

## **PENETAPAN LOKASI BERJUALAN OLEH PEDAGANG MAKANAN KELILING DI KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU**

**Oleh : Melisa**

*melisa.melisa@student.unri.ac.id*

**Pembimbing : Dr Hesti Asriwandari, M.Si**

*hesti.asriwandari@lecturer.unri.ac.id*

Jurusan Sosiologi

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas Riau

Kampus bina widya J. HR. Soebrantas Km. 12,5 Simp. Baru Pekanbaru 28293-

Telp/Fax. 0761-63277

### **Abstrak**

Topik dari penelitian ini mengenai Penetapan Lokasi Berjualan Pedagang Makanan Keliling yang berada di Kecamatan Tampan Kota Pekanbaru dengan permasalahan yaitu (1) Bagaimanakah Penetapan lokasi berjualan pedagang makanan keliling di Kecamatan Tampan? (2) Bagaimana Hubungan Antara Jenis dagangan dan Sarana berjualan dengan Penetapan lokasi berjualan?. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana Penetapan lokasi berjualan pedagang makanan keliling di Kecamatan Tampan, dan untuk mengetahui apakah ada hubungan antara Jenis dagangan dan Sarana berjualan dengan penetapan lokasi berjualan. Penelitian ini merupakan penelitian Kuantitatif deskriptif.. Dalam pengumpulan data penelitian ini menggunakan teknik sampling insidental dan pengumpulan data menggunakan observasi dan kuesioner. Setelah di lakukan penelitian maka di dapatlah sampel Pedagang makanan keliling sebanyak 49 orang responden. Berdasarkan hasil dari penelitian menunjukkan bahwa sebanyak 40.8% pedagangan menetapkan lokasi lingkungan Pendidikan sebagai lokasi berjualan dan disusul dengan penetapan lokasi berjualan di Perumahan dan kos-kosan sebanyak 32.7%, dan taman rekreasi 26.5% . adapun penetapan lokasi berjualan ini di tentukan oleh Pergerakan dan Penyebaran Pedagang dalam menjajakan dagangannya. Pedagang yang banyak melakukan pergerakan dan penyebarannya ialah pedagang yang menjual jenis dagangan es cream yakni sebanyak 10.2%. sementara alat transportasi yang banyak digunakan ialah sepeda motor sebanyak 73.5% dengan bantuan alat-alat yang dibunyikan sebanyak 67.3% sebagai media berjualan.

**Kata Kunci : Pedagang kaki lima, Pedagang Keliling, Kecamatan Tampan**

## **THE DETERMINATION OF SELLING'S LOCATION OF FOOD PEDDLERS IN TAMPAN, PEKANBARU**

**By: Melisa**

*Email: melisa.melisa@student.unri.ac.id*

**supervisor: Dr Hesti Asriwandari, M.Si**

*Email: hesti.asriwandari@lecturer.unri.ac.id*

*Department of Sociology*

*Faculty of Social and Political Sciences*

*Universitas Riau*

*Kampus Bina Widya J. HR. Soebrantas Km. 12.5 Simp. Baru Pekanbaru 28293-*

*Telp/Fax. 0761-63277*

### **Abstact**

*The topic of this study is the Determination of Selling's Location of Food Peddlers in Tampan Sub-District, Pekanbaru, by the problems of (1) How is the determination of selling location of food peddlers in Tampan? (2) What is the relationship between the types of merchandise and the selling facilities with the selling location determination? The purpose of this study is to find out how the location of selling food vendors in Tampan is determined and to find out whether there is a relationship between merchandise types and selling facilities with selling locations. This research is descriptive quantitative research. The data were collected by using incidental sampling techniques and data collection using observations and questionnaires. The sample of this research was 49 food peddlers. The results showed that 40.8% of food peddlers determined the educational environment as a selling location, the 26.5% in housing and boarding houses. And 32.7% determined the location of selling in recreational parks. The determination of the selling location was determined by the movement and distribution of food peddlers in peddling their merchandises. The peddlers who do a lot of movement and distribution are ice cream peddlers which are as much as 10.2%. Most of the peddlers used motorcycles as the transportation by the percentage of 73.5% with the help of sound system as the selling media by the percentage of 67.3%.*

**Keywords: Street vendors, Food Peddlers, Tampan**

## PENDAHULUAN

Kecamatan Tampan merupakan salah satu kecamatan dengan jumlah penduduk terpadat di Kota Pekanbaru. Adapun jumlah penduduk Kecamatan Tampan menurut data badan pusat statistik Kota Pekanbaru pada tahun 2016 mencapai 269.062 jiwa dan pada tahun 2017 mencapai 287.801 jiwa. Angka ini mengalami peningkatan sebesar 6,96 persen dari tahun 2016. Peningkatan jumlah penduduk ini sejalan dengan tuntutan yang berada dimasyarakat, baik tuntutan akan kebutuhan makan maupun tuntutan untuk memperoleh Pekerjaan.

Menurut Hart, kesempatan memperoleh penghasilan di kota, dapat dibagi dalam tiga kelompok, yaitu formal, informal, dan tidak sah. Masing – masing kelompok itu dibedakan dalam berbagai kategori yang didasarkan pada kegiatan individu, jumlah pendapatan dan pengeluaran yang mengalir dalam perekonomian kota. Selain itu, pembedaan sektor formal dan informal dilihat dari keteraturan cara kerja, hubungan dengan perusahaan, curahan waktu, serta status hukum kegiatan yang dilakukan (Manning & Effendi, 1985).

Salah satu contoh dari sektor usaha informal yang dapat ditemui dengan mudah di masyarakat adalah pedagang kecil, baik itu pedagang asongan, pedagang kelontong, dan

pedagang kecil lainnya. Pedagang adalah individu atau sekelompok individu yang menjual barang atau produk kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung (Damsar, 2002)

Pedagang makanan sering disebut sebagai pedagang keliling. pedagang keliling ialah pedagang yang menjajakan dagangannya dengan cara berkeliling ke berbagai lokasi perumahan. Lokasi pendidikan, perkantoran, ataupun diperkampungan. Biasa pedagang menjajakan dagangan dengan berbagai sarana dan prasarana seperti alat transportasi dan media lainnya yang digunakan untuk membawa dagangan yang hendak di tawarkan kepada para pembeli.

Pedagang Makanan Keliling lebih mendominasi dikawasan Kecamatan Tampan hal ini di karnakan Kecamatan Tampan merupakan lokasi strategis didukung dengan lingkungan pendidikan dan jika dilihat dari sisi kepeadatan penduduk, penduduk dikecamatan tampan memang lebih banyak dari jumlah penduduk di kecamatan lainnya.

Adapun penetapan lokasi berjualan ini tentunya ditetapkan oleh sipedagang sendiri tanpa adanya badan atau oknum-oknum lain yang ikut campur dalam menetapkan lokasi berjualan. pedagang makanan keliling biasanya mengikuti kawasan yang ramai seperti lingkungan pendidikan, area

perumahan dan kos-kosan mahasiswa yang mana tingkat kepadatan penduduk disekitar lokasi ini membuka potensi usaha yang dapat mendatangkan keuntungan yang lebih jika pedagang berjualan di lokasi ini. Beberapa jenis dagangan tampak mendominasi beberapa lokasi seperti jenis dagangan es cream dan bakso bakar lebih mendominasi lingkungan pendidikan. Hal ini dikarenakan harga yang ditawarkan oleh pedagang lebih murah dan jika dilihat dari cara konsumsinya yang praktis, makanan ini sangat dibutuhkan oleh para pelajar yang mana jam istirahat pelajar yang terbatas. Berdasarkan data survey penulis jumlah Pedagang Makanan Keliling di kecamatan Tampan adalah sebagai berikut :

**Tabel 1.1**  
**Jumlah Pedagang Makanan**  
**Keliling Di Kecamatan**  
**Tampan**

No	Jenis dagangan	Sarana	Jumlah
1	Bakso dan tahu bakar	Honda	12 pedagang
2	Es cream	Honda	5 pedagang
3	Sate dan bakso	Gerobak	12 pedagang
4	Sarapan pagi	Honda	2 pedagang
5	Buah	Honda	7 pedagang
6	Kacang dan jagung rebus	Gerobak	3 pedagang
7	Batagor dan ketoprak	Gerobak	4 pedagang
8	Aneka gorengan	Honda	4 pedagang
9	Aneka Kue-kuean	Honda	3 pedagang
Total			52

		pedagang
--	--	----------

Sumber : data survey penulis 2018

Dalam menetapkan lokasi berjualan pedagang tentunya melakukan pergerakan dan penyebaran. Yang mana pergerakan ini merupakan perubahan posisi lokasi awal ke lokasi lainya, sedangkan penyebaran merupakan proses perubahan yang disebabkan pedagang karna berpindah dari satu lokasi ke lokasi yang lainya. Untuk memudahkan pedagang dalam memilih ataupun menetapkan lokasi berjualan dibutuhkan suatu sarana yang membantu pedagang dalam melakukan pergerakan dan penyebaran. adapun sarana untuk melakukan pergerakan dan penyebaran yang paling banyak digunakan pedagang ialah sepeda motor namun ada juga beberapa pedagang yang menggunakan gerobak dan sepeda sebagai alat transportasi berjualan. tujuan dari penguasaan alat transportasi ini memudahkan pedagang dalam melakukan pergerakan dan penyebaran dalam menetapkan lokasi berjualan. Pedagang Makanan keliling yang menggunakan gerobak memilih menetapkan lokasi berjualan yang dekat atau mudah dijangkau dari rumah karna hal ini memudahkan pedagang untuk membawa barang daganganya. Sedangkan pedagang makanan keliling yang menggunakan alat transportasi berupa sepeda dan sepeda motor lebih banyak menetapkan lokasi berjualan di berbagai lokasi, hal ini di dukung oleh alat transportasi yang memang memudahkan pergerakan pedagang untuk menuju keberbagai lokasi sehingga pedagang dapat menetapkan lokasi berjualan yang lebih banyak lagi.

#### **Rumusan Masalah :**

Berdasarkan permasalahan diatas, maka saya merumuskan dua masalah yaitu:

1. Bagaimana Penetapan Lokasi berjualan oleh Pedagang

- Makanan Keliling di Kecamatan Tampan?
2. Bagaimana Hubungan Antara Jenis Dagangan dan Sarana Berjualan dengan Penetapan Lokasi berjualan ?

**Tujuan Penelitian :**

1. Untuk mengetahui Penetapan Lokasi Pedagang Makanan Keliling di Kecamatan Tampan
2. Untuk mengetahui Hubungan Antara Jenis Dagangan dan Sarana Berjualan dengan Penetapan Lokasi berjualan.

**Manfaat Penelitian :**

Bahan Referensi untuk para peneliti yang ingin meneliti tentang sektor informal di perkotaan, khususnya berkaitan dengan pedagang Makanan Keliling. Selain itu sebagai masukan bagi pemerintah Kota pekanbaru atau instansi yang terkait untuk memberikan pelatihan ataupun lapangan pekerjaan bagi penduduk kota pekanbaru.

**TINJAUAN PUSTAKA**

**Arena, Habitus, dan Kapital (Modal) Pedagang Makanan Keliling**

Arena dalam pemahaman Pierre Bourdieu adalah ruang sosial atau tempat terjadinya berbagai proses, baik proses interaksi maupun proses pergulatan dan persaingan antar satu agen dan agen lainnya. Agen yang di maksud di sini adalah “individu” atau “Human” untuk memperebutkan posisi dan legitimasi dalam area tertentu dimana setiap individu mempunyai modal yang berbeda – beda untuk “memenangkan” dan “meraih” sesuatu yang menjadi taruhan dalam ruang atau arena tersebut.

Karnanta menjelaskan dalam tulisannya mengenai teori bourdiue bahwa, Konsep arena ini berdasar dari “pergulatan” atau “persaingan”

memperebutan posisi-posisi tertentu sehingga struktur sosial adalah sesuatu yang dinamis yang mana seorang agen bisa berpindah dari satu posisi ke posisi lainnya. Perjuangan perpindahan posisi ini membutuhkan serangkaian tindakan atau praktik yang didasarkan pada, dan dipengaruhi oleh, apa yang dimiliki agen termasuk sejarah hidupnya, yang karenanya agen merancang strategi-strategi tertentu (Karnanta, 2013)

Arena di dalam penelitian ini ialah “*penetapan lokasi berjualan*” sedangkan agen di dalam penelitian ini ialah “*si pedagang makanan keliling*”. di dalam menetapkan lokasi berjualan pedagang tentunya sudah melewati beberapa pertimbangan dan akhirnya memutuskan untuk menetapkan lokasi tersebut sebagai lokasi untuk menjajakan dagangannya. Namun di dalam lokasi tersebut tentunya terdapat sebuah “*persaingan*” atau “*pergulatan*” antar pedagang, baik persaingan dalam menetapkan lokasi berjualan, persaingan antar makanan yang sejenis dan persaingan antar harga yang di tawarkan pedagang satu dengan pedagang lainnya. Untuk melewati persaingan ataupun pergulatan ini, tentunya pedagang harus memiliki strategi agar dapat mempertahankan “*lokasi yang telah dianggap strategis*”.

Bourdieu mengemukakan dua model strategi yang harus di miliki oleh seorang agen. *Pertama*, strategi reproduksi yaitu sekumpulan praktik yang dirancang untuk mempertahankan dan memperbaiki/meningkatkan Posisi. Strategi ini sangat ditentukan oleh jumlah modal, kondisi instrument produksi (hukum, warisan, sistem pendidikan dan lainnya). *Kedua*, strategi pertukaran (reconversion) yang berkaitan dengan pergerakan-pergerakan dalam ruang sosial yang juga berkaitan dengan jumlah modal

dan penstrukturan jumlah modal yang dominan dan yang terdominasi.

Penjelasan strategi menurut Bourdieu, *strategi reproduksi* yang harus dimiliki oleh seorang pedagang makanan keliling ialah modal yang berupa “uang” untuk membeli bahan dagangan, selanjutnya ialah media dan alat transportasi. Sedangkan *strategi kedua (rekonversi)* mengacu pada mobilitas pedagang di dalam lokasi berjualan berdasarkan pertukaran dan pembentukan modal yang dimiliki. artinya, pedagang makanan keliling dapat mempergunakan modal pertama yaitu media dan alat transportasi yang dimiliki untuk mobilitas gerak di dalam suatu lokasi berjualan ataupun pedagang dapat menggunakan media dan alat transportasinya untuk menjajakan dagangannya ke berbagai lokasi lainnya.

Pengaplikasian strategi yang digunakan pedagang di dalam kehidupan sehari-hari. Terdapat suatu kebiasaan yang dilakukan secara terus menerus. Kebiasaan ini disebut dengan Habitus. Habitus adalah nilai-nilai yang dibatinkan melalui “ruang sosial” dan mencerminkan posisi seseorang dalam tataran sosial-ekonomi, walau tidak secara mutlak. Singkatnya habitus dapat diartikan sebagai nilai-nilai, atau aturan-aturan yang telah terbatinkan di dalam diri seseorang. Pada pedagang makanan keliling nilai-nilai yang terbatinkan ini dapat berupa kebiasaan pedagang dalam menjajakan dagangannya, seperti pergerakan pedagang antar lokasi satu dengan lokasi yang lainnya, ataupun kebiasaan pedagang dalam menjajakan dagangannya di lokasi berjualan seperti cara penyajian dagangan, jenis dagangan yang ditawarkan, waktu berjualan pedagang di lokasi tersebut dan lain sebagainya.

### **Pedagang Makanan Keliling sebagai Sektor Informal**

Salah satu dampak dari urbanisasi yang tidak terkendali adalah semakin meningkatnya para pengadu nasib diperkotaan disetiap tahunnya. Ketidak mampuan pemerintah untuk membuka lapangan pekerjaan membuat beberapa orang mengambil keputusan untuk bekerja diarah sektor informal. Adapun keputusan ini di ambil berdasarkan motif yang dimiliki oleh beberapa individu. Berikut beberapa motif yang dapat diidentifikasi sebagai alasan seseorang terjun ke dalam sektor informal :

- a. Tiada Alternatif Lain.  
Sektor informal dianggap sebagai penyelamat bagi para pengadu nasib ataupun bagi para tamatan sarjana yang sudah lelah mencari pekerjaan dari suatu kantor ke kantor lain, maka agar survive dikota para pengadu nasib banyak melakukan pekerjaan disektor informal karna sektor informal dianggap lebih terbuka bagi siapa saja yang ingin memulai usahanya.
- b. Translit ke sektor Formal  
Sektor informal banyak dijadikan sebagai perahlian karir seseorang, sembari menunggu balasan surat lamaran kerja, banyak orang memanfaatkan kesempatan ini untuk membuka usaha kecil – kecilan untuk mengasa jiwa enterpreuner dan sebagai pemasukkan pendapatan sesorang agar bisa bertahan hidup.
- c. Bekerja mandiri  
Tidak semua orang bersedia bekerja dibawah perintah orang lain. Bagi mereka yang tidak bersedia bekerja dibawah perintah orang lain,

maka salah satu jalan keluarnya adalah bekerja mandiri. Kebanyakan pedagang kaki lima adalah tipe orang – orang yang ingin bebas dan merdeka. Kalopun mereka bekerja dibawah perintah orang lain, itu hanya sebagai bentuk proses belajar kepada induk semang. Setelah mereka merasa cukup ilmu dan keterampilan, maka biasanya mereka akan memulai usaha dari sektor informal, khususnya pedagang kaki di perkotaan.

- d. Terlempar dari sektor formal Bangkrutnya suatu perusahaan mengharuskan banyaknya para karyawan yang dipecah dari perusahaan tersebut. Dengan keadaan pengangguran seperti ini tidak mungkin seseorang berdiam diri sembari menunggu pekerjaan dari sektor formal lainnya, maka cara satu satunya agar bertahan hidup dengan bekerja disektor informal dengan cara membuka usaha kecil – kecilan agar mendapatkan penghasilan kembali. Demikianlah sektor informal dianggap sebagai katup penyelamat dari krisis ekonomi dan merupakan jalan keluar dari pengangguran.
- e. Seirama dengan latar belakang individu. Kebanyakan orang yang merantau ke kota bekerja sebagai buruh kasar atau bekerja disektor informal. Dengan latar belakang pendidikan yang pas – pasan

banyak dari mereka yang bekerja disektor informal dengan mula – mula bekerja dengan teman sekampung atau sedaerah mereka, disinilah mereka belajar tentang persaingan, informasi harga, daerah pemasaran dan tingkat keamanan dalam menjalankan usaha, jadi walaupun seseorang bekerja disektor informal bukan tidak mungkin mereka berusaha tanpa memiliki pengetahuan dan keterampilan dalam usaha tersebut.

## **METODE PENELITIAN**

Metode penelitian mempunyai peranan penting dalam keberhasilan suatu penelitian, karna dalam menentukan keberhasilan suatu penelitian tergantung pada metode dan teknik penelitian yang digunakan. Adapun metode yang digunakan pada penelitian ini adalah penelitian deskriptif kuantitatif.

### **Lokasi Penelitian :**

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Tampan. Alasan peneliti memilih kawasan ini karna kawasan Kecamatan Tampan merupakan lokasi strategis untuk menjalankan usaha, khususnya di bidang makanan, mengingat usaha dibidang makanan selalu berinovasi dan makanan selalu dibutuhkan setiap orang disela-sela kegiatan. Kemudian jika di tinjau dari segi kependudukan dan fasilitas yang berada di kecamatan tampan, banyaknya lingkungan pendidikan seperti sekolah dan universitas yang berada di Kecamatan Tampan serta banyak berdirinya perkantoran, pusat kegiatan masyarakat dan tempat perbelanjaan memberikan peluang

usaha untuk menjadi seorang pedagang makanan keliling, yang mana pedagang nantinya menawarkan dagangannya disela-sela kegiatan masyarakat.

### **Sampel**

Sampel adalah bagian atau kelompok terkecil diamati yang merupakan perwakilan karakteristik yang dimiliki dari populasi. Cara pengambilan sampel pada penelitian ini, sampel diambil dari berbagai jenis dagangan yang dijajakan oleh pedagang diberbagai lokasi penelitian. Namun keterbatasan dari populasi yang kurang proposional maka untuk menemui responden, Peneliti memutuskan untuk menggunakan teknik sampling incidental, yang mana sampel ini diambil dengan cara kebetulan jika peneliti bertemu dengan responden yang dianggap cocok sebagai sumber data. Setelah dilakukanya penelitian, maka di dapatkanlah sampel pada penelitian ini sebanyak 49 orang pedagang dengan 9 orang pedagang yang menjual bakso dan sate, 9 orang pedagang menjual bakso dan tahu bakar, 12 orang pedagang menjual Buah, 5 orang pedagang menjual sarapan pagi, 4 orang pedagang menjual batagor, 4 orang pedagang menjual kacang dan jagung rebus, dan 4 orang pedagang menjual aneka kue.

### **Jenis Data**

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti dari lokasi penelitian dengan menetapkan pedagang makanan keliling yang sedang berjualan atau pedagang yang sedang berpindah dan sudah menetapkan lokasi berjualanya. Data penelitian ini diperoleh peneliti melalui wawancara dan observasi langsung.

### **Teknik Pengumpulan data**

Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini :

#### **3.4.1 Observasi**

Sutrisno Hadi (1986) mengemukakan bahwa, obeservasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari pelbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantaranya yang terpenting adalah proses – proses pengamatan dan ingatan. Observasi di lakukan oleh peneliti dengan cara mengamati aktivitas pedagang makanan keliling yang sedang berjualan maupun pedagang yang sedang melakukan mobilitas fisik pedagang makanan keliling ke lokasi-lokasi yang hendak dituju.

#### **3.4.2 Kusioner (Angket)**

Kusioner merupakan teknik pengumpulan data dengan memberi seperangkat pertanyaan ataupun pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawabnya. Pada penelitian ini, peneliti akan menyebarkan kusioner secara langsung dengan Responden yang dianggap peneliti cocok untuk di jadikan sampel dan mampu untuk menjawab pertanyaan yang diberikan oleh peneliti.

#### **3.4.3 Dokumentasi**

Dokumentasi adalah merekam, memfoto dan meliputi segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian, alat yang digunakan pada penelitian ini adalah sebuah handphone sebagai penunjang dalam penelitian ini.

### **Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data pada penelitian ini menggunakan kuantitatif deskriptif. Analisis data melibatkan beberapa pengelolaan instrument penelitian, berupa angket dan SPSS. Proses pengolan data dengan memasukkan data yang telah diubah dalam kode angka kedalam komputer. Proses ini dilakukan dengan

memasukan data hasil koding kedalam komputer, selanjutnya di olah menggunakan program SPSS.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Jenis dagangan

Pedagang menyesuaikan jenis dagangan yang akan diperjual belikan dengan lingkungan sekitar lokasi berjualan. adapun jenis makanan yang dijual pedagang makanan keliling ialah Bakso dan Sate, Bakso dan Tahu bakar, Buah, Es cream, Sarapan pagi, Batagor, Kacang dan Jagung rebus, dan Aneka Kue lainnya. Hasil penelitian pedagang makanan keliling berdasarkan jenis dagangan akan disajikan pada tabel berikut :

**Tabel 5.6**  
**Distribusi Responden**  
**Berdasarkan Jenis Dagangan**

No	Jenis dagangan	Pedagang	Persentase (%)
1	Bakso dan sate	9	18.4
2	bakso dan Tahu Bakar	9	18.4
3	Buah	12	24.5
4	es cream	5	10.2
5	Sarapan Pagi	2	4.1
6	Batagor	4	8.2
7	Kacang dan Jagung rebus	4	8.2
8	Aneka Kue	4	8.2
	<b>Jumlah</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>

*Sumber : Data Olahan penelitian, 2019*

Berdasarkan tabel diatas, pedagang paling banyak menjual jenis dagangan buah di ikuti dengan pedagang yang menjual bakso bakar, tahu bakar, bakso dan sate. Berdasarkan persentase jenis dagangan, pedagang

menjual jenis dagangan buah dengan persentase 24.5%, Hal ini dikarnakan buah merupakan salah satu jenis makanan yang paling sering dikonsumsi oleh setiap orang, dan kandungan vitamin di dalam buah memiliki kasihat yang baik untuk tubuh. Dan jika dilihat dari sisi si pedagang, keuntungan yang didapat dari jualan buah juga lumayan banyak. Pada awalnya pedagang membeli satu buah, tetapi setelah buah di potong menjadi beberapa bagian, buah yang akan di jual menjadi lebih banyak, dari sinilah pedagang dapat memperoleh keuntunganya dari daganganya.

### Alat transportasi

Alat transportasi dibutuhkan pedagang untuk menunjang aktivitas berjualan pedagang. Pada masa kini pedagang tidak hanya menggunakan gerobak sebagai sarana berjualan. semakin berkembangnya zaman semakin berkembang pula pola pikir pedagang untuk memanfaatkan kendaraan tertentu yang bisa dijadikan sarana berjualan untuk membawa bahan dagangan yang akan dijual. Adapun jenis kendaraan yang bisa dijadikan sarana berjualan pedagang akan di jelaskan pada tabel di bawah ini :

**Tabel 5.9**  
**Distribusi Responden**  
**Berdasarkan Alat Transportasi**

No	Transportasi	Pedagang	Persentase (%)
1	Gerobak	11	22.4
2	Sepeda	2	4.1
3	Sepeda Motor	36	73.5
	<b>Jumlah</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>

*Sumber : Data Olahan penelitian, 2019*

Gerobak dan sepeda masih menjadi sarana berjualan yang masih digunakan hingga kini, pedagang memilih sarana ini karna modal yang relative rendah tidak membutuhkan bahan bakar untuk proses gerak dari sarana ini, pedagang

hanya perlu mendorong gerobak ini untuk menjajahkan dagangannya.

Sementara Sepeda motor menjadi sarana berjualan yang paling banyak diminati oleh pedagang. Sarana ini sangat membantu pedagang dalam menjajakan dagangannya. Dengan bantuan bahan bakar dan kecepatan dari sarana memperluas gerak pedagang dalam menjajakan dagangannya sehingga proses mobilitas gerak sarana ini tidak dapat diragukan lagi, selain itu dengan menggunakan sepeda motor mengurangi beban pedagang dalam mengangkat dan menjajakan dagangan akan terasa lebih ringan dari pada pedagang yang menggunakan gerobak dorong.

### Media berjualan

Media berjualan bertujuan untuk menyampaikan informasi kepada pelanggan atau calon pembeli jika si pedagang sedang berkeliling di suatu lokasi. Media yang di miliki setiap pedagang tentunya berbeda-beda ada pedagang yang menggunakan klakson (terompet), suara rekaman atau suara pedagang sendiri, benda atau symbol tertentu yang dibunyikan dan spanduk kecil yang di letakan di dekat media berjualan pedagang.

Hasil penelitian pedagang makanan keliling berdasarkan media berjualan akan disajikan pada tabel berikut :

**Tabel 5.10**  
**Distribusi Responden**  
**Berdasarkan Media Berjualan**

N o	Media Berjualan	Pedagang	Persentase (%)
1	X banner (spanduk kecil)	0	0.0
2	Suara Rekaman	16	32.7
3	Benda yang dibunyikan	33	67.3
	<b>Jumlah</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>

*Sumber : Data Olahan penelitian, 2019*

Berdasarkan data diatas, pedagang pada umumnya banyak menggunakan benda-benda tertentu yang dibunyikan seperti mangkok yang dipukul dengan sendok, hasil bunyi dari kedua alat ini sebagai simbolis jika pedagang bakso sedang menjajakan dagangannya di lokasi tersebut.

Selain benda –benda yang dibunyikan, beberapa pedagang menggunakan suara rekaman, Media ini dianggap paling simpel digunakan pedagang karna pedagang hanya perlu memutar suara rekaman dan tetap fokus dalam mengendarai sarana yang digunakan.

### Pergerakan Pedagang

Dalam sehari pergerakan pedagang tidak dapat ditentukan, tergantung dari situasi dan keputusan yang diambil oleh pedagang. untuk memudahkan pengukuran dari berpindah lokasi. Penulis mengelompokan keberapa variable untuk memudahkan dalam penganalisa perpindahan lokasi pedagang.

Hasil penelitian pedagang makanan keliling berdasarkan jumlah pergerakan pedagang dalam sehari akan disajikan pada tabel berikut :

**Tabel 5.18**  
**Distribusi Responden**  
**Berdasarkan Pergerakan Pedagang**

N o	Pergerakan Pedagang	Pedagang	Persentase (%)
1	Rendah	20	40.8
2	Sedang	12	24.5
3	Tinggi	17	34.7
	<b>Jumlah</b>	<b>49</b>	<b>100.0</b>

*Sumber : Data Olahan penelitian, 2019*

Dari tabel 5.18 diatas dapat dijelaskan bahwa pedagang paling tidak melakukan pergerakan rendah atau pedagang paling tidak melakukan 1 – 2

kali pergerakan di dalam suatu lokasi berjualan. pergerakan ini mengikuti rute – rute lokasi yang sudah di tetapkan oleh pedagang di setiap harinya. Pergerakan setiap pedagang ternyata berbeda-beda, dimana terdapat 40,8% pedagang melakukan pergerakan 1 – 2 kali di lokasi berjualan. hal ini dipengaruhi oleh jenis dagangan dan alat transportasi dari pedagang yang tentunya memiliki andil terbesar dalam perpindahan lokasi berjualan.

### **Pergerakan Pedagang dan Jenis Dagangan**

Secara keseluruhan Pedagang yang banyak melakukan pergerakan ialah pedagang buah, disusul dengan pedagang yang menjual jenis dagangan aneka bakso, sate, aneka baso dan tahu bakar, batagor, kacang dan jagung dan aneka kue lainnya. namun Pergerakan tertinggi dilakukan oleh pedagang yang menjual dagangan es cream sebanyak 8.0%. dalam melakukan pergerakan untuk menjajakan dagangannya, pedagang sudah menetapkan lokasi berjualan berdasarkan jenis dagangan yang tepat untuk di jajakam dilokasi tersebut contohnya seperti pedagang yang menjual jenis dagangan es cream. es cream merupakan makanan yang paling digemari oleh anak-anak. Pedagang es cream biasanya memiliki pergerakan dan pemilihan lokasi yang begitu signifikan, signifikan disini dalam arti pedagang memiliki lokasi yang selalu berpindah-pindah yang mana pergerakannya selalu di sesuaikan dengan waktu-waktu tertentu yang memang mengharuskan pedagang untuk menjajakan dagangannya dilokasi berjualan yang sudah ditetapkannya.

### **Pergerakan dan Alat Transportasi**

Pada penyebaran pedagang, media yang paling banyak digunakan pedagang ialah benda-benda yang

dibunyikan. Adapun penggunaan media berjualan ini bertujuan untuk menginformasikan bahwasanya pedagang sedang menjajakan dagangannya dilokasi tersebut, adapun alat-alat yang digunakan oleh pedagang ialah sendok yang dipukul ke pring yang paling banyak digunakan oleh pedagang bakso dan sate, bel terompet yang mana hampir semua pedagang menggunakan media ini Adapun alasan pedagang memakai benda-benda yang dibunyikan karna keterbatasan tenaga pedagang jika harus menggunakan suara untuk mempromisikan jenis dagangannya.

### **Penyebaran Pedagang**

Berdasarkan data penyebaran pedagang diatas, sebanyak 51.0% pedagang banyak melakukan penyebaran dengan kategori penyebaran sedang atau penyebaran sebanyak 5,8 KM setiap harinya. Penyebaran sedang (5,8 KM) ini banyak dilakukan pedagang karna pedagang mencari lokasi berjualan yang hanya sedikit pedagang berjualan di lokasi tersebut, hal ini merupakan strategi pedagang agar tidak menjual jenis makanan yang sama dengan pedagang lainnya. Selain itu pedagang yang banyak melakukan penyebaran sedang ini beranggapan tidak mengapa memilih penyebaran lokasi yang jauh dari pedagang lainya asalkan pedagang dapat menjual dagangannya, sehingga pedagang mendapatkan keuntungan dari dagangan yang terjual.

### **Penyebaran dan Pergerakan Pedagang**

Adapun hubungan antara penyebaran dan pergerakan pedagang, semakin rendah penyebaran seorang pedagang, maka semakin rendah pula pergerakan yang di lakukan oleh pedagang, hal ini terlihat dari total persentase penyebaran dan pergerakan,

yang mana persentase penyebaran yang paling banyak dilakukan pedagang ialah sebanyak 46.9% dan persentase pergerakan pedagang sebanyak 40.8%

### **Penyebaran Pedagang dan jenis dagangan**

Penyebaran tinggi dilakukan oleh pedagang yang menjual jenis dagangan es cream, namun jika dilihat secara keseluruhan ataupun total dari pergerakan pedagang, pedagang paling banyak melakukan pergerakan sedang. Hal ini dikarenakan setiap pedagang tentunya menyesuaikan jenis dagangan dengan si calon pembeli sehingga pedagang dapat melakukan penyebaran dalam menetapkan lokasi mana saja yang dirasa oleh pedagang tepat untuk menjajakan dagangannya di lokasi tersebut.

### **Penyebaran dan Alat Transportasi**

alat transportasi yang banyak digunakan pedagang adalah sepeda motor. kendaraan roda dua ini lebih memiliki ke-efesienan waktu dan dianggap memiliki kelincahan untuk memudahkan pedagang dalam menjajakan dagangannya dan mencakup penyebaran ke berbagai lokasi berjualan pedagang.

### **Penyebaran dan Media Berjualan**

penyebaran pedagang media yang paling banyak digunakan pedagang ialah benda-benda yang dibunyikan. Adapun tujuan dari penggunaan benda-benda yang dibunyikan ini bertujuan untuk menarik perhatian dan memberitahukan orang-orang yang berada di lokasi berjualan bahwas pedagang sedang menjajakan dagangannya di lokasi tersebut. Selain untuk memberitahukan orang-orang yang berada di lokasi tersebut,

penggunaan dari media ini untuk memberitahukan identitas dagangan yang dijajakan pedagang,

### **Kesimpulan**

1. Pedagang Makanan Keliling ialah Pedagang yang menjajakan dagangan secara berkeliling. lingkungan pendidikan sebanyak 40.8%, disusul dengan Lingkungan Perumahan dan kos-kosan sebanyak 32.7% dan penetapan berjualan di Taman hiburan sebanyak 26.5%. adapun hal yang mempengaruhi dalam menetapkan lokasi berjualan. pedagang sudah memiliki kriteria pada jenis dagangan tertentu yang memang harus dijual pada lokasi tersebut.
2. Penetapan lokasi berjualan di tentukan oleh Pergerakan dan Penyebaran Pedagang di lokasi berjualan, adapun yang mempengaruhi dari pergerakan dan penyebaran seorang pedagang ialah Jenis dagangan, Alat transportasi dan Media berjualan yang digunakan oleh pedagang.
3. Pada Pergerakan Pedagang, jenis dagangan yang banyak dijual oleh pedagang adalah buah, namun Pergerakan tertinggi dilakukan oleh pedagang yang menjual dagangan Es Cream yakni sebanyak 10.2%. Sedangkan pada penyebaran, jenis dagangan yang banyak dijual oleh pedagang adalah es cream, disusul dengan pedagang yang menjual jenis dagangan buah, bakso, sate, bakso dan tahu bakar.
4. Pada Pergerakan dan Penyebaran Pedagang, Alat transportasi berjualan yang banyak digunakan oleh

pedagang adalah sepeda motor sebanyak 73.5% dan Media berjualannya adalah benda-benda yang dibunyikan sebanyak 67.3%. Penggunaan kendaraan roda dua ini lebih memiliki keefesienan waktu dan dianggap memiliki kelincahan untuk memudahkan pedagang dalam menjajakan dagangannya dan mencangkup penyebaran ke berbagai lokasi berjualan pedagang.

### Saran

Adapun saran yang diajukan berkaitan dengan penelitian ini diantaranya :

1. Sebaiknya pedagang melakukan pengembangan atau melakukan inovasi terhadap jenis dagangan. dengan adanya perubahan dari jenis dagangan baik itu pembuatan jenis cemilan yang baru, atau cita rasa makanan yang baru. Dengan adanya inovasi dari jenis dagangan ini diharapkan dapat menjadi daya saing dan nilai jual yang baru bagi pedagang.
2. Kepada Pemerintah daerah dan isntansi Kesehatan setempat agar melakukan pembinaan dan pengawasan kepada Para Pedagang dengan cara memberikan kestandaran kehygienisan makanan dan tanda atau logo yang diberikan kepada pedagang yang sudah menjaga kebersihan makanan sehingga hal ini menjadikan motivasi pedagang untuk berlomba-lomba menjaga kebersihan dari dagangan yang dijajakan.
3. Untuk pemerintah setempat, diharapkan untuk menambah lapangan atau tempat santai masyarakat untuk melepas jenuh seperti alun-alun, taman

olaraga,taman belajar dan lainnya. Dengan adanya tempat santai seperti ini, pedagang memiliki satu tempat lokasi berjualan.

### DAFTAR PUSTAKA

- Alma, B. 2012. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta .
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Predana Media Gruop.
- Damsar, & Indrayani. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana.
- \_\_\_\_\_. 2017. *Pengantar Sosiologi Perkotaan*. Jakarta: Kencana.
- \_\_\_\_\_. 2018. *Pengantar Sosiologi Pasar*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Elly, M. S., & Kolip, U. 2011. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Fandy, T. 2007. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Idajati, F. D. 2016. Faktor yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik. *Jurnal Teknik ITS Vol. 5, No. 2*, 2301-9271.
- Karnanta, K. Y. 2013. Paragdigma Teori Arena Produksi Kultural Sastra: Kajian terhadap pemikiran Pierre Bourdieu. *Poetika Vol. 1 No 1*, 4 - 7.
- Kolip, E. M. 2011. *Pengantar Sosiologi Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial : Teori, Aplikasi, dan Pemecahanya*. Jakarta: Prenadamedia Group .
- Manning, C., & Effendi, T. N. 1985. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal dikota*. Jakarta: PT Gramedia.

- Maulidiyah, F. D., & Idajati, H. 2016. Faktor yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik. *Jurnal Teknik ITS Vol. 5, No. 2.*
- Nanang, M. 2016. *Metode Penelitian Sosial Konsep - konsep Kunci.* Depok: Rajagrafindo Persada .
- Sastrawan, I. W. 2015. Analisis Faktor - faktor yang mempengaruhi pemilihan Lokasi usaha Pedagang Kaki Lima di Pantai Penimbangan Kecamatan buleleng, Kabupaten Buleleng. *Vol: 5 No: 1 Tahun.*
- Sembiring, M. 2010. Analisis Pendapatan Pedagang Bakso di Kota Bogor Jawa Barat. *Institut Pertanian Bogor.*
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D.* Bandung: Alfabeta, cv.
- Suyanto, B. 2013. *Sosiologi ekonomi : Kapitalisme dan Konsumsi di Era Masyarakat Post-Modrenisasi.* Jakarta: Kencana.
- Syah, Y. 2018. Perancangan Sarana Penjualan Pentol yang sesuai dengan kebutuhan pedagang dan konsumen pentol di surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol.7 No.1.*
- Turner, B. S. 2012. *Teori sosial Dari Klasik Sampai Postmodren.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Usman, S. 2010. *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat.* Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Wijayanti, R. 2009. Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang. *Teknik – Vol. 30 No. 3.*
- website  
<http://tampan.pekanbaru.go.id/2015-08-14-02-58-43/profil-kecamatan> diakses pada tanggal 09/12/2018 pukul 11:10  
<https://pekanbarukota.bps.go.id/publication/2018/09/26/3f14a7d63db61cc3d458ce2a/kecamatan-tampan-dalam-angka-2018.html> diakses tanggal 09/12/18 pukul 11:12