

**STRATEGI *SURVIVAL* PEDAGANG KAKI LIMA PADA ERA  
*NEW NORMAL***

**(Studi Pembentukan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini Kelurahan  
Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur )**

Skripsi

Program Sarjana (S-1)

Jurusan Sosiologi



Oleh :

**Nisa Fitri Maghfiroh**

1806026139

**FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2022**

**NOTA PEMBIMBING**

Hal : Persetujuan Naskah Skripsi

Kepada:

Yth. Dekan

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

UIN Walisongo Semarang

Di Tempat

Assalamu'alaikum. Wr. Wb

Setelah membaca, mengadakan koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya, maka kami menyatakan bahwa skripsi saudara/i:

Nama : Nisa Fitri Maghfiroh

NIM : 1806026139

Jurusan : Sosiologi

Judul Skripsi : Strategi Pengembangan Paguyuban Pedagang Kaki Lima Pada Era *New Normal* ( Studi Pedagang Kuliner di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur) Dengan ini telah saya setuju dan mohon agar segera diujikan pada sidang skripsi. Demikian atas perhatiannya, diucapkan terimakasih.

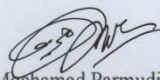
Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Semarang, 07 Desember 2022


Pembimbing

Bidang Substansi Materi,

Bidang Metodologi dan Tata Tulis,

  
Dr. Mochamad Parmudi, M.Si

NIP. 196904252000031001

  
Akhriyadi Sofian, M.A

NIDN. 2022107903

PENGESAHAN SKRIPSI

STRATEGI *SURVIVAL* PEDAGANG KAKI LIMA PADA ERA NEW  
NORMAL (STUDI PEMBENTUKAN PAGUYUBAN KAKI LIMA DI  
JALAN KARTINI KELURAHAN MANGKUKUSUMAN KECAMATAN  
TEGAL TIMUR

Disusun oleh

Nisa Fitri Maghfiroh

1806026139

Telah dipertahankan di depan majelis penguji skripsi pada tanggal 23 Desember  
2022 dan dinyatakan LULUS

Susunan dewan penguji



Ketua Sidang  
Dr.H. Misbah Zulfa Elizabeth, M.Hum

NIP. 19620107199903001

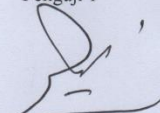
Sekretaris



Dr.H. Mochamad Parmudi M,Si

NIP. 196904252000031001

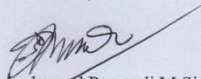
Penguji 1



Naili Nimatul Illiyun, M.A

NIP. 199101102018012003

Pembimbing I



Dr.H. Mochamad Parmudi M,Si

NIP. 196904252000031001

Pembimbing II



Akhriyadi Soflan, M.A

NIDN. 2022107903

## **PERNYATAAN**

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil kerja saya sendiri dan di dalamnya belum terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi di lembaga pendidikan lainnya. Pengetahuan yang diperoleh dari penerbit maupun belum/tidak diterbitkan, sumbernya dijelaskan didalam tulisan dan daftar pustaka.

Semarang, 07 Desember 2022

Nisa Fitri Maghfiroh

NIM 1806026139

## **KATA PENGANTAR**

Assalamu'alaikum Wr.Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT, yang telah memberikan limpahan nikmat, rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi yang berjudul “ Strategi Pengembangan Paguyuban Pedagang Kaki Lima Pada Era New Normal” ( Studi Pedagang Kuliner di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur).

Shalawat dan salam semoga tetap tercurahkan Kepada beliau Nabi Agung Muhammad SAW, yang telah membawa kita dari zaman jahiliyah menuju zaman Islamiyah seperti sekarang ini. Dan Nabi Muhammad SAW adalah satu-satunya Nabi yang bisa memberikan syafaat kepada seluruh umatnya, semoga kita tergolong umat Rasul yang mendapatkan syafaatnya kelak, Aamiin.

Skripsi ini disusun sebagai syarat untuk menempuh gelar sarjana pada Prodi Sosiologi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik. Pada penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa tulisan ini jauh dari istilah sempurna, dan mudah mudahan skripsi ini sanggup menaruh manfaat pada siapapun yang bersedia membacanya.

Dalam usaha penyelesaian skripsi ini, penulis tidak terlepas dari berbagai kendala dan adanya hambatan, namun dengan izin Allah SWT, dukungan dan bimbingan serta dorongan dari berbagai pihak sehingga penulis mampu menghadapi dan menyelesaikannya. Maka dari itu, izinkan penulis mengucapkan rasa terima kasih yang tulus kepada:

1. Prof. Dr. H. Imam Taufiq, M.Ag selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Dr. Hj. Misbah Zulfa Elizabeth, M.Hum selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang.
3. Dr. Mochamad Parmudi, M.Si selaku Ketua Jurusan Sosiologi sekaligus pembimbing ke-1 yang telah membimbing, memberikan

arahan, dan memberikan dukungan kepada penulis selama proses penyusunan skripsi.

4. Akhriyadi Sofian, M.A selaku dosen wali sekaligus dosen pembimbing ke-2 yang telah banyak membimbing, memberikan saran, dukungan motivasi, dan semangat dalam proses penyusunan skripsi, sehingga penulis mampu menyelesaikan penulisan skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu dosen serta segenap staf administrasi Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik UIN Walisongo Semarang, yang telah memberikan ilmu pengalamannya sehingga penulis dapat menyelesaikan Program Studi Sarjana Sosiologi.
6. Bapak Untung Sugiharto, S.AP selaku kepala Kelurahan Mangkukusuman beserta jajarannya yang telah mengizinkan peneliti untuk melaksanakan penelitian ini.
7. Para narasumber yang telah bersedia memberikan informasi terkait penelitian kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Kepada orang tua penulis, Bapak Alimudin dan Ibu Khoziatun yang selalu mendoakan dan memberikan dukungan kepada peneliti sehingga mampu menyelesaikan skripsi ini.
9. Kepada keluarga besar peneliti H Ahmad yang telah memberikan semangat sehingga peneliti mampu menyelesaikan skripsi ini.
10. Teman-teman peneliti, Nikmah, Hanum, Nita, Rindi, Kharir, Dian, Chalina, Elok, Maeli, Fatma dan Shofi yang selalu mendengarkan keluh kesah dan menemani peneliti selama proses penyusunan skripsi ini.
11. Teman-teman kelasku kelas Sosiologi D 2018 yang selalu memberikan dukungan kepada peneliti
12. Teman-teman KKN MIT D Kelompok 37 yang selalu memberikan semangat kepada peneliti
13. Rekan-rekan serta semua pihak terkait yang telah banyak membantu dan memberikan dorongan serta dukungan dalam penyusunan skripsi ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Harapan penulis, semoga kebaikan dan keikhlasan dari semua pihak yang telah membantu penulis dalam proses penyusunan skripsi ini mendapat balasan dari Allah SWT. Penulis menyadari bahwa skripsi ini belum sempurna, akan tetapi penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis maupun pembaca pada umumnya, Aamiin. Wassalamualaikum Wr.Wb.

Semarang, 07 Desember 2022

Nisa Fitri Maghfiroh

NIM 1806026139

## **PERSEMBAHAN**

Karya skripsi ini saya persembahkan kepada kedua orangtuaku

Bapak Alimudin dan Ibu Khoziatun

Melalui karya ini langkah awal saya untuk bisa terus membanggakan kedua orangtuaku. Mohon maaf sudah merepotkan sedari kecil hingga sekarang. Terimakasih sudah memberikan rasa cinta dan sayang . Terimakasih atas Do'a dan keringatmu sehingga saya bisa meraih gelar sarjana.

Serta untuk Almamaterku , Fakultas Ilmu Sosial dan UIN Walisongo Semarang yang sudah memberikan kesempatan untuk menimba ilmu.



**MOTTO**

إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

**SESUNGGUHNYA SESUDAH KESULITAN ITU ADA KEMUDAHAN**

**(QS.AL-INSYIRAH : 6).**

## **ABSTRAK**

Penelitian ini dilatar belakangi oleh munculnya pandemi Covid-19 yang mempengaruhi sektor kehidupan terutama bidang ekonomi. Pedagang kaki lima merasakan dampak adanya kebijakan pemerintah dengan penerapan kebijakan PSBB dan lockdown sehingga berdampak pada pendapatan pedagang kaki lima. Untuk itu, komunitas pedagang yang tergabung dalam Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) membutuhkan strategi bertahan dalam era new normal. Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui kesulitan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dan upaya yang dilakukan pedagang kaki lima serta dampak dari upaya yang dilakukan pedagang kaki lima di era new normal.

Dalam Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dengan menggunakan pendekatan deskriptif. Penelitian ini dilakukan di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur. Pengumpulan data dilakukan dalam bentuk observasi non partisipan, wawancara, dan dokumentasi. Sumber data yang didapatkan melalui data primer dan data sekunder. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan teori mekanisme survival milik James Scott.

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa kesulitan yang dihadapi Pedagang Kaki Lima khususnya di Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) diantaranya kebijakan kota yang menerapkan PSBB dan lockdown serta rencana tahun 2023 Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini akan direlokasi dan orientasi pembeli serta minimnya pengetahuan teknologi. Upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima melakukan strategi bertahan dengan membentuk Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) serta melakukan protes terhadap kebijakan yang diterapkan Pemerintah Daerah. Dampak yang ditimbulkan dalam upaya Pedagang Kaki Lima diantaranya Dampak kebijakan dan dampak ekonomi.

**Kata Kunci : Strategi , Pengembangan, Pedagang Kaki Lima**

## **ABSTRACT**

This research is motivated by the emergence of the Covid-19 pandemic which has affected all sectors of life, especially the economic sector. Street vendors feel the impact of government policies with the implementation of the PSBB and lockdown policies which have an impact on the income of street vendors. For this reason, the community of traders who are members of the Jalan Kartini Traders Association (P2JK) need strategies to survive in the new normal era. This study aims to determine the difficulties faced by street vendors and the efforts made by street vendors and the impact of the efforts made by street vendors in the new normal era.

This in study using qualitative research methods using a descriptive approach. This research was conducted on Jalan Kartini, Mangkukusuman Village, East Tegal District. Data collection was carried out in the form of non-participant observation, interviews, and documentation. Source of data obtained through primary data and secondary data. In this study, researchers used James Scott's survival mechanism theory.

The results of this study indicate that the difficulties faced by street vendors, especially at the Kartini Street Vendors Association (P2JK), include city policies that implement PSBB and lockdowns and plans for 2023 Street vendors on Kartini Street to be relocated and buyer orientation and lack of technological knowledge. The efforts made by the street vendors carried out a survival strategy by forming the Kartini Street Vendors Association (P2JK) and protesting the policies implemented by the local government. The impacts caused by the efforts of street vendors include policy impacts and economic impacts.

**Keywords:** Strategy, Development, Street Vendors

## DAFTAR ISI

<b>NOTA PEMBIMBING .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>PENGESAHAN SKRIPSI .....</b>	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
<b>PERNYATAAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>iii</b>
<b>PERSEMBAHAN .....</b>	<b>vi</b>
<b>MOTTO .....</b>	<b>vii</b>
<b>ABSTRAK.....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRACT .....</b>	<b>ix</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>x</b>
<b>BAB I.....</b>	<b>1</b>
<b>PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat Penelitian .....	5
E. Tinjauan Pustaka .....	5
F. Kerangka Teori .....	9
G. Metode Penelitian.....	11
H. Sistematika Penulisan Skripsi .....	16
<b>BAB II .....</b>	<b>18</b>
<b>STRATEGI <i>SURVIVAL</i> PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN KARTINI PADA ERA NEW NORMAL DAN TEORI MEKANISME <i>SURVIVAL</i> JAMES SCOTT .....</b>	<b>18</b>
A. Mekanisme <i>Survival</i> Pedagang Kaki Lima Pda Era New Normal .....	18
1. Strategi <i>Survival</i> .....	18
2. Paguyuban Pedagang Jalan Kartini .....	19
3. Era New Normal.....	19
4. Strategi <i>Survival</i> dalam perspektif islam .....	20
B. Teori Mekanisme <i>Survival</i> James Scott .....	23
1. Konsep Teori Mekanisme <i>Survival</i> .....	23

2. Asumsi Dasar Mekanisme Survival.....	24
3. Upaya Mekanisme Survival James Scott.....	25
<b>BAB III.....</b>	<b>28</b>
<b>PAGUYUBAN PEDAGANG JALAN KARTINI (P2JK) KELURAHAN MANGKUKUSUMAN KECAMATAN TEGAL TIMUR SEBAGAI LOKASI PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Gambaran Umum Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur .	28
1. Kondisi Geografis.....	28
2. Kondisi Topografi.....	29
3. Kondisi Demografi.....	31
4. Sejarah Kelurahan Mangkukusuman.....	36
5. Bagan dan Struktur Pemerintahan Kelurahan Mangkukusuman .....	37
B. Profil Pedagang Jalan Kartini (P2JK).....	38
1. Sejarah Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) .....	38
2. Struktur Organisasi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK).....	39
3. Visi dan Misi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK).....	41
4. Tujuan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK).....	42
5. Kegiatan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK).....	42
<b>BAB IV .....</b>	<b>44</b>
<b>KESULITAN YANG DIHADAPI PEDAGANG KAKI LIMA DAN UPAYA YANG DILAKUKANYA PADA ERA NEW NORMAL .....</b>	<b>44</b>
A. Kesulitan yang dihadapi Pedagang Kaki Lima pada era new normal.....	44
1. Kebijakan Kota.....	44
2. Orientasi Pembeli .....	47
3. Kurangnya pengetahuan teknologi.....	50
B. Upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima dalam menghadapi kesulitan di era new normal .....	52
1. Pembentukan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini.....	52
2. Melakukan penyesuaian harga .....	53
3. Melakukan protes terhadap kebijakan pemerintah Daerah .....	56
4. Melakukan inovasi dan kreativitas .....	56
5. Melakukan pemasaran online .....	57
C. Alasan memilih Pedagang kaki lima sebagai matapencarian .....	58
1. Faktor Ekonomi .....	58

2. Faktor Sosial dan budaya .....	58
3. Faktor Pendidikan .....	59
D. Tantangan menjadi berminat mencari sebagai Pedagang kaki lima .....	60
1. Paguyuban pedagang jalan kartini masih ilegal .....	60
2. Cuaca.....	60
3. Asap kendaraan .....	61
4. Dagangan yang tidak laku .....	61
<b>BAB V.....</b>	<b>63</b>
<b>DAMPAK DALAM UPAYA YANG DILAKUKAN PEDAGANG KAKI LIMA PADA ERA NEW NORMAL .....</b>	<b>63</b>
A. Dampak Kebijakan Pemerintah Daerah .....	63
1. Pedagang Kaki Lima melakukan strategi bertahan .....	63
2. Melakukan pola nafkah ganda.....	64
3. Iuran untuk Dana Sosial.....	66
4. Mengikuti pendaftaran digital UMKM.....	66
5. Arisan anggota.....	67
B. Dampak Ekonomi.....	67
1. Adanya jaminan pembinaan dan perlindungan bagi PKL .....	68
2. Kondisi yang kondusif dan Adanya pengembangan kemampuan.....	68
3. Adanya kerjasama permodalan dan kerjasama kemitraan pemerintah dengan PKL.....	69
C. Kondisi ekonomi Pedagang Paguyuban Jalan Kartini .....	70
1. Pendapatan anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) .....	70
2. Pengeluaran anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) .....	74
<b>BAB VI.....</b>	<b>77</b>
<b>PENUTUP .....</b>	<b>77</b>
A. Kesimpulan .....	77
B. Saran.....	78
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>79</b>
<b>LAMPIRAN .....</b>	<b>84</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1 Luas Wilayah Tanah Menurut Tataguna lahan .....	29
Tabel 2 iklim dan curah hujan .....	30
Tabel 3 Sumber Air Bersih.....	31
Tabel 4 jumlah seluruh penduduk kelurahan mangkukusuman .....	32
Tabel 5 jumlah usia penduduk Kelurahan Mangkukusuman .....	32
Tabel 6 Tingkat Pendidikan Kelurahan Mangkukusuman.....	33
Tabel 7 Mata Pencaharian Kelurahan Mangkukusuman .....	34
Tabel 8 Agama Masyarakat Kelurahan Mangkukusuman .....	35
Tabel 9 Bagan Struktur Pemerintahan Kelurahan Mangkukusuman.....	37
Table 10 Struktur Pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) .....	40
Table 11 pola nafkah ganda anggota paguyuban jalan kartini .....	66
Table 12 pendapatan anggota paguyuban pedagang jalan kartini (P2JK) .....	71

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Peta Batas Administrasi Kelurahan Mangkukusuman .....	29
Gambar 2 Pertemuan anggota paguyuban dengan dinas koperasi, polres dan Satpol PP .....	39
Gambar 3 Pertemuan pengurus paguyuban dengan anggota paguyuban pedagang jalan kartini (P2JK) .....	43
Gambar 4 Wawancara dengan konsumen .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 5 Kegiatan pembentukan paguyuban.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 6 Wawancara dengan penjual es teh.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 7 Wawancara dengan penjual cilor.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 8 Wawancara dengan penjual telur gulung .	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 9 Wawancara dengan penjual olos .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Gambar 10 Wawancara dengan penjual es jeruk peras.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>



## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang Masalah**

Indonesia telah menghadapi kondisi sulit yang mengancam segala aspek kehidupan khususnya sektor ekonomi pada awal Maret tahun 2020 (Gobel, 2020). Covid-19 ditemukan di China, tepatnya Kota Wuhan. Virus corona menginfeksi paru-paru, sehingga orang yang terserang virus dapat mengalami masalah serius pada saluran pernapasan. Jika *pneumonia* bisa dengan mudah disembuhkan, berbeda dengan Covid-19, jika menyerang pasien akan mengalami gangguan pernapasan, dan yang paling parah, Covid-19 menyebabkan kematian yang sekarang dilaporkan mencapai jutaan (Rosyada & Wigiawati, 2020).

Indonesia adalah negara yang mempunyai budaya yang beranekaragam, salah satunya budaya kuliner yang setiap daerahnya perlu dilestarikan. Salah satunya, Kota Tegal tepatnya di Jalan RA Kartini, Kelurahan Mangkukusuman, Kecamatan Tegal Timur. Jalan RA Kartini memiliki daya pikat tersendiri bagi masyarakat Kota Tegal. Hal ini dikarenakan terdapat banyak pedagang makanan pinggir jalan yang menjual berbagai makanan dan minuman serta area esensialnya, dekat dengan Pantai Alam Indah dan Tegal *Town Square* sehingga mudah dibeli dan dinikmati oleh pembeli lokal dan wisatawan (Carry, Gaguk, & Debby, 2020).

Pedagang kuliner kaki lima di Jalan RA Kartini, Mangkukusuman Tegal mulai berjualan mulai pukul 10.00 WIB- 22.00 WIB, biasanya konsumen mulai berdatangan pada saat sore atau pada saat jam pulang sekolah atau jam pulang kerja. Sebelum adanya pandemi, keberadaan PKL di Tegal terus bermunculan dan berkembang menempati ruas Jalan RA Kartini, Mangkukusuman Tegal. Hal tersebut sebagai dampak tidak tertampungnya penduduk dalam sektor-sektor pekerjaan formal (Hudiyanto, 2018).

Kelompok PKL ini sudah jualan di Jalan RA Kartini mulai tahun 2015. Pedagang mayoritas asli penduduk Kelurahan Mangkukusuman. PKL di Jalan RA Kartini berjumlah 40 pedagang. Semenjak mewabahnya pandemi PKL yang bertahan hanya 10 pedagang dan di kondisi sekarang yaitu masa *new normal* ada peningkatan sebanyak 30 PKL yang mulai berjualan kembali menempati di sepanjang Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman, Tegal (Amanah, 2022).

Sektor informal dalam perkembangan perekonomian Indonesia sangat memegang peranan penting. PKL menjadi pilihan yang mudah untuk bertahan hidup. Hal tersebut sesuai dengan ciri-ciri dari sektor informal yaitu mudah dimasuki, fleksibel dalam waktu dan tempat. Karakteristik usaha sektor informal khususnya pedagang kaki lima di Jalan RA Kartini pada umumnya untuk meningkatkan pendapatan hasil usahanya dan menciptakan strategi-strategi dalam mengembangkan usahanya sehingga dapat bersaing antar sesama pedagang kaki lima dalam memperoleh hasil yang memuaskan (Afdikal, Budiarto, & Astuty, 2022).

Seorang pedagang harus mengetahui bagaimana agar usahanya itu berkembang dan sukses sesuai dengan tujuan yang diinginkannya. Salah satunya dengan memahami strategi pengelolaan yang cocok untuk usaha tersebut. Strategi sama maknanya dengan siasat atau taktik. PKL harus bersaing dengan pedagang-pedagang lain untuk bisa mempertahankan usahanya. Dalam hal ini mereka menjual berbagai makanan dan minuman seperti bakso dan telur bakar, nasi bakar, jamur crispy dan es capcin dan seblak (Pertiwi & Legowo, 2021),

Dalam wawancara penulis dengan Bapak Aziz salah satu pedagang es capcin bahwasannya omset sekitar Rp.500.000. Beliau memaparkan bahwasannya tingginya tingkat persaingan usaha terletak pada pedagang lain yang menjual minuman yang sejenis dan juga pada cita rasa minuman itu sendiri. Salah satu pedagang jamur crispy yaitu Bapak Khafid pada awalnya Bapak Khafid dengan omset sebesar Rp.1000.000.

dalam wawancara beliau juga memaparkan bahwasannya kendala dalam pengembangan usaha yaitu masih adanya pengutipan liar yang dilakukan oleh preman sekitar, pengutipan tersebut dilakukan setiap bulan dengan nominal sebesar Rp.100.000 dan beliau juga mengatakan pengutipan liar yang dilakukan oleh preman tersebut sangat meresakan bagi pedagang kaki lima.

Dalam wawancara penulis dengan Bapak Hildan selaku pedagang seblak memaparkan kepada penulis bahwasannya *omset* sekitar Rp.200.000. Ibu Aliawati juga menjelaskan kepada penulis mengenai kendala utama dalam pengembangan usahanya yaitu modal usaha yang sangat minim. Penulis juga melakukan wawancara dengan Ibu Aliawati selaku pedagang telur dan sosis bakar dengan omset Rp.1000.000. Beliau memaparkan kepada penulis bahwasannya kendala dalam pengembangan usahanya yaitu harga telur yang tidak stabil, dan semakin meningkatnya persaingan usaha saat ini.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Muhammad Natsir Kholis dkk yang berjudul Strategi Bertahan Hidup Nelayan Pasca Covid 19: Kasus Nelayan Jaring Insang Kota Bengkulu. Pendapatan yang tidak stabil sehingga nelayan melakukan perubahan pola hidup supaya bisa bertahan hidup. Pendapatan nelayan yang tidak stabil diakibatkan karena adanya pandemi Covid-19. Hasil dari penelitian ini bahwa *mekanisme survival* yang dilakukan nelayan gillnet di Kota Bengkulu pasca Covid-19 dengan memprioritaskan dan memaksimalkan komunitas nelayan agar mampu mengeluarkan inovasi dalam mengamati kondisi sekarang. Bantuan pemerintah , keluarga dan agama sebagai motivasi untuk bisa bertahan hidup pasca Covid-19.Pemerintah memberikan bantuan uang tunai untuk membantu membayar hutang nelayan dan melarang kegiatan *illegal fishing* sehingga saat menangkap ikan nelayan gillnet bisa memaksimalkan hasil tangkapannya (Kholis, Fratnesi, & Wahidin, 2022).

Situasi pandemi mengakibatkan kegelisahan bagi PKL di Jalan RA Kartini untuk melewati kehidupan dimasa yang akan datang. PKL termasuk sektor informal dimana penghasilannya tidak tetap sehingga perlunya strategi bagi PKL tersebut untuk bisa berkembang dan dapat keluar dari ancaman ekonomi pasca pandemi. PKL tidak bisa mengandalkan bantuan dari pemerintah, perlunya perencanaan atau strategi yang dilakukan oleh PKL. Di sini peneliti ingin mengetahui strategi yang digunakan oleh pedagang kuliner kaki lima pada era *new normal* agar bisa memulihkan pendapatan PKL pada era *new normal*. Berdasarkan paparan di atas, peneliti tertarik untuk mendalami penelitian mengenai *Strategi survival pedagang kaki lima pada era new normal* di Jalan RA Kartini, Mangkukusuman, Tegal.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada uraian latar belakang diatas, maka masalah yang didapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apa kesulitan yang dihadapi Pedagang Kaki Lima pada era *new normal*?
2. Upaya apa yang dilakukan Pedagang Kaki Lima pada era *new normal*?
3. Apa Dampak dari upaya yang dihadapi Pedagang Kaki Lima pada era *new normal*?

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kesulitan yang dihadapi Pedagang Kaki Lima pada era *new normal* .
2. Untuk mengetahui upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima pada era *new normal*
3. Untuk mengetahui dampak upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima era *new normal* .

#### **D. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik secara teoritis maupun secara praktis, yaitu sebagai berikut:

##### **1. Manfaat Teoritis**

- a. Bagi peneliti hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menerapkan dan membandingkan teori-teori yang telah diperoleh dibangku kuliah dan melihat, mengamati, dan mengetahui keadaan sebenarnya yang dihadapi.
- b. Bagi akademis hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan wacana dan referensi untuk mahasiswa yang ingin membuat skripsi atau penelitian lainnya yang berkaitan dengan tema penelitian ini.

##### **2. Manfaat Praktis**

- a. Bagi pedagang hasil penelitian diharapkan mampu mengorganisir dirinya sendiri dan menjadi wadah bagi para pedagang lainnya untuk menuju kearah yang lebih baik sehingga mereka menjadi pebisnis yang sukses dan bertujuan menjadi masyarakat mandiri, yang nantinya dapat mensejahterakan hidup mereka sendiri dan menjadi contoh bagi pebisnis lainnya.
- b. Bagi Pemerintah hasil penelitian ini untuk membantu mereka membuat keputusan atau membuat kebijakan UMKM sektor kuliner pada era new normal di Jalan RA Kartini.

#### **E. Tinjauan Pustaka**

Sejauh pengetahuan peneliti, penelitian yang terkait dengan penelitian yang sudah dilakukan oleh peneliti terdahulu, peneliti akan mengklasifikasikan menjadi tiga tinjauan pustaka yang meliputi; Pedagang Kaki lima, Sektor informal di masa pandemi, Sektor informal perkotaan. Adapun penelitian yang relevan, diantaranya:

## 1. Pedagang Kaki Lima

Kajian mengenai Pedagang Kaki Lima antara lain dilakukan oleh Lestari dkk (2019), Ressa Fitriana (2020), Nurathrah Aprillah Norman dkk (2020), Uswatun Mardliyah dkk (2020). Lestari dkk (2019) menunjukkan Pedagang Kaki Lima Di Salatiga banyak yang belum menempati ruang-ruang yang sudah disediakan khusus pedagang kaki lima sehingga pemerintah perlu membuat kebijakan untuk pemberdayaan pedagang kaki lima agar nantinya bisa tertata sehingga tidak mengganggu aktivitas pengguna jalan (Lestari D. , 2019).

Di sisi lain Ressa Fitriana ( 2020) menunjukkan bahwa Pemerintah Daerah Surabaya telah melibatkan daerah setempat dengan menyambut perwakilan dari pedagang kaki lima seperti ketua paguyuban PKL tiap wilayah Surabaya. Hal ini menunjukkan bahwa metode yang terlibat dalam membuat strategi pengorganisasian pedagang jalan kaki tampaknya bersifat deliberatif, dapat menggabungkan kepentingan bersama yang akan diambil untuk mencapai tujuan bersama (Fitriana, Widiarta, & Auliya, 2020).

Sementara Nurathrah Aprillah Norman dkk (2020) pemberdayaan pedagang Kaki Lima (PKL) dengan memberikan lokasi baru untuk PKL berjualan telah berjalan dengan baik dengan dibuktikan pedagang kaki lima yang tidak memanfaatkan jalan umum untuk berdagang (Norman, Razak, & Kasmad, 2020). Sedangkan Uswatul Mardliyah dkk (2021) menunjukkan PKL memperoleh penggunaan ruang publik untuk berdagang melalui perantara untuk mempermudah menempati lokasi tersebut (Mardliyah, Purwanti, & Sarapayari, 2021).

Keempat penelitian di atas memiliki kesamaan pada penelitian yang akan dilakukan tentang pedagang kaki lima selain itu, dari keempat penelitian tersebut menunjukkan bahwa adanya pemberdayaan PKL karena mereka belum menempati lokasi yang sudah ditentukan untuk berjualan. Dari keempat penelitian tersebut ada perbedaan dengan penelitian yang akan dilakukan yaitu PKL di Jl kartini belum

dilegalitaskan dan peneliti akan berfokus pada strategi bertahan yang dilakukan PKL pada era *new normal*.

## **2. Sektor Informal Di Masa Pandemi**

Kajian mengenai Sektor informal Di Masa Pandemi dilakukan Penelitian Rizal Fahlefi (2020), Rahma dkk (2021), Husni Thamrin (2022), Milda Utama dkk (2021). Rizal Fahlefi mengkaji tentang semenjak mewabahnya pandemi khususnya subsektor transportasi mengalami penurunan sebesar 56% dan sebagian pekerja memilih untuk mencari pekerjaan lain karena tidak terpenuhinya kebutuhan keluarga, sehingga memanfaatkan dana cadangan yang ada, membuat dana investasi dan bergantung pada bantuan orang lain (Fahlefi, Ahmad, & Rizal, 2020).

Selanjutnya kajian Rahma dkk (2021) menunjukkan kondisi sosial pedagang kaki lima pada masa pandemi mengalami penurunan pendapatan sehingga mempengaruhi kebutuhan sehari-hari hal tersebut terjadi karena kebijakan pemerintah. Pada hubungan sosial saling bekerja sama dan saling mendukung satu sama lain. Tetapi, muncul kecemburuan karena penerapan kebijakan yang tidak menyeluruh (Rahma, Latief, & Arifin, 2021).

Husni thamrin (2022) menunjukkan dampak adanya pandemi mengakibatkan PKL mengalami penurunan pendapatan sehingga PKL melakukan pola nafkah ganda untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Hal tersebut dipengaruhi karena kurangnya minat beli masyarakat serta adanya kebijakan pemerintah PSBB sehingga masyarakat menghindari tempat yang berpotensi adanya keramaian (Thamrin, 2022).

Milda utami dkk (2021) menunjukkan bahwa adanya pandemi mempengaruhi minat pembeli sehingga mereka harus mengurangi jumlah produksi karena kekurangan modal. Hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan usaha mereka . Mereka juga harus bersaing dengan pedagang lain yang sudah mengikuti perkembangan gaya konsumsi zaman sekarang yaitu pemasaran online. Adanya bantuan UMKM yang diberikan oleh pemerintah juga belum banyak diketahui oleh pedagang

serta sulitnya mengurus data-data yang dibutuhkan menjadi alasan tidak mengikuti program yang diberikan oleh pemerintah (Khusmiyati, 2021).

Keempat penelitian di atas memiliki kesamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, tentang dampak sosial ekonomi terhadap kesejahteraan PKL pada masa pandemi. PKL mengalami penurunan pendapatan akibat kebijakan pemerintah mengenai kebijakan PSBB yang mempengaruhi minat beli masyarakat. Pada penelitian ini peneliti akan berfokus pada dampak yang dialami pkL akibat pandemi dan strategi bertahan PKL pada era *new normal*.

### **3. Sektor Informal Perkotaan**

Kajian Sektor Informal Perkotaan dilakukan oleh Brigita Eji Wirianti (2021), Zulfian Arya Putra (2016), Nunung Hastika dkk (2021), Nur Damayanti (2021). Brigita Eji Wirianti (2021) menunjukkan bahwa strategi yang dapat diterapkan pada usaha laundry istiqomah adalah melakukan promosi dengan memanfaatkan teknologi dan kemampuan sumber daya manusia yang ada, memberikan pelayanan yang maksimal kepada konsumen, selalu berinovasi pada pelayanan yang ditawarkan, hubungan yang baik dengan konsumen, meningkatkan pangsa pasar dengan melakukan penyebaran cabang laundry dan tetap menjaga kualitas pelayanan dan kualitas produksi yang dihasilkan (Wirianti,2021).

Zulfian Arya Putra (2016) menunjukan pekerja batu merah daerah setempat ada karena tingkat pelatihan yang rendah, minimya lapangan pekerjaan. *Mekanisme Survival* yang dilakukan oleh para pekerja batu merah adalah membuat dana cadangan, ditolong oleh kerabat, dan menjual sumber daya yang signifikan (Putra Z. A., 2016).

Nunung Hastika dkk (2021) menunjukan penarik becak kayu bergiliran dalam mendapatkan penumpang dengan menunggu di pangkalan becak serta mempunyai pekerjaan sampingan sehingga aktivitas penarik becak berbeda-beda sesuai dengan kondisinya masing-masing. Strategi yang dilakukan dengan menggunakan strategi aktif,



strategi pasif dan strategi jaringan sehingga mempunyai kesamaan aktivitas kerja dalam sehari-hari. faktor yang menghambat karena mayoritas masyarakat menggunakan transportasi online serta banyaknya penumpang yang menawar harga (Hastika, Juandi, & Sukmayanti, 2021).

Nur Damayanti (2021) mengidentifikasi strategi bertahan hidup pengemudi ojek online dengan menunggu penumpang di pangkalan dengan mengaplikasikan protokol kesehatan umum. Penelitian ini menunjukkan pendapatan yang diperoleh pengemudi ojol mengalami penyusutan sejak adanya pandemi sehingga pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang mengakibatkan pergerakan masyarakat menjadi terbatas (Damayanti, 2021).

Keempat penelitian di atas memiliki kesamaan dengan penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti, tentang strategi sektor informal pada masa pandemi dengan menyampingkan kebutuhan sekunder, melakukan pola hidup hemat dan melakukan kerja sampingan. Keempat penelitian tersebut belum ada penelitian yang fokus pada strategi yang dilakukan PKL pada era *new normal* yaitu dengan mengikuti *efent* tertentu.

## **F. Kerangka Teori**

### **1. Definisi Konseptual**

Untuk memahami aspek utama dari penelitian ini agar memperjelas perlunya definisi konseptual untuk mengetahui teori yang nantinya akan digunakan oleh peneliti, berikut definisi konseptual dalam penelitian ini :

#### **a. Strategi**

Menurut Hamel & Prahalad (1995) Strategi merupakan tindakan yang bersifat senantiasa meningkat dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa datang. Jadi, strategi sering kali dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi .

*Survival* adalah kebutuhan hidup manusia, berupa upaya yang dilakukan manusia untuk memenuhi kebutuhan yang diperlukan dan untuk memecahkan masalah individu dan kelompok yang dihadapi dalam kehidupan sehari-hari. Untuk memenuhi kebutuhannya, manusia juga perlu melakukan usaha, termasuk sebagai pedagang atau usaha sendiri, karyawan, buruh, dan petani. Dengan ini, manusia dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari dan bertahan hidup (Syarif, 2020).

Strategi *survival* yang dimaksud dalam penelitian ini adalah daya tahan dimana Pedagang Kaki Lima dapat tetap bertahan hidup dengan berjualan di Jalan Kartini Mangkukusuman pada era *new normal* dengan memuat strategi untuk mencapai tujuan, dalam metode ini digunakan untuk bertahan hidup diantaranya melakukan pola nafkah ganda, penyesuaian harga dan mengikuti seminar kewirausahaan.

b. Paguyuban Pedagang kuliner Kaki Lima

Paguyuban Pedagang Kaki Lima adalah perkumpulan yang bersifat kekeluargaan untuk membina kerukunan para anggotanya. kegiatan yang dilakukan perorangan atau kelompok yang dalam melakukan usahanya menggunakan fasilitas umum. Pedagang menggunakan stand agar mudah dipindahkan dalam menjalankan usahanya. Pedagang kaki lima merupakan profesi untuk membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Pedagang dan pembeli terikat satu sama lain tidak dapat dipisahkan. Kesempatan terbatas karena padatnya aktivitas sehari-hari adalah alasan lain mengapa orang suka membeli makanan di pedagang makanan. Kehadiran pedagang kaki lima kuliner sudah menjadi bagian dari gaya hidup individu yang membutuhkan makanan siap saji (Nursamsi, 2020).

Dalam penelitian ini pedagang kuliner kaki lima yang maksud diantaranya pedagang sebalak, pedagang bakso bakar, pedagang jamur crispy, pedagang es boba/capcin, dan pedagang telur dan sosis bakar di Jalan Kartini, Kelurahan Mangkukusuman, Kecamatan Tegal Timur.

c. New normal New

Normal adalah perubahan perilaku masyarakat dengan membuka kembali kegiatan ekonomi, sosial dan politik tetapi tetap dengan protokol kesehatan guna mencegah terjadinya penularan Covid19. PSBB di Kota Tegal diterapkan pada tanggal 23 April sampai 23 Mei 2020 dengan menutup akses jalan sejumlah 49 titik. New normal menjadi pilihan karena beberapa penerapan PSBB pada tahap pertama menyebabkan menurunnya pendapatan negara dan meningkatkan angka kemiskinan (Adisasmita, 2020).

## **G. Metode Penelitian**

### **1. Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan jenis penelitian lapangan yakni penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan, tulisan dan perilaku yang diperoleh dari subyek penelitian melalui pengamatan yang dilakukan (Furkhan, 1992). Selain itu, peneliti menggali informasi secara langsung di lapangan, mencatat atau merekam secara detail dan teliti kemudian menganalisis berbagai informasi yang ditemukan di lapangan secara reflektif, serta menyusun hasil penelitian secara detail (Sugiyono, 2016).

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian kualitatif. Menurut Denzin & Lincoln (1994) penelitian kualitatif adalah penelitian yang dilakukan dengan menggunakan berbagai metode yang ada dengan menggunakan lingkungan alam dengan tujuan untuk menginterpretasikan fenomena yang sedang terjadi. Studi kualitatif ini berfokus pada pemahaman masalah kehidupan sosial berdasarkan realitas holistik, kompleks dan rinci dan lingkungan alam (Anggito & Setiawan, 2018).

Adapun pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif yaitu dengan mengeksplorasi serta menginterpretasi makna dan pengalaman proses pengambilan data mendalam yang melibatkan beberapa sumber informasi (Sugiyono,

2016). Melalui pendekatan deskriptif akan memperoleh gambaran detail terkait fenomena yang terjadi serta menganalisis sesuai fakta di lapangan, yang mana dalam hal ini untuk mengetahui strategi bertahan hidup yang dilakukan Pedagang kaki lima pada era new normal yang diperoleh peneliti melalui terjun langsung ke lokasi penelitian yaitu di Jalan RA Kartini , Mangkukusuman, Tegal.

## **2. Sumber dan Jenis Data**

Dalam penelitian terdiri dari dua sumber data yaitu data primer dan data sekunder.

### **a) Data primer**

Data primer adalah data yang diperoleh saat melakukan observasi dan wawancara.

### **b) Data Sekunder**

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari pihak lain atau sumber yang sudah ada, sehingga peneliti tidak menemukan di lokasi penelitian. Data ini dikumpulkan oleh orang lain yang biasanya berupa buku, data dokumentasi dan laporan penelitian atau artikel jurnal.

## **3. Teknik Pengumpulan Data**

### **a. Observasi**

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui observasi, disertai dengan catatan tentang keadaan atau tingkah laku objek tersebut (Cholid Nabuko,dkk, 1997). Pada penelitian ini peneliti melihat dan mengamati apa yang ada di lapangan. Dalam observasi ini mengaitkan tiga hal yaitu, lokasi penelitian, pelaku peran dan aktivitas para pelaku yang terlibat dalam penelitian (Ratna, 2010).

Dalam penelitian ini, teknik pengumpulan data observasi yang peneliti gunakan adalah observasi non partisipan yaitu peneliti hanya mengamati orang-orang yang di teliti, peneliti tidak melakukan apa yang dikerjakan oleh sumber data sehingga peneliti tidak ikut secara langsung dalam aktivitas yang dilakukan pedagang kaki lima melainkan

melakukan pengamatan tanpa adanya partisipasi aktif dengan melihat strategi yang digunakan pedagang kaki lima pada era new normal.

b. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan menggunakan *interview* dengan informan yang bersangkutan (Tanzeh, 2011). Peneliti akan menggunakan teknik ini untuk mengumpulkan data agar bisa dipahami untuk selanjutnya dituangkan kedalam tulisan. Selain itu wawancara memiliki keuntungan yaitu dari hasil wawancara akan mendapatkan respon yang tepat terhadap pertanyaan-pertanyaan yang diajukan oleh interviewer. Keuntungan lainya yaitu bisa menghindari salah paham antara interviewer dengan interviewee (Fadhallah, 2020).

Teknik penentuan informan dilakukan dengan menggunakan *teknik snowballing*, yaitu teknik pengambilan sampel sumber data yang pada awalnya jumlahnya sedikit, lama-lama menjadi besar (Sugiyono, 2010). Dalam proses penelitian penulis memerlukan informan kunci yaitu Kepala Desa Kelurahan Mangkukusuman pemilihan informan kunci berdasarkan untuk mengetahui pedagang kaki lima yang berada di Jalan Kartini, Mangkukusuman Tegal. Dalam proses penelitian informan kunci ternyata tidak memberikan informasi yang seperti penulis harapkan maka dari itu penulis berupaya untuk mencari informasi lain yang direkomendasikan oleh informan kunci untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam penelitian ini. Dengan pertimbangan-pertimbangan yang telah ditentukan diharapkan data-data yang diperoleh dari informan dapat memenuhi data yang dibutuhkan peneliti dalam penelitian ini. Adapun kriteria informan yang digunakan dalam penelitian ini diantaranya:

1. Kepala Kelurahan Mangkukusuman untuk melihat kondisi ekonomi masyarakat kelurahan mangkukusuman
2. Ketua paguyuban untuk melihat melihat strategi pengembangan yang dilakukan pedagang di era new normal
3. Pedagang kaki lima untuk melihat pendapatan pada era new normal

4. Mahasiswi Universitas Panca Sakti Tegal sebagai mayoritas konsumen berasal dari kalangan mahasiswa

Adapun teknik wawancara yang peneliti gunakan dalam penelitian ini yaitu wawancara tidak terstruktur, yakni wawancara yang bebas dimana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang telah tersusun secara sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Secara garis besar permasalahan yang akan ditanyakan sebagai bahan untuk menggali dari permasalahan yang diteliti. Sehingga perlu adanya wawancara untuk mengulik informasi terkait strategi yang digunakan pedagang tersebut agar tetap berkembang di era *new normal*.

c. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan salah satu teknik pengumpulan data yang didapatkan secara tidak langsung ditujukan kepada subjek penelitian (Suhartono,2011). Dokumentasi digunakan sebagai pendukung data serta memperkuat bukti dan temuan saat observasi.

Teknik pengumpulan data ini dilakukan dengan mengumpulkan informasi yang tersusun terkait dengan penelitian yang ingin dilakukan. Data diperoleh melalui Kelurahan Mangkukusuman atau melalui buku acuan sebagai referensi untuk membantu penelitian.

#### **4. Teknik Analisis Data**

Analisis Data atau Pemeriksaan informasi penting dilakukan untuk menemukan langkah selanjutnya untuk mengumpulkan informasi sehingga informasi yang diperoleh dari pertemuan, persepsi dan dokumentasi , sehingga mereka dapat membuat keputusan yang dapat diterima untuk diri sendiri dan orang lain (Arikunto, 1999). Adapun data yang dikumpulkan peneliti tentang strategi bertahan yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini pada era *new normal* dianalisis secara kualitatif yaitu jenis data yang berbentuk informasi baik lisan maupun tulisan yang tidak berbentuk angka. Data kemudian dikelompokkan dan diklasifikasikan data mana yang dibutuhkan peneliti

dan data yang tidak dibutuhkan peneliti. Setelah diklasifikasikan peneliti menuangkan dalam bentuk teks agar mudah dipahami dan setelah itu peneliti menarik kesimpulan yang diperoleh dari data tersebut sehingga bisa menyelesaikan permasalahan yang sedang diteliti.

Strategi pemeriksaan informasi yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman mencakup 3 hal, antara lain: (1) Penurunan Informasi (Reduksi Data) (2) Penyajian data, (3) Pembuatan kesimpulan (Basrowi, 2008). Selain itu, cara paling umum untuk membedah informasi ini dilakukan ilmuwan setelah memperoleh informasi yang baru saja dikumpulkan melalui pengamatan, pertemuan atas ke bawah, dan dokumentasi.

#### a. Reduksi data

Reduksi data adalah proses memilih data dan pengelompokan data yang akan dipilah dan dikategorikan sesuai dengan yang peneliti butuhkan. Pada tahapan ini peneliti harus memfokuskan data yang berhubungan dengan fenomena atau permasalahan yang akan diteliti.

Tahap ini peneliti memilih data yang mana diperlukan dan data mana yang tidak diperlukan, sehingga peneliti dapat menghasilkan ringkasan catatan penelitian dari lapangan. Peneliti dapat memfokuskan penelitian dan membuang hal-hal yang tidak perlu. Redaksi data dalam penelitian ini digunakan untuk abstrak ataupun rangkuman inti, dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada pedagang kaki lima, konsumen dan pemerintah setempat.

#### b. Penyajian data

Setelah tahap pengklasifikasian data melalui tahap reduksi data, tahap selanjutnya yaitu tahap penyajian data, dalam tahap ini peneliti telah memiliki data sesuai dengan permasalahan yang kemudian disusun dan dianalisis menggunakan metode deskriptif.

#### c. Menarik Kesimpulan

Peneliti menarik kesimpulan berupa data-data yang sudah didapatkan. Peneliti masih memerlukan verifikasi data dari data yang

sudah didapatkan pada awal penelitian. yang dimaksud verifikasi data ini agar kesimpulan yang diragukan yang masih bersifat sementara bisa mencapai kesesuaian dengan teori yang ada di lapangan .

Teknik analisis data yang digunakan yaitu induktif , berdasarkan data yang ditemukan di lapangan kemungkinan akan terjadi temuan penelitian yang muncul dari keadaan umum, tema-tema dominan dan signifikan yang ada dalam data, tanpa mengabaikan struktur metodologisnya. Yang dimaksud analisis induktif untuk membantu pemahaman tentang makna dalam data yang rumit melalui pemahaman tema-tema yang dari data kasar (Anggito & Setiawan, 2018)

Analisis induktif dimulai tanpa mendasari teori. Analisis diawali dari informasi yang tidak terstruktur. Disini peneliti bertugas untuk menggali dan menyikapi objek studi atau nama penelitian yang tersembunyi dalam narasi data (Nuriman, 2021).

## **H. Sistematika Penulisan Skripsi**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini membahas latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, tinjauan pustaka, dan metode penelitian.

### **BAB II STRATEGI SURVIVAL PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN KARTINI PADA ERA NEW NORMAL DAN TEORI MEKANISME SURVIVAL JAMES SCOTT**

Bab ini berisi teori yang mendasari penelitian ini yaitu teori *Mekanisme Survival* James Scott yang digunakan untuk melihat permasalahan penelitian.

### **BAB III PAGUYUBAN PEDAGANG JALAN KARTINI (P2JK) KELURAHAN MANGKUKUSUMAN KECAMATAN TEGAL TIMUR SEBAGAI LOKASI PENELITIAN**

Bab ini membahas gambaran umum Jalan RA Kartini, Mangkukusuman Tegal yakni kondisi geografis, kondisi demografi dan kondisi topografi.



#### **BAB IV KESULITAN YANG DIHADAPI OLEH PEDAGANG KAKI LIMA DAN UPAYA YANG DILAKUKAN PADA ERA NEW NORMAL**

Bab ini akan membahas mengenai kesulitan yang dialami oleh Pedagang Kaki Lima dan upaya yang dilakukan untuk bertahan di era new normal

#### **BAB V DAMPAK UPAYA YANG DILAKUKAN PEDAGANG KAKI LIMA DI ERA NEW NORMAL**

Bab ini berisi mengenai dampak yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima yakni dampak kebijakan pemerintah dan dampak ekonomi.

#### **BAB VI PENUTUP**

Bab ini membahas kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan dan berisi saran-saran untuk menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya.

**BAB II**  
**STRATEGI *SURVIVAL* PEDAGANG KAKI LIMA DI JALAN KARTINI**  
**PADA ERA NEW NORMAL DAN TEORI MEKANISME *SURVIVAL***  
**JAMES SCOTT**

**A. Mekanisme *Survival* Pedagang Kaki Lima Pda Era New Normal**

**1. Strategi *Survival***

Strategi adalah perencanaan yang disusun secara sistematis dengan langkah-langkah yang akan dilakukan di masa depan, serta didasari dengan pertimbangan-pertimbangan seksama untuk mencapai tujuan visi, misi dan agar dapat mensinkronisasi antara visi, misi dengan pola saling menguatkan, ini juga dapat dievaluasi secara berkala penyusunan ini merupakan umpan balik dan dapat dijadikan sebagai acuan suatu keberhasilan. Dalam menyusun strategi juga membutuhkan seni untuk menata agar terlaksananya strategi dengan baik sehingga mencapai suatu tujuan dapat dijangkau dengan mudah dan berkesinambungan (Zukna, 2018).

Sedangkan *Survival* adalah kebutuhan hidup manusia, dalam bentuk pola-pola usaha yang dilakukan manusia agar dapat memenuhi syarat minimal yang di butuhnya dan untuk memecahkan permasalahan yang mereka hadapi dalam kehidupan sehari-hari, baik individu maupun kelompok. Untuk menjalankan keberlangsungan hidupnya. *Survival* juga merupakan segenap anggota keluarga dalam mengelola aset yang dimilikinya, dengan memenuhi kebutuhannya manusia juga perlunmelakukan usaha diantaranya bekerja menjadi pedagang atau usaha sendiri, pegawai, buruh, dan petani. Dengan ini manusia dapat memenuhi kebutuhn sehari-harinya dan dapat bertahan hidup (Subair, 2020).

Jadi dengan strategi *survival* yang di maksud disini adalah strategi *survival* yang dimana Pedagang Kaki Lima dapat mempertahankan hidupnya dengan berjualan di Jalan Kartini dengan membuat rancangan, merumuskan segala permasalahan dan kesulitan untuk dapat mencapai

tujuan, dalam strategi survival ini di rancang dengan sistematis dan terstruktur agar lebih mudah dalam mengorganisasikan pedagang kaki lima.

## **2. Paguyuban Pedagang Jalan Kartini**

Pengertian dari paguyuban adalah sekumpulan individu yang mempunyai tujuan yang sama dengan keinginan mencapai keberhasilan yang baik. Sedangkan untuk mencapai tujuan tersebut sangat diperlukan kerjasama yang baik, dapat saling berbagi rasa, saling menghargai, saling memotivasi dan memberikan semangat antar anggota kelompoknya. Adapun yang mempengaruhi terjadinya kelompok antara lain ialah komunikasi, motivasi, mampu mengelola konflik, kompetisi dan kerjasama. Dengan kelompok akan membentuknya perkumpulan orang-orang yang bertujuan sama, dengan saling percaya, saling terbuka, saling kerjasama dan saling ketergantungan (Nursamsi,2020).

Sedangkan PKL adalah orang-orang yang berusaha menawarkan barang-barang dagangannya atau jasa untuk dijual ditempat halayak umum, terutama jalan trotoar. Biasanya pedagang kaki lima berjualan dengan grobag beroda 3. Pedagang kaki lima disebut sebagai wiraswasta yang dimana orang yang berjiwa pejuang, gagah, luhur dan berani. Pedagang kaki lima layak sebagai teladan dalam bidang usaha dengan landasan dapat berdiri diatas kaki sendiri.

Jadi dalam penelitian ini kelompok Pedagang Kaki Lima adalah paguyuban yang mengatur dan menata para Pedagang Kaki Lima di jalan kartini, dengan paguyuban para pedagang kaki lima dapat terorganisir dengan baik, dapat bersaing secara sehat dan menjalin silaturahmi antar pedagang lebih baik.

## **3. Era New Normal**

Covid 19 adalah penyakit yang disebabkan oleh virus severe acute respiratory syndrome coronavirus 2 (SARS-CoV-2). Covid 19 dapat menyebabkan gangguan system pernapasan, mulai dari gejala yang ringan

seperti flu, hingga infeksi paru-paru, seperti pneumonia (Pane 2020). New normal merupakan perubahan perilaku untuk tetap menjalankan aktivitas normal, tetapi ditambah dengan penerapan protokol kesehatan guna mencegah terjadinya penularan Covid 19. Prinsip new normal adalah bisa menyesuaikan dengan pola hidup. Dalam konsep new normal, aktivitas hidup akan dikembalikan pada kondisi sebelum terjadinya Covid 19 dimana masyarakat dituntut untuk beradaptasi dengan kebiasaan baru dan harus menerapkan protokol pencegahan penularan virus di setiap kegiatan yang melibatkan banyak orang(Adisasmita,2020).

#### 4. Strategi Survival dalam perspektif islam

Manusia diciptakan di dunia dalam keadaan saling membutuhkan dan saling melengkapi, tidak mungkin bagi siapapun untuk memenuhi seluruh kebutuhannya dengan sendiri tanpa bantuan dan andil dari orang lain. Manusia merupakan makhluk Allah yang memiliki karakter dan sifat yang saling membutuhkan antara satu dengan yang lainnya, hal seperti inilah yang disebut muamalah. Tidak seorangpun yang dapat memiliki seluruh yang diinginkannya tanpa bantuan orang lain. Untuk itu Allah memberikan inspirasi kepada mereka untuk melakukan pertukaran perdagangan dan semua kiranya yang bermanfaat tentang dagang di dalam Al-Qur'an dengan jelas disebutkan bahwa dagang atau perniagaan merupakan jalan yang diperintahkan oleh Allah untuk menghindarkan manusia dari jalan yang bathil atau curang seperti hukum mengurangi timbangan dalam islam dalam pertukaran sesuatu yang menjadi milik di antara sesama manusia. Seperti yang tercantum dalam Surat An-Nisa ayat 29.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبُطْلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ  
وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

*“Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka*

*di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.”*

Pada ayat tersebut menjelaskan bahwa bagaimana manusia beriman mengelola harta sesuai dengan keridaan Allah SWT dan janganlah sekali-kali kamu saling memakan harta di antara sesamamu yang kamu perlukan dalam hidup dengan jalan yang batil, yakni jalan tidak benar yang tidak sesuai dengan tuntutan syariat, kecuali kamu peroleh harta itu dengan cara yang benar dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama kamu di antara kamu yang tidak melanggar ketentuan syariat. Dan janganlah kamu membunuh dirimu karena ingin mendapatkan harta. Sungguh, Allah maha penyayang kepadamu dan hamba-hamba-Nya yang beriman.

Surat an-Nisa ayat 29 tersebut merupakan larangan tegas mengenai memakan harta orang lain atau hartanya sendiri dengan jalan bathil. Memakan harta sendiri dengan jalan batil adalah membelanjakan hartanya pada jalan maksiat. Memakan harta orang lain dengan cara batil ada berbagai caranya, seperti pendapat Suddi, memakannya dengan jalan riba, judi, menipu, menganiaya. Termasuk juga dalam jalan yang batal ini segala jual beli yang dilarang syara' (Syekh. H. Abdul Halim Hasan Binjai, 2006: 258).

Wahbah Az-Zuhaili (AzZuhaili Wahbah, 1997: 84) menafsirkan ayat tersebut dengan kalimat janganlah kalian ambil harta orang lain dengan cara haram dalam jual beli, (jangan pula) dengan riba, judi, merampas dan penipuan. Akan tetapi dibolehkan bagi kalian untuk mengambil harta milik selainmu dengan cara dagang yang lahir dari keridhaan dan keikhlasan hati antara dua pihak dan dalam koridor syari'. Tijarah adalah usaha memperoleh untung lewat jual beli. Taradhi (saling rela) adalah kesepakatan yang sama-sama muncul antar kedua pihak pelaku transaksi, jual beli tanpa ada unsur penipuan.

Al Maraghi (Mustafa AlMaraghi, 2004) menjelaskan makna kata al-bathil dalam ayat tersebut berasal dari kata-kata al-bathlu dan buthlan yang bermakna sia-sia dan kerugian. Sedangkan menurut syara' adalah

mengambil harta tanpa imbalan yang benar dan layak serta tidak ada keridhaan dari pihak yang diambil. Atau menghabiskan harta dengan cara yang tidak benar dan tidak bermanfaat. Termasuk katagori al-bathil: mengundi nasib, al-ghasy, khida', riba dan ghabn. Begitu juga menghabiskan harta pada tempat yang haram, dan menghabiskannya pada tempat yang tidak bisa diterima oleh logika sehat.

Menurut al-Biq'a'iy (Burhan alDin Abi al-Hasan Ibraim ibn Umar Al-Biq'a'iy, 2006: 368) al-batil berarti segala sesuatu yang dari berbagai seginya tidak diperkenankan Allah, baik aspek esensinya atau sifatnya. Sedangkan al-Razi (Fakhr al-Din Muhammad ibn Umar ibn al-Husayn al-Tamimiy Al-Razi, 1990: 57) membaginya ke dalam dua makna, pertama, sesungguhnya segala sesuatu yang tidak dihalalkan oleh hukum syara', kedua, mengambil sesuatu milik orang lain tanpa pengganti.

Baidhawi (Abdullah bin Umar bin Muhammad al-Asy Syirazi Baidhawi, n.d: 276) memberikan penafsiran mengenai surat an-Nisa ayat 29, yaitu mendapatkan harta yang tidak diperbolehkan syariat seperti ghasab, riba dan lotre.

Al-Lusi (Syihabuddin Sayyid Mahmud Al-Lusi, n.d: 302) menafsirkan harta batil tersebut yang didapatkan dengan unsur menzalimi, yaitu dengan riba dan lotre. Al-Tabari (At-Thabari, 2001: 83) menjelaskan bahwa makna memakan harta dengan batil dalam surat an-Nisa tersebut yaitu janganlah diantara kalian memakan harta orang lain dengan jalan yang diharamkan, seperti riba, lotre dan sebagainya dari harta yang diharamkan Allah dari padanya. Sedangkan Ibnu Abdul As-Salam (Izuddin Ibnu Abdul As-Salam, 1996: 96) menafsirkannya dengan cara lotre, riba, ghasab, dengan zalim atau akad yang rusak.

Dari beberapa definisi bathil yang dijelaskan oleh para mufassirin di atas baik oleh Wahbah Az Zuhaili, al Maghri dan lain-lainnya terhadap penafsiran ayat an-Nisa 29, tidak menunjukkan perbedaan signifikan, contoh definisi yang diberikan oleh Wahbah Az Zuhaili lebih pada menunjukkan cara memperoleh harta, sedangkan definisi yang diberikan al

Maghari fokus pada cara menggunakan. Yang kesemuanya menyebutkan bahwa perilaku memakan harta secara batil ialah perilaku yang mendatangkan kezaliman bagi orang lain. Di antaranya dalam bentuk riba, lotre (maisir), ghasab (mencuri), khianat dan sebagainya. Dikaji dari munasabah dengan ayat sebelumnya (an-Nisa ayat 28) tidak ada kaitannya. Namun, Ibnu ‘Asyur berpandangan bahwa terdapat pada ayat-ayat sebelumnya yang berkenaan dengan hukum-hukum waris, nikah dan mengandung beberapa perintah untuk menunaikan menunaikan harta kepada yang berhak (Taufiq, 2018).

## **B. Teori Mekanisme Survival James Scott**

### **1. Konsep Teori Mekanisme Survival**

Mekanisme survival James C. Scott lahir dari etika subsistensi para petani. Dalam hidupnya petani berada dalam posisi yang menuntut mereka untuk bertahan dalam kondisi yang sulit. Posisi ini dapat merugikan untuk kelangsungan hidup keluarga petani. etika subsistensi ini bertujuan untuk mempertahankan hidup dalam kondisi minimal melandasi segala perilaku petani dan hubungan sosialnya. Ekonomi subsistensi Strategi dalam bertahan hidup yang dilakukan oleh masyarakat petani menurut James Scott selalu memperhatikan etika subsistensi ini merupakan usaha yang dipilih oleh masyarakat petani yang juga menjadi ciri khas mereka. masyarakat petani lebih mengutamakan yang ada serta dapat diandalkan, daripada keuntungan yang diperoleh dalam jangka panjang. Individu masyarakat dalam bertahan hidup di kondisi tertentu selalu menggunakan strategi masing - masing. Mereka memiliki strategi sesuai dengan karakteristik, struktur, dan pola masyarakat yang ada. Teori ini bukan sekedar konsep ekonomi namun juga berkaitan dengan kebutuhan manusia lainnya, seperti nilai norma sosial budaya, motivasi, pengalaman dan pendidikan, kondisi fisik dan sosial (Scott,1983).

## **2. Asumsi Dasar Mekanisme Survival**

Bertahan Hidup merupakan upaya dalam memenuhi kebutuhan dasar baik jasmani dan rohani. Pertumbuhannya, membutuhkan makanan, tempat tinggal, pendidikan serta akses kesehatan ketika manusia sudah mengatasi semua kebutuhannya, maka kemungkinan terbesarnya adalah akan mencari pencapaian yang lebih tinggi. Adapun kebutuhan manusia dibagi menjadi: Kebutuhan biologis, kebutuhan keamanan, kebutuhan cinta kasih, dan kebutuhan aktualisasi diri. Dalam bertahan hidup berbagai upaya dilakukan oleh masyarakat, *multiple survival strategies*.

Strategi aktif, yakni melakukan segala upaya dengan semua sumber daya yang dimiliki oleh manusia tersebut. Dalam kaitannya Pedagang Kaki Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya). Strategi aktif yang biasanya dilakukan Pedagang Kaki Lima adalah dengan diversifikasi penghasilan atau mencari penghasilan tambahan dengan cara melakukan pekerjaan sampingan.

Strategi pasif, yakni bertahan hidup dengan cara yang lebih selektif dan banyak mempertimbangkan segala sesuatunya. Strategi pasif yang biasanya dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima adalah dengan membiasakan hidup hemat. Hemat dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia diartikan sebagai sikap berhati-hati, cermat, tidak boros dalam membelanjakan uang. Sikap hemat merupakan budaya yang telah dilakukan oleh masyarakat desa terutama masyarakat desa yang tergolong dalam kategori miskin.

Strategi jaringan, yakni bertahan hidup dengan cara menjalin relasi yang baik antar sesama, mengharapkan hubungan yang timbal balik. Bantuan sosial yang diterima Pedagang Kaki Lima merupakan modal sosial yang sangat berperan sebagai penyelamat ketika keluarga



Pedagang Kaki Lima yang tergolong miskin membutuhkan bantuan sebagaimana pendapat yang dikemukakan oleh Stamboel yang mengatakan bahwa modal sosial berfungsi sebagai jaring pengaman sosial bagi keluarga miskin. Bantuan dalam skala keluarga besar, komunitas atau dalam relasi pertemanan telah banyak menyelamatkan keluarga miskin (Kurniawati, 2022).

Dalam hal ini PKL dalam memenuhi kebutuhan primer memerlukan peran yang aktif serta tindakan nyata agar mampu bertahan hidup serta dapat memenuhi kebutuhan hidupnya baik kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier. melihat bahwasannya individu ataupun kelompok memiliki kecenderungan untuk bertahan dari kondisi ataupun situasi yang tidak menguntungkan dengan cara melakukan bentuk *mekanisme survival* atau strategi bertahan hidup.

### **3. Upaya Mekanisme Survival James Scott**

- a. Menggunakan relasi atau jaringan sosial ada berbagai pola dan bentuk hubungan relasi yang ada didalam masyarakat. Hubungan-hubungan ini terjalin sedemikian rupa dikalangan masyarakat secara teru-menerus. Relasi atau jaringan sosial ini dapat berupa meminta bantuan kepada keluarga, teman-teman, atau dengan patron. Patron sendiri adalah seseorang yang memiliki kekuasaan (power), status, wewenang, dan pengaruh.

Dalam hal ini Pedagang Kaki Lima membentuk Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) yang didalamnya ada berbagai program seperti adanya dana sosial yang bisa digunakan apabila ada salah satu anggota ada yang membutuhkan. Di bentuknya paguyuban ini diharapkan sesama pedagang bisa saling bekerja sama dan tolong menolong dan bisa menjadi ajang silaturahmi. Adanya rencana relokasi Pedagang Kaki Lima harus siap beradaptasi dengan lokasi baru serta harus mempunyai relasi antar sesama paguyuban karena dengan begitu jaringan mereka akan meluas.

- b. Alternatif subsistensi Alternatif subsisten yaitu dengan membuat atau memulai swadaya kecil- kecilan. Usaha ini sebagai bentuk opsi lain. Usaha ini bisa dicontohkan dengan kegiatan seperti berwirausaha kecil seperti berjualan makanan ringan dan sebagainya, atau dapat juga ikut seseorang untuk menjadi tukang bangunan atau buruh lepas. Cara ini melibatkan seluruh sumber daya yang ada dalam keluarga. Menggunakan alternatif subsistem yaitu swadaya yang mencakup usaha kecil, bekerja sebagai tukang atau buruh dan melakukan migrasi untuk mencari pekerjaan.

Pedagang Kaki Lima melakukan pola nafkah hidup ganda dengan bekerja sebagai buruh dan pedagang. Pedagang Kaki Lima tidak bisa menjadikan pedagang sebagai pekerjaan utamanya karena hanya cukup untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dengan melakukan pola nafkah ganda diharapkan ada pendapatan tambahan apabila suatu saat ada keperluan mendesak. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu Pedagang Kaki Lima mereka melakukan pola nafkah ganda karena mereka ingin agar anak-anaknya bisa berpendidikan tinggi.

- c. Menekan pengeluaran atau mengikat sabuk lebih kencang. Mekanisme yang ketiga yaitu dengan istilah mengikat sabuk lebih kencang dimana hal ini dimaksudkan untuk mengurangi pengeluaran untuk konsumsi dilakukanpun tentu tidak hanya satu. Tentunya untuk menghadapi kehidupan ini strategi yang digunakan adalah otoritas dari individu itu sendiri. Maksudnya dalam memilih strategi bertahan hidup setiap individu memiliki langkah tersendiri dan berbeda antara satu dengan yang lain. Hal ini karena permasalahan yang dihadapi berbeda – beda sehingga perlu penanganan yang khusus mengurangi pengeluaran untuk pangan dengan makan-makanan yang sederhana.

Kondisi ekonomi Pedagang Kaki Lima meskipun saat ini kondisi sudah berangsur membaik, pendapatan PKL belum bisa kembali sepenuhnya. Namun, mereka bersyukur pendapatan mereka sedikit mengalami kenaikan dibanding pada saat pandemi. PKL melakukan

strategi dengan melakukan pola hidup hemat dengan menyampingkan kebutuhan sekunder agar tetap bisa makan tiga kali sehari (Scott, 1983).

### **BAB III**

## **PAGUYUBAN PEDAGANG JALAN KARTINI (P2JK) KELURAHAN MANGKUKUSUMAN KECAMATAN TEGAL TIMUR SEBAGAI LOKASI PENELITIAN**

### **A. Gambaran Umum Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur**

Pada bagian ini peneliti akan memaparkan mengenai kondisi wilayah penelitian seperti kondisi geografis, topografi, demografi dan lain sebagainya.

#### **1. Kondisi Geografis**

Kelurahan Mangkukusuman merupakan salah satu dari 27 kelurahan yang berada di wilayah Kota Tegal. Kelurahan Mangkukusuman termasuk dalam salah satu kelurahan dengan luas wilayah terkecil di Kota Tegal . Secara geografis terletak  $6^{\circ}8'13''$  Lintang Selatan dan  $109^{\circ}13'78''$  Bujur Timur. Kelurahan Mangkukusuman mempunyai luas wilayah 47,17 Ha terdiri dari 4 Rukun Warga (RW), dan 42 Rukun Tetangga (RT). Kelurahan Mangkukusuman memiliki batas wilayah administrative sebagai berikut:

Sebelah Utara : Kelurahan Mintaragen

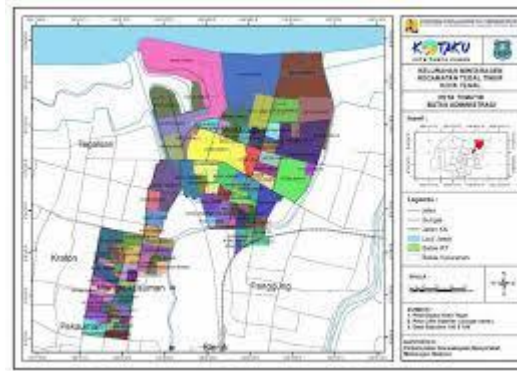
Sebelah Selatan : Kelurahan Kejambon

Sebelah Timur : Kelurahan Kejambon- Kelurahan Panggung

Sebelah Barat : Kelurahan Pekauman - Kelurahan Randugunting

Kelurahan Mangkukusuman Secara visual, wilayah administrasi dapat dilihat dalam peta sebagaimana gambar berikut ini.

Gambar 1 Peta Batas Administrasi Kelurahan Mangkukusuman



Sumber : Badan Pusat Statistik Kota Tegal Tahun 2022

a. Luas Wilayah Menurut Penggunaan

Dengan luas wilayah 47,17 Ha Kelurahan Mangkukusuman dibagi berdasarkan jenis tanah. Untuk lebih jelasnya bisa di lihat dalam tabel di bawah ini:

Tabel 1 Luas Wilayah Tanah Menurut Tataguna lahan

No.	Jenis Tanah	Luas/ Ha
1	Pertanian	0,00
2	Kuburan	2.00
3	Pemukiman	26.00
4	Perkantoran	4.00
5	Fasilitas Umum	15.00

Dari tabel yang sudah dipaparkan di atas kita bisa melihat bahwa, mayoritas tanah di Kelurahan Mangkukusuman adalah tanah pemukiman

**2. Kondisi Topografi**

Kelurahan Mangkukusuman merupakan Kelurahan yang berada di dekat Pusat Kota Tegal. Kelurahan mangkukusuman termasuk dalam kategori dataran rendah. Kelurahan Mangkukusuman mempunyai letak kawasan perkantoran 4,00 Ha, , kawasan industri 4,00 Ha dan orbitasi dan lama jarak waktu tempuh ke ibu kota kecamatan 1,00 KM. Sedangkan dari

ibu kota kabupaten 0,25 KM dan dari ibu kota provinsi 240 KM ( Data Sekunder).

### 1. Iklim dan Curah Hujan

Curah hujan (mm) merupakan ketinggian air hujan yang jatuh pada tempat yang datar dengan asumsi tidak menguap dan tidak mengalir. Curah hujan 1 (satu) mm adalah air hujan setinggi 1 (satu) mm yang jatuh tertampung pada tempat yang datar seluas 1 m<sup>2</sup> dengan asumsi tidak ada yang menguap dan meresap (Mulyono, 2014). Iklim dan curah hujan Kelurahan Mangkukusuman seperti pada umumnya di Indonesia yang terdiri dari 2 musim yaitu musim penghujan dan musim kemarau. Dalam hal ini tentunya berpengaruh terhadap masyarakat Kelurahan Mangkukusuman .

Tabel 2 iklim dan curah hujan

No.	Iklim dan curah hujan	
1.	Curah hujan	159 mm
2.	Jumlah bulan hujan	7,00 bulan
3.	Suhu rata-rata harian	27,00 °C
4.	Tinggi tempat dari permukaan laut	3,00 MDPL

Sumber: *Dokumen Kelurahan Mangkukusuman tahun 2021*

Berdasarkan tabel di atas kita bisa mengetahui bahwa Kelurahan

Mangkukusuman terasuk kedalam kondisi iklim tropis kering. Kondisi ini disebabkan oleh kondisi geografis Kota Tegal yang berada di daerah pesisir tipe iklim . Topografi Kelurahan mangkukusuman termasuk dalam kategori dataran rendah.

### 2. Hidrologi dan Klimatologi

Aspek hidrologi suatu wilayah desa sangat diperlukan dalam pengendalian dan pengaturan tata air wilayah desa. Dalam hal ini tentunya

air sangat dibutuhkan (Sumber data sekunder). Di bawah ini adalah tabel sumber daya air Kelurahan Mangkukusuman:

Tabel 3 Sumber Air Bersih.

No	Jenis	Tahun			
		2018	2019	2020	2021
1	Sumur gali terlindung	1002	1002	1002	1002
2	Sumur gali dengan pompa	1200	1200	1200	1200
3	Sumur bor dengan pompa	87	87	87	87
4	Terminal air	2	2	2	2
5	PDAM	583	583	583	583

Sumber: *Dokumen Kelurahan Mangkukusuman tahun 2021*

Sumber air bersih masyarakat Kelurahan Mangkukusuman mayoritas menggunakan sumur gali pompa dengan jumlah 1200 buah . Selain sumur gali pompa masyarakat Kelurahan Mangkukusuman juga ada yang menggunakan sumur gali terlindung dengan jumlah 1002 . Dari 5 (lima) jenis sumber air yang digunakan semuanya dalam kondisi baik.

### 3. Kondisi Demografi

#### 1. Jumlah Penduduk

Dari data statistik yang diperoleh peneliti pada saat melakukan penelitian maka jumlah penduduk Kelurahan Mangkukusuman setiap tahunnya mengalami pertumbuhan yakni pada tahun 2018 berjumlah 4486 jiwa, pada tahun 2019 berjumlah 4455 jiwa serta pada tahun 2020 berjumlah 5355 jiwa dan pada tahun 2021 berjumlah 5373.

Untuk lebih detailnya akan digambarkan dalam bentuk tabel persentase jumlah penduduk Kelurahan Mangkukusuman sebagai berikut :

Tabel 4 jumlah seluruh penduduk kelurahan mangkukusuman

Kependudukan	Tahun			
	2018	2019	2020	2021
Jumlah Perempuan	2268	2258	2718	2728
Jumlah laki-laki	2218	2197	2637	2645
Jumlah Total	4486	4455	5355	5373

Sumber : Data Kelurahan Mangkukusuman Tahun 2018-2021

## 2. Jumlah Usia Penduduk Kelurahan Mangkukusuman

Dari data yang diperoleh menunjukkan bahwa, jumlah wanita lebih banyak dari pada jumlah laki-laki. Di bawah ini adalah tabel yang menunjukkan jumlah penduduk berdasarkan usia.

Tabel 5 jumlah usia penduduk Kelurahan Mangkukusuman

No	Usia	Laki-laki				Perempuan			
		2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
1.	0-4	667	678	171	171	593	609	156	156
2.	5-9	190	192	193	193	175	176	190	190
3	10-14	186	188	237	237	159	159	211	211
4	15-19	211	209	222	222	197	198	225	225
5	20-24	228	227	219	219	220	220	205	205
6	25-29	192	183	208	208	189	190	198	198
7	30-39	176	176	182	182	190	188	174	174
8	40-49	242	232	188	188	339	333	192	192
9	50-59	91	86	183	183	160	156	187	187
10	65+	35	26	203	203	46	29	209	209

Sumber : Data Kelurahan Mangkukusuman Tahun 2018-2021

Persentase rata-rata laju pertumbuhan penduduk adalah prioritas penambahan penduduk rata-rata tiap tahun. Pertumbuhan penduduk wilayah perencanaan dihasilkan oleh berubahnya jumlah secara alamiah yaitu kelahiran dan kematian serta perubahan jumlah penduduk akibat migrasi (penduduk datang dan pergi) (Landola, 2009). Melihat profil Kelurahan Mangkukusuman tahun 2021 jumlah penduduk laki-laki berjumlah 2645 jiwa sedangkan pada tahun 2020 berjumlah 2637 jiwa dengan persentase 0,30 % perkembangan. Sedangkan jumlah penduduk perempuan pada tahun 2021 berjumlah 2728 jiwa dan tahun 2020



berjumlah 2718 jiwa dengan persentase perkembangan 0,36% Jika menganalisis dari tabel dan data yang telah dipaparkan di atas, pertumbuhan penduduk meningkat setiap tahunnya dan jumlah penduduk perempuan lebih banyak dari jumlah penduduk laki-laki.

### 3. Tingkat Pendidikan Kelurahan Mangkukusuman

Pendidikan merupakan hal yang mendasar bagi setiap individu, dengan pendidikan masyarakat dapat mendapat pelajaran untuk kehidupannya yang dapat digunakan untuk mencapai tujuannya sebagai upaya untuk mendapatkan perubahan yang lebih baik. Tingkat pendidikan merupakan faktor utama dalam aspek masyarakat untuk terciptanya tatanan sosial yang lebih mapan. Tingginya tingkat pendidikan suatu masyarakat akan berpengaruh pada segmentasi tingkat sosial yang semakin dinamis. Tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Mangkukusuman dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 6 Tingkat Pendidikan Kelurahan Mangkukusuman

No	Tingkatan Pendidikan	Tahun			
		2018	2019	2020	2021
1.	Tamat Akademi/ Perguruan Tinggi	376	369	744	744
2.	Tamatan SLTA	367	339	1621	1639
3.	Tamatan SLTP	623	609	794	794
4.	Tamatan SD	732	722	653	653
5.	Tidak Tamat SD	445	440	-	-
6.	Belum tamat SD	438	444	420	420
7.	Tidak Sekolah	245	245	1123	1123
Jumlah		3226	3168	5355	5373

*Sumber: Sumber : Data Kelurahan Mangkukusuman Tahun 2018-2021*

Fasilitas pendidikan yang terdapat di Kelurahan Mangkukusuman relative lengkap dan memadai. Tempat pendidikan mulai dari jenjang PAUD hingga SMA atau sederajat dapat ditemui di Kelurahan Mangkukusuman. Tempat pendidikan anak usia dini sebanyak dua . sembilan tempat pendidikan tingkat dasar, satu tempat pendidikan jenjang

menengah pertama dan satu tempat pendidikan menengan atas seta satu universitas .

Dari table di atas dapat disimpulkan bahwa tingkat pendidikan masyarakat Kelurahan Mangkukusuman di setiap tahunnya mengalami peningkatan. Hal itu menandakan bahwa masyarakat Kelurahan Mangkukusuman memiliki kesadaran akan pentingnya pendidikan

#### 4. Jenis Mata Pencaharian Kelurahan Mangkukusuman

Mata pencaharian/pekerjaan merupakan suatu hal yang harus dilakukan pada setiap orang untuk mendapatkan penghasilan dalam memenuhi kebutuhan yang diperlukan. Masyarakat Kelurahan Mangkukusuman merupakan masyarakat yang majemuk, yang mana masyarakatnya memiliki jenis pekerjaan yang beraneka ragam. Di bawah ini adalah tabel yang menunjukkan jenis mata pencaharian Kelurahan Mangkukusuman:

Tabel 7 Mata Pencaharian Kelurahan Mangkukusuman

No.	Jenis Pekerjaan	Tahun			
		2018	2019	2020	2021
1.	Petani sendiri	4	3	4	4
2.	Buruh tani	-	2	-	-
3.	Buruh industri	-	34	-	-
4.	Nelayan	13	177	13	13
5.	Pengusaha	-	420	-	-
6.	Buruh Bangunan	-	413	-	-
7.	Pedagang	228	228	228	1013
8.	Pengangkutan	-	163	-	-
9.	PNS/ ABRI	183	416	183	183
10.	Pensiun	51	294	51	51
11.	Lain-lain	1915	1001	1915	1915

Sumber: Sumber : Data Kelurahan Mangkukusuman Tahun 2018-2021

Seperti halnya pada masyarakat Kelurahan Mangkukusuman yang merupakan masyarakat heterogen, di mana masyarakatnya beragam dan memiliki latar belakang yang berbeda-beda. Dilihat dari jenis pekerjaan yang terdapat dalam tabel di atas, Kelurahan Mangkukusuman

menunjukkan bahwa ada 11 jenis pekerjaan yang berbeda. Akan tetapi dari 11 jenis pekerjaan ada beberapa pekerjaan yang paling menonjol. Diantaranya yaitu pedagang sejumlah 228 jiwa. Berdasarkan observasi yang telah dilakukan, masyarakat Kelurahan Mangkukusuman mayoritas bekerja di bidang industri yaitu industri rumah tangga dalam bengkel bubut. Untuk usaha Toko/Kios/Warung sangat dominan ini dikarenakan kelurahan Mangkukusuman berada dipusat Kota Tegal yang dilalui jalan kota.

#### 5. Agama/ Aliran Kepercayaan

Agama atau aliran kepercayaan merupakan suatu keyakinan kepada Tuhan yang dimiliki pada setiap orang. Setiap negara memiliki jenis agama berbeda-beda yang disahkan oleh negaranya. Di Indonesia ada 6 agama yang di akui oleh negara. Di bawah ini adalah tabel yang menunjukkan agama di Kelurahan Mangkukusuman.

Tabel 8 Agama Masyarakat Kelurahan Mangkukusuman

No	Agama	Tahun			
		2018	2019	2020	2021
1	Islam	3190	3163	4831	4831
2	Kristen Katolik	388	385	215	215
3	Kristen Protestan	253	254	194	194
4	Budha	421	419	123	123
5	Hindu	234	234	2	2
6	Konghucu	-	-	8	8

*Sumber: Sumber :Data Kelurahan Mangkukusuman Tahun 2018-2021*

Agama atau aliran kepercayaan yang dianut masyarakat Kelurahan Mangkukusuman paling banyak pada agama Islam yang berjumlah 4831. Sedangkan pada agama lain seperti Kristen berjumlah 409, Hindu 2, Budha 123 , dan konghucu 8 .

#### **4. Sejarah Kelurahan Mangkukusuman**

Desa Mangkukusuman berdiri pada tahun 1946 oleh Mbah Mangkukusuman dan Mbah Marpangkat, yang dipimpin oleh Kepala Desa Bapak Glonding Suhadi dan Sekretaris Desa Bapak Ahmad yang berkantor di rumah Bapak Glondong Suhadi yang beralamat di Jalan KH. Mansyur Kecamatan Tegal Timur Kotamadya Dati II Tegal. Dengan masa jabatan selama 20 tahun mulai tahun 1946 sampai 1966.

Pada Tahun 1966 diganti oleh Bapak M. Djudi dari CPM, namun berlangsung hanya 40 hari karena meninggal dunia. tahun 1966 sampai tahun 1968 diganti oleh Bapak Sakri Salim yang beralamat di Jl. Kaloran Kecamatan Tegal Timur Kotamadya Dati II Tegal, dengan melaksanakan pemerintah berdasarkan undang-undang Nomor 5 Tahun 1974 tentang pokok-pokok pemerintahan Desa. Pada Tahun 1968 dengan menggunakan lahan Sekolah Rakyat (SR) 18 dibangunlah gedung kantor Desa Mangkukusuman yang beralamat di Jl. KH. Ahmad Dahlan Kecamatan Tegal Timur Kotamadya Dari II Tegal.

Tahun 1971-1981 menjadi Desa Administratif berdasarkan Undang-undang No.5 Tahun 1979 tentang pemerintahan desa yang terdiri dari 10 Desa dan 2 Kecamatan yaitu Tegal Timur dan Tegal Barat.

Tegal Timur terdiri:

1. Mangkukusuman
2. Slerok
3. Kejambon
4. Mintaragen
5. Panggung

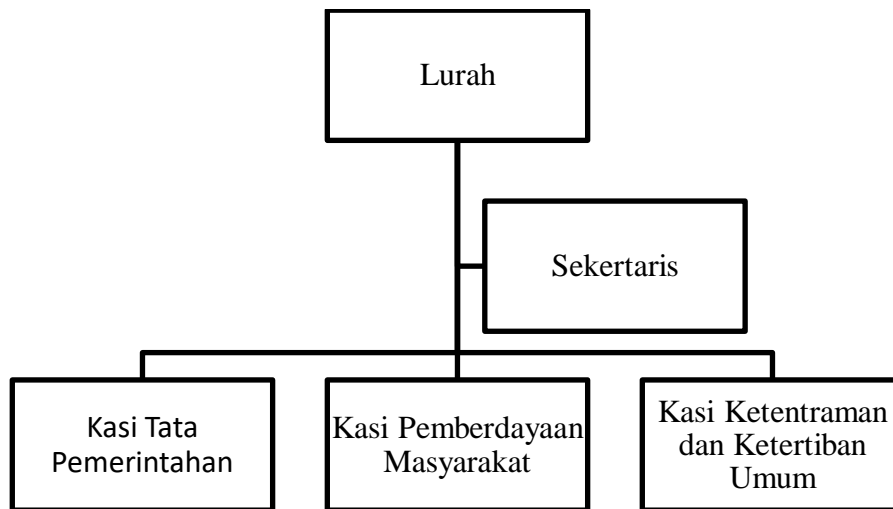
Tegal Barat terdiri:

1. Randugunting
2. Kraton
3. Pekauman
4. Kemandungan

## 5. Tegalsari

Tahun 1982 sampai Tahun 1986 dipimpin oleh Kepala Desa Sakri Salim dan Sekretaris Desa Sobirin Muchwan.

### 5. Bagan dan Struktur Pemerintahan Kelurahan Mangkukusuman



Tabel 9 Bagan Struktur Pemerintahan Kelurahan Mangkukusuman

- a. Lurah : Bapak Untung Sugiharto, S.AP
- b. Sekretaris : Ibu Rani Ingriani,S.Sos
- c. Kasi Pemberdayaan Masyarakat : Ibu Faridah
- d. Staf : Yoni Ediyanto
- e. Staf : P Hery Prayitno
- f. Staf : Sairoh
- g. Staf : Frida

#### A. Visi Kelurahan Mangkukusuman

“Mewujudkan Masyarakat Kelurahan Mangkukusuman Yang Sehat, Nyaman, Aman, Indah Dan Terbebas Kekumuhan”

Misi Kelurahan Mangkukusuman diantaranya:

1. Mengembangkan usaha ekonomi produktif masyarakat;
2. Mewujudkan sarana dan prasarana lingkungan masyarakat yang memadai;

3. Mewujudkan kinerja aparaturn Kelurahan yang optimal dan meningkatkan pelayanan kepada masyarakat;
4. Meningkatkan peran aktif dan swadaya masyarakat dalam kegiatan pembangunan;
5. Mengoptimalkan peran lembaga kemasyarakatan yang ada dalam rangka pemberdayaan masyarakat.

## **B. Profil Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

### **1. Sejarah Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) terbentuk sejak 1 Juni 2022. Paguyuban ini didirikan oleh Luqman jaelani yang sekarang ini menjabat menjadi wakil ketua Pengurus Paguyuban Jalan Kartini (P2JK). Awal mula di Jalan Kartini sudah sebelumnya sudah membentuk paguyuban, namun bertahan selama lima bulan karena ada salah satu pengurus yang tidak transparan dalam mengelola keuangan , sehingga banyak anggota yang keluar dari paguyuban tersebut. Singkat cerita, mendengar adanya akan ada relokasi PKL di Jalan Kartini, maka salah satu pedagang mengusulkan untuk membuat paguyuban. Dengan membuat 100 undangan yang disebarakan untuk pedagang yang ada di Jalan Kartini, hanya 46 pedagang yang berkumpul , dan 40 pedagang yang mengikuti paguyuban tersebut.

Pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) mengadakan pertemuan pertama kali dengan Dinas Koperasi, Satpol PP. Pertemuan Pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini dengan Dinas Koperasi membahas beberapa hal, diantaranya : 1. Sesuai peraturan Daerah Kota Tegal Nomor 3 Tahun 2019 bahwa untuk biaya retribusi pemakaian tanah untuk PKL adalah Rp. 1.500,00 per meter. 2. Pada tahun 2023 rencana adanya relokasi PKL di Jalan Kartini dilatar belakang yang pertama, Jalan Kartini merupakan jantung kota dan dekat dengan rumah dinas sehingga nantinya akan lewati oleh para tamu undangan. Kedua, banyaknya pedagang yang berjualan di sepanjang Jalan Kartini mengakibatkan

kemacetan. Untuk itu, akan rencanakan pemindahan PKL di Jalan dekat dengan makam pahlawan dengan suasana yang baru, seperti puajsera yang akan dilengkapi live musik.

“Dengan adanya Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) ini semoga menjadi contoh kepada organisasi-organisasi lainya bahwa dalam organisasi yang terpenting adalah memajukan kesejahteraan para anggota” (Pak, luqman,2022).

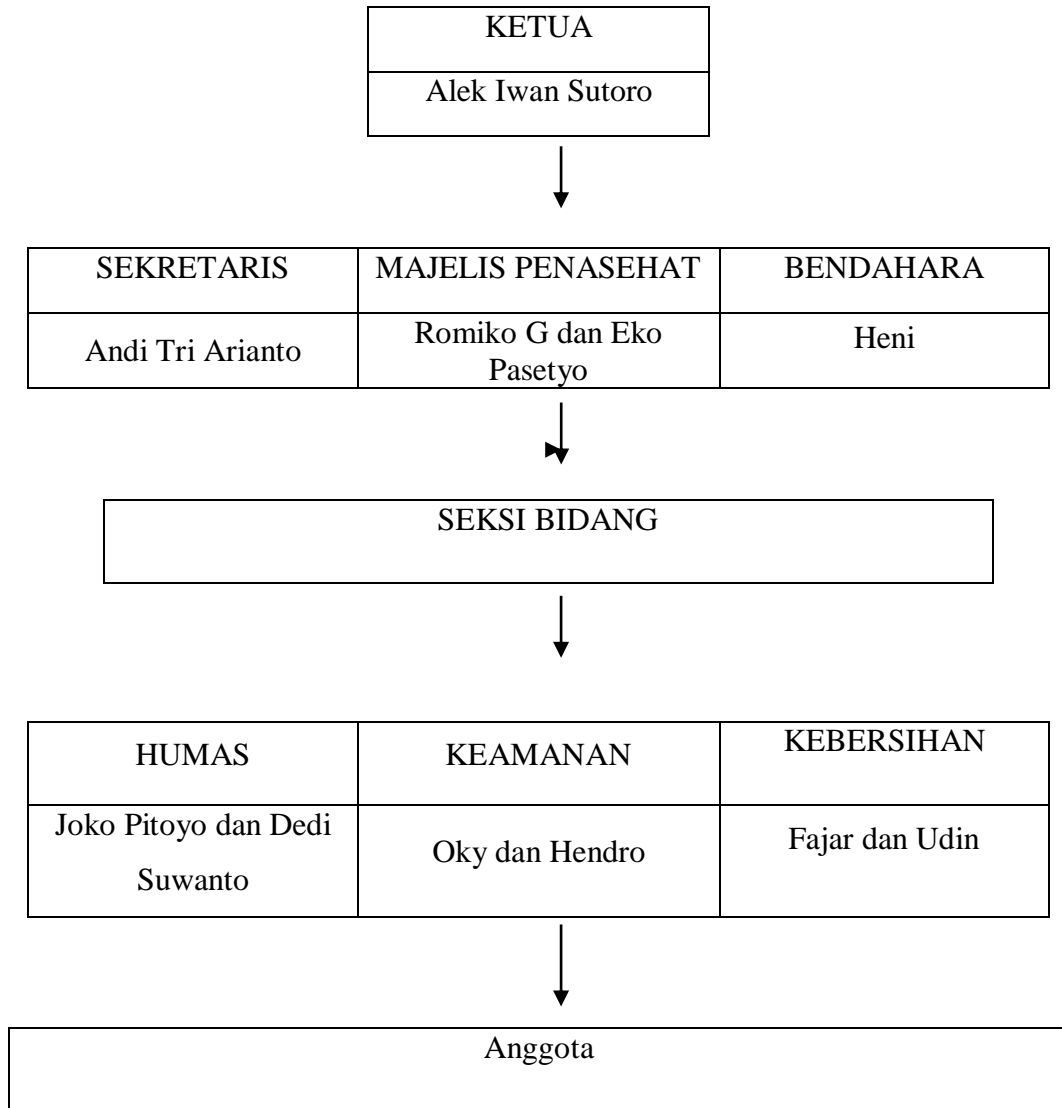


Gambar 2 Pertemuan anggota paguyuban dengan dinas koperasi, polres dan Satpol PP

## **2. Struktur Organisasi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Di dalam kepengurusan di Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) dipimpin oleh seorang Ketua, kemudian Ketua memilih Wakil serta Bendahara untuk membantu dalam mengurus keperluan yang berkaitan dengan kegiatan . Hal ini dapat dilihat berdasarkan tabel dibawah berikut ini.

Table 10 Struktur Pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)





Dalam pemilihan pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) yaitu dengan cara bermusyawarah dan hasil kesepakatan anggota yang menganggap Pak Alek Iwan Sutoro ialah orang yang pertama kali punya pemikiran dan membentuk Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) . Hal tersebut dituturkan oleh Wakil Ketua yaitu:

“Pemilihan ketua P2JK itu ya karena mas luqman kan yang awalnya mau ngebentuk paguyuban ini dia jadi pilih sebagai ketua Waktu itu sih mungkin karena saya dianggap sama yang lain paling awal yang mau bentuk P2JK, saya dipercaya sebagai wakil ketua, kemudian saya memilih mas luqman sebagai wakil saya, Ibu heni sebagai pengurus keuangan paguyuban. Cara milihnya ya di tunjuk siapa gitu yang dipercaya bisa memegang uang. kita juga sepakat sama anggota yang lain bendaharanya adalah Ibu Heni karena perempuan biasanya bisa memegang dan mengatur keuangan” (Pak Alek,2022).

Untuk tanggung jawab yang dimiliki para pengurus juga ikut membantu untuk saling bekerjasama, seperti yang dikatakan oleh Ketua P2JK berikut ini:

“Untuk pendanaan itu di kelola sama Ibu Heni dia selaku Bendahara P2JK tetapi kalau mau ada bayar apa-apa ke saya atau mas luqman juga bisa gak apa-apa nanti kita saling bantu, dicatat pemasukan berapa, pengeluarannya di tulis di buku, diitung semuanya. Pemasukan dari uang yang sekali iuran Rp. 30.000,- per orang di tulis juga, nanti ada keperluan apa yang musti keluarin uang juga dicatat buat apanya” (Pak,Alek 2022).

### **3. Visi dan Misi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Visi dan misi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) merupakan landasan yang digunakan pedagang untuk membentuk paguyuban yang taat pada hukum dan aturan serta terciptanya paguyuban yang mempunyai sifat kekeluargaan dan kepedulian antar kepada anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) untuk mencapai tujuannya. Adapun visi dan misi Paguyuban Pedagang Jalan Kartini sebagai berikut :

#### **Visi :**

“ Menciptakan paguyuban pedagang jalan kartini (P2JK) yang rapi, bersih dan rukun”

## **Misi**

- a. Paguyuban P2JK bisa tertata rapi dan bersih
- b. Paguyuban yang tertib
- c. Paguyuban yang menjalin kerukunan antar pedagang

## **4. Tujuan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Setiap komunitas ataupun perkumpulan didirikan memiliki maksud dan tujuan tertentu. Terbentuknya paguyuban ini karena ada kepentingan bersama antar pedagang kaki lima. Demikian pula dengan P2JK, paguyuban yang sampai saat ini memiliki 40 jumlah anggota. Menurut Pak Luqman salah satu pendiri P2JK, tujuan didirikannya paguyuban ini adalah untuk mempermudah anggota dalam mendapatkan informasi melalui satu pintu paguyuban.

“ Saya sudah menyebar 100 undangan untuk seluruh pedagang yang berjualan di Jalan Kartini. Tapi, pada saat pertemuan hanya 46 pedagang yang hadir. Ketika kami melakukan pendataan hanya 40 pedagang yang minat mengikuti paguyuban ini mba” (Pak Luqman,2022).

## **5. Kegiatan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Kegiatan yang dijalankan oleh Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) sebagai salah satu bentuk kegiatan agar memperkuat kekeluargaan dan kegiatan dalam bentuk kemanusiaan . Kegiatan Paguyuban Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) antara lain berupa pertemuan rutin yang dilakukan setiap sebulan sekali dengan membawa uang kas Rp.30.000, mengadakan kegiatan arisan Rp. 50.000/ bulan , melakukan kegiatan sosial dengan memberikan santuan kepada yayasan panti asuhan , memberikan bantuan kepada anggota yang terkena musibah. Hal ini dibuktikan dengan perkataan yang diucapkan oleh ketua Paguyuban Pedagang Jalan Kartini sebagai berikut.

“Paguyuban ini baru berjalan hampir setengah tahun mbak, jadi kegiatan-kegiatannya masih sedikit. Setiap pertemuan pasti kami melakukan musyawarah dengan semua anggota paguyuban, apabila ada anggota yang memberi masukan kegiatan-kegiatan yang lain dari kami pengurus dengan senang hati mbak Nanti, kita liat dulu, apakah

kegiatan tersebut memberikan dampak yang positif atau tidak, nanti kita rembugin bareng-bareng” (Pak Alek,2022) .



Gambar 3 pertemuan pengurus paguyuban dengan anggota paguyuban pedagang jalan kartini (P2JK)

## **BAB IV**

### **KESULITAN YANG DIHADAPI PEDAGANG KAKI LIMA DAN UPAYA YANG DILAKUKANYA PADA ERA NEW NORMAL**

#### **A. Kesulitan yang dihadapi Pedagang Kaki Lima pada era new normal**

##### **1. Kebijakan Kota**

Kota merupakan pusat dari kegiatan suatu masyarakat. Sebagian besar masyarakat menganggap kota sebagai tempat yang menjanjikan dalam hal mencari mata pencaharian. Hal inilah yang kemudian menyebabkan semakin besarnya tingkat urbanisasi. Akan tetapi modernisasi telah mengubah berbagai pekerjaan yang semula menggunakan sumber daya manusia diubah dengan penggunaan tenaga mesin. Keberadaan pedagang kaki lima di sekitar Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman sering dianggap sebagai penyebab kemacetan lalu lintas dan mengganggu keindahan kota. Sebagian besar dari pedagang kaki lima memang tidak memiliki tempat yang permanen, mereka menjajakan barang dagangannya hanya dengan menggunakan gerobak (Widodo, 2018).

Kota Tegal merupakan kota yang saat ini mengalami perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan Kota Tegal saat ini ditinjau dari aspek pergerakan baik penduduk maupun barang, serta dengan semakin bertambahnya pusat-pusat perdagangan, menyebabkan makin jauhnya pergerakan yang harus ditempuh. Kebijakan penataan pedagang kaki lima diatur dalam Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan ketentraman dan ketertiban umum masyarakat. Untuk menjalankan Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2018.

##### **a. Pentertiban dan penataan Pedagang Kaki Lima**

Regulasi adalah suatu aturan yang dibuat dan disusun dengan tujuan mengikat atau membatasi suatu kegiatan atau aktivitas. Dengan adanya suatu aturan regulasi akan mengendalikan suatu kelompok, lembaga atau organisasi, dan masyarakat agar tidak melakukan kesalahan

atau pelanggaran. Selain itu suatu aturan juga bisa berjalan dengan baik apabila diterapkan untuk semua orang. aturan regulasi yang mengatur tentang penyelenggaraan ketertiban umum Peraturan Daerah Kota Tegal Nomor 9 Tahun 2019 Tentang Penyelenggaraan Ketentraman, Ketertiban Umum Dan Perlindungan Masyarakat. Peraturan Daerah Nomor 9 Tahun 2019 ditetapkan dengan maksud sebagai dasar hukum bagi pemerintah daerah dan masyarakat dalam rangka mewujudkan situasi dan kondisi wilayah daerah yang tentram, tertib dan harmonis terutama dalam pelaksanaan penertiban pedagang kaki lima di Kota Tegal guna mewujudkan ketertiban umum dan ketentraman masyarakat (Natsir, 2018).

Keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya mengganggu tata tertib jalan dan angkutan tetapi juga mengganggu tertib lingkungan dan persampahan, setiap pedagang kaki lima yang menggunakan tempat berdagang atas ijin harus bertanggung jawab terhadap ketertiban, kebersihan dan menjaga kesehatan lingkungan serta keindahan ditempat berdagang yang bersangkutan serta ketertiban umum yang dilaksanakan dalam rangka memelihara dan menciptakan kondisi tertib secara teknis operasional dilaksanakan oleh Satuan Polisi Pamong Praja.

Pedagang Kaki Lima yang berdagang disepanjang Jalan Kartini mengganggu aktivitas kendaraan dan menghalangi keindahan Kota Tegal sehingga sering terjadi kemacetan lalu lintas. Di jalan kartini dekat dengan rumah dinas, untuk meminimalisir kemacetan karena banyak tamu-tamu penting yang berkunjung ke rumah dinas.

“Alasan pedagang mau direlokasi soalnya jalan kartini itu tersendiri menjadi jantung kota tegal, di sini juga dekat dengan rumah dinas mbak, jadi banyak tamu-tamu penting yang berkunjung, itu kemarin kata Dinas Koperasi pas mengadakan pertemuan, dan sering terjadi kemacetan juga sambungnya” (Pak alek, 2022).

## **b. Pedagang Kaki Lima dibentuk pujasera**

Pentertiban dan penataan Pedagang Kaki Lima dilakukan Pemerintah Daerah agar kawasan tersebut bisa steril dan tidak merusak keindahan Kota Tegal. Rencana merelokasi yang akan dilakukan pada tahun 2023 sudah diketahui oleh Pedagang Kaki Lima yang ada di Jalan Kartini. Pemerintah juga berjanji akan memfasilitasi pedagang dengan membuat tenda-tenda, dan akan dibentuk pujasera yang akan dilengkapi live musik. Kurang tepatnya tempat relokasi yang diajukan oleh Pemerintah Kota Tegal dalam hal ini adalah Dinas Koperasi, UMKM, Perindustrian dan Perdagangan terhadap para PKL, yakni di Jalan Melati tepatnya di sekitar makam pahlawan Kota Tegal karena kekhawatiran dari para PKL jika harus direlokasi ke tempat yang baru akan lebih repot dan mengeluarkan biaya tambahan untuk mempersiapkan lapak baru serta harus beradaptasi lagi di tempat yang baru.

Di bentuknya pujasera bertujuan agar tempatnya tertata rapi dan tidak menimbulkan kemacetan . pemerintah Daerah juga akan memberi fasilitas serta saran dan prasarana yang mendukung. Pedagang Kaki Lima akan direlokasi ke Jalan Melati tepatnya dekat makam pahlawan Kota Tegal. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang kaki lima bahwa di Jalan Melati itu tempatnya tidak strategis karena jalannya sepi dekat dengan makam pahlawan menurutnya, jalan melati sedikit orang yang mengakses jalan tersebut karena bukan jalan utama. Seperti yang dikatakan Bapak Arif :

“Kami kurang setuju apabila akan dibentuk seperti pujasera, meskipun nantinya akan dilengkapi live musik, menurut saya, tidak etis kalau ada live musik itu kan dekat pemakaman ya mbak. Kami lebih setuju kalau direlokasi di jalan dahlan. Karena kalau nanti akan dibentuk seperti pujasera konsumen hanya akan datang ke pujasera kalau ada yang akan dibeli, tapi kalau kita jualan di pinggir jalan banyak orang yang lewat yang tadinya tidak akan membeli jadi beli” (Pak Arif,2022).

### **c. Membayar biaya retribusi**

Retribusi Daerah, yang selanjutnya disebut Retribusi, adalah pungutan daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian izin tertentu yang khusus disediakan atau diberikan oleh Pemerintah Daerah untuk kepentingan orang pribadi atau badan. Pedagang Kaki Lima menggunakan lahan daerah Kota Tegal yang digunakan untuk berdagang sehingga harus membayar biaya retribusi, dalam hal ini Penarikan biaya Retribusi ( Biaya sewa tanah) yang harus dibayarkan Pedagang Kaki Lima sebesar 1500 per meter. Untuk sistem pembayaran nanti ada petugas dari Dinas Koperasi yang datang setiap hari untuk meminta biaya retribusi (Utomo & Satriawan, 2018).

Dalam perjanjian antara Dinas Koperas dan Pedagang Kaki Lima bahwa untuk biaya retribusi pedagang untuk per meternya dikenakan biaya Rp.1500/ harinya namun kenyataannya bagi pedagang yang lebih dari 2 meter, pedagang harus membayar Rp2500-Rp3000 tapi kertas yang diberikan bernominal Rp 1500. Pedagang Kaki Lima menginginkan untuk Dinas Koperasi membuat kertas untuk pedagang yang menggunakan lahan lebih dari 1 meter. Seperti yang dikatakan Pak Joko :

“Kemarin pas mengadakan pertemuan dengan Dinas Koperasi, ada kesepakatan bahwa untuk biaya retribusi (Pemakaian tanah untuk PKL) sebesar Rp.1500 per meter mbak, kalau saya kan ini lebih dari semeter jadi saya bayarnya 2000 tiap hari nanti ada petugas dari Dinas Sosial yang kesini” (Pak Joko,2022).

## **2. Orientasi Pembeli**

Orientasi pembeli merupakan komitmen yang dilakukan oleh organisasi untuk dapat memuaskan konsumen, dengan cara mengumpulkan informasi kebutuhan konsumen, mencari cara memuaskan pelanggan, dan memperhatikan keluhan pelanggan. Indikator yang digunakan adalah adanya komitmen memuaskan pelanggan, selalu berusaha mengumpulkan informasi kebutuhan pelanggan mengetahui

cara memuaskan pelanggan, mengetahui dan menyelesaikan keluhan pelanggan dan memberikan perhatian kepada pelanggan.

Meningkatkan orientasi pelanggan dapat dilakukan dengan menganalisis persepsi pelanggan, yaitu persepsi tentang sentrisitas pelanggan, pimpinan disarankan untuk mengembangkan orientasi pelanggan baik di tingkat perusahaan maupun di tingkat tenaga penjualan. Secara khusus, pedagang harus menetapkan sistem dan proses untuk mengukur dan menangani kebutuhan pelanggan, sehingga dengan menganalisis kebutuhan pelanggan maka produk yang kita tawarkan akan sesuai dengan apa yang telah diharapkan. Selanjutnya perusahaan harus mengaktifkan dan memotivasi tenaga penjualan mereka untuk mencapai hal yang sama dalam interaksi individu dengan pelanggan. Selain itu perusahaan harus mempunyai kemampuan untuk secara aktif dan konsisten dalam menganalisis kebutuhan pelanggan (Farah, 2020).

Kondisi new normal banyak masyarakat yang membatasi diri karena untuk mencegah penularan Covid-19 sehingga berdampak pada pendapatan Pedagang Kaki Lima. Perilaku konsumen sendiri memiliki arti sebagai proses dan aktivitas ketika seseorang berhubungan dengan pembelian, penggunaan, serta pengevaluasian produk dan jasa demi memenuhi kebutuhan dan pencarian, pemilihan, keinginan. Kondisi new normal telah menempatkan banyak orang pada krisis sosial dan ekonomi yang menyebabkan terjadinya beberapa perubahan perilaku konsumen.

“Pas awal pandemi, malah sebageian sudah ada yang berjualan mbak, terus tiba-tiba ada satpol pp yang mentertibkan dan kami disuruh tutup, kami tidak berjualan selama seminggu padahal baru berjualan sejam dua jam, terus pemerintah menerapkan kebijakan PSBB dan lockdown waktu kita jualan juga sangat terbatas mbak, akses jalan juga ditutup 49 titik, jadi konsumen tidak ada yang bisa mengakses jalan kartini, palingan yang membeli juga masyarakat sini, anak-anak sekolah juga daring juga mbak”





Gambar 4 wawancara dengan konsumen

**a. Konsumen membatasi diri di era new normal**

Dengan adanya beberapa protokol kesehatan yang perlu dilakukan untuk menghindari persebaran virus menyebabkan menurunnya ketertarikan konsumen untuk membeli tiket konser, tiket pesawat, serta kegiatan yang dilakukan di tempat terbuka lainnya. Terkecuali bar dan restoran yang diprediksi aman dalam beberapa bulan ke depan. Dengan adanya new normal, masyarakat sudah mulai hidup berdampingan dengan Covid-19 meskipun tetap mematuhi protokol kesehatan. Masyarakat membatasi untuk beraktivitas diluar yang dirasa kurang penting. Perubahan perilaku konsumen dari keinginan menjadi kebutuhan dimana masyarakat lebih memikirkan kebutuhan sehari-hari dibanding kulineran.

Hal tersebut juga nampaknya dialami oleh Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini, sebelum adanya pandemi banyak masyarakat khususnya pekerja yang sepulang kerja untuk membeli jajan. Namun, pada kondisi new normal sedikit yang mau mampir untuk membeli jajan, tentunya berdampak pada pendapatan Pedagang Kaki Lima yang mayoritas konsumennya adalah pekerja dan mahasiswa.

“Di era new normal ini, iya lumayan pendapatannya dibanding pas kemarin pandemi mbak, persepsi masyarakat juga berbeda-beda ya mbak, ada yang khawatir terhadap virus corona jadi

mereka membekali anak-anaknya seperti bawa bekal nasi dan jajan.tapi ya ada yang masih tetap jajan disini alhamdulillah” .

#### **b. Minat konsumen membeli online**

Perubahan perilaku konsumen saat ini tentu saja terjadi karena adanya dorongan dari perubahan kondisi yang memaksa mereka untuk beradaptasi dengan kondisi tersebut. Namun, ada kemungkinan perilaku konsumen saat ini bertahan hingga jangka waktu yang cukup lama. Hal ini disebabkan karena konsumen pun membutuhkan waktu untuk melakukan penyesuaian kembali pada kebiasaan dan perilaku lama mereka. Konsumen tentu saat ini sudah terbiasa untuk berbelanja atau melakukan aktivitas dengan kontak fisik yang minim dan melakukan protokol kesehatan kapan dan dimana saja karena masih belum merasa aman sejak hadirnya pandemi ini.

Perubahan perilaku konsumen khususnya dalam kalangan mahasiswa juga mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima, apalagi hidup di zaman yang semakin canggih dimana mahasiswa memanfaatkan teknologi dengan membeli via online yang dirasa cepat dan praktis,namun pemasaran online belum sepenuhnya diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini karena mayoritas mereka minim pengetahuan.

“Di zaman yang serba online ya mbak, sekarang kan beli jajan gaharus datang kesini, mereka juga bisa pesen Grabfood, Gofood dan Shopeefood, apalagi ini kan masyarakat membatasi aktivitas diluar. Paling yang membeli karyawan yang bekerja didekat-dekat sini aja mbak”(Ibu Munawaroh,2022).

#### **3. Kurangnya pengetahuan teknologi**

Minimnya pengetahuan teknologi juga dilatarbelakangi karena rendahnya pendidikan Pedagang Kaki Lima serta sarana dan prasarana yang tidak mendukung dan yang paling parah ketidakmauan dari Pedagang Kaki Lima itu sendiri. Permasalahan akses terhadap teknologi disebabkan karena kurangnya pengetahuan para pedagang dalam

mengakses teknologi seperti internet dan sosial media sehingga masih kesulitan dalam memperluas pasar. Selain berpengaruh dalam hal pemasaran kurangnya akses terhadap teknologi juga berpengaruh dalam hal inovasi. Misalnya saja dalam hal kulineran terbaru yang selalu update setiap waktu. Pemasaran online dapat menjangkau konsumen lebih luas.

“Tidak semua pedagang menerapkan pemasaran online mbak, ya saya gaptek teknologi mbak, jadi pemsarannya hanya offline saja, alhamdulillah ramai Kita butuh modal setiap hari buat muter lagi kan mbak, tapi kadang cairnya lama. Selain di grabfood, go-food saya juga menjual via online dengan memanfaatkan sosial media. Biasanya saya memposting jualan saya di beberapa grup Wahatsap. Kalau di facebook biasanya saya memposting di grup kuliner tegal. Lumayan ya mbak bisa menambah pendapatan saya, meskipun saya harus *delevery* dengan konsumen” (Ibu Ningrum,2022).

#### **a. Persepsi dan sudut pandang**

Perkembangan teknologi menjadi berjalan lambat saat muncul perbedaan persepsi dari sudut pandang masyarakat, dalam hal ini persepsi Pedagang Kaki Lima yang beranggapan tidak mudah mengikuti perkembangan teknologi karena mereka minimnya pengetahuan dan kurangnya sosialisasi. Berdasarkan wawancara dengan salah satu Pedagang Kaki Lima tentang tidak melakukan pemasaran online karena mereka takut kekurangan modal. Berdasarkan hasil wawancara dengan salah satu pedagang bahwa kalau menjual via online seperti gofood, Shopefood atau grabfood proses pencairannya lama, jadi mereka tidak bisa buat modal jualan. Seperti yang dikatakan Pak Arif :

“kalau alasan saya tidak memakai kaya gofood dan Shopefood soalnya untuk pencairannya agak lama, jadi nanti tidak ada uang buat muter lagi mbak, tapi ya alhamdulillah cukup lah mba buat kebutuhan sehari-hari” (Pak Arif,2022)

#### **b. Kurangnya sarana dan prasarana yang mendukung**

Kurangnya sumber daya manusia , peningkatan sumber daya instansi pemerintah sangat penting, karena menjadi indikator pada

kebijakan kedepanya. Pendukung sumber daya lainnya dapat di nilai baik juga, dengan lingkungan yang maju, maka secara tidak langsung ikut berkembang. Sumber daya manusia yang di fokuskan pada peningkatan kemampuan daya saing, keuangan untuk meningkatkan kualitas organisasi. Dalam hal ini pemerintah Daerah belum memfasilitasi Pedagang Kaki Lima untuk itu, pentingnya dukungan dari instansi pemerintah karena pengembangan sumber daya manusia merupakan investasi yang cepat atau lambat akan membuahkan hasil. Pengembangan Pedagang Kaki Lima bisa berupa adanya pelatihan-pelatihan, pinjaman modal usaha dan melakukan kerja sama dengan kemitraan daerah.

“Dari Pemerintah Daerah juga belum memfasilitasi dalam bentuk apapun mbak, pelatihan-pelatihan juga belum ada, Cuma kemarin di data buat pendaftaran UMKM doang, iya mungkin karena kami masih berjualan di jalan kartini” (Pak Khafid, 2022).

## **B. Upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima dalam menghadapi kesulitan di era new normal**

### **1. Pembentukan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini**

Adanya rencana relokasi Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman membuat komunitas Pedagang Kaki Lima yang ada disana membentuk Paguyuban. Paguyuban tersebut diberi nama Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK), dengan membuat 100 undangan yang disebar untuk pedagang yang ada di Jalan Kartini, hanya 46 pedagang yang berkumpul, dan 40 pedagang yang mengikuti paguyuban tersebut. Pengurus Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) mengadakan pertemuan pertama kali dengan Dinas Koperasi, Satpol PP. Di bentuknya paguyuban tersebut diharapkan bisa menjadi ajang silaturahmi antar pedagang dan tempat menampung aspirasi.

“Pembentukan paguyuban pedagang jalan kartini dilatarbelakngi adanya rencana relokasi pedagang kaki lima di jalan kartini, kemudian dibentuk paguyuban bertujuan agar apabila ada informasi hanya satu pintu yaitu paguyuban tersebut, kemudian paguyuban juga bertujuan untuk menampung aspirasi dari pedagang” (Pak Alek, 2022)



Gambar 5 pembentukan paguyuban

## 2. Melakukan penyesuaian harga

Upaya yang digunakan pedagang untuk meningkatkan pelayanan adalah dengan memenuhi permintaan konsumen dan memberikan diskon khusus pada pembeli. Hal ini dilakukan agar pembeli yang membeli barang dagangan tersebut diharapkan akan menjadi pelanggan tetap para pedagang. Pandemi Covid-19 mempengaruhi beberapa sektor, terutama dalam sektor ekonomi hingga sektor pendidikan. Untuk itu, perlunya strategi pengembangan untuk tetap eksis dan berkembang pasca pandemi Covid-19. Pada era new normal pedagang melakukan strategi dengan memberikan harga yang menarik. Persaingan usaha semakin ketat dengan memberikan harga yang terjangkau dilakukan pedagang untuk menarik konsumen untuk membeli dagangannya. Pedagang harus memutar otak untuk menutup kerugian pada saat pandemi.

“Strategi yang saya lakukan dengan merubah ukuran cup nya mbak, dari ukuran besar ke medium jadi saya tidak merubah harganya, cup nya saja yang saya ganti. Kadang pembeli bosan dengan varian atau topping yang gitu-gitu aja, biar jadi pembeda saya menambah varian baru, agar pembeli tidak mersa bosan mbak. Pandemi kemarin saya sempat merasakan kekurangan modal sehingga saya memikirkan cara agar dagangan saya laris. Kondisi new normal menjadi harapan bagi saya untuk menata kembali dagangan saya. Startegi yang saya lakukan dengan menambah varian baru agar konsumen tidak bosan dengan

toping rasa itu saja, saya juga memutar otak gimana caranya mendapatkan keuntungan tanpa merubah harga , bapak mempunyai ide yaitu dengan mengganti cup ukuran besar menjadi ukuran yang sedang serta memberikan harga menarik” (ibu nana,2022).



Gambar 6 wawancara dengan ibu nana penjual es teh

Hal serupa dikatakan Pak Joko , beliau mengatakan :

“ Ini kan lokasinya dekat dengan sekolah, Anak SD biasanya kan uang sakunya tidak banyak. Untuk itu, agar bisa dinikmati anak-anak sekolah pas sewaktu istirahat membeli cilor atau maklor. Harganya juga 1000-an , jadi anak-anak bisa membelinya. Alhamdulillah selalu ramai mbak. Disini yang paling cepat habis itu milor sama cilor. Bumbunya saya lengkap mbak, ada jagung asin, pedas jadi semua kalangan bisa menikmati. Kebanyakan anak-anak sekolah kadang mereka suka bolak balik membeli lagi mbak anti dikasih bumbu rasa jagung” (Pak Joko,2022).



Gambar 7 Wawancara dengan pak joko

Mengikuti event CFD juga disampaikan ibu Aliawati :

“ Kalau ada event jalan sehat, biasanya hari minggu saya biasanya jualan disana mbak, dari pukul 06.00 -10.00 WIB, nanti saya pulang sebentar. Nanti pukul 13.00 saya jualan di Jalan Kartini, ya lumayan mbak buat nambah-nambah. Lima jam berjualan di acara jalan sehat juga udah lumayan mbak, biaya sewa juga tergolong murah biaya sewa di festival kuliner mahal banger mbak, belum tentu juga dagangan ramai, kita udah bayar mahal eman-eman mbak, jadi mending berjualan di acara jalan sehat aja” (Ibu Aliawati,2022).



Gambar 8 wawancara dengan Ibu Aliawati

### **3. Melakukan protes terhadap kebijakan pemerintah Daerah**

Dalam pertemuan antara anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini dengan Dinas Koperasi, Satpol PP terjadi perbedaan pendapat. Pemerintah merencanakan akan merelokasi Pedagang Kaki Lima yang ada di Jalan Kartini akan direlokasi ke Jalan Melati (Makam Pahlawan) dan pemerintah merubahnya seperti pujasera serta akan memfasilitasi dengan live musik. Di sisi lain, Pedagang Kaki Lima tidak setuju apabila direlokasi ke Jalan Melati (Makam Pahlawan ) karena tempat tersebut tidak strategis dan jauh dari pusat keramaian sehingga para Pedagang Kaki Lima khawatir dagangan mereka akan sepi, serta tidak etis apabila di dekat makam ada live musik.

### **4. Melakukan inovasi dan kreativitas**

Inovasi diartikan sebagai mengambil ide-ide kreatif serta dapat mengubahnya menjadi produk atau metode kerja yang berguna. Dalam usaha bisnis yang mampu membuat inovasi maka usaha tersebut dapat memimpin atau juga menjadi competitor untuk melakukan inovasi lebih awal. Dengan adanya inovasi dalam sebuah usaha maka peminat produk tersebut semakin banyak, karena persaingan bisnis yang sangat ketat maka dibutuhkan inovasi produk untuk menunjang keberlangsungan usaha yang mereka jalani. Keunggulan usaha yang dimiliki akan dilihat jika inovasi produk tersebut lebih kreatif, pemikiran kreatif dalam dunia bisnis sangat diperlukan agar usaha tersebut mampu bersaing dengan usaha lainnya. Dalam hal pengembangan usaha yang dilakukan Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini dengan membuat inovasi baru agar menarik konsumen. Seperti yang dikatakan munawarah:

“Biasanya kan orang berjualan telur gulung hanay di goreng ya mbak, kalau yang saya jual abis di goreng lalu saya bakar kemudian ditambah saos tomat”





Gambar 9 wawancara dengan ibu munawarah  
Sama halnya yang di katakan ibu Aliawati

“Biar konsmen tidak bosan , saya menambah varian sambal, ada sambal tomat sama sambal kacang mbak, biasanya kan hanya di goreng nah saya jualnya di bakar juga” (Ibu Aliawati,2022).

## 5. Melakukan pemasaran online

Pemasaran online adalah praktik memanfaatkan saluran berbasis web untuk penyebaran pesan tentang merek, produk, atau layanan perusahaan terhadap calon pelanggannya, metode dan teknik yang digunakan untuk pemasaran online termasuk email, media social, periklanan dan masih banyak lagi. Pemasaran dilakukan untuk menjangkau pelanggan melalui saluran dimana mereka menghabiskan waktu untuk membaca, mencari, atau bersosialisasi secara online. Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini belum sepenuhnya menerapkan pemasaran online, seperti di shofefood maupun gofood, tetapi mereka hanya menjual dagangannya lewat whatsapp dan facebook.

“Tidak semua pedagang menerapkan pemasaran online mbak, ya saya gptek teknologi mbak, jadi pemsarannya hanya offline saja, alhamdulillah ramai Kita butuh modal setiap hari buat muter lagi kan mbak, tapi kadang cairnya lama. Selain di grabfood, go-food saya juga menjual via online dengan memanfaatkan sosial media. Biasanya saya memposting jualan saya di beberapa grup Wahatsap. Kalau di facebook biasanya saya memposting di grup kuliner tegal. Lumayan ya mbak bisa menambah pendapatan saya, meskipun saya harus *delevery* dengan konsumen” (Ibu Ningrum,2022).

## **C. Alasan memilih Pedagang kaki lima sebagai matapencaharian**

### **1. Faktor Ekonomi**

Seiring dengan perkembangan zaman dan kemajuan teknologi yang semakin canggih mengakibatkan kebutuhan ekonomi juga ikut naik. Kebutuhan manusia sangat beragam salah satunya kebutuhan pokok, seperti sandang, pangan, dan papan. Kebutuhan sandang, yaitu pakaian yang berfungsi untuk melindungi tubuh dari gangguan atau bahaya luar seperti gesekan dengan benda lain, panas matahari, dan dinginnya angin malam. Kebutuhan pokok selanjutnya adalah pangan, yaitu makan dan minum. Tanpa makan dan minum tentu akan mengganggu keberlangsungan hidup karena tidak adanya tenaga atau semangat untuk melakukan aktifitas seperti bekerja. Kebutuhan pokok terakhir adalah papan atau tempat tinggal yang berfungsi sebagai tempat berlindung dari panas dan hujan serta sebagai tempat beristirahat. Dilihat dari kebutuhan pokok tersebut sudah cukup besar biaya yang harus dikeluarkan, belum lagi kebutuhan pendukung lainnya untuk memuaskan diri.

Mengandalkan satu tulang punggung dalam satu keluarga sebagian masyarakat beranggapan belum mampu untuk menopang biaya kebutuhan keluarga. Oleh sebab itu, alasan sebagian perempuan berdagang adalah untuk membantu perekonomian keluarga. Disebabkan kondisi ekonomi yang serba sulit untuk mencukupi kebutuhan hidup yang disebabkan penghasilan pasangan yang tidak menentu atau sekedar untuk menambah penghasilan keluarga, seperti yang diungkapkan oleh salah satu pedagang kaki lima Ibu Aliawati (40), bahwa :

“Suami saya bekerja sebagai buruh, anak saya sudah mulai kuliah, jadi saya harus punya tabungan untuk biaya kuliah anak saya. Pengeluaran bualan juga bertambah ya mbak, sekarang saya setiap bulanya harus kirim uang ke anak saya , untuk biaya hidup disana sama kost, sehabis jualan saya juga mengajar ngaji, iya lumayan buat tambahan “ (Ibu Aliawati,2022).

### **2. Faktor Sosial dan budaya**

Setiap orang berupaya keras untuk mencari pekerjaan agar dapat mempertahankan hidupnya dengan baik. Banyak profesi yang bisa

dijalankan seperti menjadi pengusaha, pekerja pemerintah, seniman, dan lain sebagainya. Namun di tengah keterbatasan yang dialami dan sulitnya mencari pekerjaan secara formal maka pekerjaan informal banyak digeluti, salah satunya sebagai pedagang. Terlebih di tempat keramaian, banyak pedagang yang bermunculan menawarkan barang dagangan mereka.

Mereka memilih menjadi pedagang kaki lima salah satunya karena lingkungan sosial mereka sebagian besar juga menjadi pedagang, seperti orang tua atau saudara yang bekerja menjadi pedagang . Secara langsung mereka sudah memiliki relasi sosial yang baik dalam hal pekerjaan, yaitu sama-sama menjadi pedagang. Hubungan yang baik nantinya akan menghasilkan kerjasama yang kuat dalam mempermudah pekerjaan mereka. Relasi sosial yang baik tersebut biasanya terbentuk dari hubungan emosional melalui persamaan daerah asal, hubungan kekerabatan dan kesamaan profesi, seperti yang dikatakan oleh Ibu Nana (45).

“Saya bekerja ikut anak saya mbak, Alhamdulillah sudah membuka beberapa cabang, iya memang keluarga atau saudara banyak juga yang berdagang. Dulu orang tua saya berdagang baju biasanya di pasar malam , terus kaka saya jualan jajanan di pasar , adik saya jualan bakso, jadi memang di keluarga kami kebanyakan pedagang mbak “ (Ibu Nana,2022).

### **3. Faktor Pendidikan**

Pendidikan merupakan salah satu hal yang penting bagi kehidupan seseorang dalam memperoleh masa depan yang lebih baik. Melalui pendidikan seseorang bisa terangkat derajatnya di mata masyarakat. Orang berpendidikan mempunyai nilai yang lebih tinggi baik bagi dirinya sendiri maupun dalam kehidupan sosial. Tingkat pendidikan pedagang kaki lima hanya mengenyam pendidikan tamat SD-SLTP. Pendidikan yang rendah memicu seorang menjadi pedagang kaki lima karena mereka berasumsi bahwa dengan berdagang tidak memerlukan *skil* atau

kemampuan yang khusus. Karena bahwasanya menjadi pedagang kaki lima hanya membutuhkan jiwa pekerja keras dan pantang menyerah

“ Saya hanya lulusan SD mbak, jadi mau cari kerja susah. Saya sebagai laki-laki kan harus menafkahi keluarga. Kemampuan saya juga terbatas makanya saya memilih berjualan. Kalau berjualan kan bagi saya mudah mbak, yang penting mau sabar menunggu pembeli datang waktunya juga fleksibel mbak jadi saya kadang gantian sama istri , kalau saya ada pekerjaan sampingan kaya jadi kuli bangunan ya biasanya istri saya yang jualan di sini mba” (Bapak Arif,2022).

#### **D. Tantangan menjadi bermatapencarian sebagai Pedagang kaki lima**

##### **1. Paguyuban pedagang jalan kartini masih ilegal**

Untuk menyambung hidup , manusia dituntut untuk memeproleh penghasilan dengan cara bekerja. Banyak opsi yang bisa mereka pilih sesuai skill atau kemampuan seseorang, salahsatunya dengan menjadi pedagang kaki lima (PKL). PKL merupakan pekerjaan di sektor informal yang menggunakan tempat fasilitas umum untuk berdagang. PKL di Jalan Kartini termasuk masih ilegal, meskipun sudah mendapatkan izin untuk berjualan, tetapi dengan menggunakan fasilitas umum untuk usahnya sehingga bisa mengganggu pengguna jalan lainnya itu tidak dibenarkan. PKL juga harus siap jika suatu saat harus di relokasi ke tempat lain. Dampak dari relokasi tersebut diantaranya : PKL akan kehilangan pelanggan, harus bisa beradaptasi dengan lokasi baru.

“Sebenarnya dengan berjualan di pinggir jalan banyak resikonya ya mbak, di samping bisa memngakibatkan kemacetan juga. Ya misalkan dilarang berjualan disini, ya harus ada tempat relokasi buat kami untuk berdagang, karena dengan adanya relokasi mungkin sedikit berdampak bagi kami, ya kalau tempat yang sudah disiapkan ramai pengunjung atau staregi buat kami jualan sih tidak masalah, takutnya tempat itu tidak strategis yang mengakibatkan jualan kami sepi” (Bapak Luqman,2022) .

##### **2. Cuaca**

Melalui hujan, Allah SWT menurunkan rahmat-Nya kepada manusia. Rahmat Allah luas bentuknya, tak terukur nilai dan tak juga bisa dibandingkan dengan logika manusia Kondisi ini pun membuat suhu menjadi semakin dingin dan membuat para masyarakat enggan keluar

rumah sehingga kondisi tersebut membuat para pedagang kaki lima mulai kehilangan konsumennya ini memberikan pengaruh pada masyarakat yang menggantungkan hidupnya dari kondisi cuaca, seperti penjual es. Karena saat cuaca sedang panas terutama pada musim kemarau, banyak masyarakat yang singgah untuk membeli es dagangannya tersebut. Lantaran hujan, tak sedikit pengendara sepeda motor yang memarkirkan kendaraannya di pinggir jalan yang terdapat atap untuk berteduh. Selain para pengendara yang berteduh, terdapat dua pedagang kaki lima.

“ Ini kan sudah mulai hujan terus ya mbak, jadi mempengaruhi pembeli yang mengalai penurunan. Kalau musim penghujan, kadang peminatnya sedikit mbak, kadang saya hanya habis 20 cup, tapi kalau musim kemarau bisa 45 cup, ya memang jualan es bergantung pada cuaca juga mbak, tapi disyukuri saja “ (Ibu Nana,2022).

### **3. Asap kendaraan**

Segala sesuatunya pasti dihadapkan dengan dampak positif maupun dampak negatif tidak terkecuali, yang dirasakan pedagang kaki lima, dimana setiap harinya mereka harus berhadapan dengan polusi kendaraan yang dapat mengakibatkan berdampak fatal bagi kesehatannya.

“Namanya berjualan di pinggir jalan ya mbak, pasti banyak asap kendaraan yang setiap hari saya hadapi. Untuk meminimalisir agar tidak mengganggu kesehatan saya memakai masker “ (Ibu Nana,2022).

### **4. Dagangan yang tidak laku**

Menjadi seorang pedagang terkadang dihadapkan dengan kondisi dimana mereka harus merauk kerugian yang disebabkan dagangan mereka tidak terjual habis. Dalam kondisi tersebut, pedagang harus mengurangi jumlah produksinya agar agar tidak kekurangan modal.

“Biasanya dagangan sepi ketika hari libur mbak, soalnya kan pegawai dan sekolah libur. Jadi, saya kalau semisal hari libur meminimalisir dengan mengurangi adonannya mbak, kalau semisal belum habis juga, saya bawa pulang kerumah. Tapi alhamdulillah banyak tetangga yang mau membelinya. kita yang

jualan disini kan masih ilegal, kami hanya membayar uang keamanan perbulanya, kadang kami sedikit kuatir ya mbak, soalnya kan ini jualan di tempat umum dan mengganggu kendaraan lain, tapi mau gimana nasib kami kalau tidak berjualan disini lagi. Kalau musim hujan juga disamping sepi pembeli kami juga merasa kedinginan ditambah asap kendaraan terkadang nafas terasa sesak gitu mbak sama yang namanya pedagang kadang laris kadang sepi ya harus saya nikmati mbak” (Bapak Hildan,2022).

## **BAB V**

### **DAMPAK DALAM UPAYA YANG DILAKUKAN PEDAGANG KAKI LIMA PADA ERA NEW NORMAL**

#### **A. Dampak Kebijakan Pemerintah Daerah**

PKL dipandang sebagai aktivitas ilegal dan terkadang diperlakukan seperti kriminal. Studi menunjukkan bahwa hampir di semua negara-negara Asia, PKL tidak mempunyai status legal dalam menjalankan usahanya dan mereka terus mendapatkan tindakan kekerasan oleh pemerintah kota dengan program yang mengatasnamakan penertiban atau penataan. Di sisi lain, peran yang dijalankan sektor informal termasuk PKL belum sepenuhnya diterima pemerintah kota. PKL lebih dipandang sebagai aktivitas non-profit, karena tidak berkontribusi pada ekonomi lokal atau nasional melalui pajak. Mereka dimarginalkan dalam agenda pembangunan, dengan demikian terkena dampak buruk dari kebijakan makro sosio-ekonomi (Prasetya, 2018).

#### **1. Pedagang Kaki Lima melakukan strategi bertahan**

Dampak pandemi Covid-19 mengakibatkan pemerintah menerapkan kebijakan PSBB dan lockdown yang mengakibatkan aktivitas berdagang Pedagang Kaki Lima terbatas hal tersebut berdampak pada pendapatan Pedagang Kaki Lima. Di kondisi new normal mereka juga harus melakukan survival hidup untuk tetap bertahan hidup. Nampaknya permasalahan belum usai, karena pada tahun 2023 Pedagang Kaki Lima harus direlokasi. Dengan adanya kebijakan tersebut PKL merasa mendapatkan dampak yang negatif, merasa penghasilan menurun dan memilih nekat melanggar ketentuan yang sudah dibuat. Hal itu seperti yang diungkapkan oleh Alek :

“Iha gimana ya mbak, jualan di jalan kartini ini setiap hari bayar retribusi walupun gak berjualan juga disuruh bayar, nek semisal gon bayar 10.000/ hari saya mau, yang penting masih diizinkan berjualan disini, soalnya kalau pindah jualan belum tentu rame juga ya mbak” (bapak khafid)



Gambar 10 wawancara dengan Ibu Amanah

Pedagang melakukan hal tersebut karena, lebih baik berdagang di pinggir jalan, karena dengan berjualan di pinggir jalan pendapatnya jelas karena banyak konsumen yang melewati jalan tersebut, dibandingkan harus dipindah ke tempat yang menurut Pedagang Kaki Lima tidak strategis untuk berjualan dan susah dijangkau oleh konsumen maupun wisatawan lokal.

## **2. Melakukan pola nafkah ganda**

Menurut Edi Suharto, melakukan pola nafkah ganda disebut juga dengan melakukan strategi aktif. Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki oleh pedagang kaki lima. Untuk meningkatkan perekonomian keluarga. PKL yang tergabung dalam Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) melakukan strategi dengan melakukan pola nafkah ganda untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. PKL di Jalan Kartini, melakukan pola nafkah ganda dengan mencari pekerjaan sampingan. Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) melakukan pola nafkah ganda diantaranya dengan bekerja menjadi buruh di industri



logam, menjadi kuli bangunan, membuka warung sembako, menjual sayur-sayuran. Penghasilan yang didapatkan sebagai pedagang kaki lima belum menentu dan hanya cukup untuk kebutuhan hidup sehari-hari, sehingga mereka melakukan pola nafkah ganda untuk mendapatkan pendapatan tambahan. Seperti yang dikatakan Pak Aziz, beliau mengatakan:

“ Pas kemarin pandemi Covid-19, pendapatan saya turun mbak, tapi yang namanya kebutuhan ada aja ya pengeluaranya. Pas PPKM kan jalan di tutup semua, itu tanpa sepengetahuan pedagang. Nah, pas saya sampai ternyata jalan ditutup semua ya terpaksa saya pulang ke rumah dan tidak jualan selama 2 minggu. Masa PSBB aktivitas pedagang dikurangin mbak, kalau Satpol PP melakukan sidak , kami pedagang harus siap-siap tutup, habis belum habis ya terpaksa harus di tutup mbak, lampu penerangan jalan juga dipadamkan mbak. Sekarang ini, kebutuhan bertambah, untuk menambah penghasilan saya memutuskan untuk mencari pekerjaan tambahan untuk menutup kerugian pas adanya pandemi Covid-19. Jadi, saya disini berjualannya bergantian dengan istri saya, pada saat pagi sampai sore istri yang jaga, nanti sehabis kerja saya baru kesini” (Pak Aziz,2022).



Gambar 11 wawancara dengan Bapak Aziz

Table 11 pola nafkah ganda anggota paguyuban jalan kartini

No	Nama Anggota	Pekerjaan sampingan
1	Pak Joko	Buruh
2	Pak Aziz	Buruh
3	Ibu Aliawati	Guru ngaji
4	Pak Khafid	Buruh
5	Bapak Hildan	Buruh
6	Bapak Arif	Buruh

### 3. Iuran untuk Dana Sosial

Setiap pertemuan setiap anggota diwajibkan iuran sebesar Rp.30.000 yang nanti akan digunakan untuk kegiatan sosia seperti, dana sosial duka dan dana sosial lainnya. Diharapkan dana tersebut dapat membantu apabila ada anggota yang sedang kesusahan dan bahkan bisa membantu orang-orang lain yang membutuhkan. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua paguyuban bahwasanya iuran dana sosial itu sifatnya wajib, namun ada anggota yang hanya membayar Rp 15.000-Rp.20.000.

“Uang nya nanti yang mengkoordinir bendahara mbak, nanti kalau ada anggota ynag sakit atau kegiatan sosial lainnya bisa menggunakan uang tersebut, tapi ya tidak semua anggota setuju setiap pertemuan membayar mbak, kadang ada yang bayar Rp.15.000-20.000 saja” (Bapak Khafid,2022).

### 4. Mengikuti pendaftaran digital UMKM

Aktivitas usaha yang dilakukan perorangan, melalui program BLT semua anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) mengikuti pendaftaran UMKM. Program yang merupakan kolaborasi kementerian koperasi dan usaha kecil dan menengah (UMKM). Berdasarkan hasil wawancara dengan baok luqman selaku wakil paguyuban bahwa kemarin semu anggota di data oleh petugas Dinas Koperasi baik yang ikut paguyuban maupun yang tidak ikut aguyuban semuanya di data.

“Kemarin ada dari Dinas Koperasi mendata anggota PKL yang ada disini mbak, katanya buat pendaftaran UMKM . data-data yang diminta kaya nama, jualan apa sama nomer hp yang bisa dihubungi dan mengumpulakn fc ktp” (Bapak Alek,2022).

## 5. Arisan anggota

Seiring perkembangan zaman, dalam hal ini bermunculah di era globalisasi ini sangat beragam cara untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Arisan Paguyuban dilakukan setiap sebulan sekali menjadi ajang silaturahmi sekaligus menjadi wadah pertemuan antar anggota paguyuban. Arisan ini tidak diikuti semua anggota paguyuban.

“ Awalnya, ada ibu heni mengusulkan, kalau mengadakan arisan gimana gitu, sistem bayarnya sebulan sekali. Alhamdulillah, diterima masukan ibu heni oleh semua anggota P2JK” (Pak luqman,2022).



Gambar 12 acara kegiatan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini

## 2. Dampak Ekonomi

Dampak ekonomi yang dirasakan pedagang adalah kenaikan pendapatan yang di dapat oleh pedagang bisa mencapai 2 kali lipat dari modal yg digunakan, namun ada juga sebagian pedagang yang dagangannya tidak terlalu ramai tapi tetap mendapatkan keuntungan meskipun tidak sebanyak saat berjualan di sepanjang jalan raya. Kenaikan pendapatan tidak serta merta langsung naik begitu saja,

pedagang harus babat alas lagi artinya pedagang harus memulai dari awal lagi untuk memperoleh pelanggan baru lagi.

### **1. Adanya jaminan pembinaan dan perlindungan bagi PKL**

Memberdayakan usaha sektor informal Pedagang Kaki Lima dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan Pedagang Kaki Lima khususnya dan masyarakat kota umumnya. Pemerintah Daerah menjanjikan akan memfasilitasi stand-stand untuk Pedagang Kaki Lima dan akan dilengkapi dengan live musik. Pemerintah Daerah Kota Tegal juga akan memberikan pembinaan berupa pelatihan seperti pemasaran online dan akan memfasilitasi sara dan prasarana untuk Pedagang Kaki Lima (Mochamad, 2018).

Model pengembangan Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini untuk pilihan kebijakan yang dirumuskan melalui studi kasus mempunyai dua model yaitu model terkonsentrasi, pengembangan PKL dengan model terkonsentrasi memiliki keuntungan yaitu dapat memudahkan dalam penataan kelembagaan PKL kuliner. PKL kuliner yang telah berkelompok akan mudah menjadi koperasi. Koperasi PKL kuliner yang telah terbentuk dapat berperan sebagai mediator dan fasilitator untuk memenuhi kebutuhan PKL kuliner dan meningkatkan kinerjanya. Sehingga pengembangan PKL kuliner dengan model tersebar ini maka pemerintah daerah berperan dalam mendata dan mengatur lokasi usaha PKL kuliner yang telah ada, dan mengatur waktu kegiatan usaha PKL kuliner sehingga dapat meminimalkan dampak negatif keberadaan PKL kuliner. Pengembangan PKL kuliner dengan model tersebar memiliki keuntungan yaitu pemerintah daerah tidak perlu menyediakan tempat baru untuk relokasi PKL kuliner.

### **2. Kondisi yang kondusif dan Adanya pengembangan kemampuan**

Pemkot beserta seluruh elemen masyarakat mendukung usaha Pedagang Kaki Lima dengan menciptakan kondisi yang kondusif dan melakukan pembinaan dan upaya mengembangkan kemampuan

manajerial, agar usaha PKL lebih berkembang dengan harapan Pedagang Kaki Lima direlokasi ke jalan melati tempatnya di dekat makam pahlawan Kota Tegal lebih kondusif dan rapi yang akan dikemas seperti pujasera dengan begitu tidak akan menimbulkan kemacetan dan tidak mengganggu pengguna lalu lintas, tentunya akan ada kemampuan pengembangan yang dilakukan oleh Pemerintah Daerah untuk mensejahterakan Pedagang Kaki Lima.

### **3. Adanya kerjasama permodalan dan kerjasama kemitraan pemerintah dengan PKL**

Pemkot kota menjalin kerjasama dalam permodalan dan kemitraan usaha dengan PKL yang saling menguntungkan kedua belah pihak. Pemerintah Kota Tegal akan berusaha membantu Pedagang Kaki Lima dengan melakukan kerja sama dengan Dukungan pemda terhadap penyediaan fasilitas dalam pengembangan PKL kuliner berperan untuk menumbuhkan dan meningkatkan kemampuan daya saing PKL kuliner. Berdasarkan informasi yang diperoleh, pada umumnya PKL menyatakan belum ada pembinaan yang efektif terhadap kegiatan usaha kaki lima dari pemda. Mereka memandang perlunya pembinaan dari pemerintah daerah agar kinerja PKL kuliner menjadi lebih baik melalui interaksi antara PKL dengan pemerintah. PKL memerlukan akses permodalan dan kredit tanpa angsuran, kepastian dan penataan lokasi usaha, pengembangan koperasi PKL, pelatihan teknis, serta registrasi/pencatatan data PKL.

Menurut Kepala Dinas Koperasi Kota Tegal bentuk pembinaan yang diterapkan oleh pemerintah daerah kepada pedagang kaki lima di adalah menetapkan lokasi sementara berjualan para PKL atau kawasan sesuai peruntukannya sebagai lokasi tempat kegiatan usaha PKL. Lokasi tempat kegiatan usaha PKL merupakan lokasi binaan Bupati/Walikota yang bersifat sementara sambil menunggu tempat relokasi di Jalan Ahmad Yani atau dikenal dengan city Walk selesai, karena proses relokasi Pedagang Kaki Lima yang berada di Alun-Alun Tegal belum

selesai ditargetkan bisa selesai awal tahun 2023. Padahal dalam melakukan pemberdayaan dan pembinaan PKL, Bupati/Walikota dapat melakukan kerjasama atau kemitraan dengan dunia usaha melalui program *Corporate Social Responsibility* (CSR) dalam bentuk penataan tempat usaha PKL, peningkatan kemampuan berwirausaha melalui bimbingan, pelatihan dan bantuan permodalan, promosi usaha dan event pada lokasi binaan, dan berperan aktif dalam penataan PKL di kawasan perkotaan agar menjadi lebih tertib, bersih, indah dan nyaman.

### **C. Kondisi ekonomi Pedagang Paguyuban Jalan Kartini**

Kondisi ekonomi merupakan suatu keadaan yang ada dalam situasi keluarga, kondisi ekonomi juga menjadi faktor yang mempengaruhi bagaimana keluarga dapat berkembang dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Manusia bekerja untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, dalam membangun sebuah keluarga, kita harus siap dalam setiap hal jangan hanya memikirkan cinta antara anak dan pasangan. Akan ada banyak hal yang akan mengharuskan untuk mencari jalan keluar dari permasalahan yang ada di dalam keluarga. Berikut beberapa masalah yang terjadi di dalam ekonomi keluarga sebagai berikut: penghasilan yang tidak sepadan dengan kebutuhan yang dikeluarkan, tidak mampu bekerjasama dalam mengelola keuangan rumah tangga, dan tidak mempunyai catatan rencana keuangan.

#### **1. pendapatan anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Pendapatan merupakan salah satu indikator untuk menentukan tingkat status sosial ekonomi seseorang. Kekayaan seseorang bisa disebabkan karena usahanya sendiri dan ada juga yang didapatkan secara keturunan. Namun untuk mengetahui besarnya pendapatan bukanlah hal yang sulit untuk dilakukan, karena disamping jumlah pendapatan yang ada, tetapi ada juga penghasilan tambahan diluar pendapatan yang biasanya nominalnya tidak menentu.

Table 12 pendapatan anggota paguyuban pedagang jalan kartini (P2JK) per hari

NO	Nama Pedagang	Omset Sebelum adanya pandemi	Pomset Pandemi Covid-19	Omset Era new normal
1	Bapak Ajis (Pedagang Es Boba)	Rp. 500.000,00	Rp.300.000,00	Rp. 350.000,00
2	Bapak Luqman (Pedagang jamur crispy)	Rp. 400.000,00	Rp. 100.000,00	Rp. 350.000,00
3	Bapak Hildan (Pedagang seblak)	Rp. 500.000,00	Rp.350.000,00	Rp. 400.000,00
4	Bapak Arif (Pedagang nasi bakar)	Rp. 300.000,00	Rp. 150.000,00	Rp. 250.000,00
5	Ibu Amanah (Pedagang bakso bakar)	Rp. 350.000,00	Rp. 200.000,00	Rp. 300.000,00
6.	Ibu Munawarah (Pedagang Es jeruk dan	Rp. 300.000,00	Rp. 100.000,00	Rp. 200.000,00
7	Ibu Ningrum (Pedagang olos)	Rp. 350.000,00	Rp. 100.000,00	Rp.300.000,00
8	Ibu Aliawati (Pedagang Telur gulung)	Rp. 200.000,00	Rp.75.000,00	Rp. 150.000,00
9	IbuNana (Pedagang Es teh)	Rp. 450. 000,00	Rp. 150.000,00	Rp. 300.000,00
10	Bapak Joko (penjual cilor maklor)	Rp. 400.000,00	Rp. 100.000,00	Rp.350.000,00
11	Baoak Luqman (Penjual Cireng)	Rp. 400.000,00	Rp.100.000,00	Rp.350.000,00

**a. Pendapatan sebelum pandemi**

Sektor pedagang kaki lima merupakan sumber makanan yang penting bagi masyarakat yang lahir sebagai konsekuensi dari modern sehingga memberikan pendapatan bagi para penjualnya. Sebagian besar pedagang kaki lima tertarik pada pekerjaan ini karena kemungkinan

mendapatkan penghasilan yang relatif tinggi dan mempunyai waktu yang fleksibel. Pedagang kaki lima biasanya berjualan di sepanjang Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman lokasinya yang strategis dekat dengan pusat kota seperti Alun-Alun Kota Tegal sehingga mudah dijangkau oleh konsumen. Mayoritas konsumen berasal dari kalangan mahasiswa, pelajar, pegawai atau karyawan. Pedagang Kaki Lima mulai berjualan pada pukul 10.00 WIB-22.00 WIB. Konsumen mulai berdatangan pada saat pulang kerja yaitu sore hari sampai malam hari. Pedagang Kaki Lima menjual berbagai makanan dan minuman seperti, nasi bakar, seblak, jamur crispy, sempolan, bakso bakar dan sebagainya. Harganya yang terjangkau kisaran Rp.5000- Rp. 20.000.

“Biasanya mahasiswa membeli dengan jumlah banyak untuk acara rapat di kampusnya sampai 25 bugkus mbak terus di sini kan dekat dengan SMA 1 tegal sehabis sekolah mereka mampir membeli jajan untuk dibawa pulang ke rumahnya. Di sini juga dekat sama salon kecantikan hayfa dan servise samsung center karyawan yang bekerja disitu sering beli jajan disini. Iya lumayan mbak, sehari saya bisa dapat 500rb sampai 800rb. Kalau lagi laris sebelum jam 10.00 wib saya sudah pulang, alhamdulillah bisa cepet istirahat” (Ibu Nana,2022).

#### **b. Pendapatan Pedagang Kaki lima pada saat pandemi**

Sejak mewabahnya Covid-19, pemerintah menerapkan beberapa kebijakan diantaranya, kebijakan PSBB dan *lockdown* dan pembelajaran daring atau wfh yang mengakibatkan mobilitas masyarakat menjadi terbatas. Pemerintah menerapkan PSBB tahap awal pada tanggal 23 April – 3 Mei 2020. Salah satu kebijakannya adalah bagi pedagang hanya bisa berjualan sampai pukul 20.00 malam. Akibat kebijakan tersebut berdampak pada penghasilan PKL karena adanya perubahan aktivitas berdagang PKL. Kota Tegal merupakan kota yang pertama kali menerapkan sistem *lockdown* dimana, menutup 49 pintu akses menuju kota tegal selama 4 bulan sejak 30 maret- 30 juli 2020.

“Awal pandemi saya mengalami penurunan pendapatan sebesar 50-60%, ya gimana ya mbak, jalannya ditutup semua jadi tidak bisa



buat lewat, terus kan anak-anak sekolahnya online juga. Waktu berjualan juga berkurang, saya tutup paling lama jam 20.00 harus udah tutup meskipun dagangan saya masih banyak karena nanti ada satpol pp yang datang mbak” (Ibu Aliawati,2022).

**c. Pendapatan Pedagang Kaki lima pada era new normal**

Untuk menstabilkan perekonomian masyarakat yang terdampak karena pandemi, pemerintah menetapkan untuk masyarakat bisa berdampingan dengan situasi pandemi atau biasanya disebut *new normal*. Situasi dimana membuka kembali kegiatan ekonomi dengan tetap menerapkan protokol kesehatan. *New normal* menjadi harapan baru bagi PKL untuk menata kembali usahanya agar bisa keluar dari ancaman ekonomi.

“Disituasi sekarang alhamdulillah mbak, pendapatan berangsur membaik meskipun belum kembali sepenuhnya sebelum adanya pandemi, pas pandemi kan paling dapat 300rb tapi sekra ng udah mulai sbail pendapatan sekarang 450rb. Sedikit-sedikit bisa untuk memenuhi kebutuhan keluarga” (Ibu Ningrum,2022).

Adanya pandemi Covid-19 mempengaruhi beberapa sektor, diantaranya sektor ekonomi dan sektor pendidikan. Kemendikbud menginstruksikan untuk melakukan pembelajaran daring baik tingkat SD, SMP, SMK/SMA sampai jenjang perguruan tinggi. Di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal timur tersendiri dekat dengan SD, SMP sehingga pada saat pulang jam sekolah mereka untuk membeli minuman atau makanan. Jalan kartini yang tempatnya strtaegis dekat dengan pusat kota sehingga mudah dijangkau oleh konsumen dan dekat dengan salah satu universitas yang ada di tegal . seperti Universitas Panca Sakit Tegal (UPS) karena mayoritas konsumen berasal dari mahasiswa. Hal tersebut dikarenakan adanya peraturan pemerintah pusat yang menetapkan sistem *lockdown* dan PSBB yang mengakibatkan menutup beberapa akses menuju kota tegal dan melakukan pemadaman lampu di sekitar kota tegal hal itu dilakukan agar mengurangi atau membatasi mobilitas masyarakat. Hal tersebut sangat mempengaruhi

pendapatan pedagang kaki lima dimana mereka harus memenuhi kebutuhan sehari-hari .

“Sejak kemendikbud mengintrusikan pembelajaran daring, pendapatan saya mengalami penurunan, karena mayoritas konsumen berasal dari kalangan mahasiswa. “ sebelum adanya pandemi, biasanya sehabis kuliah mereka mamir untuk membeli jajan untuk di bawa pulang. Tuter pak. Ditambah wali kota tegal menerapkan sistem lokcdwn dan psbb, jalan di beton sehingga tidak bisa untuk diakses, kemudian pada malam hari sekitar pukul 20:00 pemadaman lampu sehingga saya harus berkemas-kemas meskipun dagangan saya belum habis” (Pak Alek,2022).

## **2. Pengeluaran anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK)**

Biaya pengeluaran dan penghasilan anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) memang dirasa tak seimbang. Penghasilan yang rendah dan tidak menentu tidak sebanding dengan biaya yang harus dipenuhi untuk melengkapi kebutuhan pokok yang harus selalu dipenuhi. Penghasilan yang didapat sebenarnya hanya dicukup-cukupkan saja. Menurut beberapa anggota, kebutuhan yang takterduga atau mendesak yang mengakibatkan anggota paguyuban harus bisa mengelola keuanganya.

### **a. Biaya Pendidikan Anak**

Pendidikan mempunyai peranan yang sangat penting karena akan memberi andil dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia. Akan tetapi dalam mengoptimalkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi maka diperlukan faktor ekonomi, karena faktor ekonomi merupakan faktor utama yang sangat penting untuk menentukan dalam kelanjutan pendidikan. Dalam proses pendidikan formal, Persoalan ekonomi sangatlah penting. Oleh karena itu, jika ekonomi seseorang mengalami kesulitan maka proses pendidikannya terhambat atau bahkan mungkin akan terjadi terhentinya pendidikan yang disebabkan ketidakmapuan ekonomi keluarga (Alpian, 2019).

“Suami saya bekerja jadi buruh mbak, anak saya sudah mau kuliah, jadi perlu uang tambahan buat biaya kuliah anak saya. Jadi, uang yang dikasih suami saya pakai untuk keperluan sehari-hari, nanti hasil dari dagangan saya, saya tabung untuk biaya pendidikan anak saya”(Ibu Aliawati,2022).

#### **b. Kebutuhan hidup**

Manusia hidup tidak lepas dari kebutuhan hidup seperti, kebutuhan pokok, kebutuhan sekunder dan kebutuhan tersier. Anggota paguyuban dalam memperoleh pendapatannya dibagi untuk beberapa kebutuhan. Yang pertama, Kebutuhan yang harus dipenuhi terlebih dahulu adalah kebutuhan pokok seperti, kebutuhan pangan, kebutuhan sandang dan kebutuhan papan yang mereka butuhkan untuk bertahan hidup. Informan Ibu Munawarah biasa dalam sehari menghabiskan sebanyak Rp.35.000,00-Rp.50.000,00 ribu perhari. Hal ini diungkapkan oleh beliau ketika diwawancarai sebagai berikut:

“Tidak menentu mbak, kadang habis sekitar Rp.35.000,00–Rp.50.000,00 ribu sehari” (Ibu Nana,2022).

Untuk keperluan per minggu beliau mengatakan:

“ Iya kisaran Rp.350.000,00 ribu mbak, ditambah saya ikut arisan 50 ribu perminggu” (Ibu Aliawati,2022).

Apabila kebutuhan pokok merasa sudah terpenuhi, setiap penghasilan yang didapatkan anggota paguyuban mereka membagi untuk kebutuhan sekunder . seperti yang dikatakan informan sebagai berikut :

“Anak saya kebetulan sudah masuk SMA, dia meminta untuk dibelikan sepeda motor. Berhubung saya tidak mampu untuk membeli sepeda motor secara cash , ya saya terpaksa beli yang motor second dan dibayar kredit mbak. Kalau pas kepepet banget iya kadang pembeli sepi. Iya kadang saya telat bayar atau bayarnya bulan depannya lagi mbak” (Bapak Khildan, 2022).



Gambar 13 wawancara dengan Bapak Khildan

## **BAB VI**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pembahasan mengenai Strategi survival pedagang kaki lima pada era new normal dan kesulitan yang dihadapi serta upaya yang dilakukan pedagang kaki lima kemudain dampak yang ditimbulkan dari upaya yang dilakukan pedagang kaki lima yang telah penulis jelaskan di atas, dapat ditarik kesimpulan dalam penelitian ini.

*Pertama*, bahwa kesulitan yang dihadapi para pedagang kaki lima di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur adalah adanya kebijakan kota yang mana Pedagang Kaki Lima di Jalan Kartini akan direlokasi ke Jalan Melati tepatnya di sekitar makam pahlawan Kota Tegal. Orientasi pembeli di masa new normal sangat dirasakan oleh Pedagang Kaki Lima yang mana mereka mengalami penurunan pendapatan yang di sebabkan banyak konsumen yang mengurangi aktivitas diluar. Minimnya penegtahuan tentang teknologi karena kurangnya pelatihan dan dukungan sumber daya dari Pemerintah Daerah.

*Kedua*, bahwa upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima diantaranya dengan pembentukan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) yang bertujuan untuk menampung aspirasi pedagang. Melakukan protes kebijakan-kebijakan dari pemerintah yang dianggap tidak memihak kepada Pedagang Kaki Lima, melakukan inovasi dan kreativitas diharapkan dapat menarik konsumen agar tetap membeli serta melakukan pelatihan pemasaran online agar jangkauan konsumen lebih luas

*Ketiga*, bahwa dampak dari upaya yang dilakukan Pedagang Kaki Lima adanya kebijakan kota yaitu dengan penertiban dan penataan Pedagang Kaki Lima, Pedagang Kaki Lima akan dibentuk seperti pujasera yang akan difasilitasi oleh Pemerintah Daerah seperti dibuatkan stand dan akan dilengkapi live musik serta adanya penarikan biaya retribusi.

Dampak ekonomi adanya jaminan pembinaan dan perlindungan bagi Pedagang Kaki Lima, Kondisi yang kondusif dan adanya pengembangan Pedagang Kaki Lima serta adanya kerja sama permodalan dan kerja sama kemitraan daerah.

## **B. Saran**

1. Bagi Pedagang Kaki Lima khususnya anggota Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) bisa mempererat persaudaraan dengan terus menjaga dan menjalin silaturahmi dengan mengikuti acara pertemuan rutin antar pedagang pada Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) yang dilakukan sebulan sekali dan menciptakan paguyuban yang taat terhadap hukum.
2. Bagi Pemerintah untuk menunjang keberhasilan pengembangan Paguyuban Pedagang Jalan Kartini (P2JK) hendaknya pemerintah memberikan tempat relokasi dengan memberikan fasilitas yang memadai serta memberikan bantuan berupa dana sosial bagi pedagang kaki lima.
3. Bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan tema yang sama, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan literatur sehingga penelitian baru pembahasannya lebih kompleks dari penelitian ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, W. (2020, juni 5). *Mengenai konsep New Normal*. Retrieved 08 18, 2022, from Indonesia.go.i  
:https://indonesia.go.id/ragam/komoditas/ekonomi/mengenal-konsep-new-normal
- Afdikal, Budiarto, S., & Astuty, D. (2022). Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Kawasan Waterfront City Pontianak Pada Masa Pandemi Covid-19 . *Jurnal Pendidikan Sosiologi Dan Humaniora* , Hal :585-589.
- Anggito, A., & Setiawan, J. (2018). *Metodologi Penelitian kualitatif*. Sukabumi: CV Jejak.
- Ajis. (2022, Oktober 11). Wawancara dengan pedagang es boba.(N. F.Maghfiroh,Interviewer)
- Aliawati. (2022, Oktober 07). Wawancara dengan pedagang telur dan sosis bakar. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Amanah. (2022, Oktober 12). Wawancara dengan pedagang cireng mercon. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Andi. (2022, Oktober 03). Wawancara dengan petugas BPS Kota Tegal. (N.F.Maghfiroh, Interviewer)
- Arif. (2022, Oktober 11). Wawancara dengan pedagang nasi bakar. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Arikunto, S. (1999). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktis* .Jakarta: Rineka Cipta.
- Bambang, Hariadi. (2005). *Strategi Manajemen*. Jakarta: Bayumedia Publishing.
- Basrowi. (2008). *Memahami Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Carry, Z. U., Gaguk, S., & Debby, S. B. (2020). Pusat Kuliner DI Kota Malang Tema: Arsitektur Neo-Vernakular. *Jurnal Pengilon* , Vol .4, No.1, Hal : 61-62.
- Cholid Narbuko,dkk. (1997). *Metodologi Penelitian* . Jakarta: Bumi Aksara.
- Damayanti, N. (2021). Strategi Bertahan Pengemudi Ojol di Masa Pandemi Covid-19 di Kota Makassar . *Jurnal Emik* , Vol.4, No.1, Hal : 70-71.
- Damsar.(2002). *Sosiologi Ekonomi*.Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Fadhallah. (2020). *Wawancara*. Jakarta: UNJ Press.

- Fahlefi, R., Ahmad, S., & Rizal. (2020). Dampak Pandemi Covid19 Terhadap Perekonomian Masyarakat Di Sektor Informal. *Jurnal Imara* , 159-160.
- Fitriana, R., Widiarta, A., & Auliya, A. U. (2020). Analisis Kebijakan Penataan Pedagang Kaki Lima Dalam Perspektif Kebijakan Deliberatif . *Jurnal Governansi* , Vol.6, No.2, Hal: 93-94.
- Furchan, A. 1992. *Pengantar Metodologi Penelitian Kualitatif*. Surabaya: Usaha Nasional
- Hastika, N., Juandi, A., & Sukmayanti, N. (2021). Strategi Koping Penarik Becak Kayuh Dalam Pemenuhan Kebutuhan Dasar Keluarga di Kelurahan Sadang Serang Kota Bandung. *Jurnal Sosial Politik* , Vol.26, No.1, Hal: 42-43.
- Hildan. (2022, Oktober 10). Wawancara dengan pedagang es boba. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Hudiyanto, W. (2018, Oktober 12). *PKL Jalan Kartini Tegal Ganggu Pengguna Jalan*. Retrieved Juni 14, 2022, from Suara merdeka.com: <https://www.google.com/amp/s/www.suaramerdeka.com/jawa-tengah/amp/pr-0470578/pkl-jalan-kartini-tegal-ganggu-pengguna-jalan>
- Joko. (2022, Oktober 4). Wawancara dengan pengurus paguyuban pedagang jalan kartini. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Khafid. (2022, Oktober 08). Wawancara dengan pedagang nasi bakar. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Kholis, M. N., Fratnesi, & Wahidin, L. O. (2022). Strategi Bertahan Hidup Nelayan Pasca Covid 19: Kasus Nelayan Jaring Insang Kota Bengkulu . *Jurnal IPTEK Terapan Perikanan dan Kelautan* , 3-12.
- Khusmiyati, M. U. (2021). Dampak Pandemi Terhadap Pedagang Kaki Lima Di Desa Simpang Propau Kabupaten Lampung utara. *Jurnal Ilmiah mahasiswa sosiologi* , Vol.20, No.20, Hal : 21.
- Kusnanto. (2022). Strategi Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Inovasi Penelitian* , Vol.2, No.9, Hal: 2981-2982.
- Lestari, D. (2019). Kebijakan penataan , pengelolaan dan pemberdayaan pedagang kaki lima di kota salatiga. *Jurnal mahasiswa Administrasi negara* , Vol.2, No.2, Hal : 20.
- Luqman. (2022, Oktober 4). Wawancara dengan wakil paguyuban pedagang jalan kartini. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)



- Mardiyah, U., Purwanti, N., & Sarapayari, F. Y. (2021). Penggunaan Ruang Publik Sebagai Tempat Berjualan Pedagang Kaki Lima Di Kota Sorong . *Jurnal Noken* , Vol.7, No.1, Hal : 44-45.
- Mochamad, S. P. (2018). Kebijakan Perlindungan Hukum Dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima (Pekerja Sektor Informal) Di Kota Balikpapan. *Jurnal Gerbang etam* , Vol.4. No.2, Hal : 23-25.
- Mulyono, D. (2014). Analisis karakteristik curah hujan di wilayah kabupaten garut selatan. *jurnal konstruksi sekolah tinggi teknologi garut* ,Vol 13, No.1 Hal : 88-89.
- Munawarah. (2022, Oktober 06). Wawancara dengan pedagang es jeruk peras. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Murhawati. (2020). Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sektor Informal Di Kecamatan Rappocini Kota Makassar . *Jurnal Ekonomi dan Pendidikan* , Vol.3, No.1. Hal : 69-70.
- Nani. (2022, Oktober 07). Wawancara dengan pedagang es teh. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Natsir, L. F. (2018). Implementasi Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Menangani Pedagang Kaki Lima Kawasan Zona Merah Di Kota Bandung . *Jurnal Aspirasi* , Vol.8, No.2, Hal : 28-30.
- Ningrum. (2022, Oktober 5). Wawancara dengan pedagang olos. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Norman, N. A., Razak, A. R., & Kasmad, R. (2020). Adaptive Governance Dalam Pengembangan Kapasitas Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Kabupaten Mamuju. *Jurnal Unismuh* , Vol.1, No.1, Hal : 145-149
- Nuriman. (2021). *Memahami Metodologi Studi kasus, Grounded Theory, dan Mixed Method*. Jakarta: Kencana.
- Nursamsi. (2020). Kuliner Kaki Lima (Kajian Sosiologiil Ekonomi Pedagang Makanan Tradisional Gogos Di Desa Kampili Kecamatan Palangga Kabupaten Gowa dalam *skripsi* Program Pendidikan Sosiologi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhammadiyah Makasar.
- Pertiwi, N. D., & Legowo, M. (2021). Solidaritas Paguyuban Pedagang Kaki Lima Kabupaten Ponorogo Dalam Mengatasi Krisis Ekonomi Pada Masa Pandemi . *Artikel Ilmiah Mahasiswa* , Vol. 1, No.1, Hal : 2-5.
- Pradipta, W. M., & Andy, S. (2021). Survivalitas Pedagang Gilo-gilo Semarang Tahun 1960-2000 . *Journal of Indonesian History* ,Vol.10, No.2, Hal : 142-143

- Prasetya, M. A. (2018). Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Buduran Kabupaten Sidoarjo . *JKMP* , Vol.10. No.2, Hal : 141-145.
- Putra, Z. A. (2016). Komunitas Pengrajin Batu Merah (Tinjauan Sosiologi Pada Strategi Bertahan Hidup Masyarakat Desa Baruga Kecamatan Pa'jukukang Kabupaten Bantaeng. *Skripsi Pendidikan Sosiologi FISIP Universitas Muhammadiyah Makassar* , Makassar.
- Rani.(2022, Oktober 02). Wawancara dengan sekretaris kelurahan mangkukusuman. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Rahma, Latief, M. I., & Arifin, S. (2021). Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Wisata Kuliner Maros . *Hasanuddin Journal Of Sociology* , Vol.3, No.2, Hal : 96-97
- Rahmayeni, Z., & Pratiwi, N. (2018). Studi Mengenai Keberadaan Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Pasar Aur Kuning Kota Bukittinggidalam Konsep Islam. *jurnal tunas pendidikan* , Vol.1, No.1, Hal : 35-38.
- Ratna, N. K. (2010). *Metodologi Penelitian Kajian Budaya dan Ilmu-Ilmu Sosial Humaniora Pada Umumnya*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Rosmadi, M. L. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19 . *Jurnal Ikra-Ith Ekonomika* , Vol. 4, No.1, Hal : 122-123.
- Rosyada, M., & Wigiawati, A. (2020). Strategi Survival UMKM Batik Tulis Pekalongan Di Tengah Pandemi Covid-19 ( Studi Kasus pada ' Batik Pesisir " Pekalongan). *Jurnal Banco* , Vol .2, No.2, Hal : 71-72.
- Scott, J. C. (1983). *Moral Ekonomi Petani*. Jakarta: LP3ES.
- Semiawan, C. R. (2010). *Metode penelitian kualitatif jenis, karakteristik dan keunggulannya*. Jakarta: Grasindo
- Sugiharto, U. (2022, Oktober 2). Wawancara dengan Kepala Kelurahan Mangkukusuman. (N. F. Maghfiroh, Interviewer)
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&B* . Bandung : Alfabeta.
- Suhartono, I. (2011). *Metode Penelitian Sosial* . Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Tanzeh, A. (2011). *Metodologi Penelitian Praktis*. Yogyakarta: Teras.
- Taufiq. (2018). Memakan Harta Secara Batil (Perspektif Surat An-Nisa: 29 dan At-Taubah: 34) . *Jurnal ilmiah syariah* , Vol.17, No.2, Hal : 247-249.
- Thamrin, H. (2022). Dampak pandemi Covid-19 terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di kota lubuk pakam, sumatera utara. *Jurnal ilmu kesejahteraan sosial* , Vol.4, No.1, Hal 79-81.

- Widodo, a. s. (2018). Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kawasan Kota Tegal . *Jurnal Ilmu Pemerintahan : Kajian Ilmu Pemerintahan dan Politik Daerah* , Vol.1, No.1, Hal : 169-171.
- Wiriyani, B. E. (2021). Strategi Bertahan Hidup Keluarga Pengemudi Perahu Ketek Di Benteng Kuto Besak Kota Palembang . *Skripsi Sosiologi FISIP Universitas Sriwijaya* , Palembang.
- Zukna. (2018). Strategi Bertahan Hidup Pengemis Tunanetra (Studi Pada Pengemis di Lampu Merah Sukamerindu) . *Jurnal Sosiologi Nusantara* , Vo.4, No.11, Hal: 89-91.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 Daftar Informan

No	Nama Informan	Umur	Keterangan
1	Untung sugiarto	50	KepalaKelurahan Mangkukusuman
2	Alek	28	Pedagang nasi bakar
3	Luqman	35	Pedagang Cireng
4	Joko	42	Pedagang cilor
5	Khafid	28	Pedagang seblak
6	Ajis	35	Pedagang Es boba
7	Nana	45	Pedagang Es the
8	Aliawati	40	Pedagang Telur gulung
9	Munawarah	40	Pedagang Es jeruk peras
10	Ningrum	27	Pedagang olos
11	Amanah	23	Pedagang bakso bakar

## Lampiran 2 Surat Pengantar Penelitian



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK  
Jl. Prof. Dr. Hamka Km.2 Kampus III Ngaliyan Semarang Kode Pos 50185  
Telepon (024) 76435986; Website: www.fisip.walisongo.ac.id

Nomor : 2364/Un.10.6/K/KM.05.01/10/2022 19 Oktober 2022  
Lamp : -  
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

Yth.  
Kepala Kelurahan Mangkukusuman  
di tempat

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan hormat kami sampaikan, bahwa dalam rangka pelaksanaan **Penulisan Skripsi** Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik (FISIP) UIN Walisongo, maka kami mohon perkenan Bapak/Ibu pimpinan untuk memberikan ijin kepada mahasiswa tersebut di bawah ini untuk melakukan Penelitian Skripsi yang berjudul "**Strategi Pengembangan Paguyuban Pedagang Kaki Lima Pada Era New Normal ( Studi Pedagang Kuliner kaki lima di Jalan Kartini Kelurahan Mangkukusuman Kecamatan Tegal Timur)**" di tempat/instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Nama : Nisa Fitri Maghfiroh  
NIM : 1806026139  
Semester : IX (Sembilan)  
Jurusan : Sosiologi  
Tempat/ Tgl lahir : Tegal, 08 Januari 2000  
CP/e-mail : nisafm1933@gmail.com  
Nama Ayah/ Ibu : Alimudin  
Pekerjaan : Petani  
Alamat : Desa Jatirawa RT 04 RW 04 Kec. Tarub Kab. Tegal

Demikian, atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

*Wassalamu'alaikum Wr. Wb.*

  
Dekan  
Kasub. Bag Akademik, Kemahasiswaan  
dan Alumni  
E. A. Gunawan, S.Ag, M.H

Tembusan :  
Dekan FISIP UIN Walisongo

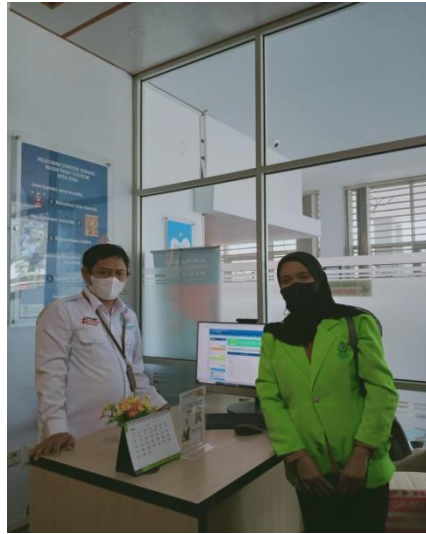
**3. Wawancara dengan Bapak Untung selaku Kepala Kelurahan Mangkukusuman**



**3. Wawancara dengan Ibu selaku sekretaris Kelurahan Mangkukusuman**



**4. Wawancara dengan petugas Badan Pusat Statistik (BPS) Kota Tegal**



## Daftar Riwayat Hidup



### A. Identitas Diri

Nama : Nisa Fitri Maghfiroh  
NIM : 1806026139  
Tempat, tanggal lahir : Tegal, 08 Januari 2000  
Alamat : Desa Jatirawa RT 04 RW 04 Kec. Tarub  
Kab.Tegal  
Email : nisafm1933@gmail.com  
No.Telp : 088232462389

### B. Riwayat Pendidikan

SD N JATIRAWA 01 (2012)  
SMP N 5 ADIWERNA (2015)  
SMA N 1 PANGKAH (2018)



### **C. Pengalaman Organisasi**

FISIP SPORT CLUB ( 2020-2022)

IMT ( Ikatan Mahasiswa Tegal ( 2018-2020)

PMII FISIP UIN Walisongo Semarang (2019-2020)