

**STRATEGI PENATAAN DAN PEMBERDAYAAN SEKTOR INFORMAL  
TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA**

(Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Kota  
Semarang)

Skripsi

Disusun Guna Memenuhi Tugas dan Melengkapi Syarat Guna Memperoleh Gelar  
Sarjana Strata S.1 dalam Ilmu Ekonomi Islam



Oleh :

NAMA : RITA SOPIA

NIM :1705026026

**JURUSAN EKONOMI ISLAM  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM  
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI WALISONGO  
SEMARANG**

**2021**

## PERSETUJUAN PEMBIMBING

Lamp : 4 (empat) eks.

Hal : Naskah Skripsi  
An. Sdri. Rita Sophia

Kepada Yth.

Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

UIN Walisongo Semarang

*Assalamu'alaikum Wr.Wb.*

Setelah saya meneliti dan mengadakan perbaikan seperlunya,  
bersama ini saya kirim naskah skripsi saudara :

Nama : Rita Sophia

NIM : 1705026026

Fak/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam

Judul : **Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal  
terhadap Keberlangsungan Pedagang Kaki Lima**

Dengan ini saya mohon kiranya skripsi saudara tersebut dapat segera  
dimunaqasyahkan.

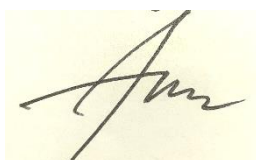
Demikian harap menjadikan maklum.

*Wassalamu'alaikum Wr.Wb.*

Semarang, 14 Desember 2021

Pembimbing I

Pembimbing II



**H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.**

**19670119 199803 1 002**



**Warno, S.E., M.Si.**

**19830721 201503 1 002**

## PENGESAHAN

Nama : Rita Sopia  
NIM : 1705026026  
Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Islam  
Judul Skripsi : Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima

Telah di munaqosahkan oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Walisongo Semarang dan dinyatakan lulus dengan predikat cumlaude/baik/cukup pada tanggal 22 Desember 2021.

Dan dapat diterima sebagai pelengkap ujian akhir guna memperoleh gelar sarjana (Strata Satu/S1) dalam Ilmu Ekonomi Islam.

Semarang, 22 Desember 2022

### Dewan Penguji

Ketua Sidang



**Drs. Saekhu, M.H.**  
19690120 199403 1 004

Sekretaris Sidang



**Warno, S.E., M.Si.**  
19830721 201503 1 002

Penguji I



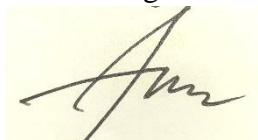
**Dra. Hj. Nur Huda, M.Ag.**  
19690830 199403 2 003

Penguji II



**Dr. H. Ahmad Furqon, LC., MA.**  
19751218 200501 1 002

Pembimbing I



**H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag.**  
19670119 199803 1 002

Pembimbing II



**Warno, S.E., M.Si.**  
19830721 201503 1 002



## MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ  
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ

رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya :

Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu. **(QS An-Nisa 29).**

## **PERSEMBAHAN**

Puji Syukur Kehadirat Allah SWT, yang memberikan rahmat dan hidayah-Nya serta segala keridhaan dan kesempatan sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas penulisan skripsi dan studi di UIN Walisongo Semarang.

Shalawat serta salam penulis sampaikan kepada junjungan Nabi Agung Muhammad SAW, Beriringan niat dan usaha yang kuat dengan iringan-iringan doa dari orang-orang terkasih dalam proses peyusunan skripsi ini. Dengan terselesaikannya skripsi ini maka penulis mempersembahkan kepada:

1. Ucapan Syukur untuk Allah SWT yang tak henti-henti nya memberikan petunjuk dan memberikan kelancaran atas terselesainya skripsi saya.
2. Terima Kasih untuk Kedua Orang Tua Saya , Bapak Ujang Sopuan dan Ibu Pety Asmara kalian Hebat Terima Kasih atas Kasih Sayang , Usaha dan Doanya. Semoga Allah SWT senantiasa mencurahkan Rahmatnya kepada engkau bapak ibuku tidak ada yang lebih berharga di dunia ini melainkan kehadiran kalian di hidup saya.
3. Terima kasih untuk Adik-adikku, Resa Sartika, Respan Syukur, dan Rehan Sopyan, Terima Kasih atas Kehagatan yang kalian berikan Semoga Allah SWT memberikan Rahmatnya kepada kalian, Tetaplah menjadi adik-adik baik saling mendukung antara satu dengan yang lain.
4. Untuk Dosen Pembimbing Satu Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. dan Dosen Pembimbing Dua Bapak Warno, S.E., M.Si. yang telah membimbing, mengarahkan serta memberi masukan kepada skripsi ini sampai dengan selesai. Saya ucapkan terimakasih dan semoga selalu dalam lindungan Allah SWT.
5. Untuk ayah Eko, Ibu Yenni , Aji dan Aldi Terima Kasih sudah menjadi

Keluarga saya selama di Semarang, Semoga Allah SWT selalu memberkahi kalian dengan Kesehatan dan Kebahagiaan.

6. Untuk Sahabat/i saya Sindi Nur Rohmah, Sofiyul Islah A, Atik Arini, Candra Hendrawan, Alief Nur Rohman. Abdi Ma'rifin S, Emil Dei Rahim, Nur Ika , Siffa Izzatin N, Ria Veni, mba Novita, Atik , Lala , Rizal , Randika, dan Fauzi, Terima Kasih sudah menjadi sahabat sekaligus keluarga bersama kalian semua jadi terasa lebih mudah dimanapun kalian berada nanti semoga kita selalu diberi keberkahan dan kemudahan untuk ke depan.
7. Sahabat/I GANDEWA PMII 2017 yang menjadi tempatku berkeluh kesah, dan selalu memberi masukan serta semangat.
8. Sahabat/i Rayon Ekonomi, kawan-kawan DEMA FEBI UIN Walisongo Semarang serta lain-lainnya.

Terimakasih untuk semua yang selalu ada dalam waktu senggang atas wawasan pengalaman, serta doa dan semangat yang diberikan. Akhirnya kupersembahkan karya sederhana, untuk ketulusan kalian semua semoga apa yang diimpikan akan menjadi kenyataan. Aamin

Semarang, 14 Desember 2021

Penulis,



**Rita Sopia**

**1705026026**

## **DEKLARASI**

Dengan penuh kejujuran dan tanggung jawab, penulis menyatakan bahwa skripsi ini tidak berisi materi yang pernah ditulis oleh orang lain atau diterbitkan. Demikian juga skripsi ini tidak berisi satupun pemikiran-pemikiran orang lain, kecuali informasi yang terdapat dalam referensi yang dijadikan rujukan.

**Semarang, 14 Desember 2021**

**Deklarator**

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'RitaSopia', with a long horizontal stroke extending to the right.

**RitaSopia**

**NIM. 1705026026**

## PEDOMAN TRANSLITERASI

Transliterasi merupakan hal yang penting dalam skripsi karena pada umumnya banyak istilah Arab, nama orang, judul buku, nama lembaga dan lain sebagainya yang aslinya ditulis dengan huruf Arab harus disalin ke dalam huruf Latin. Untuk menjamin konsistensi, perlu ditetapkan satu transliterasi sebagai berikut:

### A. Konsonan

ء = '	ز = z	ق = q
ب = b	س = s	ك = k
ت = t	ش = sy	ل = l
ث = ts	ص = sh	م = m
ج = j	ض = dl	ن = n
ح = h	ط = th	و = w
خ = kh	ظ = zh	ه = h
د = d	ع = '	ي = y
ذ = dz	غ = gh	
ر = r	ف = f	

### B. Vokal

َ = a

ِ = i

ُ = u

### C. Diftong

اي = ay



او = aw

**D. Syaddah (-)**

*Syaddah* dilambangkan dengan konsonan ganda (ّ).

**E. Kata Sandang (...ال)**

Kata sandang (...ال) ditulis dengan *al...* misalnya الصناعات = *al-shina'ah*. *Al*

ditulis dengan huruf kecil kecuali jika terletak pada permulaan kalimat.

**F. Ta' Marbutah (ة)**

Setiap *ta' marbutah* ditulis dengan "h" misalnya المعيشة الطبيعية = *al-ma'isyah al-thabi'iyah*.

## **ABSTRACT**

*The informal sector is one sector that provides alternative employment opportunities that are able to accommodate workers without certain requirements such as education level and work quality. The informal sector is currently still synonymous with small-scale economic activity, is less productive and does not have promising prospects.*

*The formulation in this research is how the strategy of structuring and empowering the informal sector on the sustainability of the street vendor business and how the impact of the arrangement and empowerment of the informal sector on the sustainability of the street vendor business. The purpose of this study was to determine the strategy of structuring and empowering the informal sector on the business continuity of traders.*

*This type of research is using research methods with a qualitative approach. Primary data sources are samples of Street Vendors and Culinary Market Managers of Semawis Semarang. Secondary data were taken from the organizational structure, the Semawis Market management website, related websites, reports, and books related to this research which were then analyzed using descriptive analysis. The data collection method used in this research is the method of interview, observation, and documentation.*

*The results of this study are the strategy of structuring and empowering street vendors carried out by these managers greatly affects the sustainability of street vendors' businesses in the culinary tourism area of Semarang, Semarang. This is evidenced by the increase in sales and profits obtained by street vendors. Efforts to organize and empower are carried out by providing strategic business locations and carrying out various guidance and counseling so that they have a positive impact on the business of street vendors.*

**Keywords: Strategy, Informal Sector, Street Vendors**

## **ABSTRAK**

*Sektor informal merupakan salah satu sektor yang memberikan kesempatan kerja alternatif yang mampu menampung tenaga kerja tanpa persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan dan kualitas kerja. Sektor informal saat ini masih identik dengan aktivitas ekonomi skala kecil, kurang produktif dan tidak mempunyai prospek yang menjanjikan.*

*Rumusan dalam penelitian ini adalah Bagaimana Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima serta Bagaimana Dampak Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui strategi penataan dan pemberdayaan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang.*

*Jenis penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian dengan pendekatan kualitatif. Sumber data primer adalah sampel Pedagang Kaki Lima dan Pengelola Pasar Kuliner Semawis Semarang. Data sekunder diambil dari struktur organisasi, situs laman website pengelola Pasar Semawis, situs website yang terkait, laporan-laporan, serta buku-buku yang berkenaan dengan penelitian ini yang kemudian di analisis dengan analisis deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan metode wawancara, observasi, dan dokumentasi.*

*Hasil penelitian ini adalah strategi penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima yang dilakukan oleh pengelola ini sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima dikawasan wisata kuliner semawis semarang. Hal ini dibuktikan dengan naiknya penjualan dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima. Upaya penataan dan pemberdayaan dilakukan dengan disediakannya lokasi usaha yang strategis dan dilakukan berbagai bimbingan dan penyuluhan sehingga memberikan dampak positif bagi usaha pedagang kaki lima.*

**Kata Kunci : Strategi, Sektor Informal, Pedagang kaki Lima**

## KATA PENGANTAR

*Alhamdulillah wa syukurillah 'ala ni'matillah*, penulis sangat bersyukur kepada Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan nikmat serta inayahnya, sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik. Sholawat serta salam penulis haturkan kepada junjungan, Nabi Muhammad SAW, rasul pembawa rahmat bagi seluruh alam. Ucapan terima kasih penulis sampaikan dengan penuh rasa hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Imam Taufiq, M.Ag., selaku Rektor UIN Walisongo Semarang.
2. Bapak Dr. M. Saifullah, M.Ag., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo, Wakil Dekan I, II, dan III serta seluruh dosen di lingkungan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang
3. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku Ketua Prodi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang. Bapak Nurudin, S.E., M.M. selaku Sekretaris Prodi Ekonomi Islam Program Studi Ekonomi Islam Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Walisongo Semarang..
4. Bapak H. Ade Yusuf Mujaddid, M.Ag. selaku dosen pembimbing I, dan Bapak Warno, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing II yang telah berkenan meluangkan waktu dan tenaganya untuk memberikan bimbingan, arahan, dan motivasi yang sangat berarti dalam proses hingga selesainya penulisan skripsi ini.
5. Bapak Zuhdan Ady Fataron, M.Si. selaku wali studi yang selalu mendampingi dan membimbing saya dari awal masuk perkuliahan di UIN Walisongo
6. Kedua orang tuaku, Bapak Ujang Sopuan dan Ibu Pety Asmara. Ucapan terimakasih disampaikan atas kasih sayang serta doa yang telah diberikan. Semoga Allah SWT selalu mencurahkan rahmatnya kepada bapa ibu.
7. Pengelola Pasar Semawis Kopi Semawis serta Pedagang Kaki Lima yang

dengan baik hati membantu dan mendukung saya untuk menyelesaikan skripsinya.

8. Dan seluruh pihak yang membantu penulis dan tidak bisa disebutkan satu persatu, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

Pada akhirnya penulis menyampaikan rasa terima kasih sebanyak-banyaknya kepada semua pihak tersebut. *Jazakumullahu khoiran*, semoga Allah senantiasa mencurahkan rahmat serta membalas kebaikan dan keikhlasan seluruhnya. *Alhamdulillah robbil 'alamin*, akhirnya skripsi ini dapat terselesaikan. Penulis berharap semoga skripsi ini dapat bermanfaat.

Semarang, 14 Desember 2021

Penulis,



**Rita Sopia**

**NIM. 1705026026**

## DAFTAR ISI

<b>PERSETUJUAN PEMBIMBING</b> .....	ii
<b>PENGESAHAN</b> .....	iii
<b>MOTTO</b> .....	iii
<b>PERSEMBAHAN</b> .....	v
<b>DEKLARASI</b> .....	vii
<b>PEDOMAN TRANSLITERASI</b> .....	viii
<b>A. Konsonan</b> .....	viii
<b>B. Vokal</b> .....	viii
<b>C. Diftong</b> .....	viii
<b>D. Syaddah (-)</b> .....	ix
<b>E. Kata Sandang (...ل)</b> .....	ix
<b>F. Ta' Marbutah (ة)</b> .....	ix
<b>ABSTRACT</b> .....	x
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	xii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	1
<b>A. Latar Belakang Masalah</b> .....	1
<b>B. Perumusan Masalah</b> .....	10
<b>C. Tujuan dan Manfaat Penelitian</b> .....	10
<b>D. Tinjauan Pustaka</b> .....	11
<b>E. Metode Penelitian</b> .....	17
<b>F. Sistematika Penulisan</b> .....	22
<b>BAB II TINJAUAN UMUM TENTANG STRATEGI PENATAAN DAN PEMBERDAYAAN, SEKTOR INFORMAL, KEBERLANGSUNGAN USAHA, PEDAGANG KAKI LIMA.</b> .....	24
<b>A. Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal</b> .....	24
1. Strategi .....	24
2. Penataan .....	26
3. Pemberdayaan .....	29
4. Sektor Informal .....	33

<b>B. Keberlangsungan Usaha .....</b>	41
<b>C. Pedagang Kaki Lima .....</b>	43
<b>BAB III.....</b>	61
<b>GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>	61
<b>A. Gambaran Umum Kota Semarang .....</b>	61
1. Sejarah Kota Semarang.....	61
2. Visi Misi Kota Semarang.....	63
3. Letak Geografis Kota Semarang.....	64
<b>B. Gambaran Umum Pasar Semawis .....</b>	64
1. Sejarah Umum Pasar Semawis .....	64
2. Profil Pasar Semawis .....	66
3. Struktur Organisasi Pengelolaan Waroeng Semawis.....	67
4. Profil Pedagang Pasar Semawis.....	69
<b>BAB IV .....</b>	71
<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	71
<b>A. Strategi Penataan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang .....</b>	71
<b>B. Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang .....</b>	76
<b>C. Dampak Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang .....</b>	79
<b>D. Matriks SWOT Kekuatan (<i>Strenght</i>), Kelemahan ( <i>Weakness</i>), Peluang (<i>Opportunities</i>), serta Ancaman (<i>Threats</i>), yang dihadapi Pasar Semawis Semarang.....</b>	85
<b>BAB V .....</b>	89
<b>KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	89
<b>A. Kesimpulan.....</b>	89
<b>B. Saran.....</b>	91
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	92
<b>LAMPIRAN.....</b>	97
<b>DAFTAR RIWAYAT HIDUP .....</b>	110

**DAFTAR GAMBAR**

**Gambar 3. 1 Struktur Organisasi..... 68**



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

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

Bekerja adalah segala usaha maksimal yang dilakukan manusia, baik lewat gerak tubuh atau akal untuk menambah kekayaan, baik dilakukan secara perorangan atau kelompok. Bekerja dapat dikatakan sebagai usaha untuk memenuhi kebutuhan jasmani dan rohani yang dapat dilakukan manusia, salah satunya yaitu dapat dilakukan dengan bekerja. Apabila seseorang bekerja, yang akan diterima adalah upah, keuntungan dan pemenuhan kebutuhan. Bekerja dengan kerja keras bertujuan mendapatkan rizki untuk menghidupi kebutuhan keluarga. Rasulullah SAW mensejajarkan orang yang bekerja keras untuk mendapatkan rezeki yang halal dengan mereka yang berjihad di jalan Allah SWT. Bekerja menimbulkan aktifitas ekonomi dalam pandangan islam yang bertujuan untuk :

- a) Memenuhi kebutuhan hidup seseorang secara sederhana.
- b) Memenuhi kebutuhan keluarga.
- c) Memenuhi kebutuhan jangka panjang.
- d) Menyediakan kebutuhan keluarga yang ditinggalkan.
- e) Memberikan bantuan sosial dan sumbangan menurut jalan Allah SWT.<sup>1</sup>

Seseorang melakukan pekerjaan dengan tujuan tertentu yaitu memenuhi kebutuhan primer, sekunder, dan tersier bagi diri sendiri , keluarganya dan untuk berinvestasi. Kebutuhan adalah sesuatu yang harus dilakukan oleh seseorang seperti kebutuhan jasmani dan kebutuhan rohani. Baik pekerjaan yang bersifat formal dan informal. Sektor Informal dalam

---

<sup>1</sup> Muhammad Nejatullah Ash Siddiqi, *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*, (Jakarta: Bumi Aksara, 2002),hal.3

Kamus Besar Bahasa Indonesia dapat diartikan sebagai “ Usaha kecil yang melakukan kegiatan produksi dan distribusi barang dan jasa untuk menciptakan lapangan kerja dan penghasilan bagi mereka yang terlibat dalam unit tersebut serta bekerja dengan keterbatasan, baik modal, fisik, tenaga, maupun keahlian”.

Sektor informal merupakan salah satu sektor yang memberikan kesempatan kerja alternatif yang mampu menampung tenaga kerja tanpa persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan dan kualitas kerja. Sektor informal saat ini masih identik dengan aktivitas ekonomi skala kecil, kurang produktif dan tidak mempunyai prospek yang menjanjikan. Dari sisi lapangan perkerjajaan,, hasil pengamatan mengungkapkan bahwa sektor informal merupakan tumpuan bagi para pencari kerja yang tidak berhasil memasuki sektor formal. Besarnya jumlah pekerja yang masuk sektor informal untuk daerah perkotaan mungkin merupakan cerminan dari ketidakmampuan sektor formal untuk menampung banyak nya angkatan kerja.<sup>2</sup>

Pedagang kaki lima , seperti warung nasi, penjual rokok, penjual Koran, penjual makanan kecil dan minuman dll. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan di pusat-pusat kota yang ramai akan pengunjung. Mereka menyediakan barang-barang kebutuhan bagi golongan ekonomi menengah ke bawah dengan harga yang terjangkau. Tetapi tidak jarang mereka yang berasal dari ekonomi atas pun ikut menyerbu sektor informal. Adanya peluang pekerjaan untuk menjadi Pedagang Kaki Lima tentu menjadi peluang ekonomi bagi mereka yang tidak dapat masuk di sektor pekerjaan formal. Namun tumbuhnya jumlah Pedagang Kaki Lima disebuah kota tentu tidak hanya berdampak positif dalam mengurangi lapangan pekerjaan tetapi juga mempunyai dampak negatif terutama berkaitan

---

<sup>2</sup> Amsal ,*Kebijakan Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan* (Jakarta:Indocamp),hal.7

dengan ketertiban dan kenyamanan penduduk yang lokasi tempat berjalannya aktifitas perekonomian informal pedagang kaki lima.

Pertumbuhan sektor informal yang cukup pesat tanpa ada penanganan yang baik dapat mengakibatkan ketidakaturan tata kota. Banyak pedagang kaki lima yang menjalankan aktifitasnya di tempat-tempat yang tidak seharusnya menjadi tempat berjualan seperti trotoar yang digunakan untuk berjualan dapat mengganggu para pejalan kaki seringkali kehadiran pedagang kaki lima mengganggu arus lalu lintas karena para konsumen memarkirkan kendaraannya di pinggir jalan, dan di taman kota, halte bus yang dimana seharusnya menjadi tempat masyarakat bersantai, berkomunikasi, dan menikmati pemandangan kota kelihatan kumuh sehingga tidak nyaman lagi untuk bersantai dan berkomunikasi <sup>3</sup>

Keberadaan sektor informal khususnya pedagang kaki lima (PKL) merupakan realita perekonomian yang tidak dapat dihindari di hampir seluruh wilayah Indonesia yang perlu mendapatkan perhatian khusus. Permasalahan PKL merupakan permasalahan yang harus dihadapi bersama tidak hanya masyarakat tetapi juga pemerintah. Sektor informal seperti pedagang kaki lima perkotaan berperan sebagai pendorong perubahan sosial dalam kehidupan masyarakat modern perkotaan dan juga pedesaan. Sifat sektor informal yang tidak membutuhkan modal besar, tidak membutuhkan keterampilan yang tinggi, relatif tidak sensitif terhadap gejolak perekonomian internasional. Oleh karena itu pertumbuhan sektor informal secara langsung memperbaiki kesejahteraan golongan ekonomi lemah, maka kemajuan dalam sektor informal sekaligus menaikkan pendapatan nasional. Walaupun sedikit dan memperbaiki distribusi pendapatan.

Munculnya sektor informal di perkotaan tidak terlepas dari latar belakang sejarah perekonomian tradisional yaitu perekonomian pedesaan yang di dasarkan pada struktur pertanian dengan pola bercocok tanam

---

<sup>3</sup> Ibid,hal.52

sederhana. Oleh karena rendahnya upah tenaga kerja di sektor pertanian dan semakin sempitnya lahan-lahan pertanian di perdesaan, maka banyak tenaga kerja yang memilih alternatif lain untuk urbanisasi dan bekerja di sektor non pertanian. Dalam hubungan ini sebagian besar angkatan kerja terserap pada sektor informal dengan tertampungnya angkatan kerja di sektor informal maka sektor informal jangan hanya dipandang sebagai hal yang negatif tetapi juga harus di perhatikan segi positifnya dimana sektor informal selama ini bagi sebagian orang dianggap lebih sering sebagai beban yang mancemari keindahan dan ketertiban kota justru perlu untuk dilindungi, dibangun, di kembangkan atau dibina sehingga dampak negatifnya bisa dihilangkan karena sektor ini mampu menciptakan lapangan pekerjaan tanpa bantuan dari pemerintah.<sup>4</sup>

Sebagian besar penduduk Indonesia bekerja di sektor informal dan memiliki pendapatan yang tidak menentu. Untuk formal lembaga seperti bank, pendapatan tetap dan tertentu dari nasabah merupakan jaminan kelangsungan usahanya, oleh karena itu masyarakat yang memiliki pendapatan tidak pasti dianggap sebagai orang yang unbankable, sulit untuk berinteraksi dengan keuangan formal.<sup>5</sup> Sektor informal berperan aktif untuk meningkatkan keterserapan pengangguran dan mampu memberikan nilai yang positif dalam angka statistik ketenagakerjaan. Sektor informal biasanya tumbuh di kawasan pariwisata dikarenakan tempat ini mampu memberikan peluang pekerjaan tanpa membeli lahan tetapi cukup dengan menyewa, mereka tidak harus memiliki pendidikan yang tinggi, bekal keahlian, serta tidak harus memiliki modal yang banyak untuk membuka

---

<sup>4</sup> Dedi M.Masykur, *Peran Sektor Informal sebagai Katuf Pengaman Masalah Ketenagakerjaan*, (Jakarta:Kedeputian Evaluasi Kinerja Pembangunan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional),hal.40

<sup>5</sup> Warno,dkk, "*Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Perusahaan melalui Inklusi Keuangan Islam*", Iqtishoduna : Jurnal Ekonomi Islam, 2020,hal.63

usaha, yang terpenting bagi para pedagang mampu memberikan penghasilan kepada keluarga guna memenuhi kebutuhan rumah tangga.<sup>6</sup>

Keberadaan sektor informal dalam suatu sistem ekonomi akan selalu berdampingan satu sama lain, di mana ada sektor formal pasti disitu ada sektor informal. Misalnya keberadaan sektor informal di perkotaan dimana ada perkantoran dan industri, pasti akan diikuti dengan berbagai sektor informal, seperti pedagang kaki lima dan pelayanan jasa-jasa kecil. Secara internal, sektor informal mempunyai kelemahan dalam kualitas sumber daya pekerja, manajemen, usaha, dan koordinasi, sedangkan secara eksternal sektor informal berhadapan dengan hambatan struktural, baik dalam bentuk persaingan oleh sektor formal atau sektor pemerintah maupun penilaian dari berbagai institusi yang cenderung menyubordinasikan posisi sektor informal.

Sebagai sektor ekonomi yang terpinggirkan, sektor informal sebenarnya telah menorehkan prestasi yang luar biasa pada masa krisis ekonomi. Pertumbuhan sektor informal dan industri kecil dalam masa krisis ekonomi dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu:

- a) Sebagian besar usaha kecil memproduksi barang dan jasa-jasa dengan elastisitas permintaan terhadap pendapatan yang rendah, maka tingkat pendapatan rata-rata masyarakat tidak banyak berpengaruh terhadap permintaan barang yang dihasilkan, sebaliknya kenaikan tingkat pendapatan juga tidak berpengaruh pada permintaan.
- b) Sebagian besar usaha kecil tidak mendapat modal dari bank implikasinya keterpurukan sektor perbankan dan naiknya suku bunga tidak banyak mempengaruhi sektor informal.

---

<sup>6</sup> Suka Mahendra, "Keterkaitan Modal Sosial dengan Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Sektor Informal di Kawasan Waduk Mulur", Jurnal Analisa Sosiologi, April 2015, hal.12

- c) Usaha kecil mempunyai modal yang terbatas dan pasar yang bersaing, dampaknya usaha kecil mempunyai spesialisasi produksi yang ketat hal ini memungkinkan usaha kecil mudah untuk pindah dari usaha yang satu ke usaha yang lain karena hambatan keluar masuk tidak ada.
- d) Reformasi menghapuskan hambatan-hambatan di pasar, proteksi industri dahulu dihilangkan, usaha kecil mempunyai pilihan lebih banyak dalam pengadaan bahan baku akibatnya biaya produksi turun dan efisiensi meningkat akan tetapi karena bersamaan dengan terjadinya krisis maka tidak terlalu besar pengaruhnya.
- e) Adanya krisis ekonomi yang berkepanjangan menyebabkan sektor formal banyak memberhentikan pekerjanya dan para pengangur tersebut memasuki sektor informal dengan melakukan kegiatan usaha yang berskala kecil dan membuat jumlah usaha kecil meningkat.<sup>7</sup>

Keberadaan sektor informal rasanya hanya akan mengakibatkan perdebatan yang tak berkesudahan dan menjadi masalah klasik yang akan tetap di temui di masa yang akan datang apabila pemerintah tidak melakukan langkah-langkah yang nyata untuk melindungi ekonomi rakyat ini. Sektor informal memiliki peran yang besar di Negara-negara yang sedang berkembang (NSB) termasuk Indonesia. Sektor informal adalah sektor yang tidak terorganisasi (*unorganized*), tidak teratur (*unregulated*), dan kebanyakan legal tetapi tidak terdaftar (*unregistered*). Di negara sedang berkembang, sekitar 30-70 % populasi tenaga kerja di perkotaan bekerja di sektor informal.

Istilah sektor informal biasanya digunakan untuk menunjuk sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil. Sektor informal di kota

---

<sup>7</sup> Hartati Sulistyono Rini, "Dilema Keberadaan Sektor Informal", 2012, hal 205

dipandang sebagai unit-unit berskala kecil yang terlibat dalam produksi dan distribusi barang-barang yang masih dalam suatu proses evolusi daripada dianggap sebagai sekelompok perusahaan yang berskala kecil dengan masukan-masukan (*inputs*) modal dan pengelolaan (*managerial*) yang besar. Agar pembangunan ekonomi mampu berjalan dengan baik serta mencapai tujuan yang diharapkan, maka tidak hanya menumbuhkan dan mengembangkan industri-industri besar rata program-program resmi pemerintah yang dikenal dengan sektor formal. Namun juga menumbuhkan usaha kecil yang dikelola oleh pribadi-pribadi yang sangat bebas menentukan bagaimana cara dan dimana usaha tersebut dijalankan. Usaha yang sangat efektif bagi rakyat yang disebut sektor informal.

Dalam Penataan pembangunan saat ini sektor ini sangat perlu dibenahi karena sektor informal ini memiliki porsi yang besar bagi yang memerlukan pekerjaan. Supaya angkatan kerja dapat tertampung dan mendapatkan pekerjaan untuk memperoleh pendapatan untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka. Sektor informal yang dipilih adalah profesi pedagang kaki lima, jenis usaha pedagang kaki lima masuk kategori usaha berskala kecil, tujuan utama mereka hanyalah sekedar untuk bisa memenuhi kebutuhan primer mereka sehari-hari. Strategi prasarana yang mereka tetapkan masih sederhana atau kalau diamati kerja mereka asal laku dan memperoleh laba. Kebanyakan pekerja di sektor informal perkotaan merupakan imigran dari desa atau daerah lain. Motivasi pekerja adalah memperoleh pendapatan yang cukup untuk sekedar mempertahankan hidup.

Pedagang kaki lima sebagai salah satu komponen utama dari usaha mikro yang terlibat dalam usaha sektor informal, menghadapi lingkungan yang masih kurang kondusif, sehingga menjadi faktor yang menghambat eksistensi perkembangan bisnisnya. Hal tersebut membuat kondisi umum pedagang kaki lima mengalami produktivitas dan daya saing yang relatif

rendah.<sup>8</sup>Pedagang kaki lima adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah atau swasta yang bersifat sementara dan tidak menetap.

Kota Semarang merupakan ibukota provinsi Jawa Tengah yang memiliki pedagang kaki lima dalam jumlah yang besar. Keberadaan kota Semarang menjadi faktor penarik tersendiri bagi masyarakat untuk bekerja di sektor informal hal ini menyebabkan jumlah pedagang kaki lima bertambah setiap tahunnya. Beberapa tahun belakangan mulai marak pedagang kaki lima yang berjualan menggunakan mobil yang menambah kesemrawutan wajah kota karena pedagang bermobil tersebut parkir di sembarang tempat bahkan di lokasi yang di bilang terlarang untuk berjualan sehingga banyak nya pedagang kaki lima dapat mengakibatkan bertambahnya permasalahan di kota Semarang.<sup>9</sup>

Kota Semarang memiliki warisan budaya yang berpotensi untuk dikembangkan sebagai destinasi wisata untuk meningkatkan pendapatan daerahnya. Perubahan yang begitu dinamis terhadap faktor fisik dan non-fisik di daerah perkotaan menjadi sebuah tantangan ditandai dengan revitalisasi kawasan serta pembangunan hotel, perkantoran, dan perniagaan yang pesat. Hal ini disatu sisi cukup menguntungkan dari segi ekonomi, namun demikian menjadi sebuah tantangan yang di temui terkait dengan keberadaan kawasan warisan budaya yang berlokasi di tempat-tempat yang strategis secara ekonomi. Kawasan pecinan Semarang merupakan salah satu cagar budaya yang juga berada di pusat aktivitas kota Semarang sejak awal terbentuknya kawasan pecinan kawasan ini difungsikan sebagai kawasan

---

<sup>8</sup> Jumhur, *Model Pengembangan Pedagang Kaki Lima (PKL) Kuliner di Kota Singkawang*, Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan 2015, Vol.4, No.1, 125-139, hal 126

<sup>9</sup> Mochammad Bisma Imanda, Rusdarti, *Kebijakan dan Implementasi Program Relokasi Pkl Kawasan Tlogosari Kota Semarang*, Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Negeri Semarang 2020, Vol 3, 616-624, Hal. 617



permukiman bangsa Tionghoa yang terus berkembang menjadi kawasan yang sangat strategis untuk perdagangan.

Berdasarkan RTRW kota Semarang 2011-2031, kawasan Pecinan Memiliki fungsi sebagai kawasan campuran; campuran kawasan permukiman serta perdagangan dan jasa. Selain itu, dalam RTRW juga disebutkan bahwa kawasan pecinan sebagai salah satu kawasan warisan budaya. Pemerintah kota Semarang sendiri telah melakukan berbagai upaya untuk mengembangkan kawasan pecinan untuk menjadi salah satu destinasi wisata, upaya ini menjadikan kawasan pecinan semakin berkembang yang ditandai dengan bertambahnya kegiatan perdagangan dan jasa.<sup>10</sup>

Pemerintah Kota Semarang mengeluarkan Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor 3 Tahun 2018 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Semarang. Kebijakan utama penataan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan pemerintah daerah melalui penetapan lokasi binaan untuk melakukan penetapan, pemindahan, penertiban dan penghapusan lokasi pedagang kaki lima dengan memperhatikan kepentingan umum, sosial, estetika, kesehatan, ekonomi, perundang-undangan. Pemberdayaan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap pedagang kaki lima sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul” ***Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki lima Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Kota Semarang***”.untuk di teliti dan dikaji lebih

---

<sup>10</sup> Debby, T. R., & Dewi, S. P. Transformasi Sosio-Spasial Kawasan Pecinan Kota Semarang. 2020, Jurnal Pengembangan Kota. Vol 7 (1): 46-56

mendalam mengenai permasalahan-permasalahan yang terjadi sehingga dapat memberikan solusi dan gambaran untuk kedepannya.

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana Strategi Penataan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang ?
2. Bagaimana Strategi Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang?
3. Bagaimana Dampak Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

1. Tujuan Penelitian
  - a. Untuk Mengetahui Strategi Penataan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang.
  - b. Untuk Mengetahui Strategi Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang .
  - c. Untuk Mengetahui Dampak Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang.

## 2. Manfaat Penelitian

### a. Manfaat Teoritis

- 1) Sebagai sumber informasi penulis untuk mengetahui tentang strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima.
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran tentang strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima.

### b. Manfaat Praktis

- 1) Sebagai sumber informasi kepada mahasiswa/i untuk mengetahui strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima.
- 2) Sebagai sumber informasi kepada masyarakat tentang strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima.
- 3) Diharapkan penelitian ini menjadi sumber informasi kepada pemerintah agar lebih memperhatikan sektor informal khususnya pedagang kaki lima di kota Semarang

## **D. Tinjauan Pustaka**

Riset mengenai strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima dikawasan wisata kuliner semawis kota Semarang. Tujuan pustaka ini memiliki tujuan untuk meneliti seberapa besar pengaruh strategi penataan dan pengembangan sektor informal terhadap keberlangsungan pedagang kaki lima di kawasan wisata kuliner semawis kota Semarang. Sehubungan

dengan pokok masalah yang diteliti maka perlu adanya beberapa referensi baik berupa karya ilmiah dalam bentuk skripsi, jurnal, buku, naskah publikasi dan sebagainya. Berikut beberapa referensi atau rujukan dalam berbagai bentuk karya ilmiah.

1. Skripsi Eko Susanto (2018) "Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro" (Studi kasus di pasar cendrawasih kota metro) skripsi ini membahas tentang bagaimana pemberdayaan pedagang kaki lima dipasar cendrawasih kota metro. Jenis penelitian ini adalah penelitian lapangan (field research) dan sifat penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, sumber data penelitian yaitu data primer dan sekunder, teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi dan dokumentasi dan penelitian ini menggunakan teknik analisis data secara induktif yaitu berpijak pada fakta-fakta yang bersifat khusus.

Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa pemerintah kota Metro sudah melakukan pemberdayaan namun belum maksimal. Pemkot harus terus berinovasi dalam memberdayakan pedagang kaki lima di kota Metro. Dengan cara berkerja sama dengan koperasi untuk meningkatkan akses pasar untuk membantu peningkatan akses permodalan, setiap event pemkot harusnya bekerja sama kepada pedagang kaki lima untuk memasarkan produk kota metro khususnya dibidang kuliner. Dari uraian tinjauan pustaka peneliti berfokus pada pemberdayaan pedagang kaki lima di kota metro sesuai tuntutan peraturan daerah No.3 tahun 2008 tentang pengelolaan pedagang kaki lima.<sup>11</sup>

2. Skripsi Ema Indriani (2018) "Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Perspektif Ekonomi Islam" ( Studi Kasus Di Alun-Alun

---

<sup>11</sup> Eko Susanto. *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro*. 2019

Simpang Pematang Kabupaten Mesuji). Skripsi ini membahas tentang pemberdayaan pedagang kaki lima yang terletak di di desa simpang pematang, pemberdayaan masyarakat yang tujuannya memberikan motivasi, inovasi kepada pedagang agar tidak merasa menjadi masyarakat lemah bahkan bahkan menjadikan pedagang yang mandiri, inovasi dan mampu berdaya saing dengan pedagan yang memiliki modal yang besar serta tertata rapinya pedagang kaki lima khususnya di alun-alun simpang pematang. Jenis penelitian ini yaitu penelitian (Field Research) dengan sifat penelitian deskriptif kualitatif, sumber data yang digunakan terbagi menjadi sumber data primer dan sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan wawancara dan observasi. Data yang di peroleh di analisis menggunakan cara berfikir induktif. Hasil penelitian dapat disimpulkan yaitu proses pemberdayaan pedagang kaki lima di alun-alun simpang pematang di lihat dari strategi pemberdayaan dan teknik pemberdayaan dapat dikatakan cukup berhasil, karena adanya pelatihan yang dilakukan oleh pengelola meliputi : pelatihan olahan minuman yang beraneka rasa. Meskipun ada beberapa teori seperti teknik pemberdayaan belum sepenuhnya digunakan oleh PKL akan tetapi dalam proses pemberdayaan telah banyak menggunakan prinsip ekonomi syariah serta adanya penataan tempat yang layak bagi PKL.<sup>12</sup>

3. Skripsi Umi Mahmudah (2017) "Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home industry) Pembuatan Tempe" (Studi Kasus Home Industry Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Pekalongan Kabupaten Lampung Timur). Skripsi ini membahas karakteristik yang mempengaruhi keberlangsungan yang dimiliki usaha kecil dapat terlihat pada semua pembuatan tempe,

---

<sup>12</sup> Ema Indriani. *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Perspektif Ekonomi Islam*. 2018.

seperti kandungan modal yang tinggi pada input produksi, fleksibilitas penyesuaian kapasitas, pemasaran yang terbatas, karakteristik wirausaha (pemilik usaha), modal yang terbatas, pembukuan yang sederhana, manajemen berdiri sendiri, dan keuntungan relatif kecil. Berdasarkan Hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa empat karakteristik diatas mempengaruhi usaha pembuatan tempe yang sudah berlangsung lama, dimana usaha ini mengalami perubahan dari sejak awal berdiri sampai saat ini seperti perubahan kapasitas pembuatan tempe, varian bentuk dan perubahan pendapatan. Permasalahan tersebut harus dibenahi demi keberhasilan dan keberlangsungan usaha tempe tersebut. Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*Field Research*), sedangkan jenis penelitian ini adalah kualitatif. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data wawancara dan observasi. Wawancara dilakukan terhadap pemilik usaha pembuatan tempe yang berada dipasar Templek Desa 35 Wonosari. Semua data-data tersebut dianalisis secara induktif.<sup>13</sup>

4. Jurnal Administrasi Negara Agus Masrukin (2020) yang berjudul "Strategi Walikota Mojokerto dalam Penataan Pedagang di Pusat Perdagangan Kaki Lima Kota Mojekerto". Penelitian ini membahas tentang Strategi Walikota Mojekerto dalam Penataan Pedagang di Pusat Perdagangan Kaki Lima Kota Mojekerto. Keputusan walikota mojekerto tentang pedagang kaki lima memfokuskan kepada penetapan pedagang, jenis barang yang diperdagangkan, waktu berjualan, lokasi stand. Dari hasil penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa untuk pelaksanaan penetapan pedagang saat ini bisa dikatakan strategi yang diterapkan tidak terlaksana dengan baik dikarenakan masi ada pedagang yang menjual belikan atau

---

<sup>13</sup> Umi Mahmudah. *Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home industry) Pembuatan Tempe*. 2017.

menyewakan lapak pedagang kepada orang lain walaupun sudah disosialisasikan tidak ada yang boleh memindahtangankan stand. Strategi pengelompokan jenis barang dagangan sudah dilaksanakan dengan baik. Strategi pelaksanaan pengaturan waktu berdagang di pusat perdagangan kaki lima kota mojekerto dapat dikatakan sudah baik walaupun masih ada yang berdagang melebihi waktu yang ditentukan. Sedangkan untuk strategi lokasi stand pedagang sudah dilaksanakan dengan baik tetapi belum maksimal. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data observasi, wawancara, serta dokumentasi. Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan model interaktif. <sup>14</sup>

5. Jurnal Al-Iqtishad Henni Indrayani dan Harkaneri (2016) yang berjudul " Pengembangan dan Pemberdayaan Sektor Informal di Kota Pekanbaru". Penelitian ini membahas tentang pengembangan dan pemberdayaan sektor informal yang ada disepanjang jalan H.R Subrantas kecamatan tampan panam kota pekanbaru. Sebagai bagian dari masyarakat yang membutuhkan penanganan dan pengelolaan dari pemerintah seperti membantu memfasilitasi akses permodalan, pemberian bantuan sarana dan prasarana fisik, mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha, penguatan kelembagaan melalui kelompok usaha bersama, memberikan pelatihan dan penyuluhan. Dari hasil Penelitian yang dilakukan dapat disimpulkan bahwa faktor penyebab seseorang memilih pekerjaan sebagai pedagang kaki lima dipengaruhi oleh keadaan ekonomi dan lapangan pekerjaan sehingga keberadaannya yang mempunyai dampak positif dan negatif terhadap masyarakat dikota pekanbaru, serta adanya permasalahan yang harus dihadapi pedagang sektor informal seperti permodalan, tempat usaha, fasilitas pendukung, dan

---

<sup>14</sup> Agus Masrukin, *Strategi Walikota Mojokerto dalam Penataan Pedagang di Pusat Perdagangan Kaki Lima Kota Mojokerto*. Jurnal Ilmu Administrasi Negara Volume 10 (1) 2020.

perlindungan hukum dalam usaha. Diharapkan kepada pihak-pihak yang terkait terutama pemerintah agar memperhatikan dan mengupayakan pedagang kaki lima agar kehidupannya dapat meningkat melalui pembinaan dan bimbingan dan pemberian modal serta mengeluarkan kebijakan yang mendukung pedagang kaki lima dikota pekanbaru. Metode penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif, metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, kuisisioner, dan wawancara langsung kepada pelaku PKL , konsumen dengan menggunakan teknik purposive sampling.<sup>15</sup>

6. Jurnal Universitas Diponegoro Retno Widjajanti (2015) yang berjudul " Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Pecinan Semarang". Penelitian ini membahas aktivitas PKL dilihat dari tingkat pendidikan, lama berdagang, asal berdagang dan tingkat pendapatan, serta kepemilikan usaha. Faktor-faktor tersebut digunakan dengan justifikasi turut mempengaruhi perkembangan pedagang kaki lima yang berlokasi di kawasan pecinan. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa keberadaan pedagang kaki lima dikawasan pecinan sangat dibutuhkan hal ini disebabkan karena pedagang kaki lima mampu memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari dengan harga yang lebih murah. Karakteristik ruang aktivitas pedagang kaki lima dikawasan pecinan secara makro seperti kestrategisan lokasi kawasan pecinan sebagai kawasan dengan aktivitas sebagai permukiman, perdagangan, perkantoran yang menyebabkan tingginya kunjungan dilokasi ini.

---

<sup>15</sup> Henni Indrayani dan Harkaneri, *Pengembangan dan Pemberdayaan Sektor Informal di Kota Pekanbaru*, Jurnal Al-Iqtishad Volume II 2016.



## E. Metode Penelitian

### 1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Dalam sebuah penelitian harus ada metode sebagai alatnya, penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif. Menurut Denzin dan Lincoln menyatakan bahwa penelitian kualitatif adalah penelitian yang menggunakan latar alamiah untuk menafsirkan fenomena yang terjadi dan dilakukan dengan melibatkan berbagai metode yang ada.<sup>16</sup> Menurut Gorman dan Clayton penulis kualitatif adalah melaporkan *meaning of events* dari apa yang telah di amati oleh penulis, isi laporan berupa pengamatan beberapa kejadian dan interaksi yang telah di amati langsung oleh peneliti di dalam tempat kejadian yang di observasi.<sup>17</sup> Penelitian kualitatif merupakan pengumpulan data yang ada pada suatu latar alamiah yang menafsirkan fenomena fenomena yang terjadi dan akan di teliti, dan peneliti adalah sebuah instrumen kunci.<sup>18</sup>

Pendekatan yang dilakukan peneliti yaitu melakukan pendekatan deskriptif. Pendekatan deskriptif adalah penelitian yang dilakukan untuk menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan status objek penelitian pada saat penelitian di adakan dalam arti lain memberikan informasi sesuai dengan keadaannya.<sup>19</sup> Penelitian deskriptif juga merupakan penelitian berupa kata kata,gambar dan bukan angka.<sup>20</sup>penelitian deskriptif merupakan suatu penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan secara sistematis dan juga akurat pada fenomena yang di teliti,penelitian deskriptif juga berarti penelitian untuk menjelaskan suatu fenomena,karakteristik individual maupun situasi secara

---

<sup>16</sup> Albi Anggito dan Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi : CV Jejak,2018,Cet.ke-1,h7

<sup>17</sup> Septiawan Santana,*Menulis Ilmiah : Metode Penelitian Kualitatif*,Jakarta : Yayasan Obor Indonesia,2007,Edisi Pertama,h 28

<sup>18</sup> Anggito dan Setiawan,*Metodologi....*,h.8

<sup>19</sup>Eri Barlian,*Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Padang, Sukabina Press,2009,h.12

<sup>20</sup> Ibid h.15

factual, penelitian ini juga disebut penelitian survei dimana berarti mencakup seluruh metode penelitian kecuali penelitian historis dan eksperimental.<sup>21</sup> Peneliti ingin melihat dan menggambarkan bagaimana strategi untuk Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima.

## 2. Sumber Penelitian

### a. Data Primer

Data primer adalah data yang di kumpulkan atau di cari oleh peneliti dengan cara langsung dan asli dari sumbernya untuk menjawab permasalahan pada penelitian, data primer ini tidak tersedia karena belum ada yang meneliti atau peneliti terdahulu sudah kadaluarsa, tingkat kredibilitas data primer cukup tinggi tetapi membutuhkan waktu dan biaya yang cukup banyak untuk mendapatkannya karena harus terjun langsung ke sumbernya seperti pelaku usaha,,ataupun lembaga yang terkait.<sup>22</sup> Sumber penelitian dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer ialah Pedagang Kaki Lima dan Pengelola Pasar Kuliner Semawis Semarang.

### b. Data Sekunder

Sedikit berbeda dengan data primer, data primer dikumpulkan langsung oleh peneliti, tetapi data sekunder merupakan data yang telah dikumpulkan oleh orang lain dari berbagai sumber lain atau dari pihak ketiga yang sudah memiliki data. Data sekunder dibagi dua jenis yaitu data internal dan eksternal, data internal merupakan data yang berasal dari lembaga atau perusahaan yang sedang kita teliti, sedangkan data eksternal merupakan data yang berasal dari luar lembaga atau perusahaan yang

---

<sup>21</sup> Sudarwan Danim, *Riset dan Keperawatan Sejarah dan Metodologi*, Jakarta : Buku Kedokteran EGC,2003, Cet ke-1,h.52-53

<sup>22</sup> Istijanto OEL,*Riset Sumber Daya Manusia*, Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama,2005,Cetakan ke-1,h.38.

sedang kita teliti seperti, Badan Pusat Statistik, lembaga pemerintahan, organisasi dunia, perusahaan lain. Data ini didapatkan dari berbagai situs laman *website* terkait seperti [www.bps.go.id](http://www.bps.go.id) atau [www.kemenperin.go.id](http://www.kemenperin.go.id) ataupun buku atau jurnal yang ada baik di perpustakaan ataupun online.<sup>23</sup>

### 3. Subjek dan Objek Penelitian

#### a. Subjek Penelitian

Subjek dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima dan Pengelola di pasar Kuliner Semawis Semarang. Dimana terdapat pedagang kaki lima pengelola pasar semawis. yang dapat dijadikan sumber informasi dalam penelitian ini .

#### b. Objek Penelitian

Objek yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengenai strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang.

### 4. Metode Pengumpulan Data

Adapun metode metode yang dilakukan oleh peneliti agar penelitian ini mendapatkan hasil yang akurat, berikut metode yang akan di gunakan :

#### a. Metode Wawancara

Wawancara merupakan salah satu metode untuk pengumpulan data penelitian kualitatif. Pengumpulan data melalui teknik wawancara adalah menemukan pemahaman dari subjek penelitian berupa kejadian pada individu, kelompok, organisasi ataupun lembaga yang akan menjadi subjek penelitian, teknik wawancara merupakan proses interaksi antara pewawancara

---

<sup>23</sup> Ibid h.32-37

dengan subjek yang akan di teliti atau yang di wawancara seperti individu, kelompok, organisasi ataupun lembaga.<sup>24</sup> Dengan melakukan wawancara, peneliti dapat memperoleh data yang lebih banyak sehingga peneliti dapat memahami melalui bahasa dan ekspresi pihak yang di wawancara dan dapat melakukan klarifikasi atas hal-hal yang tidak diketahui. Terkait jenis wawancara, peneliti akan menggunakan teknik wawancara semi terstruktur yaitu wawancara yang sudah di persiapkan tetapi memberikan keleluasaan terhadap responden untuk menjawab lebih luas dan penjelasan yang panjang yang sifatnya tidak langsung menuju pada pokok pembahasan dan memiliki tambahan topik pembahasan selama wawancara sedang berlangsung. Teknis yang dilakukan peneliti untuk wawancara yaitu langsung mendatangi responden ataupun menggunakan wawancara online dengan media aplikasi yang terhubung dengan internet.

b. Metode Observasi

Observasi pada penelitian ini merupakan suatu pengamatan yang dilakukan oleh peneliti untuk mengamati suatu kejadian atau peristiwa yang sedang di teliti baik menggunakan panca indera ataupun elektronik.<sup>25</sup> Observasi yang akan dilakukan nanti oleh peneliti adalah observasi langsung dan tidak langsung dimana saat langsung dapat melihat perkembangan objek secara langsung pada lapangan sedangkan tidak langsung akan melihat melalui media elektronik bagaimana perkembangan Pedagang Kaki lima di kawasan wisata kuliner Semawis Semarang

c. Metode Dokumentasi

Berbeda dengan metode sebelumnya metode dokumentasi merupakan mengumpulkan data yang bersifat tidak pada tingkah

---

<sup>24</sup> | Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*, Badung: Nilacakra, 2018, Cet ke-1, h.64-65.

<sup>25</sup> Ibid H.65

laku melainkan data dokumen yang diperoleh pada subjek penelitian yang kita teliti. Data dokumen dapat berupa tulisan ataupun gambar, metode dokumentasi memiliki kelebihan yaitu terdapat kemurnian dari data yang diperoleh karena tidak melihat tingkah laku. Data dokumen juga memiliki tingkat kualitas yang tinggi karena disusun oleh para tenaga ahli.<sup>26</sup>

#### d. Triangulasi Data

Triangulasi data adalah suatu metode untuk memastikan kebenaran yang di dapat dari suatu metode pengumpulan data dari berbagai sudut pandang sehingga hasil dari pengumpulan data dapat di pahami dengan baik serta di peroleh kebenaran yang tinggi dengan cara mengurangi bias yang terjadi saat pengumpulan data dan analisis data. Menurut Norman K Denkin dalam berbagai karyanya, triangulasi data merupakan gabungan atau kombinasi dari berbagai metode yang di gunakan untuk mengkaji suatu fenomena yang saling terkait dengan perspektif dan sudut pandang berbeda.<sup>27</sup>

### 5. Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses menyusun dan mencari data yang sudah dilakukan dalam beberapa metode metode penelitian yang sudah di lakukan secara sistematis sehingga dapat dipahami dengan mudah bagi pembaca penelitian ini. Analisis data kualitatif bersifat induktif dimana data yang diperoleh dari subjek penelitian di kembangkan dan menjadikan hasil yang dapat dipahami bagi pembaca<sup>28</sup>. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan analisis data deskriptif dimana melakukan analisis data terhadap suatu permasalahan

---

<sup>26</sup> Didin Fatihudin dan Lis Holisin (eds), *Kapita Selekta Metodologi Penelitian*, Pasuruan: CV.Penerbit Qiara Media, 2020, Cet Ke-1, h.128

<sup>27</sup> Mudjia Raharjo, "Triangulasi dalam Penelitian Kualitatif", <https://www.uin-malang.ac.id/r/101001/triangulasi-dalam-penelitian-kualitatif.html>, diakses pada 4 Juni 2021

<sup>28</sup> Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*, Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2018, h.52-53.

pada variabel variabel mandiri yang berarti tidak membandingkan antara variabel yang satu dengan yang lainnya.<sup>29</sup> Dalam hal penelitian peneliti akan mengumpulkan data berdasarkan metode yang sudah di pilih dengan beberapa metode yaitu wawancara,observasi dan dokumentasi, yang setelah itu akan dilakukan pengorganisasian data,pengelompokan dan mengurut data agar mudah di pahami setelah itu dilakukan penganalisan data sesuai kemampuan peneliti dengan metode yang digunakan adalah metode kualitatif.

## **F. Sistematika Penulisan**

Dalam penyusunan penelitian ini penulis menggunakan pokok pembahasan secara sistematika, yang terdiri dari lima bab.

### **a. BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini menjelaskan pendahuluan untuk mengantarkan peneliti secara keseluruhan. Dalam hal ini peneliti mengeksplorasi beberapa hal terkait dengan latar belakang, rumusan masalah, tujuan dan manfaat dari penelitian, tinjauan pustaka, metode penelitian, dan sistematika penulisan. Bab pertama ini merupakan arah dan tujuan dari suatu penelitian.

### **b. BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini Menjelaskan tentang beberapa pokok teori yang terkait dengan strategi, Penataan, pengembangan,sektor informal, Keberlangsungan usaha, dan Pedagang Kaki lima.

### **c. BAB III : GAMBARAN UMUM OBYEK PENELITIAN**

---

<sup>29</sup> Azuar Juliandi, et al. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Medan : UMSU Press,2014, Cet ke-1,h.86.

Bab ini menjelaskan gambaran umum tentang pedagang kaki lima yang berada di wisata kuliner pasar semawis semarang.

**d. BAB IV STRATEGI PENATAAN DAN PENGEMBANGAN SEKTOR INFORMAL TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR SEMAWIS, SEMARANG**

Bab ini merupakan pokok pembahasan penulisan skripsi ini yakni strategi penataan dan pemberdayaan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima di pasar semawis semarang.

**e. BAB V : PENUTUP**

Pada bab ini akan diuraikan sebuah kesimpulan yang diperoleh dari seluruh penelitian dan juga saran-saran.

## **BAB II**

# **TINJAUAN UMUM TENTANG STRATEGI PENATAAN DAN PEMBERDAYAAN, SEKTOR INFORMAL, KEBERLANGSUNGAN USAHA, PEDAGANG KAKI LIMA.**

### **A. Strategi Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal**

#### **1. Strategi**

##### **a. Pengertian Strategi**

Strategi secara bahasa berasal dari dua kata yang berbeda namun masih memiliki artian sama. *Strategy* berarti ilmu siasat, sedangkan *strategic* berarti menurut siasat ataupun menurut rencana.<sup>30</sup> Strategi berasal dari bahasa Yunani yang berarti " Seni Berperang " strategi memiliki skema untuk mencapai sesuatu yang di tuju, strategi pada dasarnya merupakan suatu alat untuk mencapai suatu tujuan. Strategi dalam pengertian umum merupakan suatu proses untuk menentukan cara oleh pemegang kuasa atau pemimpin suatu organisasi untuk menentukan tujuan dalam jangka panjang yang berfokus dan disertai penyusunan cara-cara serta upaya untuk mencapai tujuan organisasi tersebut. <sup>31</sup>Strategi juga merupakan bagaimana cara mengerakkan pasukan pada posisi yang menguntungkan sebelum turun berperang sesungguhnya dengan musuh.<sup>32</sup>

Menurut Jain setiap organisasi membutuhkan strategi manakala menghadapi situasi berikut ;

- a) Sumber daya yang dimiliki terbatas.
- b) Ada ketidakpastian mengenai kekuatan bersaing organisasi.

---

<sup>30</sup> John M. Echols and Hassan Shadily, *Kamus Inggris Indonesia*, Jakarta : Gramedia Pustaka Utama, 2007, hal.701

<sup>31</sup> Husein Umar, *Strategic Management in Action*, Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, Cet. Ke-1, 2001, hal.31

<sup>32</sup> M. Suyanto, *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*, Yogyakarta : CV. Andi Offset, 2007, hal.16



- c) Komitmen terhadap sumber daya tidak dapat diubah lagi.
- d) Keputusan-keputusan harus dikoordinasikan antar bagian sepanjang waktu.
- e) Ada ketidakpastian mengenai pengendalian inisiatif.<sup>33</sup>

Sementara definisi strategi menurut beberapa ahli seperti yang diungkapkan oleh Chandler menyatakan bahwa “strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan perusahaan dalam kaitannya dengan tujuan jangka panjang, program tindak lanjut serta prioritas alokasi sumber daya”.

Menurut Stephani K. Marrus yang menyatakan bahwa “strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu acara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai”.

Menurut Hamel dan Prahalad yang menyatakan bahwa “strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan dimasa depan. Dengan demikian, strategi selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti ( *core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti didalam bisnis yang dilakukan”.<sup>34</sup>

Strategi ialah cara dan alat yang digunakan untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau *objective*). Strategi harus mampu membuat semua bagian dari suatu organisasi yang luas menjadi satu, terpadu untuk mencapai tujuan akhir (sasaran atau *objective*)

---

<sup>33</sup> Fandy Tiintono, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta: ANDI 2008),hal 3

<sup>34</sup> Husein Umar, *Desain Penelitian Manajemen Strategi*. (Jakarta : Rajawali Pers, 2010),hal.16.

masalah kegiatan organisasi. Keberhasilan ialah perpaduan yang baik antara strategi dengan pelaksanaan. Strategi yang baik, pelaksanaan yang buruk akan melahirkan masalah, dan strategi buruk pelaksanaan baik juga menimbulkan masalah.<sup>35</sup>Manajemen strategis didefinisikan sebagai seni dan pengetahuan dalam merumuskan, mengimplementasikan, serta mengevaluasi keputusan lintas fungsional yang memungkinkan sebuah organisasi mencapai tujuan.<sup>36</sup>

## **2. Penataan**

### **a. Pengertian Penataan**

Penataan berasal dari kata tata. Dalam kamus besar bahasa Indonesia pengertian penataan tata artinya proses, cara, perbuatan menata, pengaturan, penyusunan. Penataan merupakan kata sifat yang digunakan dalam melakukan suatu hal yang berbentuk atau tampak hasilnya. Seperti memindahkan batu dalam penggalian pasir, penataan dengan penanaman pohon di jenjang akhir penambangan sebagai upaya dari revegetasi dan menata kembali rumah penduduk yang terkena dampak erupsi gunung merapi.<sup>37</sup>

Penataan merupakan suatu proses perencanaan dalam upaya meningkatkan keteraturan, ketertiban, dan keamanan. Penataan menjadi bagian dari suatu proses penyelenggaraan pemerintah dimana dalam proses penataan tersebut dapat menjamin terwujudnya tujuan pembangunan nasional. Penataan dapat dirumuskan sebagai hal, cara, hasil atau proses menata. (Badudu, Zein, 1995:132).

---

<sup>35</sup> Abdul Rivai, Dkk, Manajemen Strategis. Jakarta : Mitra Wacana Media, 2015), hal 9

<sup>36</sup> Agus Masrukin, " *Strategi Walikota Mojokerto dalam Penataan Pedagang di Pusat Perdagangan Kaki Lima Kota Mojokerto*". Jurnal Ilmu Administrasi Negara Volume 10 (1) 2020.

<sup>37</sup> Laksa parascita, Anton sudiyanto, Gunawan nusanto, " *Rencana Relamasi pada Lahan Bekas Penambangan Tanah Liat di Kuari Tlogowaru PT.Semen Indonesia (Persero)tbk. Pabrik tuban jawa timur*" vol 1 (1 Maret 2015) hal.3

Penataan ini membutuhkan suatu proses yang panjang dimana dalam proses penataan ini perlu ada perencanaan dan pelaksanaan yang lebih teratur demi pencapaian tujuan. Dalam kamus Tata Ruang dikemukakan bahwa penataan merupakan suatu proses perencanaan , pemanfaatan ruang dan pengendalian pemanfaatan untuk semua kepentingan secara terpadu, berdaya guna dan berhasil guna, serasi, selaras, seimbang dan berkelanjutan serta keterbukaan , persamaan keadilan dan perlindungan hukum (Kamus Tata Ruang, Edisi I :1997).

Penataan memiliki beberapa tujuan yang aspeknya sangat penting dalam sebuah perkembangan Negara, kota maupun desa sekalipun. Tujuan penataan tersebut diantaranya :

- a) Terwujudnya keindahan yang diakibatkan penataan suatu Negara, kota maupun desa.
- b) Terwujudnya perkembangan suatu Negara, kota maupun desa yang diakibatkan oleh penataan tersebut.

Dalam penataan peraturan menteri dalam Negri No.41 tahun 2012 tentang pedoman penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima dijelaskan bahwa penataan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah melalui penetapan lokasi binaan untuk melakukan penetapan, pemindahan, penertiban dan penghapusan lokasi pedagang kaki lima dengan memperhatikan kepentingan umum, sosial, estetika, kesehatan, ekonomi, keamanan, ketertiban, kebersihan lingkungan dan sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Lokasi binaan adalah tempat untuk menjalankan usaha pedagang kaki lima yang berada di lahan atau bangunan milik pemerintah daerah atau swasta yang telah ditetapkan peruntumannya bagi pedagang kaki lima yang bersifat permanen maupun sementara. Lokasi binaan untuk pedagang kaki lima yang dianggap aman dan nyaman, yaitu lokasi yang bebas dari preman dan tempat yang sering dikunjungi orang dalam

jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, dan tempat keramaian lainnya.

Dalam peraturan menteri (Permendagri) menjelaskan bahwa pentingnya pemerintah dalam menata dan memberdayakan pedagang kaki lima dikarenakan pedagang kaki lima membutuhkan perhatian khusus dari pemerintah agar dapat diakui keberadaannya, dalam hal ini aparat pemerintah diharapkan dapat berkerjasama antar petinggi daerah untuk penanganan terhadap pedagang kaki lima.

#### **b. Kebijakan Penataan Pedagang kaki lima**

Kebijakan secara etimologi dapat diartikan sebagai tindakan untuk bertindak. Kebijakan merupakan terjemahan dari *policy* yang berarti suatu unit rencana yang dipergunakan sebagai dasar untuk membuat keputusan khususnya di dalam bidang politik, ekonomi, bisnis, dan lain-lain. Istilah kebijakan sering digunakan dalam kaitannya dengan tindakan atau kegiatan pemerintah, serta perilaku Negara pada umumnya dan kebijakan tersebut dituangkan dalam bentuk peraturan.<sup>38</sup>

Menurut Mustopadidjaja kebijakan sebagai keputusan suatu organisasi untuk mengatasi permasalahan tertentu untuk mencapai tujuan tertentu, berisikan ketentuan-ketentuan yang dapat dijadikan pedoman perilaku dalam pengambilan keputusan lebih lanjut, yang harus dilakukan baik kelompok sasaran atau (unit) organisasi kebijakan, penerapan atau pelaksanaan dari suatu kebijakan yang telah ditetapkan baik dalam hubungan dengan (unit) organisasi pelaksana maupun dengan kelompok sasaran yang dimaksudkan.

Penataan ataupun penertiban kota dilakukan oleh pemerintah dalam rangka upaya penataan kota agar tempat-tempat umum

---

<sup>38</sup> Hanif Nurcholis, *Teori dan Praktek Pemerintahan dan Otonomi Daerah* (Grasindo:Jakarta,2005), hal 158

terlihat rapi, nyaman, aman dan kondusif sehingga semua elemen masyarakat dapat menikmati suasana perkotaan yang indah, nyaman dan aman. Bagi pedagang kaki lima (PKL) tempat yang dinilai strategis tentunya tempat-tempat yang ramai dilewati oleh masyarakat sehingga pedagang kaki lima mendapatkan keuntungan dari hasil perdagangannya.

Pemerintah dan pedagang tentunya dapat duduk bersama untuk membahas upaya penataan kota yang pas sehingga tidak merugikan salah satu pihak. Dimana pedagang mendapatkan keuntungan dari hasil perniagaan dan pemerintah dapat mewujudkan suasana perkotaan yang nyaman, aman, tentram serta roda perekonomian masyarakat dapat berjalan lancar. Perbedaan pendapat yang mungkin terjadi harus dapat diimbangi dengan kebesaran hati dan komitmen bersama untuk memajukan daerah untuk menghasilkan keputusan yang bijaksana bagi pemerintah dan masyarakat pedagang.

### **3. Pemberdayaan**

#### **a. Pengertian Pemberdayaan**

Pemberdayaan adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan kelompok lemah dalam masyarakat termasuk individu-individu yang mengalami kemiskinan.<sup>39</sup> Pemberdayaan (*empowerment*) adalah memberikan atau mendapatkan kekuatan (*power*) kepada golongan miskin yang biasanya tidak berdaya untuk mendapatkan akses ke sumber-sumber daya yang menjadi dasar dari kekuasaan dalam suatu sistem organisasi.<sup>40</sup>

---

<sup>39</sup> Gasper liauw, *administrasi pembangunan studi kajian PKL*, (Bandung : Refika aditama, 2015),hal.25

<sup>40</sup> Henni Indrayani dan Harkaneri," *Pengembangan dan Pemberdayaan Sektor Informal di Kota Pekanbaru*", Jurnal Al-Iqtishad Volume II 2016. Hal 92

Pada intinya seseorang, kelompok ataupun komunitas berusaha mengontrol kehidupan dan mengusahakan membentuk masa depan sesuai dengan keinginannya. Pemberdayaan adalah usaha untuk memajukan tingkat individu atau organisasi dan lembaga, manajemen yang cocok terkait dengan usaha yang hendak diberdayakan. Dengan adanya pemberdayaan, masyarakat dapat menjalankan pembangunan dengan diberikan hak untuk mengelola sumber daya yang ada. Masyarakat miskin diberikan kesempatan untuk merencanakan dan melaksanakan program pembangunan yang telah mereka tentukan, maka masyarakat diberi kekuasaan untuk mengelola dana sendiri baik berasal dari pemerintah atau pihak lain.<sup>41</sup>

Pemberdayaan adalah suatu proses yang berjalan terus menerus untuk meningkatkan kemampuan dan kemandirian masyarakat dalam meningkatkan taraf hidupnya, upaya itu hanya bisa dilakukan dengan membangkitkan keberdayaan mereka, untuk memperbaiki kehidupan di atas kekuatan sendiri.<sup>42</sup>

Pengertian pemberdayaan konsep Edi dan Ginandjar diistilahkan memperbaiki kemiskinan masyarakat dengan cara membangkitkan atau mendorong semangat kesadaran individu yang miskin untuk bekerja dengan memanfaatkan potensi yang ada. Kemudian kekuatan tersebut oleh pemerintah dibuatkan undang-undang guna memperkuat kelompok ekonomi lemah dalam berusaha dan mengembangkan potensi pemberdayaan ekonomi, sehingga tidak ada penekanan kelompok ekonomi dalam bermasyarakat.

Menurut Jim Ife konsep pemberdayaan adalah memberikan sumber daya, kesempatan, pengetahuan, dan keterampilan kepada masyarakat untuk meningkatkan kemampuan dalam menentukan

---

<sup>41</sup> Aye Sudarto, *Pengantar Bisnis*, (Metro : Laduni Press,2017), hal.87

<sup>42</sup> Eko Susanto. *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro*. 2019, hal 11

masa depannya sendiri. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun kemampuan masyarakat, dengan mendorong, memotivasi, membangkitkan kesadaran akan potensi itu menjadi tindakan nyata.<sup>43</sup>

Pemberdayaan merujuk pada kemampuan orang, khususnya kelompok rentan dan lemah sehingga memiliki kekuatan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan dasar sehingga mereka memiliki kebebasan bukan hanya berpendapat melainkan bebas dari kelaparan, kebodohan dan bebas dari kesakitan, menjangkau sumber-sumber produktif yang memungkinkan mereka dapat meningkatkan pendapatnya memperoleh barang dan jasa yang di perlukan serta berpartisipasi dalam proses pembangunan dan keputusan yang mempengaruhi mereka.<sup>44</sup>

Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya ekonomi dengan memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya dan berupaya untuk mengembangkannya.<sup>45</sup> Pemberdayaan ekonomi adalah serangkaian kegiatan untuk memperkuat kekuasaan atau keberdayaan keolompok lemah dalam masyarakat dan memberikan kemampuan kemandirian potensi kreatifitas masyarakat yang ada supaya berkembang sehingga mampu mewujudkan kesejahteraan baik secara ekonomi, sosial, budaya dan teknologi. Setiap manusia mempunyai potensi diri dan daya untuk mengembangkan dirinya menjadi lebih baik. Dalam rangka pemberdayaan manusia perlu meningkatkan taraf pendidikan serta

---

<sup>43</sup> Zubaedi, *Pengembangan Masyarakat Wacana dan Praktik* (Jakarta : Kencana Prenada Media Group,2013) hal.74

<sup>44</sup> Ema Indriani. *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Perspektif Ekonomi Islam*. 2018.hal 13

<sup>45</sup> Ginanjar Kartassasmita, *Pemberdayaan Ekonomi Kerakyatan Melalui Kemitraan Guna Mewujudkan Ekonomi Nasional yang tangguh dan Mandiri*.Dalam [www.ginandjar.com](http://www.ginandjar.com)

kemampuan sumber ekonomi seperti modal, keterampilan, kreatif, lapangan pekerjaan dan informasi.

Pemberdayaan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, maupun swasta untuk dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap pedagang kaki lima sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya.

#### **b. Tujuan Pemberdayaan**

Tujuan pemberdayaan adalah menunjuk pada suatu keadaan yang ingin dicapai oleh sebuah perubahan sosial atau perkembangan sosial yaitu masyarakat yang berdaya memiliki kekuasaan atau pengetahuan dan kemampuan dalam memenuhi kebutuhan hidupnya, baik yang bersifat fisik, ekonomi, maupun sosial seperti masyarakat yang memiliki kepercayaan diri dalam menyampaikan aspirasi, memiliki mata pencaharian serta berpartisipasi dalam kegiatan sosial dan mandiri dalam melaksanakan tugas-tugas kehidupannya.<sup>46</sup>Pemberdayaan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk terwujudnya perubahan, individu tergerak ingin melakukan sikap dan perilaku mandiri, termotivasi dan memiliki keterampilan yang diperlukan untuk melaksanakan pekerjaan dalam nilai ataupun norma yang memberikan rasa adil dan damai dalam mencapai tujuan bersama untuk hidup yang lebih sejahtera.<sup>47</sup>

Pemberdayaan atau pembangunan daerah seharusnya diupayakan menjadi prioritas, namun harus memperhatikan tiga hal penting sebagai berikut :

---

<sup>46</sup> Gasper Liauw, *administrasi pembangunan studi kajian PKL*, (Bandung : Refika aditama, 2015),hal.25



- a) Bentuk kontribusi riil dari daerah yang diharapkan oleh pemerintah pusat dalam proses pembangunan dasar.
- b) Aspirasi masyarakat daerah sendiri terutama yang terfleksikan pada prioritas program-program pembangunan daerah.
- c) Keterkaitan antar daerah dalam tata perekonomian dan politik.<sup>48</sup>

Tujuan pemberdayaan adalah bersifat konstruktif untuk kemajuan yang akan dicapai, terkait dengan lembaga atau organisasi setempat yang artinya mengeseimbangkan atau menyatukan keputusan dan kontribusi serta *skill* yang baik yang sesuai dengan keinginan masyarakat. Salah satu tujuan pemberdayaan adalah untuk membentuk individu, wirausaha dan masyarakat menjadi mandiri dan lebih berkembang, mampu berfikir dan mengendalikan apa yang dilakukan dan mampu memecahkan masalah yang dihadapi.

#### **4. Sektor Informal**

##### **a. Pengertian Sektor Informal**

Konsep sektor informal pertama kali diperkenalkan oleh Hart pada tahun 1973, yang membagi secara tegas kegiatan ekonomi bersifat formal dan informal. Istilah sektor informal oleh Keith Hart pada tahun 1971 dalam penelitiannya tentang unit-unit usaha kecil di Ghana. Kemudian terminologi Hart tersebut digunakan oleh sebuah misi di Kenya yang diorganisasi oleh *International Labor Organization (ILO)*. Misi tersebut berpendapat bahwa sektor informal memberikan tingkat upah yang rendah, padat karya, barang dan jasa yang kompetitif dan memberikan rekomendasi kepada pemerintah untuk mendorong sektor informal.<sup>49</sup>Sektor informal

---

<sup>48</sup> Sunyoto Usman, *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, (Yogyakarta : Pustaka Pelajar,2010), hal.12

<sup>49</sup> Mulyadi,S. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Pespektif Pembangunan*. (Jakarta: Rajawali Pers. 2017) hal.155

merupakan unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah. Sedangkan unit-unit usaha yang mendapatkan proteksi ekonomi dari pemerintah disebut sebagai sektor formal. proteksi ekonomi antara lain perlindungan, perawatan, tenaga kerja, dan tarif proteksi.<sup>50</sup>

Salah satu bentuk Sektor Informal adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Pedagang Kaki Lima adalah Sektor Informal berupa usaha dagang yang kadang-kadang juga sekaligus produsen, ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang menggunakan pikulan maupun kereta dorong dalam menjajakan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran dengan berkeliling dari satu tempat ke tempat yang lain. Pedagang Kaki Lima umumnya bermodal kecil terkadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atas jerih payahnya. (Henny Purwanti dan Misnarti:2012:1)

Pekerjaan yang dikatakan informal biasanya memiliki ciri-ciri organisasinya biasanya dari anggota keluarga sendiri, sifat wiraswasta mandiri, serta sifat saling percaya, pekerjaan yang masuk sektor informal diantaranya pedagang kaki lima, pedagang keliling (asongan), warung, penyedia alat transportasi lokal dll. Terbukanya lapangan pekerjaan di sektor informal lebih berperan serta sifatnya yang lebih efisien dan menguntungkan, selain sebagai penyalur tenaga kerja bagi para pencari kerja yang tidak masuk di sektor formal juga dapat mendorong kehidupan masyarakat yang memiliki tingkat konsumsi rendah.

Ada beberapa teori konseptual yang menjelaskan lahirnya sektor informal yakni teori *Excess of Labor Supply Approach* kelebihan tenaga kerja menjelaskan perkembangan sektor informal

---

<sup>50</sup> Ibid, hal.116

berdasarkan konsep supply dan demand, menurut teori ini berkembangnya sektor informal adalah respons terhadap keterbatasan sektor formal dalam menyerap *Excess* tenaga kerja hal ini terjadi karena ketidaksempurnaan pasar tenaga kerja formal, sektor formal cenderung menggunakan tenaga kerja terdidik disertai dengan persyaratan keahlian tertentu, padahal tenaga kerja yang ada tidak semuanya memenuhi persyaratan tersebut sebagai akibatnya tenaga yang tidak terserap sektor formal akan mencari usaha alternative yang lebih mudah di sektor informal.

Teori *Neo Marxist Approach* lebih memandang sistem kapitalis dengan ditandai dengan padat modal dan buta akan distribusi hasil produksi sebagai penyebab tumbuh suburnya sektor informal.

Teori *Underground Approach* menjelaskan bahwa sektor informal tumbuh sebagai akibat kompetisi internasional di antara industri-industri besar dunia, industri berskala besar tersebut lebih menguasai pasar yang disebut dengan sektor formal. Keberadaan industri berskala besar secara alamiah akan menumbuhkan banyak industri kecil sehingga memunculkan berbagai bentuk persaingan, persaingan ini akan membuat industri-industri kecil melakukan berbagai kegiatan informal agar tetap bertahan sehingga muncul banyak aktifitas informal, baik institusi maupun industri berskala menengah, yang mendukung industri besar dalam kompetisi ekonomi dunia.

Teori *Neo-liberal Approach* menjelaskan bahwa sektor informal muncul sebagai akibat berbagai persyaratan birokratis dan administrasi yang harus dipenuhi untuk menjadi sektor formal, akibatnya banyak unit produksi skala menengah dan kecil tidak dapat memenuhi berbagai persyaratan birokratis dan administrasi yang ditentukan. Ketidakmampuan unit produksi di dalam

memenuhi berbagai persyaratan dan aturan-aturan untuk menjadi sektor formal menggunakan cara-cara tersendiri yang tidak sesuai dengan cara-cara di sektor formal, sehingga melahirkan sektor baru dengan mekanisme yang tidak beraturan yang kemudian disebut sebagai sektor informal.<sup>51</sup>

Dalam Undang-Undang Ketenagakerjaan RI Nomor 25 tahun 2003, Sektor informal merupakan hubungan kerja yang terjadi antara pekerja dan orang perorangan atau beberapa orang yang melakukan usaha bersama dimana tidak berbadan hukum, atas dasar saling percaya dan sepakat dengan menerima upah atau imbalan. Pekerjaan sektor informal merupakan pekerjaan yang berusaha sendiri tanpa dibantu oleh orang lain, berusaha dibantu dengan anggota rumah tangga sedangkan yang berusaha dibantu oleh buruh dimasukkan dalam sektor informal.

Pada umumnya pekerja di sektor informal menganggap sektor informal sebagai sektor transisi sampai adanya kesempatan untuk bekerja di sektor formal. Karena untuk masuk dalam sektor informal sangatlah mudah dan tidak adanya persyaratan ketat. Jika ada kemauan siapapun bisa terjun di sektor informal (Suwandi,2013)

Breman (Manning,1991:138) menyatakan bahwa sektor informal meliputi massa pekerja kaum miskin yang tingkat produktivitasnya jauh lebih rendah dari para pekerja disektor modern dikota yang tertutup bagi kaum miskin. Sektor informal adalah lawan dari sektor dari sektor formal yang diartikan sebagai suatu sektor yang terdiri dari unit usaha yang telah memperoleh

---

<sup>51</sup>Agus Joko Pitoyo,"*Dinamika Sektor Informal di Indonesia Prospek Perkembangan dan Kedudukannya dalam Sistem Ekonomi Makro*",2007, Hal 132

proteksi ekonomi di pemerintah, sedangkan sektor informal adalah unit usaha yang tidak memperoleh proteksi dari pemerintah.

Tadjuddin Noer Effendi (Suharto,2008:7) mengemukakan bahwa kriteria untuk memasukan suatu usaha ke dalam sektor informal adalah teknologi sederhana, keterampilan rendah, tidak dilindungi pemerintah, modal kecil dan padat karya.

#### **b. Ciri-Ciri Sektor Informal**

Menurut Todara informal diartikan dalam arti ekonomi, informal tidak termasuk usaha illegal seperti penyelundupan. Ia memberikan 11 Ciri-ciri sektor informal sebagai berikut :<sup>52</sup>

- a) Bidang kegiataannya bervariasi dan berskala kecil
- b) Banyak menggunakan tenaga kerja dan usaha dimiliki perorangan
- c) Teknologi sangat sederhana
- d) Beroperasi seperti halnya perusahaan monopoli persaingannya dalam menghadapi penurunan pemasukan
- e) Tenaga kerja tidak pernah mengalami pendidikan formal
- f) Tidak mempunyai keterampilan khusus
- g) Tidak ada jaminan keselamatan kerja
- h) Motivasi kerja hanya untuk kelangsungan hidup
- i) Pendatang baru di desa/kota karena gagal di sektor informal
- j) Tinggal di permukiman sederhana dan kumuh
- k) Produktivitas dan pendapatan lebih rendah dari usaha-usaha besar

---

<sup>52</sup> Todaro, Michael P. dan Stephen Smith. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*, (Jakarta: Erlangga. 2003),hal.105

### c. Kekuatan Sektor Informal

Ada empat kekuatan dalam sektor informal yaitu :<sup>53</sup>

#### a) Memiliki daya tahan dari guncangan ekonomi

Bertahannya sektor informal dari guncangan ekonomi telah membuka mata banyak pihak untuk memperhatikan dan menaruh perhatian pada sektor informal sebagai jaring pengaman bagi perekonomian jika terjadi kondisi yang memperburuk pada perekonomian. Memahami aktivitas sektor informal tersebut dapat dilakukan dengan mencermati dan menganalisa dari permintaan dan penawaran pada pasar output.

Pada sisi permintaan, krisis ekonomi yang menyebabkan pendapatan riil rata-rata pada masyarakat yang mengalami penurunan menyebabkan pergeseran akan permintaan masyarakat yang mengalami penurunan menyebabkan pergeseran akan permintaan masyarakat, dari barang-barang formal ke barang-barang yang bersifat informal karena harga barang relatif lebih murah.

Pada sisi penawaran, dari banyaknya orang pemutusan hubungan kerja dilakukan menyebabkan tingkat pengangguran yang meningkat dan angkatan kerja baru yang sulit mendapatkan pekerjaan di sektor formal, maka penawaran tenaga kerja ke sektor informal mengalami jumlah yang cukup besar. Kemampuan sektor informal bertahan bahkan berkembang dalam keadaan krisis menjadikan sektor ini mampu menyerap tenaga kerja baru ketika sektor formal justru memberhentikan pekerjaannya.

---

<sup>53</sup> Nur Feriyanto. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: UUP STIM YKPN.2014),hal.151-152

Kemampuan inilah yang menjadi keunggulan sektor ini, hal ini terjadi karena sektor informal sangat fleksibel untuk menyesuaikan dirinya dengan perubahan kondisi ekonomi sehingga sektor informal ini bisa tetap eksis dengan merubah bentuk usahanya sesuai dengan kebutuhan pasar.

b) Dimilikinya keahlian khusus

Bila dicermati semua produk (barang dan jasa) yang dihasilkan sektor informal lebih mengandalkan keahlian khusus yang diperoleh bukan dari pendidikan formal. misalannya untuk menghasilkan makanan enak di warung makanan, bisa diperoleh dengan keahlian memasak begitu pula untuk menghasilkan barang kerajinan yang menarik dan unik juga hanya didasarkan dari dimilikinya keterampilan khusus yang bukan berasal dari pendidikan formal.

Disinalah keutamaan pada sektor informal, yang terbukti dapat bertahan pada persaingan di sektor formal yang barang impornya sangat besar. Kemampuan lebih tersebut biasanya dimiliki pekerja seperti dari pendidikan adalah hasil pelatihan dan pendampingan dari lembaga yang berwenang.

c) Menyerap banyak tenaga kerja

Pada umumnya usaha skala kecil pada sektor informal bersifat padat karya. Artinya sektor informal cukup banyak dan beragam, sehingga kemampuan sektor ini menyerap tenaga kerja yang kurang berpendidikan pun cukup besar. Keterampilan pekerja lebih diutamakan disektor informal karena usaha disektor ini tidak membutuhkan persyaratan pendidikan formal tetapi betul-

betul berdasarkan kemampuan dalam menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas.

d) Permodalan

Semua kegiatan bisnis membutuhkan modal kerja. Besar kecilnya modal akan menentukan daya tahan dan perkembangan usaha itu. Kebanyakan pengusaha di sektor informal menggantungkan modal kerjanya dari modal tabungan, pinjaman atau mengumpulkandari beberapa orang yang berminat. Baru dalam perkembangan usahanya jika terlihat memiliki prospek baik akan bisa memperoleh tambahan modal kerja dari lembaga keuangan bukan bank atau bank, lembaga swasta serta pemerintah. Perkembangan usaha sektor informal akan terus membaik bila mana di samping prospek usaha yang cerah juga adanya tambahan dana untuk investasi.

**d. Kelemahan Sektor Informal**

Di antara keunggulan-keunggulan yang ada pada sektor informal, terdapat kelemahan-kelemahan yang perlu di antisipasi dalam perkembangan sektor informal. Adapun kelemahan-kelemahan yang menjadi penghambat perkembangan sektor informal menurut Dr. Drs. Nur Feriyanto, M, Si di antaranya :<sup>54</sup>

- a). Lemahnya akses ke lembaga keuangan
- b). Lemahnya akses ke pemerintah
- c). Pengetahuan minim mengenai manajemen bisnis
- d). Penyediaan bahan-bahan baku yang murah dan kontinyu

---

<sup>54</sup> Nur Feriyanto, *Ekonomi Sumber Daya Manusia*, Yogyakarta : UUP STIM YKPN, 2014), hal.153



e). Kurang dikuasainya teknologi baru

## **B. Keberlangsungan Usaha**

Setiap pengusaha menghendaki adanya ketenangan dan keberlanjutan usaha. Hal tersebut dapat dicapai jika lingkungan usaha menerima dan mendukung keberadaan usaha. Keberadaan usaha yang dapat diterima oleh lingkungan biasanya mampu memberikan kemanfaatan bagi semua komponen masyarakat sekitarnya.<sup>55</sup>

Keberlangsungan usaha adalah sebagai bentuk kata kerja yang menerangkan suatu keadaan atau kondisi yang sedang berlangsung terus menerus dan berlanjut, merupakan suatu proses yang terjadi dan nantinya bermuara pada suatu eksistensi atau ketahanan suatu keadaan (Kamus Bahasa Indonesia Kontemporer, Salim dkk 1991).

Pengertian lain dari keberlangsungan usaha adalah suatu keadaan atau kondisi usaha dimana didalamnya terdapat cara-cara untuk memenuhi kebutuhan yang ada didalam suatu usaha, mengembangkan dan melindungi sumber daya. Kelanjutan usaha maksudnya adalah usaha yang dijalankan untuk jangka waktu yang panjang, bukan hanya sesaat. Pemilik berharap usaha yang didirikan memiliki umur yang panjang.<sup>56</sup>

Berdasarkan definisi keberlangsungan merupakan suatu bentuk dari usaha itu sendiri dimana keberlangsungan ini merupakan proses keberlangsungan usaha yang mencakup pertumbuhan, perkembangan, dan strategi untuk menjaga keberlangsungan usaha, dimana semua ini bermuara pada keberlangsungan dan eksistensi (ketahanan) suatu usaha.

Ada beberapa keberlangsungan usaha diantaranya keberlangsungan permodalan, Sumberdaya manusia, produksi, pemasaran.

a) Keberlangsungan permodalan yaitu segala sesuatu atau seluk beluk tentang modal, sedangkan modal sendiri merupakan uang

---

<sup>55</sup> Agus Sucipto, *Studi Kelayakan Bisnis*, (Malang : Uin Maliki Press 2011), hal.25

<sup>56</sup> Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta : Kencana 2009) hal.28

yang dipakai sebagai induk untuk berdagang, harta yang dimanfaatkan untuk menghasilkan sesuatu yang baru, dan barang yang digunakan untuk menjalankan usaha. Jadi keberlangsungan permodalan disini adalah segala sesuatu (uang, barang, harta) yang sifatnya pokok dipergunakan untuk menjalankan suatu usaha.

- b) Keberlangsungan sumber daya manusia yaitu sumber daya yang dimiliki manusia, dimana sumber daya ini merujuk pada individu-individu yang ada dalam sebuah usaha atau organisasi.
- c) Keberlangsungan produksi merupakan suatu proses penciptaan atau pengeluaran hasil, yang mencakup faktor-faktor atau aspek-aspek kualitas, bahan baku dan teknologi.
- d) Keberlangsungan pemasaran adalah proses perencanaan dan penerapan konsep, penetapan harga barang, jasa dan ide untuk mewujudkan pertukaran yang memenuhi tujuan individu atau organisasi.

Mengenai kelangsungan hidup usaha kecil adalah kelemahannya karena mayoritas kelangsungan hidup atau umur perusahaan relatif lebih singkat walaupun ada yang sampai beberapa turunan. Hal ini disebabkan kepemimpinan sulit ditularkan kepada keluarga, sehingga terjadi kepakuman yang menyebabkan kelangsungan usaha berakhir. Hal ini di sebabkan juga akibat pemiliknya meninggal dunia sehingga sulit mencari penggantinya. Hal tersebut sering terjadi pada usaha kecil yang dikelola individu atau sebuah rumah tangga dalam keterbatasan mempertahankan keberlangsungan usaha.<sup>57</sup>

---

<sup>57</sup> *Ibid*, hal.31

## C. Pedagang Kaki Lima

### a. Pengertian Pedagang kaki lima

Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja, modal yang dimiliki tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja.<sup>58</sup>

Pedagang kaki lima ialah semua orang yang ditawarkan dengan menjual barang dan jasa dengan cara beroperasi. Istilah kaki lima yang semenjak ini dikenali dari artian trotoar yang dulu berukuran 5 kaki (5 kaki = 1,5 meter). Pedagang kaki lima diambil dari keseringan orang belanda dalam mengaturkan pedagang yang berkeliling di pinggir.<sup>59</sup>

Menurut Gilang Permadi mengatakan bahwa pedagang kaki lima ialah pedagang yang berjualan ditrotoar dan emperan toko.<sup>60</sup>

Menurut Breman pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kaki lima ini termasuk dalam sektor informal, dimana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terikat pada

---

<sup>58</sup> Endang Hariningsih, Rintar Agus Simatupang, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Kota Yogyakarta)*, Jurnal Bisnis dan Manajemen Universitas Andalas, Vol.04, No.02, 2008

<sup>59</sup> Zhafiril Setio Pamungkas, *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang* (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Wisata Belanja Tugu Kota Malang), 2015, Malang : Universitas Brawijaya, hal.4

<sup>60</sup> Gilang Permadi, *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, Nasibmu Kini* (Jakarta: Yudistira 2007), hal.2

peraturan hukum, hidup serba susah dan semi criminal pada batas-batas tertentu.<sup>61</sup>

Menurut T.G. McGee dan Y.M Yeung pedagang kaki lima (PKL) memiliki pengertian yang sama dengan "*hawkers*" yang didefinisikan sebagai orang-orang yang menjajakan barang dan jasa untuk dijual di tempat yang merupakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar.

Artian pedagang kaki lima dapat dikatakan melalui ciri-ciri umum yang diungkapkan oleh Kartono dkk, yaitu :

- a) Ada yang tinggal di lokasi tersebut, ada yang berpindah di tempat satu kelokasi lainnya (menggunakan pikulan, kereta dorong, lokasi atau stan yang tidak tahan lama serta bongkar pasang).
- b) Pedagang yang terkadang juga sekaligus produsen
- c) Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang permanen secara ecer.
- d) Umum berskala kecil, terkadang sekedar diartikan alat bagi yang punya modal demi mendapatkan seperti komisi juga imbalan atas jerih payahnya.
- e) Kualitas barang yang dijualpun lebih rendah dan biasanya tidak berminimum.
- f) Tingkat peredaran uang tidak seberapa besar, dan pembeli ialah pembeli yang relatif rendah.
- g) Dagangan yang di jual pun kecil biasanya seperti family enterprise, juga ibu dan anak-anak ikut menolong dalam usaha tersebut, baik secara langsung ataupun tidak langsung.
- h) Bermusyawarah dalam jual dan beli adalah ciri yang ada pada pedagang kaki lima.

---

<sup>61</sup> Eko Adityawan Tumenggung Zess dan Sugiantoro, *Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi pada Skala Mikro di kota Manado* ,Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B SAPPK V2N3, hal.777

- i) Dalam melakukan kegiatan ada yang penuh, waktu senggang, ataupun musiman.<sup>62</sup>

Meskipun dengan istilah dan pengertian yang berbeda dapat dipahami bahwa pedagang kaki lima merupakan pelaku ekonomi yang memenuhi kebutuhannya sehari-hari dengan berjualan atau berdagang dan merupakan bagian dari kelompok usaha kecil yang bergerak dibidang atau sektor informal. Secara khusus, pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai salah satu bagian pendistribusian barang dan jasa yang belum mempunyai izin, usahanya biasanya berpindah atau nomaden, belum mempunyai struktur organisasi yang jelas dan belum ada deskripsi tenaga kerja yang jelas atau cenderung masih bersifat kekeluargaan dan umumnya berjualan atau berdagang dilokasi yang sempit atau tidak memiliki lahan tetap yang luas untuk berdagang.

#### **b. Pengelompokan Pedagang Kaki lima**

Ada beberapa Pengelompokan pedagang kaki lima menurut sarana fisiknya yaitu sebagai berikut :<sup>63</sup>

- a) Kios

Perdagangan yang menggunakan pola sarana ini dikelompokkan pedagang yang tetap, karena secara fisik jenis ini tidak dapat dialihkan. Biasanya bangunan semi permanen yang terbuat dari papan.

- b) Warung semi permanen

Beberapa gerobak yang menyusun dilengkapi dengan meja dan bangku-bangku pelanggan. Pola saran ini menetap dari bahan terpal dan plastik yang tidak menembus air. Pedagang kaki lima ini dikelompokkan tetap dan biasanya menjual makanan dan minuman.

---

<sup>62</sup> Sutrisno, Iwantono. *Kiat Sukses Berwirausaha*, Jakarta : Grasindo, 2001, hal.7

<sup>63</sup> Retno Widjajanti, *Penataan Fisik Kegiatan Pedagang Kaki Lima Pada kawasan komersial di Pusat Kota*. Program Pasca Sarjana Institut Teknologi Bandung. 2000. hal 39-40

c) Gerobak atau kereta dorong

Bentuk sarana ini ada dua jenis ialah gerobak atau kereta dorongan yang beratap untuk perlindungan barang dagangannya dari pengaruh debu dan hujan seperti gerobak atau kereta dorongnya yang tidak beralaskan. Sarana ini dikelompokkan jenis pedagang kaki lima yang tetap dan tidak tetap biasanya menjual makan dan minuman.

d) Jongkok atau meja

Bentuk sarana berdagangan ini dapat bernaung dan tidak bernaung. Sarana seperti ini dikelompokkan jenis pedagang kaki lima yang tetap.

e) Gelaran atau alas

Pedagang menyajikan barang dagangan diatas kain, tikar, atau lainnya untuk menyajikan barang dagangan. Bentuk sarana ini dikelompokkan pedagang kaki lima yang semi tetap dan umumnya sering dijumpai pada jenis barang kelontong.

f) Pikulan atau keranjang

Sarana ini dipakai pedagang kaki lima dengan berkeliling ataupun semi tetap dengan memakai satu ataupun dua bakul dengan cara digendong. Pola sarana ini dikelompokkan sebagai pedagang kaki lima yang semi tetap dan umum sering dijumpai pada jenis barang kelontong.

**c. Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima**

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima yaitu sebagai berikut :

a) Jam kerja

Jam kerja ialah waktu yang telah digunakan oleh para pedagang dalam menjual barang dagangannya dalam sehari. Menurut Priyandika jam kerja ialah jumlah atau lamanya waktu waktu yang digunakan para pedagang kaki lima guna berdagang

atau membuka usaha mereka dalam melayani konsumen setiap harinya.<sup>64</sup>

Jam kerja merupakan jumlah waktu yang dipergunakan untuk aktivitas kerja. Aktivitas kerja yang dimaksudkan adalah kerja yang mendatangkan uang. Menurut Rusli, jam kerja pedagang kaki lima lebih lama dan berlangsung sepanjang hari. Tujuan utamanya ialah guna meningkatkan pendapatan.

Pedagang kaki lima termasuk pada tenaga kerja yang kurang dimanfaatkan dilihat pada jumlah jam kerja dan pendapatan yang telah diterima. Rentang waktu kerja pedagang kaki lima lebih panjang daripada rentang waktu kerja didalam entitas ekonomi secara formal yang dihitung selama kurang lebih 40 jam perminggu. Pedagang kaki lima sebagian besar tidak mempunyai waktu libur secara tetap, waktu kerja setiap hari dan sepanjang tahun, kecuali sakit atau ada keperluan yang tidak dapat ditinggal.<sup>65</sup>

Dalam pandangan agama islam, Allah SWT. Mengajarkan umatnya untuk bekerja. Seperti dalam Q.S At-Taubah : 105

وَقُلْ أَعْمَلُوا بِسِيَرِ اللَّهِ عَمَلَكُمْ وَرَسُولِهِ وَالْمُؤْمِنُونَ وَسَتُرَدُّوكَ إِلَى  
عِلْمِ الْغَيْبِ وَالشَّهَادَةِ فَيُنشَأُ بِمَا كُنْتُمْ تَعْمَلُونَ ﴿١٠٥﴾

---

<sup>64</sup> Jusmaliani,,dkk, *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset,2008.hal.45

<sup>65</sup> Rusli Ramli, *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima di Indonesia*, Jakarta : Ind-Hill-co,1 1992. Hal.96-97

Terjemahannya :

"Bekerjalah kamu, maka Allah dan Rasul-Nya serta orang-orang mu'min akan melihat pekerjaanmu itu, dan kamu akan dikembalikan kepada (Allah) yang mengetahui akan yang ghaib dan yang nyata, lalu diberitakan-Nya kepada kamu apa yang telah kamu kerjakan"

b) Harga Produk

Harga ialah suatu nilai yang harus dikeluarkan pada pembeli guna memperoleh barang atau jasa yang mempunyai nilai guna beserta pelayanan tersebut. Menurut Ridwan Iskandar Sudayat, harga suatu barang ialah tingkat pertukaran barang itu dengan barang lain. Dalam menetapkan harga diperlukan suatu pendekatan yang sistematis, yang mana melibatkan penetapan tujuan dan mengembangkan suatu struktur penetapan harga yang jelas.<sup>66</sup>

Penetapan harga sebagai persoalan yang penting, bahkan masih banyak perusahaan yang kurang sempurna menghadapi permasalahan penetapan harga ini. Sebab memperoleh penerimaan penjualan, jadi harga mempengaruhi tingkat penjualan, tingkat keuntungan, serta pasar yang bisa di dapat oleh perusahaan. Penetapan harga selalu menjadi masalah bagi setiap perusahaan kerana penetapan harga ini bukanlah kekuasaan dan kewenangan yang mutlak dari seorang pengusaha.<sup>67</sup>

Tujuan penetapan harga bersifat fleksibel, dimana dapat disesuaikan. Sebelum penetapan harga perusahaan wajib

---

<sup>66</sup>Siti Nur Fatoni, *Pengantar Ilmu Ekonomi ( Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, Bandung : Pustaka Setia, 2014, hal.61-63

<sup>67</sup> Sofjan Assauri, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers, 2013, hal.223



diketahui tujuan dari penetapan harga itu sendiri, jika tujuannya sudah jelas jadi penetapan harga bisa dilakukan dengan mudah.

Dalam fiqih islam dikenal dua istilah berbeda mengenai harga suatu barang, ialah as-saman dan as-si'r. As-saman ialah patokan harga suatu barang, sedangkan as-si'r ialah harga yang berlaku secara aktual di dalam pasar. Ulama Fiqih membagi as-si'r menjadi dua macam. Pertama, harga yang berlaku secara alami, tanpa campur tangan pemerintah. Dalam hal ini, pedagang bebas menjual barang dengan harga yang wajar, dengan mempertimbangkan keuntungannya. Pemerintah, dalam harga yang berlaku secara alami, tidak boleh campur tangan, sebab campur tangan pemerintah dalam kasus ini bisa dibatasi kebebasan dan merugikan hak para pedagang bahkan produsen. Kedua, harga suatu komoditas yang ditetapkan pemerintah setelah mempertimbangkan modal dan keuntungan wajar bagi pedagang bahkan produsen serta terlihat keadaan ekonomi yang riil dan daya beli masyarakat. Penetapan harga pemerintah pada pemerintah tersebut ialah pada at-tas'ir al-jabbari.<sup>68</sup>

#### c) Lokasi Penjualan Pedagang Kaki Lima

Teori lokasi bisa diartikan sebagai ilmu yang menyelidiki tata ruang dalam kegiatan ekonomi. Atau bisa juga dimaksud menjadi ilmu alokasi secara geografis dari sumber daya yang langka, dengan hubungannya atau pengaruhnya pada berbagai macam usaha atau kegiatan lain (activity). Secara umum, pemilihan lokasi oleh suatu unit aktivitas ditentukan pada berbagai faktor yaitu : bahan baku lokal (local input), permintaan

---

<sup>68</sup> Setiawan Budi Utomo, *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*, (Jakarta : Gema insani,tt), hal.90

lokal (local demand), bahan baku yang dapat dipindahkan (transferred input), dan permintaan luar (outside demand).<sup>69</sup>

Rambat Lupiyoandi mengartikan lokasi ialah dimana perusahaan wajib bermarkas melakukan operasi. Dalam hal tersebut ada 3 (tiga) yang mempengaruhi dalam pemilihan lokasi yaitu :<sup>70</sup>

- a) Konsumen mendatangi pemberi barang atau jasa (perusahaan), sehingga keadaannya tersebut jadi tempat penjualan terjadi sangat penting. Perusahaan sebaiknya memilih lokasi yang dekat pada konsumen bahkan sebaiknya tidak sulit dijangkau pada kata lain harus strategis.
- b) Pemberi barang atau jasa mendatangi konsumen, pada hal tersebut tempat tidak terlalu penting tetapi harus diperhatikan ialah penyampaian barang dan jasa harus berkualitas.
- c) Pemberi barang atau jasa tidak langsung bertemu, ialah service provider dan konsumen berinteraksi lewat sarana lain seperti telepon, internet, dan surat.

Lokasi menjadi sangat penting bagi penjual karna sangat mempengaruhi laku tidaknya barang yang dijual, semakin strategis lokasi semakin banyak pembeli yang datang sehingga mereka akan semakin loyal, tempat yang baik dapat berpengaruh terhadap tingkat pendapatan pedagang.. Suatu lokasi dikatakan strategis jika berada di pusat kota, kepadatan populasi, kemudahan mencapainya menyangkut kemudahan transportasi umum, kelancaran lalu lintas

---

<sup>69</sup> Saban Echdar, *Manajemen Entrepreneurship*, Yogyakarta: Andi Offset, 2013, hal.134

<sup>70</sup> Ibid, hal.61

dan arahnya tidak membingungkan konsumen, kelancaran arus pejalan kaki dan sebagainya.

**d. Dampak hadirnya pedagang Kaki lima**

a) Dampak Positif dari Hadirnya Pedagang Kaki Lima (PKL)

Sisi positif dari hadirnya PKL, Pada umumnya barang-barang yang diusahakan PKL mempunyai harga yang rendah, tersedia dibanyak tempat, dengan barang yang beragam, dan unitnya keberadaan PKL dapat seperti potensi pariwisata yang cukup menjanjikan bahkan PKL banyak menjamur di sudut-sudut kota, memang sesungguhnya pembeli utamanya ialah kalangan menengah kebawah yang mempunyai daya beli rendah. Dari segi sosial dan ekonomi sebab keberadaan pedagang kaki lima diuntungkan pada pertumbuhan ekonomi kota sebab sektor informal mempunyai sifat efisien dan ekonomis.

b) Dampak Negatif dari Hadirnya Pedagang Kaki Lima (PKL)

Sisi negatif dari hadirnya PKL, karakteristik PKL yang menggunakan ruang guna kepentingan umum. Khususnya dipinggir jalan dan trotoar guna dilakukannya aktivitasnya yang mengakibatkan tidak berfungsinya sarana-sarana kepentingan umum, tidak tertampungnya kegiatan PKL diruang perkotaan menyebabkan struktur kota modern dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras, bangunan modern yang megah berdampingan dengan bangunan sederhana juga cenderung kumuh, perlu adanya upaya yang terpadu dari pihak terkait guna terbitnya pedagang kaki lima tersebut sebagai upaya kembalinya fungsi ruang publik sesuai peruntukannya.

**e. Perdagangan dalam Perspektif Ekonomi Islam**

Secara etimologi perdagangan yang intinya jual beli, berarti saling menukar Al-Bai' artinya menjual menganti dan menukar sesuatu, dengan sesuatu yang lainnya. Dalam agama islam memang menghalalkan usaha perdagangan, perniagaan dan jual beli. Namun tentu saja untuk orang yang

menjalankan usaha perdagangan secara islam, dituntut menggunakan tata cara khusus, ada aturan yang mengatur bagaimana seharusnya seorang muslim berusaha di bidang perdagangan agar mendapat berkah dan ridha Allah SWT di dunia dan akhirat.

Sebagaimana dalam firman Allah SWT pada QS. An-nisa ayat 29

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا اَمْوَالِكُمْ بَيْنَكُمْ  
بِالْبَاطِلِ اِلَّا اَنْ تَكُوْنَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوْا  
اَنْفُسَكُمْ ۗ اِنَّ اللّٰهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيْمًا ﴿٢٩﴾

Terjemahannya :

*"Wahai orang-orang yang beriman! Janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil (tidak benar), kecuali dalam perdagangan yang berlaku atas dasar suka sama suka di antara kamu. Dan janganlah kamu membunuh dirimu. Sungguh, Allah Maha Penyayang kepadamu"*

Berdasarkan ayat diatas allah SWT. Melarang hamba-hambaNya yang beriman memakan harta sebagian dari mereka atas sebagian yang lain dengan cara batil, yakni melalui usaha yang tidak diakui oleh syariat, seperti dengan cara riba dan judi serta cara-cara lainnyayang termasuk kedalam kategori tersebut dengan menggunakan berbagai macam tipuan dan pengelabuan.

Qs. Al-Jumuah ayat 10

فَاِذَا قُضِيَتِ الصَّلٰوةُ فَانْتَشِرُوْا فِى الْاَرْضِ وَابْتَغُوْا مِنْ فَضْلِ اللّٰهِ  
وَاذْكُرُوْا اللّٰهَ كَثِيْرًا لَّعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٠﴾

Terjemahannya :

*"Apabila salat telah dilaksanakan, maka bertebaranlah kamu di bumi; carilah karunia Allah dan ingatlah Allah banyak-banyak agar kamu beruntung".*

Berdasarkan ayat diatas, untuk memperoleh kebahagiaan yang sejati saat berwirausaha, kita harus memenuhi kebutuhan dunia dan akhirat serta jasmani dan rohani. Utamakan ibadah dahulu, baru urusan dunia. Sebagai manusia kita harus berusaha dan bekerja keras untuk mencari karunia (rahmat dan rezeki dari Allah SWT) agar beruntung di dunia dan akhirat. Secara etimologi perdagangan yang intinya jual beli, berarti saling menukar. Al-Bai' artinya menjual, mengganti dan menukar, mengganti dan menukar (sesuatu dengan sesuatu yang lainnya).

Dalam pandangan islam pedagang merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam masalah muamalah, yakni masalah yang berkenaan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. meskipun demikian, sektor ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi islam, karena keterkaitannya secara langsung dengan sektor ril. Sistem ekonomi islam memang lebih mengutamakan sektor ril. dibandingkan dengan sektor moneter, dan transaksi jual beli memastikan keterkaitan kedua sektor yang dimaksud.<sup>71</sup>

Allah menganjurkan umat islam untuk bekerja agar tercukupi kehidupan dunianya. Sebagaimana islam telah mengatur kehidupan kaum muslim agar tidak keluar dari koridor syariat. Rasulullah yang mengungkapkan hadist keutamaan bekerja yang artinya :

"Dari Migdam r.a dari Rasulullah SAW ia bersabda"tidaklah seseorang makan-makanan yang lebih baik daripada makan hasil

---

<sup>71</sup> Muhammad Arifin. *Panduan Praktis Fikih Islam Perniagaan Islam ( Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi Shallahu'Alaihi Wa Salam)*, ( Yogyakarta Media 2010), hal.13

kerjanya sendiri dan sesungguhnya Nabi Dawud a.s makan dari hasil buah tangan (pekerjaan)-nya sendiri".( HR.Bukhari).

Selain memotivasi umat islam agar giat dalam bekerja Rasulullah juga tak lupa berpesan bahwa setiap bekerja harus mendapatkan hasil yang halal, : " Berusaha untuk mendapatkan penghasilan yang halal merupakan kewajiban. Disamping sejumlah tugas lain yang telah diwajibkan. Bagi orang-orang beriman, standar ukuran perilaku lebih khusus dalam berdagang, hendaknya selalu diselaraskan dengan perilaku Rasulullah. Rasulullah telah banyak mengajarkan bagaimana aturan yang benar dalam berdagang, maka seorang pedagang harus menyelaraskan dengan aturan Rasulullah. Yusuf Qardhawi menjelaskan bahwa islam memiliki nilai dan norma dalam berdagang yaitu : <sup>72</sup>

a) Larangan Memperdagangkan Barang-barang yang Haram.

Larangan menyebarkan atau memperjualbelikan barang-barang haram merupakan norma pertama yang harus diperhatikan oleh para pedagang muslim. Bahkan, orang yang membeli atau yang ikut membantu menyebarkan barang haram pun mendapat ancaman dari Rasulullah sebagaimana ancaman kepada orang-orang yang terlibat dalam penyebaran minuman keras, " Allah melaknat minuman keras, peminumnya, penyajinya, penjualnya, penyulingnya, pembawanya dan yang memakan harta dari hasil keuntungan minuman keras". Hadist ini ditujukan untuk siapapun yang berhubungan dengan obat-obatan terlarang yang memabukan bahkan mematikan. Selain itu, barang komoditi yang mengancam kesehatan manusia seperti makanan atau minuman yang kadaluarsa, mengandung

---

<sup>72</sup> Mustafa, Ali Achan, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang Kaki Lima*, (Malang : Trans Publising,1995) hal.25

zat kimia yang berbahaya dan sejenisnya juga termasuk dari kategori barang yang dilarang beredar dalam islam.

b) Bersikap Benar, Amanat, dan Jujur

Bersikap benar merupakan wasiat Rasulullah yang dikabarkan kepada seluruh pedagang muslim, " pedagang yang betul dan terpercaya bergabung dengan para nabi, orang-orang benar (shiddiqin), dan para syuhada". Pedagang yang benar adalah mereka yang tidak menipu ketika mempromosikan produk atau harga dan tidak sumpah palsu.

Amanah yang dimaksud ialah pengembalian hak apa kepada pemiliknya, tidak melebihkan haknya dan tidak pula mengurangi hak orang lain. Amanah juga berarti bertanggung jawab terhadap barang yang didagangkan.

Jujur merupakan bekal yang harus dimiliki oleh setiap pedagang. Lawan dari jujur adalah berbohong yang dilarang oleh Rasulullah dalam hadisnya : "Barangsiapa yang menipu, bukannya termasuk golongan kami". Pedagang yang jujur akan menjelaskan kepada pembeli kondisi barang yang sebenarnya seperti menjelaskan kekurangan benda yang tidak diketahui pembeli. Qardawi juga menyebutkan bahwa seseorang pedagang juga harus berlaku jujur dengan cara tidak menyembunyikan harga kini dan tidak melipat harga ketika jual beli. Al Ghazali juga mempertegas arti kejujuran, yaitu tidak rela terhadap apa yang menimpa oranglain kecuali yang ia rela hal itu menimpa para dirinya sendiri.

c) Sikap Adil dan Pengharaman Riba

Sebagaimana dalam firman Allah pada Al-Qur'an surah Al-Imran ayat 130 :

يٰۤاَيُّهَا الَّذِيْنَ ءَامَنُوْا لَا تَأْكُلُوْا الرِّبَاۤ اَضْعَافًا مُّضَاعَفَةً  
وَ اتَّقُوا اللّٰهَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُوْنَ ﴿١٣٠﴾

Terjemahannya :

" Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan Riba dengan berlipat ganda dan bertakwalah kamu kepada Allah supaya kamu mendapat keberuntungan".

Berdasarkan ayat diatas Allah melarang hamba-Nya yang beriman melakukan riba dan memakannya dengan berlipat ganda, sebagaimana yang mereka lakukan pada masa Jahiliyah. Orang-orang Jahiliyah berkata,"jika utang sudah jatuh tempo, maka ada dua kemungkinan, dibayar atau dibungakan. Jika dibayarkan, maka dikenakan bunga yang kemudian ditambahkan kepada pinjaman pokok". Maka pinjaman yang sedikit dapat bertambah besar berlipat-lipat (pinjaman ditambah bunga, lalu dibungakan lagi).

Mematuhi segala perintah dan menjauhi segala larangan Allah adalah ditujukan untuk kebaikan manusia itu sendiri. Allah menghendaki manusia untuk menjadi orang yang beruntung, namun tergantung juga manusia itu sendiri akan memilih keberuntungan atau tidak. Keberuntungan yang sebagai akibat taqwa kepada Allah ini mencakup keberuntungan di dunia dan akhirat.



#### **f. Peran Pemerintah dalam Perekonomian**

Negara merupakan bagian sangat penting dalam mewujudkan hukum Islam, karena Islam secara sistem tidak dapat berjalan secara utuh tanpa adanya negara. Tujuan hakiki dari negara dalam Islam adalah memberikan masalah kepada masyarakatnya yang mengantarkan manusia kepada kemakmuran. Ketika negara secara sistem telah dijalankan dengan landasan nilai-nilai Islam, mata tujuan yang ingin dicapai harus sesuai dengan kehendak Islam.

Dalam pondasi ekonomi Islam, pemerintah memiliki peranan penting dalam menciptakan kesejahteraan masyarakat. Prinsip khalifah menjelaskan peran manusia sebagai wakil Allah. Oleh karenanya, setiap perbuatan yang dilaksanakan manusia memiliki konsekuensi yang akan diperoleh. Dasar pemikiran ini memberikan ketegasan kepada segenap manusia tentang fungsi dan eksistensinya di muka bumi sebagai agen pembangunan.

Agar dapat menjalankan fungsinya, maka manusia membutuhkan media yang berupa pemerintahan. Media pemerintahan sangat penting bagi manusia agar hubungan sesama manusia dapat terjaga dengan baik. Manusia wajib menjaga keharmonisan dalam segala interaksi dan pemerintah memiliki peranan penting untuk menjaga keharmonisan tersebut. Pemerintah memiliki hak ikut campur dalam bidang ekonomi yang dilakukan individu-individu, baik untuk mengawasi kegiatan yang dilakukan oleh pelaku ekonomi maupun mengatur hal-hal yang berhubungan ekonomi tetapi tidak mampu dilakukan oleh para individu.<sup>73</sup>

---

<sup>73</sup> Abdul Manan, *Hukum Ekonomi Syariah* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2014), h. 14.

Al-quran sebagai sumber pertama ajaran Islam, menjelaskan tentang peranan negara dalam mekanisme pasar dan dalam perekonomian secara umum. Ada beberapa peran yang dilakukan pemerintah, Peran-peran tersebut adalah:

- 1) Manajemen kekayaan publik dalam rangka memaksimalkan kepentingan publik.
- 2) Pemenuhan segala persyaratan untuk membangun negara yang secara efektif dapat melindungi masyarakat dan kepentingan budaya, ekonomi, religius, dan politik.
- 3) Menggali pemasukan untuk membiayai administrasi publik dan tugas-tugas pemerintah.
- 4) Menjamin para individu agar dapat meningkatkan efisiensi dan derajat kekayaan dan kesejahteraannya.
- 5) Menjaga keseimbangan sosial dan ekonomi, khususnya distribusi dan redistribusi kekayaan/pendapatan.
- 6) Melindungi lingkungan ekonomi agar tetap sesuai dengan nilai dan prinsip Islam.<sup>74</sup>

Dalam pandangan Abu Yusuf, tugas utama penguasa adalah mewujudkan serta menjamin terciptanya kesejahteraan masyarakatnya. Dengan mengutip pernyataan Umar bin Khattab, Abu Yusuf mengungkapkan bahwa sebaik-baik penguasa adalah mereka yang memerintah demi kemakmuran rakyatnya dan seburuk-buruknya penguasa adalah mereka yang memerintah tetapi rakyatnya malah menemui kesulitan.<sup>75</sup>

Menurut ilmu ekonomi Islam, negara mempunyai peran penting dalam perekonomian. Para ulama dan pakar ekonomi Islam sepanjang sejarah telah membahas peran penting negara dalam perekonomian. Menurut para ulama, dalam ekonomi Islam, negara

---

<sup>74</sup> Ibid., h. 460

<sup>75</sup> Abu Yusuf, Kitab al-Kharaj (Beirut: Dar al-Ma'arif, 1979), h. 14

memiliki kekuasaan yang paling luas untuk melaksanakan tugas-tugas tersebut, dengan syarat bahwa tugas itu dilaksanakan dengan cara demokratis dan adil, dimana segala keputusan diambil sesudah bermusyawarah secukupnya dengan wakil-wakil rakyat yang sebenarnya. Meskipun Islam memberikan peran kepada negara secara luas, hal itu tidak berarti bahwa konsep ekonomi Islam mengabaikan kemerdekaan individu mengutip QS. Al-Hadid 25 :

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ  
وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ النَّاسُ بِالْقِسْطِ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ  
شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ إِنَّ اللَّهَ  
قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Terjemahannya :

Sungguh, Kami benar-benar telah mengutus rasul-rasul Kami dengan bukti-bukti yang nyata dan Kami menurunkan bersama mereka kitab dan neraca (keadilan) agar manusia dapat berlaku adil. Kami menurunkan besi yang mempunyai kekuatan hebat dan berbagai manfaat bagi manusia agar Allah mengetahui siapa yang menolong (agama)-Nya dan rasul-rasul-Nya walaupun (Allah) tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Mahakuat lagi Mahaperkasa.

Mengomentari ayat tersebut, sebagaimana yang dikutip oeh Agustianto, Muhammad Al-Mubarak mengatakan, bahwa penyebutan keadilan dan besi secara bersamaan dalam ayat ini menunjukkan pentingnya penegakan keadilan dengan kekuatan (kekuasaan), yang dalam ayat tersebut disebutkan enggan besi. Dengan demikian, negara hendaknya

menggunakan kekuatan, jika dibutuhkan, untuk mewujudkan keadilan dan mencegah kezaliman dalam kegiatan ekonomi dan bisnis.

Dr. Abdul Sattar dalam kitab *Al-Muamalah fil Islam*, merumuskan kandungan ayat di atas sbb :

- 1) bahwa tujuan utama risalah ilahiyah (dalam kitab & syari'ah) adalah menegakkan aturan (nizham) yang adil dalam muamalah di antara manusia.
- 2) Menegakkan aturan syariah yang adil mesti dengan peranan negara (kekuasaan/kekuatan (besi), setelah dakwah dan tabligh/komunikasi dilaksanakan

## **BAB III**

### **GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN**

#### **A. Gambaran Umum Kota Semarang**

##### **1. Sejarah Kota Semarang**

Semarang adalah sebuah kota yang terletak di pesisir utara Jawa Tengah. Semarang merupakan kota pelabuhan besar yang telah memiliki lintasan sejarah yang panjang, berdirinya kota Semarang tidak lepas dari beberapa historiografi tradisional bahwa wilayah ini juga pernah dimanfaatkan oleh mataram kuno sebagai pelabuhan dan cerita mengenai ekspedisi Laksamana Cheng-Ho dan anak buahnya yang singgah ke Semarang. Namun salah satu yang terkenal dari Semarang adalah cerita Serat Kandaning Ringgit Purwa dan Babad Nagri Semarang, Babad tersebut berisi mengenai salah satu keturunan Sultan Demak yang kedua bertugas menjadi penyiar agama Islam di sebuah daerah dipantai utara Jawa bagian tengah. Wilayah ini memiliki pohon asam yang ditanam jarang-jarang, oleh sebab itu penyiar agama tersebut dikenal dengan nama Ki Ageng Pandanaran. Dari nama dia pula nama Semarang tercipta yang berasal dari dua kata yaitu Asam dan Arang (jarang), dimana berarti ada pohon asam yang ditanam jarang-jarang.

Sejak saat itu Semarang semakin berkembang menjadi sebuah kota pelabuhan yang diperhitungkan di pulau Jawa. Posisinya yang strategis berada ditengah-tengah Jawa dan menjadi penghubung antara kota-kota pelabuhan besar lainnya. Semarang merupakan salah satu kota di Nusantara yang mendapatkan kendali penuh dari Pemerintah Kolonial Belanda, mengingat kota ini juga telah lama dikuasai oleh pemerintah kolonial. Sehingga banyak kebijakan terutama yang berkaitan dengan pengembangan kota ini sangat dipengaruhi oleh selera pemerintah kolonial dengan budaya baratnya.

Kota Semarang dikatakan sebagai wilayah sentral perekonomian yang mampu mempengaruhi aktivitas perdagangan setiap *afdeling* di dalam lingkup Keresidenan Semarang. Letak Semarang yang strategis membuat daerah ini dihuni oleh berbagai macam etnis, seperti orang Jawa, Eropa, Cina, Arab, dan India. Kota Semarang memiliki prioritas sebagai kawasan perdagangan dan jasa. Dalam perkembangannya, hal ini mendorong adanya pergeseran pemanfaatan lahan dikawasan Kauman, lahan-lahan yang ada kemudian disewakan kepada para pedagang sebagai tempat usaha.<sup>76</sup> Secara tidak langsung hal tersebut berdampak pada kepadatan bangunan dan hunian yang semakin meningkat. Menggusur ruang-ruang terbuka yang penting bagi keseimbangan lingkungan, serta cenderung mengalami penurunan kualitas fisik sehingga menjadikan kawasan ini kurang nyaman sebagai hunian. Selain perubahan aktivitas yang memicu perubahan fungsi kawasan kondisi kawasan kauman pun telah banyak mengalami perubahan. Penghuni kawasan yang sebelumnya merupakan para santri sebagian besar telah memiliki profesi lain seperti pedagang dan buruh.

Didalam kota Semarang juga terdapat kampung Melayu, Kampung Melayu didiami orang-orang yang berasal dari luar Semarang seperti orang Aceh, Banjar, Sumatra (Melayu), Bugis, Gersik, Samudra Pasai dan orang asing seperti Cina, Arab dan India/Gujarat.<sup>77</sup> Ciri yang menegaskan sebutan kampung Melayu adalah bahwa saat itu masyarakat yang berdiam disana menggunakan bahasa Melayu dan berkomunikasi dan berinteraksi. Diperkirakan dasar dari pembentukan kampung melayu sudah ada sejak sekitar tahun 1400, yaitu ketika pandan arang mulai membuka daerah Semarang. Wilayah sekitar muara sungai Semarang yang saat itu menjadi sarana lalu lintas pelayaran perahu-perahu kecil mulai ramai disinggahi pedagang yang berasal dari luar Semarang.

---

<sup>76</sup> Wijanarka, *Semarang Tempo Dulu : Teori Desain Kawasan Bersejarah*, (Yogyakarta : Penerbit Ombak ,(2007), hal 30

<sup>77</sup> Hartono K dan Wiyono, *Sejarah Sosial Kota Semarang 1900 -1950*, (Jakarta: Departemen Pendidikan dan Kebudayaan,(1984), hal 26-27

Selain Kampung Kauman dan Kampung Melayu, di dalam Kota Semarang juga terdapat Pecinan yang merupakan kampung orang-orang Cina. Pada awal pembentukannya kawasan Pecinan merupakan suatu bagian wilayah kota yang terletak di tengah kota Semarang. Bagian Kawasan Pecinan sebelah utara, timur dan selatan dilingkari kali Semarang. bagian kawasan sebelah barat merupakan tanah kosong. Rumah-rumah yang ada dikawasan Pecinan pada waktu itu sangat sederhana terbuat dari kayu dan bamboo, dan jumlahnya belum banyak hanya terdapat di beberapa kawasan saja. Yaitu Pecinan Lor ( Utara), Pecinan Kidul (Selatan), dan Pecinan Kulon ( Barat).

Kawasan Semarang merupakan daerah yang strategis, sebab menjadi pusat perekonomian kawasan Pulau Jawa bagian tengah baik dalam bidang perdagangan maupun distribusi modal, Semarang bertindak sebagai pusat transaksi antar daerah pedalaman (*hinterland*) dan daerah seberang (*foreland*). Oleh karena itu Semarang tidak hanya sebagai pusat perdagangan di Jawa saja, tapi juga menjadi salah satu jaringan perdagangan penting di Nusantara maupun internasional. Lalu lintas perdagangan antar bangsa melalui laut yang menyinggahi daerah pantai utara Jawa merupakan sumber pendapatan yang penting bagi kota-kota pelabuhan termasuk Semarang, sehingga Semarang berkembang dengan pesat.

## **2. Visi Misi Kota Semarang**

### **a. Visi**

Semarang kota Perdagangan dan Jasa Yang Hebat Menuju Masyarakat Semakin Sejahtera.

### **b. Misi**

- a) Mewujudkan kehidupan masyarakat yang berbudaya dan berkualitas.
- b) Mewujudkan pemerintahan yang semakin handal untuk meningkatkan pelayanan publik.

- c) Mewujudkan kota metropolitan yang dinamis dan berwawasan lingkungan.
- d) Memperkuat ekonomi kerakyatan berbasis keunggulan lokal dan membangun iklim usaha yang kondusif.
- e) Program peningkatan kesejahteraan sosial yang salah satu kegiatan unggulannya adalah pengetasan kemiskinan terpadu.<sup>78</sup>

### **3. Letak Geografis Kota Semarang**

Kota Semarang dengan luas wilayah 373,70 Km<sup>2</sup>. Terletak antara garis 6° 50' - 7° 10' Lintang Selatan dan garis 109° 35' - 110° 50' Bujur Timur. Dibatasi sebelah Barat berbatasan dengan Kabupaten Kendal, sebelah Timur berbatasan dengan kabupaten Demak, sebelah Selatan berbatasan dengan kabupaten Semarang dan sebelah Utara dibatasi oleh Laut Jawa dengan panjang garis pantai meliputi 13,6 Km. Ketinggian Kota Semarang terletak antara 0,75 sampai dengan 348,00 di atas garis pantai.

Secara administratif, Kota Semarang terbagi atas 16 wilayah Kecamatan dan 177 Kelurahan. Luas wilayah Kota Semarang tercatat 373,70 Km<sup>2</sup>. Luas yang ada, terdiri dari 39,56 Km<sup>2</sup> (10,59%) tanah sawah dan 334,14 (89,41%) bukan lahan sawah. Menurut penggunaannya, luas tanah sawah terbesar merupakan tanah sawah tadah hujan (53,12%), dan hanya sekitar 19,97% yang dapat ditanami 2 (dua) kali. Lahan kering sebagian besar digunakan untuk tanah pekarangan/tanah untuk bangunan dan halaman sekitar, yaitu sebesar 42,17% dari total lahan bukan sawah.<sup>79</sup>

## **B. Gambaran Umum Pasar Semawis**

### **1. Sejarah Umum Pasar Semawis**

Pada abad ke-19 Semarang berorientasi pada politik dan ekonomi. Pusat – pusat strategis kota dihuni adalah oleh kelompok ras

---

<sup>78</sup>Dikutip dari <http://gerbanghebat.semarangkota.go.id> diakses pada tanggal 14 September pukul 14.00 WIB.

<sup>79</sup>Dikutip dari [http://mapgeo.id:8826/umum/detail\\_kondisi\\_geo/18](http://mapgeo.id:8826/umum/detail_kondisi_geo/18) diakses pada tanggal 15 september pukul 11.07 WIB



pertama atau penguasa yaitu orang-orang eropa. Mereka menghuni *Zesstraat* (sekarang Jalan Kebon Laut) : Poncol, Pendrikan, kawasan Kota Lama. Kelompok ras kedua adalah Cina di kampung Pecinan, India (Koja) di kampung Pakojan, dan Arab di kampung Kauman. Sedangkan ras mayoritas yang di posisikan dikelompok ketiga ialah rakyat pribumi. Mereka tinggal di pinggiran kota misalnya Kampung Lamper Lor, Lamper Tengah, Lamper Mijen, Peterongan, Sompok, Jomblang, Karangsari dan lainnya.

Kawasan Pecinan merupakan salah satu kawasan permukiman tradisional yang berada dikawasan kota lama semarang. Kawasan permukiman ini memiliki keunikan tersendiri karena dibangun sesuai tradisi populer dari masyarakat Tionghoa yang tinggal di kawasan itu. Semenjak berdirinya kawasan Pecinan, kawasan ini kemudian tumbuh menjadi sentra perdagangan yang cukup ramai sampai akhirnya mengalami kemunduran sampai berakhirnya masa Orde Baru.<sup>80</sup>

Terbentuknya kawasan pecinan semarang bermula dengan adanya pemberontakan pada VOC oleh warga Tionghoa tersebut mengisolasi wilayah dari Batavia yang juga tidak pro pada VOC. Warga Tionghoa tersebut mengisolasi wilayah pecinan yang mereka tinggali dengan mendirikan benteng yang hingga saat ini bekas benteng tersebut menjadi batasan kawasan , dan tidak ada perkembangan kawasan keluar dari wilayah bekas benteng tersebut. Keberadaan kali semarang juga sangat berperan penting dalam perkembangan kawasan pecinan pada periode awal sebagai pusat. Pada tahun sudah terdapat 3 bank dan kegiatan ekonomi di pasar Gang Baru, Perubahan yang sangat signifikan

---

<sup>80</sup> Jamilla Kautsary, *Memahami Makna dan Konsep Ruang Kawasan dalam Pengembangan Wisata Budaya Studi Kasus Pengembangan Wisata Budaya di Pecinan Semarang* ,(2016),hal.384

terjadi pada tahun 2000 an hingga 2005 semakin banyak gedung-gedung yang di manfaatkan sebagai bank.<sup>81</sup>

Pecinan kota Semarang adalah satu blok yang dilalui kali semarang yang mengalir tepat membelah rumah-rumah panggung milik orang-orang tionghoa lama di semarang, sungai ini menjadi saksi berdirinya kampung pecinan semarang dan menjadi sarana lalu lintas perdagangan antar pulau bahkan antar negara untuk komoditi-komoditi seperti, rempah-rempah, porselen, sutera, gula hingga candu. Kawasan tersebut muncul beberapa bandar kecil dan pasar yang menjadi tempat transaksi perdagangan serta perkampungan baru seperti Benteng, Wotgandul, Cap Kau King, Gang Pinggir, dan Kalikoping, perkembangan ekonominya lebih pesat dibandingkan kawasan lain di semarang.

Nuansa kebudayaan khas Tionghoa akan semakin terlihat ketika menjelang diadakannya Pasar Imlek Semawis (PIS) untuk menyambut Tahun Baru Imlek, Pasar Imlek Semawis ini diadakan mulai sepanjang jalan Wot Gandul Timur hingga Jalan Gang Pinggir. Jalan-jalan menuju Pasar Imlek Semawis dihiasi dengan kerlap-kerlip lampu-lampu, stand-stand pedagang di beri lampion berwarna merah, aneka poster 12 shio serta terdapat pula berbagai pertunjukan kesenian dan kebudayaan Tioghoa seperti pertunjukan wayang Potehi yakni wayang golek khas Tionghoa, pertunjukan Barongsai, Wushu, seni kaligrafi dengan tulisan bahasa Mandarin hingga berbagai stand pengobatan tradisional khas China.

## **2. Profil Pasar Semawis**

Pasar Semawis merupakan sebuah pasar yang malam yang berdiri di tanah Kawasan Pecinan Semarang dibuka setiap akhir pekan yakni hari

---

<sup>81</sup> Suzanna Ratih Sari dan Eko Punto Hendro, *Konservasi Kampung Pecinan Semarang sebagai Media Integrasi yang Berdimensi Multikulturalism*, Jurnal Ilmiah Kajian Antropologi, Vol.4 No.1, (2020),hal.98

Jum'at, sabtu, dan minggu. Pasar semawis di didirikan pada tanggal 15 juli 2005 bertepatan dengan perayaan 600 tahun kedatangan Cheng Ho. Peresmian waroeng semawis sendiri dihadiri oleh bapak Wali Kota Semarang pada saat itu Bapak Saman Kadarusman.

Pada awalnya pasar Semawis dibuka untuk menyambut Tahun Baru Imlek yang di adakan selama tiga hari pada tahun 2004 bertepatan diresmikannya Tahun Baru Imlek sebagai hari libur Nasional di Indonesia. Adanya pasar atau Waroeng Semawis ini berasal dari ide para pendiri Waroeng Semawis yakni perkumpulan Komunitas Pecinan Semarang untuk Pariwisata atau yang disebut dengan Kopi Semawis. Berdirinya pasar Semawis juga melibatkan pemerintah kota Semarang dimana untuk meningkatkan wisata Semarangan.<sup>82</sup>

Kopi Semawis yang terbentuk sejak 2003 silam, nama ini merupakan akronim dari Komunitas Pecinan Semarang untuk Pariwisata. Selain itu, nama ini memiliki makna filosofis yang mendalam. Kata kopi diartikan sebagai jenis minuman yang berkafein yang dipercaya mampu menahan kantuk dan menjadikan tubuh bugar. Sedangkan Semawis merupakan sinonim dari nama Semarang dalam Bahasa Jawa Alus yang digunakan pada tahun 1940-an. Jika dimaknai secara utuh Kopi Semawis adalah sebuah pengharapan agar masyarakat khususnya wisatawan dapat menikmati Kota Semarang lebih lama serta nyaman. Bahkan bisa dibilang komunitas ini merupakan garda dari bangkitnya Perekonomian masyarakat di sekitar Pecinan dengan adanya pasar malam rutin di tiap akhir pekan. Para anggota Komunitas ini memiliki semangat yang tinggi untuk melestarikan kebudayaan Tionghoa.

### **3. Struktur Organisasi Pengelolaan Waroeng Semawis**

---

<sup>82</sup> Fitri Amalia dan Kuncoro Bayu Prasetyo, *Etos Budaya Kerja Pedagang Etnis Tionghoa di Pasar Semawis Semarang*, Solidarity, Vol. 4, No.1, (2015), hal.6

### Struktur Organisasi Pengelolaan Waroeng Semawis



*Gambar 3. 1 Struktur Organisasi*

a. Paguyuban Kopi Semawis

Merupakan Yayasan Sosial yang terbentuk dari masyarakat Tionghoa yang memiliki kepedulian mengenai kebudayaan, Pariwisata, dan sejarah Pecinan di Kota Semarang, terdiri dari Pengusaha, Pengrajin, Pecinta batik, dan lainnya.

b. Operasional Manajer

Merupakan Sekelompok Orang sebagai Penanggung Jawab di Pengelolaan Waroeng Semawis terhadap pihak Paguyuban dan lingkungan sekitar serta pemerintah kota.

c. Bendahara

Mengatur Pemasukan dan Pengeluaran serta Menyimpan uang pada Pengelolaan waroeng Semawis.

d. Divisi Keamanan

Merupakan Pihak yang mengatur keamanan pada saat kegiatan Waroeng Semawis yang bekerja sama dengan Pamong Praja dan Satpol PP dalam sistem buka tutup jalan Gg. Warung.

e. Divisi Hiburan

Merupakan pihak yang mengadakan acara Pasar Imlek Semawis (PIS) serta mengadakan "Karaoke Jalanan" yang bisa diikuti oleh siapa saja.

f. Bagian Umum

Merupakan pihak yang mengatur lokasi dengan penataan kios-kios yang ada serta penyediaan listrik, air, dan perlengkapan yang mendukung kegiatan Waroeng Semawis ini.

#### 4. Profil Pedagang Pasar Semawis

Kegiatan ekonomi dan perdagangan orang-orang keturunan Tionghoa tidak dapat di pisahkan dari keberadaan pasar. Ada dua pasar yang terkenal dikawasan Pecinan Semarang yaitu Pasar Gang Baru dan Pasar Padamaran. Pasar Gang Baru merupakan pasar tradisional yang terletak di kawasan Pecinan, yang keberadaanya sudah sejak awal pembentukan kawasan Pecinan. Pasar ini pada awalnya Pedagang di kawasan ini memiliki kerjasama dengan pemilik rumah di gang Baru, untuk berdagang di depan rumah di kawasan gang baru dan sebagai bentuk timbul balik, pedagang ini juga memudahkan masyarakat pecinan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sifat alamiah masyarakat Pecinan yang lebih mengutamakan keuntungan, kerjasama.<sup>83</sup>

Para pedagang dapat dibagi dalam dua kategori yaitu Pedagang tetap yang memiliki tempat sendiri seperti toko atau kios, dan kedua pedagang yang tidak memiliki toko atau kios tetapi mereka berjualan di depan kios. Pedagang eceran adalah penduduk setempat dan pedagang besar umumnya adalah orang tionghoa. Hal ini berkaitan dengan posisi sosio-historisnya sebagai pedagang perantara antara Belanda dan penduduk

---

<sup>83</sup> Tiara Rizkyvea Debby dan Santy Paulla Dewi, *Transformasi Sosio-Spasial Kawasan Pecinan Semarang*, Jurnal Pengembangan Kota, Vol.7 No.1 (2019) hal.51

bumiputra. Gang warung sebagai salah satu bagian dari pecinan yang menjadi pusat kegiatan ekonomi masyarakat keturunan Tionghoa, dinamakan gang warung karena orang-orang keturunan Tionghoa menjual barang dagangan di depan rumah mereka. Orang-orang keturunan Tionghoa juga ada yang berdagang gerabah di salah satu gang Pecinan untuk keperluan Rumah tangga antara lain mangkok, yang masyarakat menyebutnya sebagai Gang Mangkok, selain itu kegiatan perdagangan masyarakat keturunan Tionghoa juga terdapat di Gang Baru.<sup>84</sup>

Pedagang etnis Tionghoa tertarik berjualan di Pasar Semawis karena letaknya yang berada di kawasan Pecinan. Para Pedagang dan pengunjung dari etnis Tionghoa yang datang memanfaatkan Semawis sebagai tempat berinteraksi dan berkumpul dengan sesama etnis Tionghoa. Tujuan lainnya adalah melihat keuntungan yang didapat cenderung tinggi karena pengunjung pasar Semawis didominasi oleh pengunjung dengan kelas menengah ke atas. Usaha berdagang Pedagang Tionghoa sering melibatkan keluarga sebagai rekan kerjanya, kebanyakan pedagang etnis Tionghoa tidak hanya berjualan sendiri mereka lebih sering membawa keluarga mereka.<sup>85</sup>

---

<sup>84</sup> Suzanna Ratih Sari dan Eko Punto Hendro, *Konservasi Kampung Pecinan Semarang sebagai Media Integrasi yang Berdimensi Multikulturalism* Jurnal Ilmiah Kajian Antropologi, Vol.4 No.1, (2020), hal.100

<sup>85</sup> Fitri Amalia dan Kuncoro Bayu Prasetyo, *Etos Budaya Kerja Pedagang Etnis Tionghoa di Pasar Semawis Semarang*, *Solidarity*, Vol. 4, No.1, (2015), hal. 14

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Setelah peneliti mengumpulkan data melalui wawancara, observasi, dan juga dokumentasi dengan beberapa pedagang kaki lima yang ada di pasar semawis Semarang dan pengelola pasar semawis dapat diketahui strategi penataan dan pemberdayaan sektor informal terhadap keberlangsungan usaha pedagang kaki lima:

#### **A. Strategi Penataan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang**

Penataan ruang sebagai suatu proses perencanaan tata ruang, pengendalian pemanfaatan ruang merupakan suatu kesatuan sistem yang tidak dapat terpisahkan satu sama lainnya. Untuk menciptakan suatu penataan ruang yang serasi harus memerlukan suatu peraturan perundang-undangan yang serasi diantara peraturan pada tingkat tinggi sampai pada peraturan pada tingkat tinggi sampai pada peraturan tingkat bawah sehingga terjadinya suatu koordinasi dalam penataan ruang.

Pusat kegiatan ekonomi terdapat di kawasan-kawasan perkotaan untuk pemanfaatan ruang sebagai tempat berlangsungnya kegiatan-kegiatan ekonomi dan sosial budaya, maka kawasan perkotaan perlu dikelola secara optimal melalui penataan ruang. Penataan Pedagang kaki lima dimaksudkan untuk memberikan kepastian usaha kepada para pedagang kaki lima sehingga diharapkan mereka dapat hidup dengan layak dan perekonomian kerakyatan dapat tumbuh dan berkembang, Ruang Publik yang semula digunakan oleh para pedagang kaki lima setelah penataan diharapkan dapat diwujudkan tata ruang kota yang harmonis.

Strategi Pemerintah Kota Semarang dalam menata Pedagang kaki lima lebih diutamakan pada dua hal :

- 1) Penertiban ( Penggusuran ), penertiban terhadap pedagang kaki lima dilakukan di hampir semua pelosok kota yang terdapat pedagang sektor informal. Pedagang-pedagang makanan dan minuman di trotoar , Pedagang jajanan oleh-oleh khas semarangan, pedagang barang-barang bekas ditepi sungai, dan yang berjualan ditempat-tempat terlarang, pernah mengalami penertiban dan penggusuran, ada yang jera lalu tidak berjualan lagi di tempat tersebut tetapi banyak juga yang kembali berjualan ketika mereka merasa aman dan tidak ada tindakan penertiban dari aparat satpol PP, mereka kembali lagi setelah kondisi aman.
- 1) Relokasi , setelah dilakukan penertiban pedagang kaki lima pemerintah Kota Semarang akan merelokasi pedagang kaki lima dengan menempatkan mereka ke lokasi yang lebih aman dan nyaman untuk berjualan.

Hal yang kemudian dilakukan Pemerintah Kota Semarang dalam Penataan Pedagang Kaki Lima adalah dengan cara :

- a) Pendataan Pedagang Kaki Lima
- b) Pendaftaran Pedagang Kaki Lima
- c) Perencanaan Penyediaan ruang bagi usaha Pedagang Kaki lima
- d) Penetapan lokasi Pedagang Kaki Lima
- e) Pemindahan Pedagang Kaki Lima dan Penghapusan Lokasi Pedagang Kaki lima.
- f) Peremajaan Lokasi Pedagang Kaki Lima

Proses Strategi yang dilakukan para pedagang kaki lima selain melakukan "balik kucing" sekarang ini mereka juga melakukan negosiasi melalui pembentukan paguyuban pedagang kaki lima. Pembentukan paguyuban ini dimaksudkan sebagai salah satu upaya negosiasi secara halus terhadap segala bentuk kebijakan pemerintah yang bertujuan menertiban



keberadaan pedagang kaki lima itu sendiri, adanya peran paguyuban pada Pedagang kaki lima sangat penting dalam menjembatani pedagang kaki lima agar bisa bertahan dan tetap berdagang kemudian juga membantu pedagang dalam menangani permasalahan sampah, kebersihan, ketertiban dan keamanan.

Program penataan pedagang kaki lima bertujuan untuk menciptakan keindahan yaitu dengan melarang berjualan di tempat umum, sehingga diperlukan tempat relokasi yang layak dan strategis, maka standar pengukuran keberlangsungan pelaksanaan program penataan pedagang kaki lima adalah terdapatnya tempat relokasi yang strategis sebagai tempat berdagang, agar pedagang kaki lima tidak kembali berjualan di tempat umum yang tidak semestinya.

Kegiatan penataan pedagang kaki lima memiliki kesulitan tersendiri bagi pemerintah selain jumlahnya yang semakin banyak keberadaan pedagang kaki lima sendiri dipengaruhi oleh berbagai aspek terutama ekonomi. Permasalahan dalam penataan pedagang kaki lima adalah dengan jumlah mereka yang banyak memerlukan ruang yang cukup besar untuk kegiatannya sementara itu ruang publik yang besar juga digunakan untuk berkegiatan lain. Pedagang kaki lima tidak mungkin dihilangkan dari kegiatan di ruang publik keberadaannya menjadi pelengkap dari segala unsur kehidupan publik terutama dikawasan perdagangan, dalam penataannya perlu ditempatkan berdampingan dengan ruang publik dengan membuat suatu ruang baru yang semua kegiatan publik berlangsung dengan tetap mengoptimalisasi ruang bagi pejalan kaki.

Dalam penataan pedagang kaki lima dibutuhkan sumber daya yang mendukung dan memadai Sumber daya manusia menjadi Faktor yang penting dalam pelaksanaan suatu kebijakan. Pasar Kuliner Semawis Semarang sendiri dikelola oleh Kopi Semawis yang bekerja sama dengan pemerintah. Selain bekerja sama mendirikan Pasar Semawis pemerintah juga memberi dukungan lain seperti penerangan jalan, Pavinggasi , keringan

pajak, memberikan tenda khusus untuk umkm binaan pemerintan, serta membuat promosi brosur khusus yang bertujuan untuk mempromosikan wisata kuliner disemawis semarang,

"Strategi Penataan yang dilakukan pengelola di pasar semawis adalah dengan menyediakan tempat untuk berjualan yang aman dengan berbagai fasilitas seperti Kios atau tenda, Kios yang digunakan berukuran 2,5m x 2,5m yang telah disediakan pengelola seperti listrik, air. Harga kios mulai dari Rp 300.000-Rp 600.000 tergantung dari letak kios yang disewa. Program penataan ini didukung oleh pemerintah Kota Semarang dalam rangka Revitalisasi kawasan Pecinan Semarang dan Paguyuban Kopi Semawis".<sup>86</sup>

Strategi Penataan pedagang kaki lima perlu dilaksanakan dengan mempertimbangkan beberapa hal salah satunya dampak sosial yang ditimbulkan bagi pedagang itu sendiri seperti penataan yang dilakukan Kopi Semawis Kepada para pedagang kaki lima sejak berpindah ke Wisata Kuliner Semawis Semarang adalah sebagai berikut :

a. Kepastian dan Jaminan Hukum

Dengan berjualan di kawasan wisata kuliner semawis semarang pedagang yang dikelola oleh Kopi Semawis serta Pemerintah, yang awalnya tidak memiliki status izin usaha yang jelas akan tercatat sebagai pedagang secara resmi oleh pemerintah akan mendapatkan izin usaha yang jelas sehingga mereka tidak perlu khawatir lagi jika terjadi pengrusakan dan penertiban yang dilakukan oleh pemerintah melalui Polisi Pamong Praja .

b. Keamanan dan Ketertiban Usaha

Pedagang kaki lima sangat rentan oleh bentuk-bentuk eksploitasi dari pihak-pihak tertentu seperti preman, dengan adanya lokasi yang

---

<sup>86</sup> Wawancara dengan bapak Halim Pengelola Waroeng Semawis pada tanggal 17 Oktober pukul 18.00 Wib

disediakan oleh pemerintah dan pihak pengelola pedagang dapat merasakan rasa aman karena adanya jaminan keamanan dan ketertiban sehingga mereka tidak perlu lagi membayar restribusi illegal yang dilakukan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab.

c. Persaingan antar pedagang

Berjualan di lokasi yang disediakan oleh pemerintah serta pengelola menjadi tantangan tersendiri terutama persaingan antar pedagang. Tingginya persaingan mendorong pedagang dikawasan wisata kuliner semawis semarang untuk terus berusaha memberikan produk dengan kualitas dan tampilan yang baik agar tetap terus bersaing.

d. Kenyamanan dan Kebersihan Usaha

dengan disediakan nya lokasi untuk berjualan serta stan atau kios oleh pemerintah serta pengelola. Pedagang di kawasan wisata kuliner semawis semarang tidak perlu mendorong gerobak lagi mereka hanya perlu membuka stan dan menunggu pembeli. Pedagang juga merasa lebih aman dengan adanya stan atau kios karena tidak terganggu oleh cuaca serta adanya layanan kebersihan, penerangan, dan air bersih sangat membantu para pedagang dalam berjualan.

e. Hubungan Sosial antar pedagang

Persaingan antar pedagang dikawasan wisata kuliner semawis semarang tidak menghalangi para pedagang untuk menjalin hubungan yang baik antara yang satu dengan yang lain. Mereka saling mengenal satu dengan yang lain seringkali mereka berkerjasama dalam berjualan agar semua merasakan keuntungan. Kerukunan antar pedagang dipercaya dapat mengurangi konflik dan kesenjangan yang dapat memberikan manfaat yang besar bagi perkembangan usaha. Di pasar semawis semarang sebagian pedagang mempunyai kepedulian dalam hal berhubungan

dengan orang lain terutama pedagang di sekitarnya, Pedagang di semawis sendiri memiliki jiwa wirausaha yang tinggi hal ini dapat dibuktikan dengan kemampuan para pedagang untuk tetap bertahan berjualan dikawasan semawis dalam waktu yang cukup lama."

## **B. Strategi Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang**

Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima merupakan bentuk strategi yang bertujuan untuk Memberdayakan Masyarakat dan Mengalokasi atau menyesuaikan sumber daya dengan peluang sehingga dapat meningkatkan keberdayaan Masyarakat dan mendorong masyarakat untuk lebih mampu merencanakan, membangun dan dan memelihara hasil kegiatan secara mandiri.

Strategi Pemberdayaan Pedagang kaki lima saat ini sangat diperlukan dan dilaksanakan agar permasalahan dapat diatasi dengan baik sehingga tujuan untuk meningkatkan kemandirian pedagang kaki lima dapat terwujud. Strategi pemberdayaan pedagang kaki lima mempertimbangkan beberapa hal antara lain :

- 1) Aspek ekonomi yang bertujuan meningkatkan pendapatan, mengurangi tingkat kemiskinan dan pengangguran, meningkatkan skala usaha, menciptakan lapangan kerja baru dan memenuhi kebutuhan hidup masyarakat.
- 2) Aspek sosial; berfungsi untuk mengurangi kriminalitas, meningkatkan kualitas kesehatan dan pendidikan, mengurangi dan mencegah produk/barang dan kegiatan illegal, mengurangi masalah kependudukan (pencatatan) dan meningkatkan kemampuan keterampilan.

- 3) Aspek lingkungan yang bertujuan untuk mengurangi tingkat polusi, serta meningkatkan kebersihan, keindahan dan kenyamanan lingkungan.
- 4) Aspek tata ruang untuk mencegah terjadinya pengalihfungsian lahan/fasilitas public dan mengembalikan fungsi lahan ke fungsi yang sebenarnya sesuai dengan RTRW.
- 5) Aspek ketertiban umum supaya tidak menimbulkan gangguan aktifitas masyarakat dan ketertiban umum, maka diperlukan upaya pencegahan guna menghindari terjadi kemacetan dan kesemrawutan.

Pemberdayaan pedagang kaki lima selain menggunakan sarana dan prasarana juga melalui penguatan kapasitas kelembagaan paguyuban pedagang kaki lima. Paguyuban ini bisa menjabatangani antara kepentingan pedagang dengan pemerintah sehingga kejelasan status pekerjaan dan keamanan mereka dalam berjualan bisa dilegalkan selain itu melalui paguyuban pedagang bisa mendapatkan pelatihan-pelatihan dan tambahan keterampilan sehingga bisa berinovasi dan mandiri dalam usahanya.

Di pasar semawis Semarang paguyuban yang mengelola pasar semawis adalah Kopi Semawis adalah organisasi berbasis masyarakat yang dibentuk untuk revitalisasi kawasan bersejarah Pecinan Semarang. Tanggal 24 Desember 2003, dikeluarkan Keputusan Walikota Semarang Nomor: 650.05/306, tentang Pembentukan Tim Penyusun Revitalisasi Kawasan Pecinan Kota Semarang.

Ada 57 pedagang kaki lima yang ada di pasar semawis Semarang yang dikelola oleh Kopi semawis Pedagang sendiri datang dari berbagai kawasan disemarang. Pedagang yang berjualan di Pasar Semawis rata-rata pedagang yang berjualan di tempat lain pada hari biasa dan berjualan di pasar semawis pada akhir pekan. Untuk bisa berjualan di pasar Semawis Pedagang mendaftar kepada pengelola kopi semawis jika sudah di terima

pedagang akan diberi tenda oleh pengelola tenda yang dipakai menggunakan sistem peminjaman dengan memberikan jaminan.

Kopi semawis sendiri memiliki beberapa program upaya pemberdayaan pedagang kaki lima di pasar semawis antara lain :

1. Melaksanakan berbagai pembinaan dan penyuluhan kepada pedagang kaki lima disemawis seperti :
  - a. Bimbingan dan penyuluhan tentang menjaga kebersihan, keindahan, keamanan, ketertiban dan kesehatan lingkungan.
  - b. Bimbingan dan penyuluhan tentang pengembangan usaha, manajemen usaha, melalui kemitraan dengan pelaku ekonomi lain untuk meningkatkan permodalan serta peningkatan kualitas pedagang kaki lima.
  - c. Bimbingan teknis tentang etika berdagang, dengan adanya bimbingan etika berdagang mampu menarik pelanggan tetap sehingga dapat meningkatkan pendapatan.  
Bimbingan dilakukan secara berkala efektif dan menggunakan pendekatan perubahan perilaku pedagang kaki lima.
2. Dengan menyediakan informasi tepat guna sebagai media promosi untuk meningkatkan pendapatan pedagang, pengelola melakukan promosi dengan menggunakan media sosial serta bekerja sama dengan dinas pariwisata.
3. Membantu dalam meningkatkan akses pasar dan pangsa pasar dengan menyelenggarakan acara yang melibatkan pedagang kaki lima seperti acara Pasar Imlek Semawis yang digelar setiap kali tahun baru China.

"Pemberdayaan pedagang kaki lima di kawasan wisata kuliner Pecinan Semarang memiliki tujuan untuk memperkuat modal,

kewirausahaan, teknologi pengolahannya, serta menyediakan tempat yang nyaman, dan aman untuk berjualan".<sup>87</sup>

Strategi pemberdayaan yang dikembangkan adalah memodifikasi produk mereka tanpa mengurangi kualitas makanan yang disajikan, pengembangan jaringan dan promosi, peningkatan kemampuan berusaha, serta pembinaan dan bimbingan teknis. Untuk membantu meningkatkan pendapatan pengelola membangun kerja sama dengan dinas pariwisata kota Semarang dan generasi muda untuk melakukan gerakan cinta budaya dan wisata lokal dengan menyediakan brosur wisata kuliner yang memuat apa saja makanan dan daya Tarik dikawasan pecinan sehingga mampu menarik kunjungan wisatawan agar dagangan yang dijual pedagang habis terjual, pengelola waroeng semawis juga selalu menghimbau pedagang agar tenda dan alat-alat makan selalu bersih agar pembeli nyaman.

Dalam mengelola waroeng semawis dan memberdayakan pedagang ada kendala yang dihadapi pengelola seperti perubahan cuaca misal hujan yang membuat pedagang terhambat dikarenakan pedagang berjualan di ruangan terbuka sehingga rentan terkena hujan, dan semenjak adanya aplikasi pemesanan makanan seperti go-food menyebabkan jumlah kunjungan dipasar semawis menurun.

### **C. Dampak Penataan dan Pemberdayaan Sektor Informal Terhadap Keberlangsungan Usaha Pedagang Kaki Lima di Kawasan Wisata Kuliner Semawis Semarang**

Penataan dan pemberdayaan sektor informal yang dilakukan sejak tahun 2010 ini sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima dikawasan wisata kuliner Semawis Semarang. Hal ini dibuktikan dengan naiknya penjualan dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima setelah adanya penataan dan pemberdayaan di sektor informal yang bekerja

---

<sup>87</sup> Wawancara dengan bapak Halim Pengelola Waroeng Semawis pada tanggal 17 oktober pukul 17.00 Wib

sama dengan pemerintah. Dalam penelitian ini penulis menyajikan beberapa sampel pedagang yang dijadikan sebagai objek penelitian, yaitu :

#### 1. Cik Lian (Penjual Sate Kambing)

Cik Lian berjualan di pasar Semawis setiap akhir pekan. Saya memilih pasar semawis sebagai tempat berjualan karena Semawis menjadi tempat yang bagus dimana pembeli datang dari berbagai daerah di Semarang, Cik Lian adalah salah satu penjual sate kambing yang setiap akhir pekan berjualan di Semawis. Ia telah berjualan sejak tahun 2006, sebelum adanya penataan dan pemberdayaan yang dilakukan sate kambing milik Cik Lian hanya terjual rata-rata 1000 - 1500 tusuk dalam perbulan dengan jumlah keuntungan kurang lebih 2.500.000 - 3.000.000 perbulan.

Setelah dilukannya penataan dan pemberdayaan pada sektor informal daya tarik pengunjung untuk mngunjungi semawis semakin meningkat, dan banyak yang tertarik untuk membeli sate kambing milik Cik Lian sehingga setelah adanya penataan dan pemberdayaan yang dilkukan penjualan sate Cik Lian semakin meingkat yaitu rata - rata 3000 tusuk dalam setiap bulanya, yakni dengan keuntungan prbulan hingga 7.000.000.

Strategi penataan yang dilakukan pihak pengelola sudah bagus dimana sudah disediakan tempat berjualan saya selalu mengikuti arahan dari pengelola untuk menjaga kebersihan dan kenyamanan tempat berjualan agar konsumen nyaman.

Dengan adanya Upaya Pemberdayaaan yang dilakukan pengelola saya bisa bertahan berjualan walaupun dengan modal yang kecil dan terus berjuang menyisihkan pendapatan untuk mengembangkan usaha. Untuk meningkatkan pendapatan saya harus terus berinovasi, kreatif dalam mengelola usaha saya. Dalam mempertahankan usaha saya harus menjaga kualitas dan rasa dari dagangan agar pembeli tetap membeli produk yang



dijual, memberi harga yang tidak terlalu mahal kepada para konsumen, dan selalu memberi kan pelayanan yang baik kepada setiap konsumen<sup>88</sup>.

## 2. Pak Bambang (Penjual soto ayam)

Pak Bambang adalah salah satu pejual soto ayam di Semawis, beliau berjualan dari 2003 karena mendapatkan warisan usaa turun temurun dari keluarganya. Sebelumnya ia berjualan dengan menggunakan grobak jualan di sekitar peleburan. Sebelum adanya Semawis ia hanya berhasil menjual 270 - 300 mangkok perbulan, dengan keuntunga 1.900.000 - 2.300.000 dalam perbulan. Setelah adanya semawis Pak bambang berinisiatif untuk berjualan juga di semawis pada tahun 2009, hingga dengan adanya penataan dan pemberdayan yang dilakukan penjulan yang dlakukan semakin bertambah hingga 500 mangkok prbulan dengan keuntungan 6.500.000 perbulan.

Alasan saya memilih Semawis untuk tempat berjualan di setiap akhir pekan karena disana sudah disediakan tenda oleh pihak pengelola jadi saya tinggal berjualan saja disana, sedangkan pada saat hari senin sampai Kamis saya berjualan di sekitar Peleburan dengan membawa gerobak jualan. Strategi penataan yang dilakukan pengelola adalah dengan menempatkan kami disini dengan disediakanya tenda untuk berjualan dan selalu mengarahkan kami setiap kali menutup maupun membuka kios.

Strategi Pemberdayaan yang dilakukan pengelola sudah bagus dengan diadakannya bimbingan dan penyuluhan agar usaha tetap berjalan dan ramai pembeli. Agar pendapatan meningkat saya harus rajin membuka kios setiap akhir pekan dan mengelola usaha dengan kreatif, untuk mempertahankan usaha saya harus mempunyai tempat berjualan tetap serta

---

<sup>88</sup> Wawancara dengan Cik Lian (Penjual Sate Kambing) Pada tanggal 3 Oktober tahun 2021 pukul 17.00

selalu optimis dan bekerja keras agar tetap bisa bertahan untuk mencari nafkah.<sup>89</sup>

### 3. Ibu Ayu (Penjual Mendowan Purwokerto Jumbo)

Ibu Ayu adalah penjual mendowan purwokerto dengan ukuran jumbo, sebelumnya mendowan purwokerto adalah saah satu makanan khas purwokerto yang sudah banyak di gemri oleh masyarakat luas. Ibu ayu mulai berjualan dari tahun 2010, pada saat ini bu Ayu sudah berhasil menjual 2000 - 3000 mendowan dengan keuntungan 1.800.000 - 2.000.000 dalam perbulan.

Setelah adanya Semawis setiap akhir pekan ibu Ayu mengikuti untuk jualan disana, dengan semakin ramainya pengunjung semakin banyak juga yang tertarik untuk membeli mendowan khas purwokerto milik bu ayu, dengan adanya penatan dan pemberdayaan penjual ibu ayu semakin meningkat dengan hasil penjualan mencapai 7000 mendowan perbulan, dengan keuntungan yang diperoleh hingga 5.000.000 pebulan.

Menurut bu Ayu Semawis tempat yang Strategis dan ramai pengunjung karena beraneka ragamnya kuliner yang bisa dinikmati. Dengan berjualan di semawis dagangan saya selalu habis terjual dan pendapatan pun semakin meningkat. Strategi penataan yang dilakukan pengelola sudah tepat dengan menempatkan kami berjualan di semawis kami berjualan menjadi aman dan nyaman karna sudah disediakan berbagai fasilitas dari pengelola seperti tenda, sumber air bersih, dan penerangan di sekitar tempat berjualan.

Strategi Pemberdayaan yang dilakukan pengelola sangat menguntungkan bagi pedagang karena diadakannya program pemberdayaan ilmu teori tentang wirausaha dan kiat-kiat berwirausaha agar usaha yang dijalankan sukses dan bertahan lama walaupun dengan bekal pendidikan

---

<sup>89</sup> Wawancara dengan Pak Bambang (Penjual Soto Ayam) Pada tanggal 3 Oktober 2021 Pukul 17.20

yang rendah. Dalam mempertahankan keberlangsungan usaha dan meningkatkan pendapatan saya harus melakukan beberapa hal seperti :

- a. Menjual produk yang berkualitas dan selalu menjaga kebersihan tempat dan alat-alat masak agar pembeli nyaman dan selalu membeli dagangan.
- b. Melakukan promosi dengan spanduk jualan serta memperkenalkan rasa makanan atau minuman yang baru dan membuat nama dagangan yang dijual menjadi lebih menarik.
- c. Memberikan pelayanan yang baik dan selalu ramah kepada pembeli

Dengan melakukan kiat-kiat diatas saya berharap dagangan saya selalu ramai pembeli dan usaha saya selalu lancar dan bertahan lama agar saya bisa memiliki penghasilan untuk memenuhi kebutuhan keluarga.<sup>90</sup>

#### 4. Mbak Ndut ( Penjual Tahu Gejrot dan Singkong Keju)

Mbak Ndut merupakan salah satu penjual tahu gejrot pada mulanya, karna dia meneruskan usah milik ibunya. Mbak ndut memulai usahanya pada tahun 2005, setiap bulannya mbak ndut mendapatkan keuntungan 1.500.000 sampai 1.800.000 dengan penjualan yang tidak menentu yakni antra 100 - 150 bungkus perbulanya. Kemudian pada th 2007 mbak Ndut menambah jenis jualanya dengan singkong keju, karena ia bergabung mengikuti berjualan di semawis. Setelah adanya penataan dan pemberdayaan pedagang penjualan mbak ndut semakin meningkat yakni 250 -350 bungkus perbulan dengan keuntungan 4.500.000 perbulan.

Mbak ndut berpendapat bahwa ia memilih pasar semawis untuk tempat berjualan karena lokasinya ramai walaupun banyak yang berjualan dagangan saya tetap habis terjual. Strategi Penataan yang dilakukan

---

<sup>90</sup> Wawancara dengan ibu Ayu ( Penjual Mendoan Purwokerto Jumbo) pada tanggal 3 Oktober Pukul 18.00 Wib

pengelola dengan menyediakan berbagai fasilitas dan saya selalu mengikuti peraturan dan arahan dari pengelola untuk menjaga fasilitas yang diberikan.

Strategi pemberdayaan yang dilakukan pengelola sudah adil seperti memberikan pelatihan agar kami tetap berinovasi dalam berwirausaha. Untuk meningkatkan Pendapatan dan mempertahankan kelangsungan usaha ada beberapa hal yang harus dilakukan seperti :

- a. Harus mempunyai modal yang cukup karena tanpa modal usaha sulit untuk berkembang dan meningkatkan pendapatan.
- b. Memiliki pengetahuan usaha karena dengan pengetahuan bisa mengelola keuangan dan mengembangkan produk
- c. Adanya lokasi usaha yang strategis seperti berjualan di kawasan wisata kuliner semawis yang memberikan dampak positif bagi usaha karena di semawis ramai dikunjungi oleh masyarakat sehingga mampu meningkatkan pendapatan.<sup>91</sup>

#### 5. Yu Sam ( Penjual Nasi Ayam )

Yu Sam adalah penjual nasi ayam yang telah bejualan sejak tahun 2005. di hari biasa ia menyajikan daganganya di pasar johar. Sebelum adanya penataan dan pemberdayaan yu sam hanya berhasil menjual sekitar 200 porsi perbulan dengan keuntungan yang tidak menentu yakni 1.500.000 perbulan. Setelah adanya wisata kuliner di kawasan semawis Yu Sam memutuskan untuk menjajakan jualanya di akhir pekan. Dengan adanya penataan dan pemberdayaan Yu sam berhasil meningkatkan hasil jualannya yaitu 500 porsi dalam satu bulan dengan keuntungan kurang lebih 4.000.000 perbulan. Menurut yu sam walaupun berjualan dari sore hingga malam saja berjualan di waroeng semawis dagangan nya selalu habis jika cuaca mendukung.

---

<sup>91</sup> Wawancara dengan Mbak Ndut (Penjual Tahu Gejrot) pada tanggal 10 Oktober 2021 Pukul 17.00 Wib

Strategi penataan dan pemberdayaan pedagang di pasar semawis sejauh ini sudah bagus dengan adanya berbagai fasilitas yang diberikan dan upaya pemberdayaan yang dilakukan pengelola agar kami dapat bertahan berjualan dan mengembangkan usaha. <sup>92</sup>

**D. Matriks SWOT Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan ( *Weakness*), Peluang (*Opportunities*), serta Ancaman (*Threats*), yang dihadapi Pasar Semawis Semarang.**

Setelah dilakukan pengumpulan data Kualitatif dari Penelitiana, selanjutnya adalah di analisis dengan menggunakan metode analisis SWOT dimana dibandingkan faktor internal meliputi *STRENGHT* dan *WEAKNESS* dengan faktor eksternal meliputi *THREATS* dan *OPPORTUNITIES* :

a). *Strenght* atau Kekuatan

- 1) Banyak dijumpai kelenteng yang memiliki nilai historis tinggi di kawasan Pasar Semawis.
- 2) Banyak hiburan serta wisata kuliner yang dapat memanjakan wisatawan.
- 3) Harga makanan dan minuman yang terjangkau.
- 4) Kebersihan di Pasar Semawis yang cukup baik dan terjaga.

b). *Weakness* atau Kelemahan

- 1) Parkir area yang kurang memadai.
- 2) Toilet umum yang sangat terbatas.
- 3) Angkutan umum yang belum bisa menjangkau kawasan Pasar Semawis.
- 4) Rancunya pengaturan antara makanan halal dan non halal.

---

<sup>92</sup> Wawancara dengan yu sam ( penjual nasi ayam ) pada tanggal 10 Oktober pukul 19.00  
Wib

c). *Opportunities* atau Peluang

- 1) Banyak investor yang berniat menanamkan modal di Kota Semarang.
- 2) Masifnya pembangunan hotel yang dapat menjadi sarana akomodasi wisatawan di sekitar Pasar Semawis.
- 3) Wisatawan banyak memiliki ketertarikan terhadap wisata budaya dan kuliner.
- 4) Segmen pasar atau wisatawan minat khusus banyak dijumpai di Kota Semarang.

d). *Threat* atau Ancaman

- 1) Gencarnya pertumbuhan mall-mall disekitar kawasan Pasar Semawis yang dapat menjadi pesaing.
- 2) Hadirnya aplikasi pemesanan makanan dan minuman online Seperti go-food yang dapat menurunkan jumlah kunjungan.
- 3) Lokasi Pasar Semawis di ruangan terbuka yang sering terganggu akibat cuaca misalnya saat hujan.
- 4) Semakin sedikit pedagang yang khusus menjual makanan tradisional khas Semarang.

Setelah dilakukan analisa dengan membandingkan dan mengelompokan faktor internal serta faktor eksternal. Sehingga dapat dirumuskan beberapa Startegi yang dapat dapat mengembangkan wisata kuliner pasar semawis Semarang sehingga bisa meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima :

a). STRATEGI SO

- 1) Menggandeng investor untuk membuat sebuah paket wisata. Paket wisata dinilai penting karena diharapkan wisatawan yang datang ke pasar semawis bisa melakukan aktivitas lainnya. Wisata kuliner tidak hanya melulu tentang makan, tetapi bisa diajak untuk mengetahui bagaimana proses pembuatannya hingga berjalan-jalan

dikawasan pecinan yang memiliki 11 kelenteng dengan nilai historis tersendiri. Masyarakat lokal juga dapat diberdayakan menjadi guide lokal.

- 2) Menggalakan promosi dengan gencar mengenai potensi dan keunggulan mengenai potensi dan keunggulan pasar semawis. Harus meyakinkan bahwa pasar semawis bersih dan nyaman serta pedagang dapat memberi list harga setiap makanan sehingga pengunjung lebih merasa aman.

b). STRATEGI WO

- 1) Menggandeng berbagai pihak untuk menangani masalah parkir. Saat ini kondisi lahan parkir di pasar semawis sangat terbatas. Kopi Semawis selaku pengelola seharusnya mengambil langkah cepat untuk menangani permasalahan parkir dengan bekerja sama dengan pihak lain.
- 2) Penyediaan informasi makanan halal dan non halal di pasar semawis. Hal tersebut harus dilakukan mengingat banyak wisatawan yang berkunjung ke pasar semawis tidak hanya dari etnis tionghoa saja namun juga wisatawan muslim serta beragam wisatawan lainnya sehingga dapat menghindari hal-hal yang tidak diinginkan.

c). STRATEGI ST

- 1) Membangun kerjasama dengan Dinas Pariwisata Kota Semarang serta generasi muda untuk melakukan gerakan cinta budaya dan wisata lokal. Semakin maju perkembangan jaman semakin massif pula pembangunan mall-mall besar di Kota Semarang yang dikhawatirkan dapat menggerus usaha dan kuliner lokal. Dengan usaha tersebut keberadaan pasar semawis diharapkan dapat terus bertahan melawan jaman.

- 2) Menyediakan brosur wisata kuliner di pasar semawis dimana didalamnya berisi potret keragaman kuliner Kota Semarang. brosur yang memuat apa saja makanan dan daya tarik di kawasan pecinan tersebut mampu menarik kunjungan wisatawan alih-alih hanya memesan lewat aplikasi online semacam go-food.

d). STRATEGI WT

- 1) Perlu banyak pembenahan berbagai fasilitas pendukung wisata di kawasan pasar semawis . pembenahan tersebut bertujuan untuk memanjakan wisatawan dan pengunjung yang datang ke pasar semawis.
- 2) Melestarikan dan menambah pedagang atau stand makanan yang menjajakan kuliner khas Kota Semarang. stand kuliner di pasar semawis yang menjual makanan tradisional khas semarang. dengan dilestarikannya makanan tradisional semarangan, dapat membuat pasar semawis tetap bertahan dan memiliki keunikan tersendiri.



## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **A. Kesimpulan**

Program penataan pedagang kaki lima bertujuan untuk menciptakan keindahan yaitu dengan melarang berjualan di tempat umum, sehingga diperlukan tempat relokasi yang layak dan strategis, maka standar pengukuran keberlangsungan pelaksanaan program penataan pedagang kaki lima adalah terdapatnya tempat relokasi yang strategis sebagai tempat berdagang, agar pedagang kaki lima tidak kembali berjualan di tempat umum yang tidak semestinya.

Strategi Penataan yang dilakukan Pengelola Pasar Semawis adalah dengan menyediakan tempat yang strategis untuk berjualan yang disediakan berbagai fasilitas pendukung seperti tenda, tempat makan para pengunjung, penerangan, dan sumber air bersih. Penataan pedagang di kawasan semawis sudah cukup bagus. Pedagang dan pengelola harus bekerja sama dalam menjaga fasilitas yang telah disediakan agar terhindar dari kerusakan sehingga pedagang bisa berjualan di pasar semawis semarang.

Strategi Pemberdayaan pedagang kaki lima harus dilakukan agar berbagai permasalahan dapat diatasi dengan baik dan pedagang kaki lima dapat mandiri dalam berusaha dan meningkatkan pendapatan. Kopi semawis sendiri memiliki beberapa program upaya pemberdayaan pedagang kaki lima di pasar semawis antara lain :

1. Melaksanakan berbagai pembinaan dan penyuluhan kepada pedagang kaki lima disemawis seperti :

- a. Bimbingan dan penyuluhan tentang menjaga kebersihan, keindahan, keamanan, ketertiban dan kesehatan lingkungan.
  - b. Bimbingan dan penyuluhan tentang pengembangan usaha, manajemen usaha, melalui kemitraan dengan pelaku ekonomi lain untuk meningkatkan permodalan serta peningkatan kualitas pedagang kaki lima.
  - c. Bimbingan teknis tentang etika berdagang, dengan adanya bimbingan etika berdagang mampu menarik pelanggan tetap sehingga dapat meningkatkan pendapatan.  
Bimbingan dilakukan secara berkala efektif dan menggunakan pendekatan perubahan perilaku pedagang kaki lima.
2. Dengan menyediakan informasi tepat guna sebagai media promosi untuk meningkatkan pendapatan pedagang, pengelola melakukan promosi dengan menggunakan media sosial serta bekerja sama dengan dinas pariwisata.
  3. Membantu dalam meningkatkan akses pasar dan pangsa pasar dengan menyelenggarakan acara yang melibatkan pedagang kaki lima seperti acara Pasar Imlek Semawis yang digelar setiap kali tahun baru China.

Dampak Strategi Penataan dan pemberdayaan sektor informal yang dilakukan sejak tahun 2010 ini sangat mempengaruhi keberlangsungan usaha pedagang kaki lima dikawasan wisata kuliner semawis semarang. Hal ini dibuktikan dengan naiknya penjualan dan keuntungan yang diperoleh oleh pedagang kaki lima. Upaya penataan dan pemberdayaan dilakukan dengan disediakannya lokasi usaha yang strategis dan dilakukan berbagai bimbingan dan penyuluhan sehingga memberikan dampak positif bagi usaha pedagang kaki lima di semawis.

## **B. Saran**

- a. Bagi masyarakat lokal yang ada disekitar pasar semawis seharusnya mendukung penataan dan pemberdayaan pasar semawis dengan menjaga lingkungan sekitar agar tetap bersih dan membuat nyaman untuk para pengunjung yang datang.
- b. Bagi kopi semawis sebagai pengelola kawasan pasar semawis dalam penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima harus selalu berinovasi dan mengikuti perkembangan zaman dan memperbaiki sarana dan prasarana yang kurang memadai seperti tempat parkir yang sangat terbatas sehingga parkir kendaraan untuk para pengunjung kurang tertata dan tidak indah dipandang.
- c. Bagi pedagang kaki lima di kawasan pasar semawis untuk menambahkan informasi makanan halal dan non halal karena pengunjung pasar semawis tidak hanya dari etnis tionghoa saja namun juga pengunjung muslim serta beragam pengunjung lainnya, sehingga pengunjung tahu mana makanan halal dan non halal agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan dan pengunjung menjadi nyaman membeli makanan yang disediakan pedagang kaki lima di kawasan pasar semawis semarang.
- d. Bagi pemerintah hendaknya menjadi regulator untuk memberdayakan pedagang di pasar semawis dengan memudahkan regulasi, bantuan dana, dan penyuluhan bagi masyarakat lokal.

## DAFTAR PUSTAKA

- Achan, Mustafa Ali.1995. *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang : Trans Publising.
- Amalia Fitri dan Kuncoro Bayu Prasetyo,2015. *Etos Budaya Kerja Pedagang Etnis Tionghoa di Pasar Semawis Semarang*. Solidarity, Vol. 4, No.1.
- Amsal. *Kebijakan Pemberdayaan Sektor Informal Perkotaan*,Jakarta: Indocamp.
- Anggito Albi dan Johan Setiawan, 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Sukabumi : CV Jejak.
- Arifin, Muhammad. 2010. *Panduan Praktis Fikih Islam Perniagaan Islam ( Berbisnis dan Berdagang Sesuai Sunnah Nabi Shallahu'Alaihi Wa Salam)*. Yogyakarta Media.
- Ash Siddiqi ,Muhammad Nejatullah. 2002. *Kegiatan Ekonomi dalam Islam*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Assauri ,Sofjan, 2013, *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Rajawali Pers.
- Barlian Eri. 2009. *Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, Padang : Sukabina Press.
- Danim Sudarwan. 2003. *Riset dan Keperawatan Sejarah dan Metodologi*, Jakarta : Buku Kedokteran EGC.
- Debby Tiara Rizkyvea dan Santy Paulla Dewi,2019."*Transformasi Sosio-Spasial Kawasan Pecinan Semarang*", Jurnal Pengembangan Kota, Vol.7 No.1.
- Echdar,Saban.2013. *Manajemen Entrepreneurship*, Yogyakarta: Andi Offset.
- Fatihudin Didin, dan Lis Holisin (eds). 2020. *Kapita Selektu Metodologi Penelitian*. Pasuruan : CV. Penerbit Qiara Media.

- Fatoni ,Siti Nur. 2014. *Pengantar Ilmu Ekonomi ( Dilengkapi Dasar-Dasar Ekonomi Islam)*, Bandung : Pustaka Setia.
- Feriyanto, Nur. 2014. *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta : UUP STIM YKPN.
- Hariningsih, Endang dan Rintar Agus Simatupang. 2008. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Usaha Pedagang Eceran Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima di Kota Yogyakarta* ,Jurnal Bisnis dan Manajemen Vol.04,No.02. Universitas Andalas.
- <http://gerbanghebat.semarangkota.go.id>
- [http://mapgeo.id:8826/umum/detail\\_kondisi\\_geo/18](http://mapgeo.id:8826/umum/detail_kondisi_geo/18)
- Indrayani Henni dan Harkaneri. 2016. *Pengembangan dan Pemberdayaan Sektor Informal di Kota Pekanbaru*. Jurnal Al-Iqtishad Volume II.
- Indriani, Ema. 2018.*Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) Perspektif Ekonomi Islam*.
- Isrowiyah Novatul, Warno dan Rahman El Junusi.2020. *Strategi Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Perusahaan melalui Inklusi Keuangan Islam*. Iqtishoduna : Jurnal Ekonomi Islam.
- Istijanto OEI. 2005. *Riset Sumber Daya Manusia*, Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Iwantono, Sutrisno. 2001. *Kiat Sukses Berwirausaha*, Jakarta : Grasindo.
- Juliandi Azuar. 2014. *Metodologi Penelitian Bisnis*, Medan : UMSU Press.
- Jusmaliani,dkk. 2008. *Bisnis Berbasis Syariah*, Jakarta : Sinar Grafika Offset.
- Kasmadi Hartono, Wiyono. 1984. *Sejarah Sosial Kota Semarang 1900-1950*, Jakarta: Depertemen Pendidikan dan Kebudayaan.
- Kasmir.2019. *Pengantar Manajemen Keuangan*, Jakarta : Kencana.
- Kautsary Jamilla. 2016. *Memahami Makna dan Konsep Ruang Kawasan dalam Pengembangan Wisata Budaya Studi Kasus Pengembangan Wisata Budaya di Pecinan Semarang*.
- Liau, Gasper. 2015. *administrasi pembangunan studi kajian PKL*. Bandung : Refika aditama.

- M.Echols John, Hassan Shadily. 2007."Kamus Inggris Indonesia", Jakarta : Gramedia Pustaka Utama.
- Mahendra,Suka. 2015. *Keterkaitan Modal Sosial dengan Strategi Kelangsungan Usaha Pedagang Sektor Informal di Kawasan Waduk Mulur*. Jurnal Analisa Sosiologi Vol 4, No 2. Universitas Sebelas Maret.
- Mahmudah,Umi.2017."*Karakteristik yang Mempengaruhi Keberlangsungan Usaha Kecil (Home industry) Pembuatan Tempe" (Studi Kasus Home Industry Pembuatan Tempe di Desa 35 Wonosari Pekalongan Kabupaten Lampung Timur)*.
- Masykur, Dedi M. 2009 , *Sektor Informal sebagai Katuf Pengaman Masalah Ketenagakerjaan*. Jakarta : Kedeputian Evaluasi Kinerja Pembangunan Badan Perencanaan Pembangunan Nasional.
- Michael P, Todaro dan Stephen Smith. 2003. *Pembangunan Ekonomi di Dunia Ketiga*. Jakarta: Erlangga.
- Mulyadi,S.2017. *Ekonomi Sumber Daya Manusia Dalam Pespektif Pembangunan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Pamungkas, Zhafril Setio.2015. *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang ( Studi Kasus Pedagang Kaki Lima di Wisata Belanja Tugu Kota Malang)*. Malang : Universitas Brawijaya.
- Permadi, Gilang. 2007. *Pedagang Kaki Lima: Riwayatmu dulu, Nasibmu Kini*. Jakarta: Yudistira.
- Pitoyo, Agus Joko. 2007. "Dinamika Sektor Informal di Indonesia Prospek Perkembangan dan Kedudukannya dalam Sistem Ekonomi Makro",dalam Populasi Jurnal Kependudukan dan Kebijakan Vol 18, No 2.Universitas Gadjah Mada.
- Ramli, Rusli. 1992. *Sektor Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima di Indonesia*, Jakarta : Ind-Hill-co.

- Rini, Hartati Sulistyono.2012. "Dilema Keberadaan Sektor Informal".dalam International Journal Of Indonesia Society And Culture Vol 4, No 2.
- Rivai Abdul,Dkk. 2015. *Manajemen Strategis*. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Santana Septiawan. 2007. *Menulis Ilmiah : Metode Penelitian Kualitatif*, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.
- Sari Suzanna Ratih dan Eko Punto Hendro. 2020."*Konservasi Kampung Pecinan Semarang sebagai Media Integrasi yang Berdimensi Multikulturalism*". Jurnal Ilmiah Kajian Antropologi, Vol.4 No.1.
- Sucipto, Agus. 2011. *Studi Kelayakan Bisnis*. Malang : Uin Maliki Press.
- Sudarto, Aye. 2017. *Pengantar Bisnis*. Metro : Laduni Press.
- Susanto,Eko.2018."*Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kota Metro*" (*Studi kasus di pasar cendrawasih kota metro*).
- Suwendra Wayan. 2018. *Metodologi Penelitian Kualitatif dalam Ilmu Social, Pendidikan, Kebudayaan, dan Keagamaan*. Bandung : Nilacakra.
- Suyanto M. 2007. *Marketing Strategy Top Brand Indonesia*. Yogyakarta : CV.Andi Offset.
- Umar Husein. 2010. *Desain Penelitian Manajemen Strategi*. Jakarta : Rajawali Pers.
2011. *Strategic Management in Action*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama Cet. Ke-1.
- Usman, Sunyoto dkk. 2010. *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Yogyakarta : Pustaka Pelajar.
- Utomo,Setiawan Budi.2003. *Fiqih Aktual (Jawaban Tuntas Masalah Kontemporer)*. Jakarta : Gema insani.
- Widjajanti, Retno. 2000. *Penataan Fisik Kegiatan Pedagang Kaki Lima Pada kawasan komersial di Pusat Kota*. Program Magister Perencanaan Wilayah dan Kota Program Pasca Sarjana Institut Teknologi Bandung.

- Wijanarka. 2007. *Semarang Tempo Dulu : Teori Desain Kawasan Bersejarah*. Yogyakarta : Penerbit Ombak.
- Wijaya Hengki. 2018. *Analisis Data Kualitatif Ilmu Pendidikan Teologi*. Makassar : Sekolah Tinggi Theologia Jaffray.
- Zess , Eko Adityawan Tumenggung dan Sugiantoro. 2013. “*Sensitifitas Pedagang Kaki Lima Terhadap Lokasi pada Skala Mikro di kota Manado*”. Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota B SAPPK V2N3. Universitas Gorontalo.
- Zubaedi. 2013. *Pengembangan Masyarakat Wacana dan Praktik*. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.



## **LAMPIRAN**

### **Daftar Pertanyaan Wawancara**

#### **A. Pertanyaan untuk Pengelola**

1. Berapa Jumlah keseluruhan Pedagang kaki lima yang ada di Pasar Semawis?
2. Sejarah awal mula berdirinya pasar semawis di semarang?
3. Bagaimana Strategi Penataan yang dilakukan Pengelola di Pasar Semawis Semarang ?
4. Bagaimana Kebijakan Sistem Pengelolaan Pedagang di Pasar Semawis Semarang ?
5. Apa Langkah-langkah yang dilakukan Pengelola dalam rangka Pemberdayaan Pedagang di Pasar Semawis Semarang?
6. Bagaimana Sistem Pedagang Kaki Lima yang baru supaya bisa masuk mendaftar untuk bisa berjualan di pasar semawis ?
7. Bagaimana cara Pengelola untuk bisa membantu Meningkatkan Pendapatan Pedagang Kaki Lima?
8. Apa saja kendala yang dihadapi pengelola dalam memberdayakan pedagang kaki lima dipasar semawis semarang?

#### **B. Pertanyaan Untuk Pedagang**

1. Sejak Kapan anda Berjualan di Pasar Semawis Semarang?
2. Apa Alasan memilih Pasar Semawis menjadi Tempat Berjualan?
3. Bagaimana Pedagang Melaksanakan Strategi Penataan yang dilakukan oleh Pihak Pengelola?

4. Bagaimana yang dirasakan Pedagang dengan Upaya Pemberdayaan yang sudah dilakukan Pihak Pengelola?
5. Apa yang dilakukan Pedagang untuk meningkatkan pendapatan?
  
6. Bagaimana langkah-langkah yang dilakukan Pedagang dalam Mempertahankan Keberlangsungan Usaha nya ?
7. Apakah pendapatan pedagang meningkat sejak adanya penataan dan upaya pemberdayaan dari pihak pengelola dan pemerintah ?

Jawaban Wawancara ;

**Jawaban dari Pengelola Bapak Harjanto Halim (Operasional Manajer)**

1. 57 pedagang kaki lima disebut Pedagang Semawis
2. Pasar semawis dibuka untuk menyambut tahun baru imlek yang diadakan selama tiga hari pada tahun 2004 berdirinya pasar semawis berasal dari ide para Kopi Semawis (Komunitas Pecinan Semarang untuk Pariwisata) dengan bekerja sama dengan pemerintah kota semarang.
3. Dengan menyediakan tempat berjualan yang aman dengan berbagai fasilitas, posisi utara untuk pedagang sedangkan sisi selatan untuk tempat makan para pengunjung.
4. Pengelolaan dilakukan dengan mengumpulkan pedagang di satu tempat untuk berjualan di akhir pekan dengan diberi tenda oleh pengelola dengan menggunakan sistem peminjaman dengan memberikan jaminan.
5. Pemberdayaan dilakukan dengan melaksanakan berbagai bimbingan dan penyuluhan dan membantu meningkatkan akses pasar dan pangsa pasar untuk membantu pedagang meningkatkan pendapatan dan mempertahankan kelangsungan usahanya.
6. Pedagang mendaftar dengan memberikan brosur menu yang akan dijual dan kisaran harga jual jika cocok pedagang diperbolehkan berdagang dengan diberinya tenda dan tempat berjualan.
7. Pengelola melakukan promosi dengan media sosial serta bekerja sama dengan dinas pariwisata agar pengunjung ramai dan pendapatan pedagang dapat meningkat.

8. Kebersihan waroeng semawis , adanya perubahan cuaca seperti hujan yang membuat pedagang terhambat saat berjualan karna aktivitas pedagang dilakukan di ruangan terbuka atau outdoor, adanya aplikasi pemesanan makanan online seperti go-food yang dapat menurunkan jumlah kunjungan.

Jawaban Pedagang :

**Cik Lian ( Penjual Sate Kambing)**

1. Sejak 2006
2. Karena semawis tempat yang bagus untuk berjualan dimana pembeli datang dari berbagai daerah di semarang.
3. Saya selalu mengikuti arahan dari pengelola untuk menjaga kebersihan dan kenyamanan tempat berjualan.
4. Dengan adanya pemberdayaan saya bisa bertahan berjualan walaupun dengan modal yang kecil dan menyisihkan pendapatan untuk mengembangkan usaha.
5. Untuk meningkatkan pendapatan saya harus berinovasi, kreatif dalam mengelola usaha.
6. Saya harus menjaga kualitas dan rasa dari dagangan saya agar pembeli tetap membeli produk yang dijual.
7. Sebelum adanya penataan dan pemberdayaan pedagang saya hanya mendapat keuntungan kurang lebih 2.500.000-3.000.000 Setelah adanya upaya penataan dan pemberdayaan yang dilakukan pihak pengelola saya bisa mencapai keuntungan sekitar 7.000.000

**Pak Bambang (Penjual Soto Ayam)**

1. Sejak 2009
2. Karena di semawis sudah disediakan tenda oleh pihak pengelola jadi saya tinggal berjualan saja disana.

3. Dengan menempatkan kami disini dengan disediakanya tenda dan tempat berjualan yang aman dan selalu mengarahkan kami setiap kali membuka atau menutup kios.
4. Pemberdayaan yang dilakukan pengelola sudah bagus dengan diadakannya bimbingan dan penyuluhan agar usaha tetap ramai pembeli.
5. Saya mengelola usaha saya dengan kreatif dan rajin dalam membuka kios setiap akhir pekan.
6. Mempunyai tempat berjualan tetap dan strategis.
7. Selain berjualan di semawis saya juga berjualan di pleburan, sebelum adanya penataan dan pemberdayaan yang dilakukan pengelola penghasilan saya perbulan 2.300.000 an saja setelah adanya upaya penataan dan pemberdayaan penghasilan saya menjadi 6.500.000 hal tersebut dikarenakan jumlah pengunjung yang lebih ramai.

**Ibu Ayu ( Penjual Mendoan dan Purwokerto Jumbo)**

4. Sejak tahun 2016
5. semawis tempat yang strategis dan ramai pengunjung dan banyak kuliner yang bisa dinikmati.
6. Menempatkan kami untuk berjualan dengan aman dan nyaman dan disediakanya berbagai fasilitas seperti tenda, sumber air bersih, dan penerangan jalan.
7. Dengan diadakannya program pemberdayaan ilmu teori tentang kiat2 berwirausaha agar usaha berjalan walaupun dengan modal yang terbatas dan pendidikan yang rendah.
8. Melakukan promosi dan selalu mempertahankan kualitas agar konsumen selalu membeli.
9. Untuk mempertahankan usaha saya harus menjual produk yang berkualitas dan menjaga kebersihan dan memberikan pelayanan yang baik.
10. Sebelum berjualan disemawis saya hanya mendapat pendapatan sebesar 2.000.000 perbulan setelah berjualan disemawis dan diadakannya upaya penataan

dan pemberdayaan yang dilakukan pihak pengelola penghasilan saya meningkat menjadi 5.000.000 perbulan.

**Mbak Ndut (Penjual Tahu Gejrot dan Singkong Keju)**

1. Sejak 2007
2. Karena lokasinya ramai walaupun banyak yang berjualan dagangan saya selalu habis.
3. Saya selalu mengikuti arahan dari pengelola untuk menjaga fasilitas yang diberikan.
4. Dengan memberikan kami pelatihan agar tetap berinovasi dalam berwirausaha.
5. Memiliki pengetahuan usaha karena dengan pengetahuan kami bisa mengelola keuangan dan mengembangkan produk sehingga pendapatan dapat meningkat.
6. Mempunyai modal yang cukup, memiliki tempat berjualan yang strategis yang dikunjungi oleh masyarakat.
7. Sebelum adanya penataan dan pemberdayaan penghasilan mba ndut hanya 1.800.000 perbulannya dan setelah adanya penataan dan pemberdayaan dan menambah jenis jualan singkong keju pendapatan penjualan meningkat menjadi 4.500.000 perbulan

**Yu Sam (Penjual Nasi Ayam)**

1. Sejak 2005
2. Karena berdagang disemawis bisa saya lakukan diakhir pekan saja dan dihari biasa saya berjualan dijohar.
3. Fasilitas yang diberikan sudah bagus saya hanya perlu menjaga kebersihan tempat berjualan saya saja.
4. Dilakukannya berbagai upaya pemberdayaan agar kami bisa bertahan berusaha dan mengembangkan usaha.
5. Melakukan inovasi dan mempertahankan kualitas rasa serta harga yang ramah dikantong pembeli.
6. Dalam mempertahankan kelangsungan usaha saya harus optimis dan bekerja keras dalam berjualan agar bisa tetap bertahan untuk mencari nafkah.

7. Sebelum adanya penataan dan pemberdayaan yang dilakukan pengelola saya mendapat keuntungan kurang lebih 1.500.000 perbulan dan semenjak adanya penataan dan pemberdayaan yang dilakukan pengelola pendapatan saya
8. meningkat menjadi kurang lebih 4.000.000 perbulan.

Pak Harjanto Halim ( Pengelola Pasar Semawis)



Cik Lian (Penjual Sate Kambing)





Pak Bambang ( Penjual Soto Ayam )



Ibu Ayu ( Penjual Mendoan Purwokerto Jumbo )



Mbak Ndut ( Penjual Tahu Gejrot dan Singkong Keju )



Yu Sam ( Penjual Nasi Ayam )



## DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Rita Sopia  
Tempat Tanggal Lahir : Sukanegara, 19 Oktober 1999  
Jenis Kelamin : Perempuan  
Alamat : Sukanegara, Krui Pesisir Barat,  
Lampung



### Jenjang Pendidikan

SDN SUKANEGARA	2011
SMP N 2 PESISIR TENGAH	2014
SMA N 1 PESISIR TENGAH	2017

### Pengalaman Organisasi

SEMA FEBI	2017/2018
PMII Rayon Ekonomi Komisariat UIN Walisongo	2019/2020
DEMA FEBI UIN Walisongo	2020