kota Samarinda Kebanyakan Pedagang Kaki Lima berasal dari daerah lain yang di datangkan dengan tujuan untuk mendapatkan penghasilan atau membuka usaha kecil dalam rangka untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-harinya. Akan tetapi berbeda dengan Pedagang Kaki Lima yang berada di Jalan Slamet Riyadi tepatnya di depan Islamic Center, Pedagang kaki lima yang ada di tempat tersebut mayoritas

adalah penduduk asli Samarinda. Tidak dapat dipungkiri kita sering melihat pedagang kaki lima masih beraktivitas ditepi jalan, dan masih banyak yang tidak mempunyai izin untuk menjalankan usaha dari pihak yang berwenang.

Jumlah pedagang kaki lima di Kota Samarinda pada tahun 2017 sebanyak 1.407 pedagang kaki lima, dan jumlah pedagang kaki lima yang berada di jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda berjumlah 32 pedagang kaki lima, yang terdiri dari beberapa jenis dagangan, diantaranya sebagai berikut :

Tabel Jenis Dagangan dan Jumlah Pedagang Kaki Lima di Jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda

NO	JENIS DAGANGAN	JUMLAH PEDAGANG
1	Bakso	5
2	Buah	11
3	Minuman	5
4	Jagung dan Kacang Rebus	2
5	Siomay dan Pentolan	8
6	Bensin	1

Sumber: Berdasarkan Hitungan Peneliti

Jenis Barang Dagangan

Pedagang kaki lima yang berada di Jalan Slamet Riyadi berjumlah 32 pedagang kaki lima, yang terdiri dari beberapa jenis dagangan diantaranya seperti bakso, es campur, es kelapa, pedagang buah-buahan, kacang rebus, bensin, dan minuman panas. Jenis dagangan yang diperdagangkan cukup sedikit, dikarenakan kurangnya minat pengunjung untuk menikmati makanan dan minuman yang lain, serta pedagang kaki lima tidak memiliki keahlian yang lain untuk menjajahkan jenis barang dagangan yang lain.

Harga Dagangan

Dalam dunia bisnis harga memiliki banyak nama, seperti dalam dunia perdagangan produk disebut harga, dalam dunia perbankan disebut bunga, biaya transportasi taxi, konsultan disebut fee, telepon disebut tariff sementara dalam dunia asuransi premi.

Harga dagangan merupakan salah satu faktor yang penting yang harus dipertimbangkan dalam mengembangkan strategi. Dalam banyak kasus, harga merupakan variabel keputusan yang paling penting yang diambil oleh pelanggan karena berbagai alasan. Harga suatu produk sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal seperti peningkatan suhu persaingan, resesi ekonomi dan inflasi, munculnya pesaing baru, kejenuhan atau kelebihan jumlah pasokan, dan berkembangnya konsumerisme.

Pedagang kaki lima merupakan suatu fenomena kegiatan perekonomian rakyat kecil di kota-kota besar maupun kota-kota kecil. Akhir-akhir ini penertiban Pedagang kaki lima banyak dilakukan, sehingga tidak sedikit Pedagang kaki lima yang merasa dirugikan dengan adanya razia yang dilakukan oleh pihak aparat pemerintah seolah-olah mereka tidak memiliki hak asasi manusia dalam bidang ekonomi, sosial dan budaya. Pedagang kaki lima berdagang hanya untuk memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari.

Pedagang kaki lima berusaha berjuang demi mendapatkan suatu penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup anak dan istrinya, segala cara dilakukan agar dapat memperoleh penghasilan.

Untuk memperoleh penghasilan yang besar, maka semua hal harus diperhatikan, seperti tidak menggunakan kendaraan yang mengakibatkan semakin besarnya tanggungan dalam berjualan, dikarenakan harus mengisi bahan bakar yang digunakan, tidak menggunakan barang-barang yang mahal, seperti toples mahal, cangkir dan gelas yang mahal. Karena resiko dalam berdagang kaki lima sangat besar, ketika Satuan Polisi Pamong Praja datang untuk mengamankan Pedagang kaki lima, maka setiap pedagang akan lari, maka barang-barang yang di gunakan pembeli akan ditinggal begitu saja demi menyelamatkan dagangan. Jika Pedagang kaki lima terjaring dalam razia, maka barang-barang tersebut juga akan diambil oleh pihak yang berwajib. Untuk memperoleh hasil yang cukup untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga maka perlu adanya strategi dalam berjualan, seperti harga.

Harga merupakan salah satu strategi Pedagang kaki lima untuk memperoleh keuntungan dan penghasilan yang besar, pedagang kaki lima dapat menentukan harga yang mereka inginkan, dan melalui harga tersebut pedagang dapat memperkirakan keuntungan yang akan di peroleh. Alasan inilah yang membuat pedagang kaki lima tetap bertahan berjualan sebagai pedagang kaki lima, karna melalui usaha ini pedagang dapat memperoleh keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Modal Usaha

Posisi modal dalam suatu usaha sangat menentukan apakah suatu usaha akan mengalami peningkatan atau hanya berdiam di tempat. Ini kemudian menjadi masalah bagi suatu usaha apabila mereka tidak mampu mengakses modal atau mereka mengalami kesulitan dalam hal pengurusan modal.

Bagi para pedagang kaki lima di kawasan Slamet Riyadi tepatnya yang berada di depan Islamic center masalah modal juga menjadi salah satu beban bagi para pedagang kaki lima karena pemerintah tidak memberikan bantuan modal kepada mereka, dan hal itu membuat pedagang berusaha untuk meminjam kepada pihak lain untuk membuka usaha dagang, hal ini diperjelas dengan wawancara yang telah dilakukan.

Modal yang ada harus dapat atau mampu memenuhi pengeluaran atau operasi dagangan sehari-hari, karena dengan modal yang cukup akan

menguntungkan pedagang disamping memungkinkan bagi pedagang untuk beroperasi secara ekonomis atau efisien dan pedagang kaki lima tidak mengalami kesulitan keuangan.

Untuk berdagang kaki lima modal yang diperlukan tidaklah begitu besar namun, dengan modal yang sedikitpun sudah bisa digunakan untuk membuka usaha, bahkan dapat memperoleh permasukan setiap harinya, meskipun penghasilan yang di dapatkan tidak menentu.

Banyak orang yang memilih menjadi Pedagang kaki lima karena menjadi PKL tidak membutuhkan syarat pendidikan, keahlian, ketrampilan khusus, juga tidak membutuhkan modal yang besar sehingga siapapun dapat masuk dalam pekerjaan tersebut. Satu-satunya syarat yang dibutuhkan adalah semangat dan daya juang yang tinggi.

Lokasi Berjualan

Lokasi usaha untuk berjualan menjadi salah satu yang menentukan sukses tidaknya dalam waktu kedepan, dagangan sebagus apapun jika kita salah dalam memilih tempat berjualan pastinya akan sulit untuk mendapatkan pelanggan. Tempat yang ramai banyak masyarakat yang lalu lalang belum tentu akan menjamin lakunya barang dagangan yang dijual, masih banyak diantaranya yang bisa mempengaruhi diantaranya kesesuaian lokasi berjualan dengan barang dagangan yang akan dijual.

Penentuan lokasi yang diminati oleh sektor informal atau Pedagang kaki lima adalah sebagai berikut:

1. Terdapat orang-orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu relatif lama atau bahkan sepanjang hari;
2. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi oleh masyarakat.
3. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang kaki lima dengan calon pembeli.
4. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas pelayanan umum.

Pedagang kaki lima biasanya berada pada jalur pejalan yang lebar dan tempat-tempat yang sering dikunjungi orang, seperti dekat dengan pasar public, terminal, daerah komersil, taman, dan lain sebagainya.

Jaringan Komunikasi

a. Kerjasama Antar Pedagang Kaki Lima

Kerjasama antar pedagang kaki lima juga dibutuhkan dalam pedagang kaki lima seperti :

1. Kerjasama dalam memberi informasi
2. Kerjasama dalam modal seperti pinjam meminjam modal atau uang pada saat pedagang kaki lima mengalami kesulitan

3. Kerjasama dalam hal pemasaran, yaitu dalam penentuan harga untuk tidak saling menjatuhkan satu sama lain
4. Kerjasama dalam pinjam meminjam berupa uang kecil, alat-alat perlengkapan dan sebagainya.
5. Kerjasama dalam hal menjaga dagangan, seperti pedagang A sedang mengantarkan makanan kepada pelanggan, maka pedagang B membantu sementara untuk menjaga dagangan pedagang A.

b. Kerjasama Pedagang Kaki Lima dengan Pihak Lain.

Kerjasama adalah suatu usaha bersama antara orang perorangan atau kelompok untuk mencapai tujuan bersama. Kerjasama merupakan interaksi yang paling penting karena pada hakikatnya manusia tidaklah bisa hidup sendiri tanpa orang lain sehingga ia senantiasa membutuhkan orang lain.

Pedagang kaki lima membutuhkan pihak lain untuk mempertahankan usahanya seperti:

1. Bekerjasama dengan organisasi masyarakat, yang diharapkan dapat melindungi Pedagang Kaki Lima dari aparat Satuan Polisi Pamong Praja.
2. Bekerja sama dengan pihak keluarga yang bekerja dalam Satuan Polisi Pamong Praja.
3. Membujuk petugas Satuan Polisi Pamong Praja untuk tidak menangkap Pedagang Kaki Lima.

Kesimpulan

Strategi jenis barang dagangan yang dilakukan cukup baik, hal ini terbukti dari laris nya dagangan pedagang kaki lima di Jalan Slamet Riyadi Kota Samarinda, bahkan pedagang kaki lima juga dapat mengalami keuntungan dari hal tersebut. Kemudian untuk strategi harga yang ditetapkan oleh Pedagang kaki lima dapat membuat pedagang kaki lima memperoleh keuntungan yang besar, meskipun tergolong cukup mahal dan terkesan menipu. Namun dengan strategi inilah yang dapat pedagang kaki lima lakukan agar memperoleh keuntungan yang cukup besar. Strategi modal yang dilakukan cukup efisien karena dengan modal yang sedikit pedagang kaki lima dapat membuka suatu usaha yang menghasilkan keuntungan cukup besar. Lokasi berjualan di Jalan Slamet Riyadi tepatnya di depan Islamic center merupakan lokasi yang strategis, karena di lokasi tersebut membuat dagangan para pedagang kaki lima menjadi laris, sehingga keuntungan yang di dapatkan juga semakin besar, dan Jaringan Komunikasi yaitu (1) Kerjasama yang dilakukan pedagang kaki lima sangat terlihat baik, terlihat pada saat adanya informasi mengenai razia, maka semua pedagang akan pergi dan berlari untuk bersembunyi. (2) Kerjasama yang dilakukan Pedagang kaki lima dengan pihak Satpol PP telah mengalami penyimpangan, karena pihak Satpol PP tidak bekerja sesuai tugas pokok dan fungsinya.

Saran

Sebaiknya Pemerintah kota menyediakan lokasi untuk para pedagang kaki lima agar pedagang kaki lima dapat berjualan di Jalan Slamet Riyadi, sehingga tidak mengganggu keindahan kota Samarinda. Kemudian oknum-oknum Satpol PP yang curang diberikan sanksi tegas karena tidak sesuai dengan Tugas Pokok dan Fungsi dari Satuan Polisi Pamong Praja Kota Samarinda, setelah itu diadakan pemberitahuan melalui Sticker atau spanduk pada tempat-tempat tertentu yang strategis mengenai KTP (Kawasan Tanpa PKL) dan dalam pemberitahuan tersebut dicantumkan mengenai isi peraturan daerah No 19 Tahun 2001, kemudian sebaiknya pedagang kaki lima yang berada di jalan Slamet Riyadi di relokasikan, karena pedagang kaki lima yang ada di lokasi tersebut telah menggunakan fasilitas umum, dan satuan Polisi Pamong Praja dapat bersikap adil antara PKL yang satu dengan yang lainnya, agar tidak adanya kecemburuan sosial.

Daftar Pustaka:

- Karafir, Yan Pieter. 1977. *Pemupukan Modal Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: PT Aquarista
- Morrisey, George L. 1995. *A Guide to Strategic Thinking: Building Your Planning Foundation*. San Fransisco: Jossey-Bass
- Rangkuti, 2009. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis: Berorientasi konsep Perencanaan Strategis Untuk Menghadapi Abad 21*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Sugiharsono,dkk,2000. *Ekonomi*. Jakarta: Grafindo Media Pratama.
- Suharto, Edi. 2009. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*. PT Refika Aditama: Bandung
- Sugiyono. 2005. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono. 2003. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta
- Sugiyono, 2016. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung : Alfabeta

Referensi Undang-Undang:

- Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 29 Tahun 1948 *tentang Pemberantasan Penimbunan Barang Penting*
- Anonim, 2001. *Peraturan Daerah Kota Samarinda Nomor 19 Tahun 2001 Tentang Perubahan Pertama Peraturan Daerah Kota Samarinda Nomor 1 Tahun 1990 Tentang Pengaturan Dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima Dalam Wilayah Kota Samarinda*

Referensi Skripsi:

- Listyawan Ardi Nugraha. (2011). Pengaruh Modal Usaha, Tingkat pendidikan, dan sikap kewirausahaan terhadap Pendapatan Usaha Pengusaha Industri Kerajinan Perak di Desa Sodo Kecamatan Paliyan Kabupaten Gunung Kidul. *Skripsi*: Universitas Negeri Yogyakarta.