

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha yang semakin meningkat selaras dengan peningkatan kondisi perekonomian di Indonesia menunjukkan adanya persaingan yang semakin ketat. Sebagian besar, suatu perusahaan memiliki tujuan yang sama yakni berorientasi untuk mendapatkan sejumlah laba semaksimal mungkin. Demikian halnya dengan pedagang, pedagang merupakan orang yang melakukan perdagangan, memperjualbelikan barang yang tidak di produksi sendiri, untuk memperoleh suatu keuntungan. Menurut kamus besar bahasa Indonesia pedagang adalah orang yang mencari nafkah dengan cara berdagang. Berdagang bisa dilakukan oleh masyarakat dari golongan atas, menengah maupun tingkat bawah. Disinilah peran pedagang dituntut untuk bisa mengoptimalkan pelayanannya tanpa harus memandang tingkat golongan ekonomi dari masyarakat itu sendiri. Semakin banyaknya pesaing yang ada, maka mendorong para pedagang untuk dapat bersaing dengan pedagang lainnya dalam memberikan pelayanan yang sebaik-baiknya demi kepuasan konsumen. Sehingga mendorong kepercayaan konsumen atau pembeli untuk melakukan transaksi jual beli di pedagang tersebut.

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah salah satu sektor informal yang banyak di perkotaan. Keberadaan PKL di perkotaan mampu

menyediakan lapangan pekerjaan baru, banyak orang menjadikan PKL sebagai jalan alternative bagi orang yang tidak tertampung dalam sector formal. Sector informal PKL menjadi salah satu pilihan alternative, karena mudah memasukinya, tidak perlu ketrampilan khusus, serta sector pasar yang kompetitif.

PKL juga dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan. Selain itu PKL juga menjadi keuntungan bagi para masyarakat kalangan menengah ke bawah, karena PKL mampu menyediakan barang – barang kebutuhan masyarakat dengan harga yang relative lebih murah, seperti yang dikemukakan oleh Rachbini dan Hamid menyatakan bahwa dari sekitar dua juta buruh pegawai (swasta maupun negeri) di Jakarta kurang lebih satu setengah juta lebih memilih membeli makanan dari sector informal. Meskipun terkadang PKL sering mengganggu kemacetan, keindahan dan lain-lain. Karena PKL selalu menggunakan ruang public untuk berjualan terutama di daerah kota, PKL biasanya menggunakan trotoar kota, bahu jalan, taman kota dan alun-alun kota sebagai tempat jualan para PKL.

Kecamatan Kaliwungu mempunyai luas wilayah 47.73 Km². Batas-batas wilayah Kecamatan Kaliwungu di sebelah Utara berbatasan dengan laut jawa, di sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Kaliwungu Selatan, di sebelah Barat

berbatasan dengan Kecamatan Brangsong , dan di sebelah Timur berbatasan dengan Kota Semarang.¹

Topografi kecamatan Kaliwungu merupakan wilayah pantai dan dataran rendah dengan ketinggian 4,5 meter di atas permukaan laut. Suhu udara pada saat siang hari dapat mencapai sekitar 32 derajat celcius. Dan pada saat malam hari suhu udara mencapai 26 derajat celcius. Kota Kaliwungu yang terletak di ujung paling timur Kabupaten Kendal, berbatasan dengan Kota madya Semarang merupakan kota perdagangan yang aktif dan bergairah. Kota yang seakan tak pernah mati ini terkenal dengan julukan “Kota Santri”. Hal itu dikarenakan banyaknya Pondok Pesantren Putra Putri di kota ini.

Kaliwungu merupakan salah satu tempat dengan siklus perdagangan yang aktif. Kaliwungu mempunyai tempat yang digunakan PKL untuk melakukan aktifitas jual beli. Kaliwungu termasuk sebagai kota yang agamis, aneka tradisi yang berhubungan dengan perayaan hari besar agama Islam mendapatkan tempat yang khusus di masyarakat. Semisal Dugderan yang menandai datangnya bulan Ramadhan, di ikuti dengan Pesta Syawalan sebagai puncak hari raya Idul Fitri yang dilaksanakan selama satu minggu mulai tanggal 5-10 Syawal. Tradisi Syawalan ini berupa ziarah kubur ke makam Sunan

¹<http://www.kabupaten-kendal.go.id/bagian/artikel/114/GAMBARAN%20UMUM.doc> situs resmi kabupaten, di akses hari senin, 01-02-16 09.30 WIB.

Katong dan Kyai Guru serta Kyai-kyai yang berpengaruh di Kaliwungu sebagai sesepuh dan penyebar agama Islam di Kaliwungu. Selain itu, ada makam Pangeran Djuminah yang merupakan keturunan dari Raja Kerajaan Mataram yang juga selalu ramai oleh peziarah.

Jam kerja merupakan satu hal yang penting dalam bekerja. Jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan, dapat dilaksanakan siang hari atau malam hari. Jam kerja bagi para pekerja sektor swasta diatur dalam undang-undang No.13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan, khususnya pasal 77 sampai dengan pasal 85.² Bagi para pedagang khususnya pedagang yang bertempat di alun-alun kaliwungu bahwa wilayah lokasi, dan waktu kegiatan usaha bagi PKL ada Dalam Peraturan Daerah. Setiap PKL harus menjalankan kegiatan usahanya sesuai dengan lokasi dan waktu dalam wilayah yang telah ditentukan.³

Ketentuan wilayah lokasi dan waktu tercantum dalam lampiran yang merupakan bagi dan tidak terpisahkan dari Peraturan Daerah. Dalam lampiran Peraturan Daerah tersebut wilayah Kaliwungu salah satunya eks kawedanan atau Alun-alun Kaliwungu menjadi lokasi kegiatan usaha bagi PKL dengan ketentuan waktu 14.00 - 22.00 WIB dengan keterangan terusan

² Sumber : UU No, 13 tahun 2003 & peraturan menteri No. 102/MEN/VI/2014

³ Pasal 2 Nomor 3 Peraturan Daerah Kabupten Kendal Nomor 10 tahun 2006 Tentang Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Kendal.

waktu 22.00 - 05.00 WIB.⁴ PKL dapat menentukan bentuk sarana usahanya dengan mempertimbangkan dan menyesuaikan aspek keindahan maupun lingkungan.

Tabel 1.1
Rekapitulasi data pedagang di Alun-alun Pasar sore Kaliwungu

No.	Sektor	Jumlah pedagang	Keterangan
1.	Timur	34	Di areal Alun-alun 14.00-22.00 WIB.
2.	Selatan	43	Di areal Alun-alun 14.00-22.00 WIB.
3.	Utara	64	Di areal Alun-alun 14.00-22.00 WIB.
4.	Tengah	51	Di areal Alun-alun 14.00-22.00 WIB.
5.	Barat	60	Di areal Alun-alun 14.00-22.00 WIB.
6.	Tambahan	15	Di areal ek. Kawedanan dan pedagang malam dan tambahan
Jumlah		267	

*Sumber : wawancara bapak Wahidin (Sekretaris BAPEPAK)

Namun, dengan adanya perayaan syawalan pedagang berani membuka lapaknya selama 9-11 jam. Karena ramainya pengunjung dari berbagai kota pedagang berani memaksimalkan jam kerja mereka hingga 24 jam dengan harapan akan mendapat pendapatan yang lebih tinggi dibandingkan hari biasa.

⁴ Bagaian III Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 2007 tentang Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Kendal Nomor 10 Tahun 2006 Tentang Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Kendal dan Lampiran Peraturan Daerah No 8 Tahun 2013 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Kabupaten Kendal Nomor 10 tahun 2006 Tentang Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Kendal.

Memilih lokasi usaha merupakan salah satu kegiatan awal yang harus dilakukan sebelum mulai usaha. Menentukan lokasi untuk menjalankan suatu usaha harus dilakukan sebaik mungkin agar dapat beroperasi atau berproduksi atau berjualan dengan lancar.⁵ Seperti halnya PKL, mereka selalu berjualan di bahu-bahu jalan, mungkin itulah tempat yang menurut mereka cocok untuk membuka usaha dengan modal yang kecil. Untuk itulah lokasi-lokasi yang dianggap strategis adalah tempat - tempat umum yang dilalui orang, dimana mereka merupakan calon pembeli. Namun pada dasarnya lapak PKL di Alun-alun Kaliwungu terdiri dari sebidang petakan tanah atau lahan beserta bangunan di atas lahan tersebut yang bersifat tidak permanen.⁶

Lokasi jualan para pedagang di alun-alun Kaliwungu saat berlangsungnya perayaan syawalan telah terjadi perubahan, karena perayaan syawalan berada di alun-alun Kaliwungu sehingga membuat para pedagang harus pindah ketempat lain. Dengan mereka pindah ditempat lain itu akan membuat konsumen yang biasa menjadi langganan mereka kebingungan, sehingga bisa mengakibatkan para pelanggan

⁵ Dr.H.Saban Echdar, SE.,M.Si, *Manajemen Entrepreneurship*, Yogyakarta:Andi Offset, 2013, hal. 134

⁶ Hasil Wawancara dengan Bp. M Wahidin Sekertaris PEPAK (Pedagang Alun-alun Kaliwungu) sekaligus PKL di Alun-alun Kaliwungu hari jum”at tanggal 02-09-2016

berpindah ke pedagang lain. Namun, itu semua tidak bermasalah bagi para pedagang, bahkan seorang pedagang mengatakan bahwa dia justru bisa mendapat penghasilan yang lebih pada saat adanya perayaan syawalan.

Harga merupakan salah satu hal yang penting dalam berdagang. Dalam menetapkan harga seorang pedagang tidak boleh sembarangan. Namun, biasanya seorang pedagang memanfaatkan momen seperti perayaan syawalan di Kaliwungu untuk menaikkan harga tujuannya agar pendapatan bisa lebih maksimal. Kita sebagai pembeli akan berpindah ke pedagang lain jika barang yang ditawarkan mempunyai harga yang tidak seperti biasanya. Akan tetapi itu tidak membuat pedagang takut, mereka yakin walaupun harga naik, permintaan akan ikut naik dan pendapatan akan meningkat. Begitu juga kata seorang pedagang yang saya wawancarai beliau mengaku telah menaikkan harga, akan tetapi justru malah permintaan meningkat pada bulan itu, sehingga pendapatan meningkat.

Hal itu menjadi ketertarikan penulis karena dalam teori permintaan telah berbunyi, jika harga naik maka jumlah permintaan menurun. Melihat fenomena tersebut, disana harga naik justru penjualan dari segi permintaan meningkat. Pada dasarnya dalam menetapkan harga juga diatur dalam prinsip islam karena dalam berdagang seseorang tidak boleh saling merugikan, seperti dalam hadist Ibnu Majah

meriwayatkan dari Abi Sa'id yang mengatakan : Nabi SAW.
Bersabda:⁷

سَمِعْتُ أَبَا سَعِيدٍ الْخُدْرِيَّ يَقُولُ : قَالَ رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ
وَسَلَّمَ إِنَّمَا الْبَيْعُ عَنْ تَرَاضٍ

Artinya : “saya mendengar Abu Sa'id al-Khudriy berkata : Rasulullah saw berkata : sesungguhnya jual beli itu dilakukan dengan suka sama suka”

Tabel 1.2
PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR SORE
KALIWUNGU ANTARA BULAN BIASA DAN BULAN SYAWAL

No	Nama Pedagang	Jenis Dagangan	Pendapatan 7 Jam/ Hari	15 Hari	Pendapatan 10 Jam/Hari	15 Hari
1	Saifudin	Sepatu	Rp200.000	Rp3.000.000	Rp500.000	Rp7.500.000
2	Hamzah	Pakaian remaja	Rp300.000	Rp4.500.000	Rp600.000	Rp9.000.000
3	Syakur	Pakaian anak	Rp350.000	Rp5.250.000	Rp600.000	Rp9.000.000
4	Eko	Pakaian dalam	Rp250.000	Rp3.750.000	Rp500.000	Rp7.500.000
5	Faris	Topi	Rp150.000	Rp2.250.000	Rp250.000	Rp3.750.000
6	M. Rosidi	CD	Rp150.000	Rp2.250.000	Rp200.000	Rp3.000.000
7	Siswanto	Jam Tangan	Rp250.000	Rp3.750.000	Rp400.000	Rp6.000.000
8	Anam	Jam Tangan	Rp200.000	Rp3.000.000	Rp300.000	Rp4.500.000
9	Matjery	Accessories	Rp200.000	Rp3.000.000	Rp350.000	Rp5.250.000
10	Pak Wan	Kuliner	Rp350.000	Rp5.250.000	Rp600.000	Rp9.000.000

*perhitungan 15 hari di hari kerja biasa disama ratakan dengan 15 hari di syawal

**Sumber : Wawancara Anggota Pedagang Kaki Lima

⁷ Ibnu abdullah Muhammad binYazid al quruwaini, *Sunan Ibnu Majjah Juz I*, hal.687.

Tabel 1.3
DATA PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DIPASAR
SORE KALIWUNGU TAHUN 2015

NO.	BULAN	PENDAPATAN
1	Januari	Rp7.000.000
2	Febuari	Rp5.000.000
3	Maret	Rp6.000.000
4	April	Rp5.500.000
5	Mei	Rp6.500.000
6	Juni	Rp15.000.000
7	Juli	Rp10.000.000
8	Agustus	Rp6.000.000
9	September	Rp5.000.000
10	Oktober	Rp4.000.000
11	November	Rp5.000.000
12	Desember	Rp7.000.000

*Sumber : Wawancara Pedagang

Dari tabel diatas terlihat jelas bahwa bulan ramadhan dan bulan syawal pendapatan meningkat.

Dalam batasan tertentu perusahaan yang bertujuan mencari laba ingin memaksimalkan pendapatan, kontribusi dan laba dalam jangka panjang. Banyak bisnis jasa maupun usaha berdagang yang kini berfokus pada strategi untuk memaksimalkan pendapatan yang dapat dihasilkan melalui

kapasitas yang tersedia kapan pun itu.⁸ pendapatan adalah sebagai jumlah penghasilan yang diterima oleh para anggota masyarakat untuk jangka waktu tertentu sebagai balas jasa atau faktor-faktor produksi yang telah disumbangkan.⁹ Tidak menutup kemungkinan bagi para pedagang, pedagang juga memiliki ambisi untuk mendapatkan penghasilan yang lebih meningkat setiap harinya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis bermaksud mengadakan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Jam Kerja, Harga Produk Dan Lokasi Penjualan Pada Hari Perayaan Lebaran Syawal Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Alun-Alun Pasar Sore Kaliwungu Kecamatan Kaliwungu”**

1.2 Rumusan Masalah

Melihat uraian latar belakang dan judul penelitian, maka penulis dapat merumuskan masalah, sebagai berikut :

1. Seberapa besar pengaruh jam kerja pada hari perayaan lebaran syawal terhadap pendapatan PKL di alun-alun Pasar Sore Kaliwungu Kecamatan Kaliwungu?

⁸ Christophr Lovelock, jochen Wirtz, Jacky Mussry, *Pemasaran Jasa Manusia, Teknologi, strategi*, Jakarta : Erlangga, 2010, Hal. 170

⁹ Reksoprayitno, *Sistem Ekonomi dan Demokrasi Ekonomi*, (Jakarta: Bina Grafika, 2004), hal. 79

2. Seberapa besar pengaruh harga produk pada hari perayaan lebaran terhadap pendapatan PKL di alun-alun pasar sore Kaliwungu Kecamatan Kaliwungu ?
3. Seberapa besar pengaruh lokasi penjualan pada hari perayaan lebaran terhadap pendapatan PKL di alun-alun pasar sore Kaliwungu Kecamatan Kaliwungu ?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan

Tujuan adanya dilakukan penelitian ini adalah

- 1) Untuk mengetahui pengaruh jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan terhadap pendapatan PKL pasar sore kaliwungu.
- 2) Untuk mengetahui tingkat pendapatan PKL saat adanya peringatan-peringatan tertentu dan disaat hari-hari biasa.
- 3) Untuk mengetahui antara jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan manakah yang paling berpengaruh terhadap pendapatan

b. Manfaat

Secara umum manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah dengan adanya jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan yang berbeda pada hari perayaan lebaran syawal, pendapatan PKL akan meningkat. Secara khusus penelitian ini dimaksudkan dapat memberikan kegunaan secara teoritis dan praktis :

1) Teoritis

- Dapat memperjelas bahwa dengan adanya momen perayaan tertentu pasti akan meningkatkan pendapatan PKL
- Menambah pengetahuan tentang pentingnya menambah jam kerja, harga produk dan lokasi penjualan pada hari perayaan lebaran syawal di kaliwungu

2) Praktis

Sebagai bahan pertimbangan bagi:

a. Penulis

- Sebagai suatu eksperimen yang dapat dijadikan salah satu acuan untuk melakukan penelitian selanjutnya.
- Dapat menambah wawasan dan pengalaman baru yang nantinya dapat dijadikan modal dalam meningkatkan proses belajar sesuai dengan disiplin ilmu penulis, terutama setelah terjun ke dunia enterpreneur.

b. Bagi Fakultas/Universitas

- Hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai Masukan atau sumbangan pemikiran yang konstruktif bagi civitas akademika kampus UIN Walisongo Semarang.

- Sebagai bahan informasi penggunaan strategi yang cocok untuk pengembangan usaha terutama bagi pemerhati ilmu pengetahuan sosial dan businessman.
- c. Bagi Pengembangan Ilmu Pengetahuan
- Sebagai kontribusi nuansa dan wacana baru bagi perkembangan dan pengembangan metode serta konsep Ilmu Pengetahuan Sosial.
 - Dapat memberi tambahan informasi atau Masukan untuk menciptakan berbagai macam solusi permasalahan.

1.4 Simtematika Penulisan

Sistematika ini berguna untuk memberikan gambaran yang jelas dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan, secara sistematis susunan skripsi ini adalah sebagai berikut :

BAB I : Pendahuluan

Pada bab ini dijelaskan mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II : Landasan Teori

Pada bab ini akan diuraikan landasan teori yang berkaitan dengan penelitian, hasil penelitian terdahulu

yang relevan dengan penelitian, kerangka penelitian hipotesis.

BAB III : Metode Penelitian

Dalam bab ini akan diuraikan mengenai kerangka pemikiran, pengajuan hipotesis, sumber data, devinisi variable, teknik pengumpulan data, teknik pengambilan sampel, dan teknik analisis data.

BAB IV : Hasil dan Pembahasan

Pada bagian ini diuraikan objek penelitian, analisis data dan pembahasan dari analisis data.

BAB V : Penutup

Sebagai bab terakhir, bab ini akan menyajikan secara singkat kesimpulan yang diperoleh dari pembahasan dan juga memuat sara-saran bagi pihak yang berkepentingan untuk mengembangkan penelitian lebih lanjut.