

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan perekonomian suatu daerah tidak terlepas dari aktivitas perekonomian masyarakat yang terbentuk dari beberapa usaha, baik formal maupun informal dengan tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang layak dalam memenuhi kebutuhan hidup serta untuk mensejahterakan anggota keluarganya. Nabi Muhammad Shallallahu ‘Alaihi Wassalam (SAW) merupakan seorang pedagang. Hidup di tengah keluarga pedagang membuatnya terlibat dalam perdagangan sejak remaja. Nabi Muhammad SAW menganjurkan umat Islam untuk berdagang karena beliau menilai bahwa berdagang adalah salah satu aktivitas yang dapat memenuhi kebutuhan banyak orang dan juga memiliki manfaat bagi banyak orang (Yusuf, 2015).

Di Indonesia, tidak sedikit masyarakatnya yang bekerja sebagai seorang pedagang. Seiring dengan meningkatnya jumlah penduduk di Indonesia, maka angkatan kerja juga mengalami peningkatan. Sementara kesempatan kerja yang tersedia sangatlah terbatas dan tidak seimbang dengan pertumbuhan jumlah tenaga kerja. Itulah salah satu penyebab masyarakat Indonesia memilih mencari nafkah dengan berdagang demi memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Pilihan untuk bekerja di sektor informal dianggap langkah terbaik saat menghadapi tekanan ekonomi. Pilihan masyarakat tersebut dikarenakan bekerja di sektor informal hanya memerlukan modal serta keterampilan yang minim, misalnya menjadi pedagang kaki lima atau biasa disingkat PKL.

Keberadaan PKL bukanlah hal baru. Bisa dilihat hampir semua kota-kota besar di Indonesia keberadaan PKL dapat ditemui dimana saja dengan mudah seperti di pasar, area publik, dan seringkali tepi jalan. Umumnya PKL memanfaatkan area tepi jalan untuk berjualan. Ada yang menggelar dagangan di emperan dan ada pula yang memakai gerobak. Keberadaan PKL ini menimbulkan pro dan kontra. Di satu sisi, masyarakat kelas menengah ke bawah sangat terbantu dengan keberadaan PKL bahkan bergantung pada komoditas yang dijual oleh PKL ini karena harganya yang ekonomis. Di sisi lain, keberadaan PKL menimbulkan kesemrawutan jalan dan kerumunan yang mengganggu arus lalu lintas bahkan dianggap merampas hak pejalan kaki karena berjualan di trotoar.

Selain mengganggu arus lalu lintas, aktivitas PKL juga banyak menyisakan sampah dan terkadang berserakan sehingga mengganggu keindahan lingkungan. Bahkan, saat ini sudah banyak warga perumahan yang resah karena banyaknya PKL pada akhir pekan yang selalu memanfaatkan tempat-tempat yang dinilai berpotensi menghasilkan *profit*, misalnya pusat kota, tempat keramaian, hingga tempat-tempat yang menjadi objek wisata. PKL hanya berfikir bahwa apa yang dilakukan adalah untuk mencari nafkah tanpa mempedulikan hal-hal yang lain. Inilah yang membuat pemerintah turun tangan dalam permasalahan ini. Akhirnya, timbullah penggusuran di sana-sini yang efeknya tidak lebih baik.

Salah satu komunitas PKL yang ada di Kota Gresik adalah komunitas PKL yang berjualan di sepanjang Jalan Sunan Giri, Kecamatan Kebomas. PKL ini menempati ruas jalan yang masuk wilayah Kelurahan Kebomas, Kawisanyar, Kelurahan Sidomukti, Desa Giri, Klanganon, dan Desa Sekar Kurung. Komunitas PKL ini sudah berjualan sejak beberapa tahun yang lalu dan setiap tahunnya jumlah

para PKL terus bertambah sehingga mengganggu keindahan dan ketertiban lingkungan kota.

Komunitas PKL Sunan Giri lebih banyak berjualan makanan dan minuman dibanding yang lainnya. Jenis usaha makanan dan minuman mempunyai pendapatan relatif lebih tinggi daripada jenis usaha lainnya. Hal ini karena produk makanan dan minuman merupakan urusan yang sangat dekat dengan perut manusia, sehingga meskipun harga mengalami kenaikan produk makanan masih banyak dinanti dan dibutuhkan banyak orang. Menurut Sukesu, jenis usaha PKL yang potensial untuk dikembangkan dengan memperhatikan prospek dan tingkat kontribusi terhadap pendapatan adalah jenis usaha makanan dan minuman. Ini karena jenis usaha tersebut ; (1) mudah pengelolaannya dan tidak memerlukan *skill* yang tinggi, (2) penggunaan modal relatif kecil dengan perputaran yang cepat, (3) relatif menjanjikan *profit* yang besar.

Tabel 1.1
Hasil Wawancara dengan Pedagang

No.	Responden	Profesi	Hasil Wawancara
1.	Bapak Samiyadi	Pedagang Soto Lamongan	Untuk kebutuhan hidup sehari-hari
2.	Ibu Khori'ah	Pedagang Tahu Tek	Untuk kehidupan sehari-hari
3.	Bapak Iswandi	Pedagang Es Kelapa	Untuk mencukupi kebutuhan hidup
4.	Bapak Novan Sofiyan	Pedagang Jus Buah	Untuk mensejahterakan keluarga
5.	Ibu Siti	Pedagang Gorengan	Untuk memenuhi kebutuhan hidup

Sumber: *Diolah peneliti, 2019*

Hasil wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti ternyata rata-rata informan menyampaikan bahwa hasil pendapatan yang diperoleh dipergunakan untuk kebutuhan hidup sehari-hari. Namun yang menjadi menarik di sepanjang Jalan Sunan Giri mulai dari perempatan Kebomas hingga makam Sunan Giri yaitu

para PKL membuka usahanya secara bergantian. Ada yang berjualan mulai pagi hingga sore. Ada yang mulai sore hingga malam. Ada pula yang berjualan mulai pagi hingga malam. Hal ini sangat menarik perhatian peneliti sebagai objek lokasi penelitian, mengingat lokasi penelitian dan lahan yang digunakan adalah tepi jalan yang bukan diperuntukan untuk berjualan.

Pada umumnya, semua usaha yang didirikan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang besar dengan modal yang kecil tetapi *profit* yang semaksimal mungkin. Para PKL menganggap bahwa dengan berjualan di tepi jalan pendapatan yang didapat lebih banyak karena lokasinya dilalui oleh banyak orang sehingga kesempatan untuk menarik pembeli semakin besar yang nantinya akan berdampak pada pendapatan yang didapat. Pendapatan yang didapat menjadi tumpuan untuk memenuhi kebutuhan-kebutuhan dalam kehidupannya. Kebutuhan yang diperlukan oleh para pedagang setiap hari akan berubah dari hari ke hari dan kebutuhan dari pedagang satu ke pedagang yang lainnya juga berbeda sesuai dengan jumlah tanggungan keluarga.

Jumlah tanggungan keluarga merupakan aspek penting yang perlu diperhitungkan. Besar kecilnya jumlah tanggungan keluarga akan ditanggung oleh kepala rumah tangga (Aritonang, 2009). Jumlah anggota keluarga sangat menentukan jumlah kebutuhan keluarga. Semakin banyak anggota keluarga maka semakin banyak pula jumlah kebutuhan keluarga yang harus dipenuhi. Begitu pula sebaliknya, semakin sedikit anggota keluarga berarti semakin sedikit pula kebutuhan yang harus dipenuhi keluarga. Dengan kebutuhan yang cukup banyak, maka muncul pemenuhan kebutuhan yang banyak pula dan juga dengan penghasilan yang tidak menentu.

Pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari sebuah pencaharian usaha. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan suatu usaha. Semakin besar pendapatan yang diperoleh, maka semakin besar kemampuan suatu usaha untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan. Pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai jumlah seluruh uang yang diterima oleh seseorang selama jangka waktu tertentu (Samuelson dan Nordhaus, 2013).

Menurut Baridwan (2011:28-35), sumber pendapatan itu dapat melalui beberapa aspek dimana dapat dijabarkan menjadi tiga sumber pendapatan. Pertama, pendapatan operasional, yaitu pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang dagangan, produk, atau jasa yang berhubungan langsung dengan usaha pokok yang didirikan. Kedua, pendapatan non operasional, yaitu pendapatan yang bukan diperoleh dari usaha pokok tetapi didapat dari faktor eksternal. Ketiga, pendapatan luar biasa, yaitu pendapatan yang tak terduga dimana pendapatan ini tidak sering terjadi dan biasanya diharapkan tidak terulang lagi dimasa yang akan datang.

Para PKL harus memahami makna pendapatan yang sebenarnya, yaitu pendapatan yang diperuntukkan hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup atau pendapatan yang diperuntukkan untuk peningkatan aset demi keberlangsungan usahanya. Menurut Santoso dan Handayani (2018), pengelolaan keuangan merupakan suatu tindakan untuk membantu dalam perencanaan, pemecahan masalah, dan pembuatan keputusan dalam manajemen keuangan. Fungsi manajemen keuangan yaitu dapat memberikan keputusan investasi dan dapat memberikan keputusan dalam pembiayaan kegiatan usaha.

Dalam menjaga kelangsungan hidup guna memenuhi kebutuhan hidup keluarga, ada strategi yang dapat dijadikan acuan dalam aktivitas berbisnis ataupun

melakukan usaha yang berpengaruh terhadap pendapatan, yaitu strategi adaptasi. Strategi adaptasi merupakan upaya mencapai tujuan-tujuan atau kebutuhan-kebutuhan untuk menghadapi lingkungan dan kondisi sosial yang berubah-ubah agar tetap dapat bertahan. Sedangkan untuk mencapai tujuan dan kebutuhan tersebut, individu atau kelompok dapat menggunakan konsep yang berkesinambungan dengan strategi adaptasi. Konsep tersebut dikenal dengan konsep penghidupan (*livelihood*) yang pertama kali dipopulerkan sekitar pertengahan 1980an, ketika itu Robert Chambers bersama kolega para ahli dan masyarakat perdesaan melakukan riset mengenai pendekatan partisipatif. Para ahli mengembangkan konsep penghidupan dikaitkan dengan isu mendasar mengenai penanggulangan kemiskinan dan pengelolaan sumberdaya. Untuk mempermudah pemahaman mengenai penghidupan (*livelihood*), Schoone dalam Saleh (2014) membuat sebuah kerangka pemikiran. Kerangka pemikiran tersebut mencoba mengkaitkan antara kondisi, konteks, dan berbagai kecenderungan mempengaruhi sumberdaya penghidupan.

Menurut Rijanta dalam Saleh (2014), konsep penghidupan bukanlah konsep yang dapat berdiri sendiri, tetapi harus dipahami secara spesifik dan kontekstual dalam hubungan dengan komponen lain dalam sistem penghidupan. Dengan kata lain penghidupan merupakan upaya mencari nafkah yang dilakukan seseorang maupun rumah tangga dengan memanfaatkan berbagai sumberdaya yang dimilikinya untuk mendapatkan penghasilan sehingga mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya. Konsep ini memperhatikan komponen penting, yaitu prinsip 4P, singkatan dari *profit*, *process*, *planet*, dan *people*. Prinsip ini merumuskan bahwa keberlangsungan dan pertumbuhan usaha tidak semata-mata

hanya mencari keuntungan ekonomi (*profit*), melainkan juga tentang kebiasaan-kebiasaan atau tindakan nyata (*process*) yang dilakukan terhadap lingkungan (*planet*), dan keadilan (*people*).

Prinsip *profit* sebagai wujud aspek ekonomi yang berbicara tentang keuntungan. *Process* sebagai wujud aspek budaya yang menjelaskan tentang kebiasaan-kebiasaan yang terjadi dalam melakukan usaha. *Planet* sebagai wujud aspek lingkungan yang menopang segala aktivitas. Sedangkan *people* sebagai wujud aspek sosial yang bisa mempengaruhi keberlanjutan hidup dalam menjalankan usaha. Hal ini dapat diartikan bahwa prinsip 4P mempunyai tujuan dalam menjalankan usaha, yaitu untuk mencari keuntungan (*profit*), menguasai pasar dengan melewati runtunan peristiwa (*process*), menjamin keberlanjutan kehidupan (*planet*), namun juga harus tetap menyejahterakan orang (*people*).

Dalam menjalankan usaha, baik skala kecil ataupun skala besar mempunyai tujuan sama, yaitu mencari keuntungan. Jika dilihat dari prinsip *profit*, ada sedikit perbedaan antara PKL dengan pedagang yang memiliki warung, kedai, ataupun cafe. Dalam hal ini, PKL mengutamakan *profit* untuk memenuhi kebutuhan hidup karena berdagang adalah usaha utamanya sehingga keuntungan yang didapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sedangkan pedagang lainnya yang memiliki kios menggunakan keuntungan sebagai pengembangan investasi dengan tujuan agar usahanya berkembang bahkan bisa memiliki cabang.

Proses yang terjadi pada PKL juga berbeda dengan pedagang lainnya. Aspek *process* ini sebagai wujud aspek budaya yang menjelaskan tentang kebiasaan-kebiasaan yang terjadi dalam melakukan usaha. Aktivitas yang dilakukan para PKL akan mengganggu ketenangan dalam berdagang. Apabila

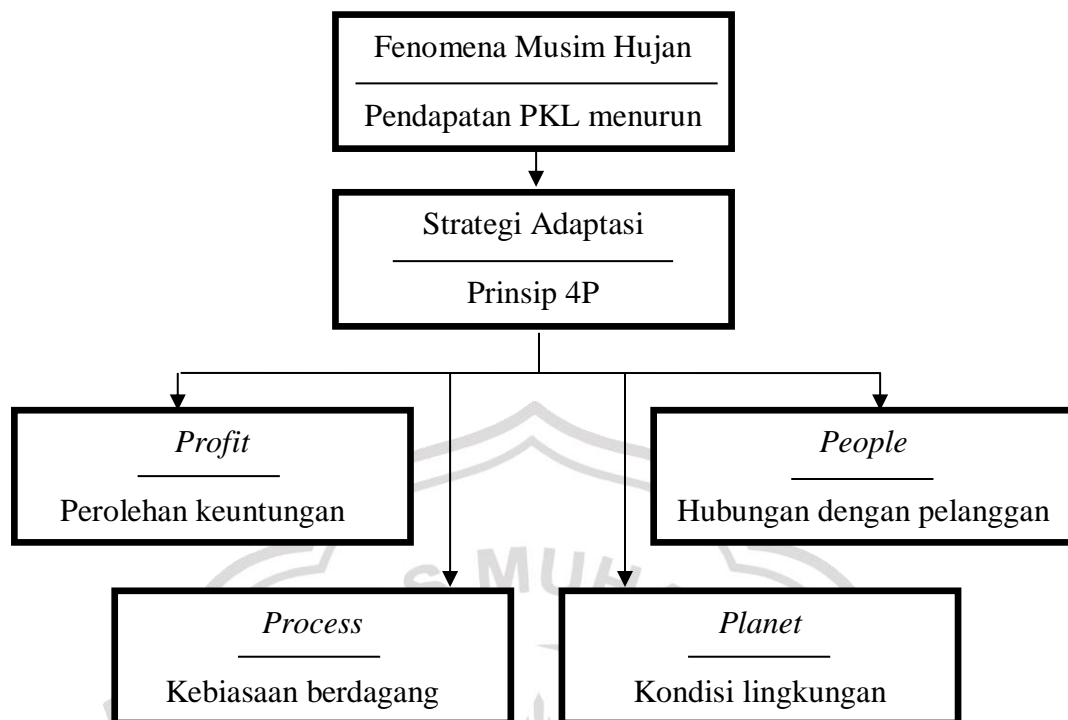
perdagangan dilakukan di tepi jalan raya dan dalam proses berjualan menimbulkan kemacetan, maka penertiban oleh Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) sangatlah penting untuk dilakukan pada para pelanggar yang menyalahgunakan jalan raya untuk keperluan seperti berdagang. Hal ini mengganggu ketenangan berdagang yang berdampak pada pendapatan PKL karena kegiatan dihentikan secara paksa. Sedangkan pedagang yang memiliki kios bisa berjualan dengan tenang karena tidak akan dilakukan penertiban oleh Satpol PP. Selain itu juga lebih nyaman karena memiliki tempat untuk berjualan yang tidak menimbulkan kemacetan.

Planet sebagai wujud aspek lingkungan yang menopang segala aktivitas juga seharusnya diperhatikan. Pada aspek ini terlihat sekali perbedaan antara PKL dengan pedagang lainnya. Lingkungan pedagang yang memiliki kios jelas sangat mendukung sehingga bisa mempengaruhi kenikmatan pembeli, terlebih jika jenis usahanya makanan dan minuman. Pedagang yang memiliki kios menyediakan tempat untuk pembeli apabila ingin menikmati makanan langsung di tempatnya. Berbeda dagangan yang ditawarkan PKL, tempat yang disediakan kurang nyaman untuk pembeli, terlebih saat hujan pasti pembeli yang datang untuk membeli berkurang mengingat lokasi berjualan di tepi jalan dan tanpa kios yang akan menimbulkan becek ketika hujan.

Kesejahteraan manusia merupakan aspek penting yang perlu diperhatikan karena manusia sifatnya dinamis sehingga segala tindak ucapan, perbuatan, kurang lebih dapat mempengaruhi keberlanjutan hidup dalam menjalankan usaha. Jika dilihat melalui aspek *people*, pembeli dagangan PKL rata-rata masyarakat kelas menengah ke bawah karena keberadaan PKL dapat ditemui dimana saja dengan mudah serta harganya yang ekonomis. Pembeli biasanya pada saat melihat produk

yang dijual oleh PKL, timbul secara langsung keinginan untuk melakukan pembelian. Hal ini berbeda dengan pedagang yang memiliki kios. Rata-rata pembeli berasal dari masyarakat majemuk dan juga kalangan menengah ke atas yang memiliki penghasilan ekonomi yang cukup sehingga tidak masalah jika harus melakukan pembelian dengan harga yang sedikit mahal. Masyarakat menengah ke bawah jarang membeli dagangan pada pedagang yang memiliki warung, kedai, ataupun cafe karena harga yang ditawarkan dianggap tinggi sehingga lebih memilih untuk melakukan pembelian pada PKL.

Usaha berdagang merupakan salah satu alternatif lapangan kerja informal yang dapat menjadi tumpuan pendapatan keluarga. Seringkali pendapatan yang didapat menurun terlebih saat musim hujan dan terkadang menimbulkan keresahan dan kekhawatiran tersendiri bagi para pedagang khususnya dalam upaya memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, serta dalam rangka menjaga kestabilan dan kelangsungan usaha yang sedang dijalaninya. Berdagang di wilayah Jalan Sunan Giri Kecamatan Kebomas merupakan sumber utama pendapatan para pedagang, namun ada juga pedagang yang memiliki pekerjaan sampingan. Pada umumnya para pedagang mempunyai tujuan utama mendapatkan pendapatan yang besar dan tentu keuntungan yang semaksimal mungkin dan mempertahankan atau semakin berusaha meningkatkannya. Berdasarkan permasalahan diatas, maka peneliti akan melakukan penelitian “Makna Pendapatan Menurut Pedagang Kaki Lima Ketika Musim Hujan”.



Sumber: Diolah peneliti, 2019

Gambar 1.1
Fenomena Pedagang Kaki Lima

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka yang menjadi rumusan masalah adalah bagaimana makna pendapatan menurut Pedagang Kaki Lima (PKL) saat musim hujan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, maka dapat diperoleh tujuan penelitian adalah untuk menelaah makna pendapatan menurut Pedagang Kaki Lima (PKL) saat musim hujan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan penelitian, maka manfaat dari penelitian sebagai berikut:

1. Bagi Praktisi

- a. Sebagai referensi dan sumbangan pemikiran bagi PKL khususnya yang berhubungan dengan faktor yang mempengaruhi pendapatan agar pendapatannya berkembang.
- b. Sebagai sarana pengembangan ilmu bagi penulis secara pribadi dan diharapkan penelitian ini masyarakat mengetahui permasalahan yang ada pada PKL.

2. Bagi Akademisi

- a. Memperkaya literatur serta bahan kajian ilmu ekonomi dalam upaya pengembangan keilmuan.
- b. Memperluas jangkauan wawasan para mahasiswa-mahasiswi ilmu ekonomi dalam rangka untuk menyalurkan pemahaman di bidang akademis.
- c. Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan acuan dan pembelajaran di penelitian-penelitian berikutnya dan bisa dijadikan referensi bagi penelitian terhadap masalah yang sama.