

PROFIL PEDAGANG KAKI LIMA YANG MENGGUNAKAN BILKO (MOBIL TOKO) DI JALAN CUT NYAK DIEN KOTA PEKANBARU

Oleh : Renta/1101112589

Email : rhenreinta@yahoo.co.id

Pembimbing : Drs. Syafrizal.Msi

Jurusan Sosiologi-Prodi Sosiologi
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik
Universitas Riau

ABSTRAK

Keberadaan PKL yang menggunakan mobil toko disatu sisi dibutuhkan oleh konsumen terutama pegawai kantor pemerintahan yang berada disekitar jalan Cut Nyak Dien, namun disisi lain keberadaannya justru mengganggu ketertiban,kebersihan dan kenyamanan masyarakat pengguna jalan. Sesuai dengan peraturan daerah tentang ketertiban umum maka pemerintah kota melakukan penertiban terhadap pedagang kaki lima. Para pedagang akan melakukan strategi agar mereka tetap bertahan berjualan di sepanjang Jalan Cut Nyak Dien. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pedagang memilih untuk bertahan dengan alasan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi keluarga dan lokasi Jalan Cut Nyak Dien merupakan pangsa pasar yang menjanjikan bagi pedagang kaki lima. Alasan tersebut yang membuat pedagang memiliki strategi bertahan agar tetap berjualan dengan cara membersihkan area berjualan, Meminta Perlindungan dan Pembelaan dari DPRD Kota Pekanbaru, Menjual dan Melestarikan kuliner khas Riau, Memperkuat Solidaritas Sosial antara Sesama Pedagang Kaki Lima, Kucing-Kucingan dengan petugas Satpol PP. Selain itu pedagang memiliki strategi mempertahankan usahanya dari persaingan dengan cara membangun relasi dengan pembeli, persaingan dalam cita rasa, dan mengatur waktu berjualan. Tujuan penelitian ini juga untuk menganalisis profil pedagang. Untuk mengetahui jumlah keseluruhan pedagang dan menentukan informan penelitian dilapangan digunakan metode dengan teknik purposive sampling. Data lapangan dari keseluruhan jumlah pedagang yang menggunakan Mobil Toko berjumlah 15 pedagang dengan mengambil subyek penelitian sebanyak 8 pedagang. Untuk mengumpulkan data dari informan digunakan metode observasi langsung, wawancara mendalam dan dokumentasi, untuk pengolahan data digunakan metode kualitatif. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa para pedagang berasal dari Sumatera Barat, Berusia 36-60 tahun, memiliki pendidikan SLTP,SMA dan Sarjana, lama tinggal di Pekanbaru pada umumnya lebih dari 15 tahun dan penghasilan perbulan berkisar antara 5 juta rupiah.

Kata kunci : Profil, PKL, Dan Strategi Bertahan.

PROFILE STREET VENDORS WHO USE A CAR SHOP ON THE STREET CUT NYAK DIEN CITY PEKANBARU

By : Renta/1101112589
Email : rhenreinta@yahoo.co.id
Counsellor : Drs. Syafrizal.Msi
Department of sosiology
Faculty of social Science
University of Riau

ABSTRACT

The existence of street vendors who use a car shop on the one hand is needed by consumers, especially employees of government offices located around the Cut Nyak Dien, but on the other hand its existence actually disturbing the peace, cleanliness and comfort of the user community. In accordance with local regulations on public order, the city government taken any action against street vendors. Traders will be pursuing a strategy to keep them survive selling along Jalan Cut Nyak Dien. Results of the study showed that the trader chose to stick with a reason to meet the economic needs of the family and the location of Cut Nyak Dien is a promising market for street vendors. The reason that makes traders have a strategy to survive in order to keep selling by ridding the area of selling, Ask for the Protection and Defense of Pekanbaru City Council, Sell and Preserving unique culinary Riau, Strengthening Social Solidarity between the Fellow Street Vendors, cat and mouse with the municipal police officers. Besides traders have a strategy to maintain their business from the competition by building relationships with buyers, competition in taste, and set the time to sell. The purpose of this study is also to analyze the merchant profile. To determine the total number of merchants and determine informants used in the field study using purposive sampling method. The data field of the overall number of traders who use the Car Shop amounted to 15 merchants by taking as many as 8 research subjects merchant. To collect data from informants used the method of direct observation, interview and documentation, for processing the data used qualitative methods. The results showed that the traders from West Sumatra, 36-60 years old, have a secondary education, high school and undergraduate, length of stay in Singapore is generally more than 15 years and monthly income ranges between 5 million rupiahs.

Keywords: Profile, Street Vendors, And Strategies Survive.

1. PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kegiatan sektor informal yang menonjol biasanya terjadi di kawasan yang sangat padat penduduknya, dimana pengangguran maupun pengangguran terselubung merupakan masalah yang utama. Dengan kenyataan seperti ini limpahan tenaga kerja tersebut masuk kedalam sektor informal, tetapi masih dipandang sebagai penyelesaian sementara karena di dalam sektor informal sendiri terdapat persoalan yang sangat rumit.(S.Mulyadi : 2003:86)

Menurut manning dan effendi (1985), aktivitas ekonomi yang membedakan antara sektor formal dan yang informal adalah birokrasi dalam bidang perizinan. Hal ini disebabkan oleh sektor formal cenderung lebih banyak mendapat perlindungan dari pemerintah daripada usaha informal. Hal ini disebabkan oleh sektor formal tercatat dalam sistem perizinan usaha yang ditetapkan pemerintah. (Haryanti Sindung, 2011:231)

Pedagang kaki lima memiliki berbagai jenis bentuk cara menggelarkan dagangan mulai dari menggunakan kios non permanen, gerobak , sepeda, sepeda motor dan saat ini fenomena pedagang kaki lima yang menggunakan mobil sebagai tempat untuk berjualan terlihat di berbagai tempat.

Mobil toko memang membuka peluang lebih besar untuk secepat mungkin mendapatkan keuntungann besar dalam berdagang. Dari segi kepraktisan, Bilko dapat dimanfaatkan juga sebagai kendaraan yang ideal. Namun,kecendrungan pedagang

memanfaatkan fasilitas umum seperti berjualan di atas trotoar serta bahu jalan menimbulkan permasalahan ketertiban umum kota karena mereka melakukan aktifitas jual beli dengan memakai fasilitas umum.

Belakang kantor Gubernur Pekanbaru atau tepatnya di jalan Cut Nyak Dien yang menjadi lokasi penelitian juga banyak terlihat mobil-mobil yang terparkir rapi dengan berbagai jenis dagangan minuman dingin pedagang biasanya berjualan pada siang hari hingga pada malam hari. Harga yang ditawarkan oleh pedagang kaki lima adalah harga yang terjangkau. Lokasi para pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko biasanya adalah tempat-tempat yang mudah dijangkau konsumen seperti trotoar atau bahu jalan.

Sepanjang Jalan Cut Nyak Dien sejumlah pedagang kaki lima ini memanfaatkan kendaraan-kendaraan roda empat sebagai etalase berjualan. Kendaraan yang digunakan yaitu mobil-mobil pribadi yang di parkirkan dibahu jalan. Dagangan mereka digelar dengan membuka bagasi dan mengisi dagangan makanan dan minuman yang tersusun rapi di bagasi mobil. seperti aneka makanan roti jala kuah durian, lontong tauco, gado-gado, nasi goreng ikan teri, aneka bubur, kolding, batagor, tempe bacem. Mereka juga menjual aneka minuman seperti kolding durian, pisang ijo, sop buah, es cendol, es campur, es durian, dll. Waktu berjualan mereka di mulai pada pukul 11.00- 18.00 WIB bahkan sampai pada malam hari.

Berdasarkan observasi penelitian terlihat pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko memfasilitasi pembeli dengan memanfaatkan trotoar disekitar mobil toko miliknya. Hal ini dengan memanfaatkan trotoar dengan menyusun kursi-kursi yang terbuat dari bahan plastik sebagai fasilitas bagi para pembeli. Adapun jumlah pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko yang berada di sepanjang jalan Cut Nyak Dien berdasarkan observasi peneliti pada November 2014 berjumlah 15 orang.

Namun para pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko dalam menjalankan aktifitas ekonomi tidak berjalan dengan lancar-lancar saja. Pedagang kaki lima Bilko tersebut mengalami hambatan-hambatan yaitu tidak adanya izin berjualan sehingga disaat petugas Satpol PP bertugas atau berpatroli mereka harus menutup bagasi mereka secepat mungkin, dan tidak jarang kursi yang mereka letakkan diatas trotoar sebagai fasilitas untuk konsumen sering diangkut oleh petugas Satpol PP dengan alasan pelanggaran ketertiban umum.

Pedagang kaki lima pada satu sisi sering dianggap sebagai orang-orang yang bertentangan dengan hukum karena melanggar peraturan perundang-undangan yang berkaitan dengan ketertiban umum karena mereka dalam melakukan aktivitas berjualan sering memakai fasilitas-fasilitas umum seperti badan jalan atau trotoar yang diperuntukkan untuk orang banyak. Inilah yang sering dianggap sebagai pemicu kemacetan lalu lintas jalan.

Hal ini menimbulkan dilema dalam hal keberadaaan pedagang kaki lima Bilko di sepanjang jalan Cut Nyak Dien. Di satu sisi keberadaannya juga dibutuhkan oleh konsumen yang dominan adalah pegawai pemerintah di sekitar jalan Cut Nyak Dien, namun disisi lain keberadaannya justru mengganggu ketertiban, kebersihan, dan kenyamanan di lokasi tersebut.

Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Pekanbaru Nomor : 5 Tahun 2002 tentang Ketertiban Umum pemerintah daerah kota Pekanbaru mengeluarkan peraturan berupa larangan berjualan di sepanjang Jalan Cut Nyak Dien. Hal ini di pertegas dengan diadakannya razia yang dilakukan oleh petugas Satpol PP. Namun karena kebutuhan ekonomi yang mendesak, pedagang kaki lima menggunakan berbagai cara agar mereka tetap bertahan untuk berjualan di lokasi Jalan Cut Nyak Dien. Para pedagang akan melakukan strategi-strategi agar mereka tetap bertahan berjualan di sepanjang jalan Cut Nyak Dien.

Berdasarkan fenomena diatas, peneliti merasa tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Profil Pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko (Mobil Toko) di Jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru”**

Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian-uraian dalam latar belakang tersebut, maka dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana karakteristik pedagang kaki lima yang

- menggunakan Bilko yang berada di sepanjang Jalan Cut Nyak Dien?
2. Bagaimana strategi pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko dalam menghadapi penertiban untuk dapat mempertahankan lokasi usahanya?
 3. Apa saja strategi bertahan pedagang dalam mempertahankan usahanya dari persaingan?

Tujuan Penelitian

Adapun yang menjadi tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis karakteristik para pedagang yang menggunakan mobil untuk berjualan di jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru.
2. Untuk menganalisis strategi pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko dalam mempertahankan lokasi usahanya.
3. Untuk menganalisis strategi pedagang dalam mempertahankan usahanya dari persaingan.

Manfaat Penelitian.

Sedangkan manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, dapat menambah wawasan serta pengetahuan mengenai permasalahan yang diteliti.
2. Dapat dijadikan sumbangan pemikiran dalam rangka mengembangkan ilmu pengetahuan sosial khususnya dalam bidang ilmu sosiologi, khususnya tentang

hubungan konflik sosial dalam masyarakat.

3. Dapat digunakan sebagai bahan informasi penelitian selanjutnya bagi pihak yang ingin melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama.

2. KERANGKA TEORI

Strategi Adaptasi

Secara umum strategi adaptasi dapat diartikan sebagai rencana tindakan yang dilakukan manusia baik secara sadar maupun tidak sadar, secara implisit atau eksplicit dalam merespon berbagai kondisi internal maupun eksternal. Sementara itu Marzali dalam bukunya menjelaskan secara luas strategi adaptasi adalah merupakan perilaku manusia dalam mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah-masalah sebagai pilihan-pilihan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, kultural, ekonomi dan ekologis ditempat dimana mereka hidup. (Amri Marzali, 2003:16)

Konsep Adaptasi

Adaptasi terhadap lingkungan dibentuk dari tindakan yang diulang-ulang dan merupakan bentuk penyesuaian terhadap lingkungan. Menurut **Bennet(1976)**, tindakan yang diulang-ulang tersebut akan membentuk dua kemungkinan, yaitu tindakan penyesuaian yang berhasil sebagaimana diharapkan, atau sebaliknya tindakan yang tidak memenuhi harapan. Gagalnya suatu tindakan akan menyebabkan stress yang berlanjut, yang berpengaruh pada kondisi individu maupun pada

respon atau tanggapan individu terhadap lingkungan.

Konsep Sektor Informal

Dalam laporan ILO tersebut dan dari berbagai (*International Labor Organization*) penelitian tentang sektor informal di Indonesia (hidayat, 1978), telah menghasilkan 10 ciri pokok sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisasikan secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas/kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya usaha tidak mempunyai izin usaha.
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
5. Unit usaha mudah keluar masuk dari satu subsektor ke lain subsektor.
6. Teknologi yang dipergunakan bersifat primitif.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
8. Pada umumnya unit usaha termasuk golongan one-man-enter prises dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga.
9. Sumber dana modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan tidak resmi.

10. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa yang berpenghasilan rendah.

Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pengertian pedagang kaki lima sebagai bahan dari sektor informal dapat dijelaskan melalui ciri-ciri yang dikemukakan oleh Kartini Kartono dkk. (1980:3) sebagai berikut : “ merupakan pedagang yang kadang-kadang sekaligus produsen. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat satu ketempat lain (menggunakan pikulan, kereta dorong) menjajakan bahan makanan, minuman dan barang-barang konsumsi lainnya secara eceran. Umumnya bermodal kecil terkadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya.

3 . METODE PENELITIAN

Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan di Jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru.

Subjek Penelitian

Adapun yang menjadi subjek dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko yang merupakan pedagang kaki lima yang tergabung dalam kelompok Persatuan Pedagang Moko Cut Nyak Dien (PPMC) Wisata Kuliner Khas Melayu jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru. Pedagang kaki lima Bilko ini telah bertahun-tahun berjualan di sepanjang jalan

tersebut. Adapun jumlah yang menjadi subyek dalam penelitian ini adalah berjumlah 8 orang pedagang.

Teknik Penentuan Subyek

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yang digunakan adalah teknik pengambilan subjek secara purposive sampling. Dalam menentukan jumlah subyek penelitian, peneliti langsung menanyakan kepada pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko. Peneliti mengambil sebanyak 7 informan yaitu pedagang yang telah berjualan lebih dari 5 tahun dan 1 key informan yang berstatus sebagai ketua PKL di Jalan Cut Nyak Dien.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam mendapatkan data yang akan dibutuhkan, maka dalam penelitian ini dilakukan cara-cara sebagai berikut:

1. Observasi
2. Wawancara Mendalam
3. Dokumentasi

Jenis dan Sumber Data

1. Data Primer
2. Data Sekunder

Analisis data

Analisis data dilakukan dengan kualitatif dimana penulis tidak hanya memberikan penilaian terhadap data yang ada, tetapi akan lebih memprioritaskan kepada gambaran situasi atau secara umum disebut dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, seperti pengamatan (observasi) dan wawancara mendalam. Setelah data-data yang diperlukan terkumpul, maka penulis memilihnya menurut jenis data yang diperoleh dan memasukkan teori yang dipakai sesuai dengan

fenomena sosial yang ada, serta menyusuri fakta yang berhubungan dengan fakta penelitian.

4 .KARATERISTIK PEDAGANG KAKI LIMA YANG MENGGUNAKAN BILKO (MOBIL TOKO)

Jenis Kelamin

Mayoritas subyek penelitian adalah berjenis kelamin laki-laki. Yaitu sebanyak 5 orang dari 8 subyek penelitian.

Etnis

Kebanyakan orang berusaha untuk mencari peluang kerja kedaerah lainnya dengan harapan bahwa pada daerah tujuan nanti mereka memiliki pekerjaan yang lebih baik dan mampu memenuhi kebutuhan hidup mereka yang seperti diharapkan. Berdasarkan hasil penelitian rata-rata pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko di Jalan Cut Nyak Dien merupakan orang-orang yang berasal dari luar daerah. yaitu sebanyak 6 subyek berasal dari Sumatera Barat dan beretnis Minang.

Agama

Hasil penelitian dilapangan diperoleh informasi bahwa keseluruhan adalah subyek penelitian menganut agama Islam.

Tingkat Pendidikan

Berdasarkan hasil penelitian menjelaskan bahwa pendidikan pedagang sangat bervariasi dari tingkat SMP, SMA bahkan Sarjana. Namun, tingkat pendidikan pedagang yang paling banyak

adalah tamatan SMA(Sekolah Menengah Atas) yaitu sebanyak 5 orang subyek.

Status Perkawinan

Dari hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa keseluruhan subjek penelitian mempunyai tanggungan terhadap keluarganya karena semua subjek sudah menikah.

Jumlah Tanggungan Keluarga

Berdasarkan hasil penelitian dapat dijelaskan bahwa yang paling banyak jumlah tanggungan pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko sebesar 5-9 orang.

Jumlah hari dan jam kerja

Tidak semua responden memanfaatkan hari kerja selama 7 hari dalam seminggu dan ada juga hanya 5 atau 6 hari selama seminggu namun ada juga yang memanfaatkan seluruh hari dalam seminggu.

Perolehan Modal

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa perolehan modal pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko sebanyak 4 orang adalah tabungan sendiri, perolehan modal yang didapat dari pinjaman kerabat yaitu sebanyak 3 orang dan yang terakhir pinjaman modal dari koperasi sebanyak 1 orang.

Tingkat Pendapatan

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa tingkat pendapatan pedagang kaki lima yang

menggunakan Bilko di jalan Cut Nyak Dien tergolong cukup tinggi. Hal ini jika dibandingkan dengan pendapatan Upah Minimum Kota Pekanbaru bila bekerja pada sektor formal . Hal ini terlihat yang paling dominan sebanyak 5 orang subyek memperoleh penghasilan sebesar Rp. 5000.000 – Rp.10.000.000.

Lama Tinggal di Pekanbaru

Berdasarkan hasil penelitian dapat diketahui bahwa seluruh subyek telah lama tinggal di Kota Pekanbaru yaitu diatas 10 tahun.

Lama Berjualan di Jalan Cut Nyak Dien

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko Lama berjualan selama 5 tahun hanya terdapat 1 orang saja sedangkan sisanya memiliki lama berjualan selama 6 tahun yaitu sebanyak 7 orang.

Alasan Subyek Penelitian Menjadi Pedagang Kaki Lima dan Menggunakan Bilko Sebagai Tempat Berjualan

Berdasarkan pernyataan subyek H beralasan menggunakan mobil dilihat dari segi kepraktisan. ini merupakan strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima yang menggunakan mobil agar dalam melakukan aktivitas berdagang dapat lebih mudah dilakukan. Misalnya bila musim penghujan tiba, agar dagangan tidak basah dan rusak pedagang dapat langsung menutup bagasi mobilnya. Kemudahan yang didapatkan dengan menggunakan mobil juga dirasakan pedagang saat petugas patroli datang untuk melakukan penertiban. Bila petugas datang

mobil dapat segera ditutup untuk menghindari penertiban.

5. Strategi PKL yang Menggunakan Bilko Dalam Menghadapi Penertiban Untuk Mempertahankan Lokasi Usahanya

Sementara itu Marzali dalam bukunya menjelaskan secara luas strategi adaptasi adalah merupakan perilaku manusia dalam mengalokasikan sumber daya yang mereka miliki dalam menghadapi masalah-masalah sebagai pilihan-pilihan yang tepat guna sesuai dengan lingkungan sosial, kultural, ekonomi dan ekologis ditempat dimana mereka hidup. (Amri Marzali, 2003:16)

Oleh karena itu dapat disimpulkan pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko mempunyai cara atau strategi dalam mempertahankan lokasi berjualan serta menghadapi hambatan-hambatan.

Menjaga dan Membersihkan Area Berjualan

Penertiban pedagang kaki lima juga terjadi di kota Pekanbaru terutama di lokasi penelitian yaitu jalan Cut Nyak Dien. Para pedagang kaki lima dilarang untuk berjualan di Area tersebut karena melanggar peraturan yang telah ditentukan pemerintah daerah Kota Pekanbaru. Himbauan pemerintah untuk tidak berjualan di kawasan tersebut belum bisa dilaksanakan pedagang kaki lima ini. karena di lokasi ini merupakan lokasi strategis yang sudah di kenal masyarakat sebagai lokasi yang menjual makanan dan minuman dingin terutama makanan khas Riau dan konsumen utama

pedagang adalah pegawai pemerintahan yang berada di lokasi Jalan Cut Nyak Dien tersebut.

Meskipun demikian, para pedagang tetap menjaga kebersihan lingkungan berjualan mereka. Hal ini mereka lakukan agar mereka tetap bertahan berjualan di lokasi tersebut dan tidak mengganggu ketertiban umum. Hal yang mereka lakukan yaitu disekitar Mobil yang mereka gunakan di lengkapi dengan tempat sampah berukuran kecil. Sebelum memulai berjualan mereka juga selalu membersihkan area berjualan.

Adapun penjelasan dari pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko mengenai menjaga kebersihan di area berjualan dapat kita lihat dibawah ini:

1. Subyek A (60 Tahun)

Subyek A adalah seorang ketua PKL khususnya yang menggunakan mobil beliau juga seorang pedagang yang berstatus sebagai kepala rumah tangga yang berumur 60 tahun dan memiliki 1 orang anak dan 2 orang cucu. Beliau berjualan dengan menawarkan kuliner khas Riau baik berupa makanan maupun minuman, seperti laksmna mengamuk, roti jala es kuah durian, es kacang merah, kolding durian, dan sop buah. Pada saat dilokasi berjualan sebelum membuka bagasi untuk berjualan beliau dan keponakannya terlebih dahulu membersihkan area berjualan mereka dengan menyapu dan memungut sampah-sampah yang ada di sekeliling mereka berjualan. Kemudian memasukkannya pada

tempat sampah yang telah mereka persiapkan sebelumnya dari rumah.

Berdasarkan hasil wawancara bersama Subyek A dapat disimpulkan bahwa Dengan menjaga kebersihan area berjualan tentu subyek A beralasan bahwa mereka bukan orang-orang yang merusak, namun mereka senantiasa menjaga kebersihan area berjualan. Hal ini dilakukan oleh beliau agar mereka tidak dituduh sebagai kelompok yang merusak fasilitas publik dan dapat bertahan berjualan di lokasi tersebut. Selain itu, sebagai seorang yang mengetuai seluruh pedagang yang menggunakan Bilko yang tergabung dalam organisasi kelompok Persatuan Pedagang Moko Cut Nyak Dien (PPMC) Wisata Kuliner Khas Melayu jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru. Dia selalu menghimbau kepada seluruh anggotanya agar selalu menjaga kebersihan area berjualan.

Meminta Perlindungan dan Pembelaan dari Wakil Rakyat DPRD Kota Pekanbaru

Dari hasil penelitian yang dilakukan, peneliti mengetahui bahwa selain para pedagang membersihkan area berjualan, untuk tetap bertahan berjualan di lokasi jalan Cut Nyak Dien para pedagang kaki lima Bilko juga meminta perlindungan dan pembelaan dari anggota DPRD kota Pekanbaru.

Menjual dan Melestarikan Kuliner Khas Riau

Dengan berjualan makanan khas Riau dapat mempertahankan dan memperkenalkan makanan khas Riau yang selama ini hanya dapat dijumpai ditempat-tempat pesta.

Meskipun kebanyakan dari pedagang adalah berasal dari suku minang yang berasal dari Sumatera Barat. Namun, mereka telah lama tinggal di Kota Pekanbaru dan telah mencintai Pekanbaru serta budaya Riau. Maka dari itu selain berjualan untuk memenuhi kebutuhan hidup para pedagang kaki lima mereka juga ingin memperkenalkan makanan khas Riau kepada masyarakat.

Memperkuat Solidaritas Sosial antara Sesama Pedagang Kaki Lima

Dengan memperkuat solidaritas antar sesama pedagang, maka setiap permasalahan yang menyangkut aktivitas mereka berjualan di jalan Cut Nyak Dien dapat mereka diskusikan bersama-sama. misalnya masalah utama yang menyangkut dengan penggusan yang dilakukan pemerintah daerah terhadap lahan berjualan mereka. mereka akan bertukar pikiran dan merembukkan jalan keluar dari permasalahan mereka.

Solidaritas sosial yang terjalin diantara sesama pedagang kaki lima antara lain adalah Kunjungan syukuran, Kunjungan Sakit dan Kunjungan Kematian

Kucing-Kucingan dengan petugas Satpol PP

Saat patroli yang dilakukan oleh petugas, juga terjadi kucing-kucingan di lokasi tersebut. Para pedagang harus selalu berhati-hati jika ada patroli dan selalu memperhatikan jam-jam berapa

biasanya petugas Satpol PP melakukan kegiatan patroli. Sehingga para pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko harus bersiap-siap untuk secepat mungkin menutup bagasi mereka agar tidak terjaring razia.

Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima Bilko

Berikut strategi bertahan pedagang dalam menghadapi hambatan-hambatan berdagang.

Gangguan Cuaca

Dari hasil penelitian ditemukan bahwa cara mengatasi pada saat hujan turun dan cuaca mendung adalah Sejumlah pedagang memilih untuk tetap bertahan. Hal ini dilakukan oleh sejumlah pedagang untuk menghindari kerugian yang lebih besar meskipun keuntungan yang diperoleh hanya sedikit.

Genset Mati atau Rusak

Dari hasil penelitian dengan melakukan wawancara bersama subyek D dapat disimpulkan untuk menghadapi genset yang rusak beliau meminta pertolongan kepada teman yang juga sama-sama berjualan di lokasi tersebut karena teman beliau berpengalaman memperbaiki mesin rusak. Sehingga saat terjadi kerusakan genset dapat segera diatasi.

Bulan Puasa

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh subyek F cara untuk mengatasi hambatan pada bulan puasa yaitu mulai membukakan jualan pada saat

sore hari hingga malam hari. Sehingga para pedagang tetap mendapatkan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini disebabkan pada sore hari pada bulan puasa konsumen akan membeli untuk menu berbuka puasa.

Hari libur

Berdasarkan hasil wawancara bersama Subyek A dapat disimpulkan bahwa beliau mengatasi sepi pembeli pada saat hari libur dengan berpindah lokasi jualan. Beliau akan memilih lokasi-lokasi yang strategis pada saat hari libur seperti sabtu dan minggu. Hal ini dapat dilakukan oleh beliau karena dengan menggunakan mobil lebih praktis untuk berpindah tempat.

6 . Strategi Pedagang Dalam Mempertahankan Usahnya Dari Persaingan

Strategi bertahan pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko dalam persaingan di Jalan Cut Nyak Dien yaitu mempertahankan kelangsungan usaha, mempertahankan hasil usaha hingga sekarang ini, dan untuk mengatasi hambatan-hambatan yang ada.

Membangun Relasi dengan Pembeli

Dalam menghadapi konsumen para pedagang kaki lima akan menggunakan komunikasi yang baik kepada pelanggan. Untuk itu para pedagang menciptakan kesan pertama yang baik. Kesan tersebut yaitu dengan memberikan senyuman yang tulus, menyapa pelanggan dengan ramah, menggunakan busana yang sesuai

saat berjualan. Para pedagang kaki lima yang menggunakan mobil dalam hal bersaing tidak menjatuhkan atau menjelek-jelekkan sesama pedagang yang juga merupakan pesaing.

Persaingan Dalam Cita Rasa

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan terhadap para pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko di sepanjang jalan Cut Nyak Dien, cita rasa makanan dan minuman yang dijual merupakan Strategi Pedagang dalam mempertahankan usahanya dari persaingan. Agar menghindari kekecewaan dari para pembeli, rasa makanan dan minuman haruslah enak dan lezat agar konsumen merasa puas.

Mengatur Waktu Berjualan

Berdasarkan hasil wawancara bersama Subyek F bahwa beliau selalu memperhatikan ketepatan waktu saat datang berjualan di lokasi tersebut. Karena bila dia setiap hari tidak teratur saat datang dan pulang berjualan. Banyak pelanggan yang akan pergi membeli ketempat pedagang yang lain. Hal itu disebabkan rata-rata pedagang menjual jenis makanan dan minuman yang sama.

Kesimpulan

Dari uraian-uraian dan analisis yang telah penulis kemukakan maka pada akhirnya sampailah penulis pada bagian akhir penulisan ini. Pada bagian ini, penulis menyimpulkan hasil penelitian yang penulis lakukan mengenai profil pedagang kaki lima yang menggunakan Bilko (Mobil

Toko) serta strategi-strategi pedagang dalam mempertahankan usahanya di Jalan Cut Nyak Dien Kota Pekanbaru.

Karakteristik pedagang kaki lima yang menggunakan mobil toko di jalan Cut Nyak Dien dimana usia yang dominan adalah usia produktif berkisar antara 36-50 tahun, serta rata-rata pedagang memiliki jenis kelamin laki-laki yang kebanyakan berasal dari suku Minang Kabau yang keseluruhan pedagang adalah beragama islam, memiliki tingkat pendidikan menengah yaitu Sekolah Lanjutan Tingkat Pertama (SLTP) dan Sekolah Lanjutan Tingkat Atas (SLTA), keseluruhan responden memiliki status perkawinan yaitu sudah menikah dan keseluruhan pasangan masih hidup, memiliki jumlah tanggungan keluarga yaitu berkisar dari 0-9 orang, melakukan aktifitas berjualan 5-7 hari dalam seminggu, menggunakan waktunya dalam sehari antara 7-11 jam sehari, kebanyakan pedagang memperoleh modal usaha tergantung dari mereka sendiri seperti tabungan pribadi dan meminjam dari kerabat, mengantongi penghasilan kotor sampai Rp.10.000.000 perbulan. Serta keseluruhan subyek penelitian telah menetap lama di Kota Pekanbaru berkisar diatas 10 tahun serta lama berjualan di Jalan Cut Nyak Dien berkisar diatas 5 tahun. Pedagang mempunyai alasan menggunakan Bilko sebagai tempat berdagang yaitu dilihat dari segi kepraktisan mobil yang mobile, yaitu dapat berpindah tempat dengan mudah serta cepat menutup dan membuka jika sewaktu-waktu adanya razia dan hujan.

Strategi yang dilakukan dalam mempertahankan lokasi usahanya yaitu menjaga dan membersihkan area berjualan, Memperkuat solidaritas sosial sesama pedagang kaki lima, Meminta perlindungan dari anggota DPR, Mempertahankan makanan khas Melayu, Kucing-kucingan dengan petugas Satpol PP. Serta strategi-strategi yang dilakukan pedagang dalam mempertahankan usahanya dari persaingan yaitu Membangun relasi dengan pelanggan, Persaingan dalam cita rasa, Mengatur waktu berjualan. Semua siasat-siasat yang dilakukan oleh para pedagang adalah untuk mencapai tujuan mereka.

Saran

Adapun saran yang ingin penulis kemukakan sebagai berikut :

1. Diharapkan kepada Pemerintah Kota Pekanbaru agar melakukan proteksi serta kebijakan yang tidak memberatkan pedagang. Dengan menyediakan tempat yang strategis agar pedagang tidak kembali memadati Jalan Cut Nyak Dien.
2. Bagi para pedagang, seharusnya menggunakan lokasi-lokasi berdagang yang telah disediakan pemerintah daerah. sehingga dengan adanya izin membuat para pedagang lebih nyaman dalam menjalankan aktivitas berjualan.
3. Kepada para petugas Satpol PP sebagai oknum yang berwajib diharapkan melakukan penertiban

dengan diadakannya razia secara rutin agar para pedagang tidak lagi memadati area tersebut demi kelancaran berlalu lintas.

DAFTAR PUSTAKA

Damsar,1997, *Sosiologi Ekonomi*, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

_____,2002, _____, Jakarta : PT RajaGrafindo Persada.

_____,2009, _____, Jakarta : Prenada Media Group.

Haryanto Sindung,2011, *Sosiologi Ekonomi*, Jogjakarta : AR-Ruzz Media.

Kountur Ronny,2005, *Metode Penelitian Penulisan Skripsi Dan Tesis*, Jakarta: PPM.

Maleong Lexi J,2005, *Metode penelitian kualitatif*, Bandung :Remaja Rosda Karaya.

Manning Chris, Effendi Noer Tadjuddin, 1991, *Urbanisasi, Pengangguran, Dan Sektor Informal Di Kota*, Jakarta : Yayasan Obor Indonesia.

Marzali Amri, 2003. *Strategi Peisan Cikalong Dalam Menghadapi Kemiskinan*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

M.B.Ali dan T.Deli.1997. *Kamus Bahasa Indonesia*: Citra Umbara.

Ritzer George,Goodman J Douglas, 2011, *TEORI SOSIOLOGI MODERN*, Jakarta : Kencana Prenada Media Group.

Putri, Kartini. 2014. *Strategi Bertahan Hidup Petani Penyadap Karet di Desa Pulau Birandang Kec. Kampar Timur Kab. Kampar*. Riau:UR

Rusli Ramli,1992, *Sector Informal Perkotaan Pedagang Kaki Lima*,Jakarta:PT. Raja Grafindo Persada.

S Mulyadi, 2006, *ekonomi sumber daya manusia dalam perspektif pembangunan*, Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

Soekanto Soerjono, 1999, *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: PTRaja Grafindo Persada.

Sugiy Aritasius, Julianery. BE, 2003, *Profil Daerah Kabupaten dan Kota*, Jakarta: PT. Kompas Media Nusantara.

Sukandarrumidi,2004,
METODOLOGI PENELITIAN: PETUNJUK PRAKTIS UNTUK PENELITI PEMULA,Yogyakarta: Gajah Mada University Press.