

**UPAYA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
DI JALAN KARTINI BOJONEGORO
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN**

SKRIPSI



Oleh:

**MUHAMMAD BAGUS ANDRYANSAH
NIM. 23110095**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI CENDEKIA
BOJONEGORO
TAHUN 2024**

**UPAYA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
DI JALAN KARTINI BOJONEGORO
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN**

SKRIPSI

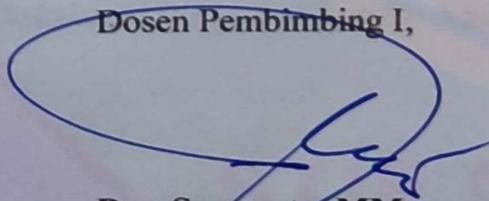
Diajukan guna memenuhi salah satu syarat
Guna mencapai gelar Sarjana Manajemen pada
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia
Bojonegoro

Oleh :

**MUHAMMAD BAGUS ANDRYANSAH
NIM. 23110095**

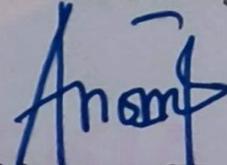
Menyetujui :

Dosen Pembimbing I,



Drs. Suprpto, MM.
NIDK. 8930430021

Dosen Pembimbing II,



Latifah Anom, SE., MM.
NIDN. 0702057305

Dipertahankan di Depan Panitia Penguji Skripsi
Program Studi Manajemen
STIE CENDEKIA BOJONEGORO

Oleh :

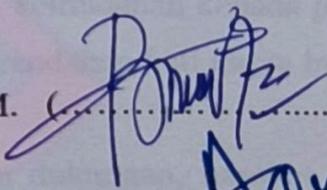
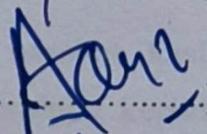
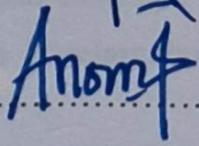
Nama Mahasiswa : Muhammad Bagus Andryansah
NIM : 23110095

Disetujui dan diterima pada :

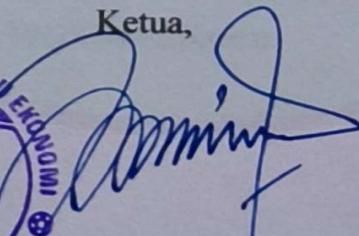
Hari, Tanggal : Rabu, 21 Agustus 2024

Tempat : STIE Cendekia Bojonegoro

Dewan Penguji Skripsi :

1. Ketua Penguji Dr. Ari Kuntardina, ST., MM. (.....) 
2. Anggota Penguji Abdul Azis Safii, SE., MM (.....) 
3. Sekretaris Penguji Latifah Anom, SE., MM. (.....) 

Disahkan oleh :
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro
Ketua,



Nurul Mazidah, SE., MSA. Ak.
NIDN. 0705067503

MOTTO

*“Angin tidak berhembus untuk menggoyangkan pepohonan,
melainkan menguji kekuatan akarnya.”*

Ali bin Abi Thalib

PERSEMBAHAN

Atas ridho Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada penulis dapat menyelesaikan karya ini maka dengan segala kerendahan hati karya ini saya persembahkan kepada :

- ❖ Untuk Orangtua tercinta yang selalu memberikan dukungan, nasehat, kasih sayang, do'a dan restu serta semangat yang tidak pernah hentinya kepada penulis. Semoga beliau selalu diberikan kesehatan dan keselamatan dunia akhirat. Amin ya Allah.
- ❖ Untuk saudara-saudaraku semua.
- ❖ Teruntuk seluruh dosen dan staf Prodi Manajemen STIE Cendekia Bojonegoro
- ❖ Teman-teman seperjuangan Prodi Manajemen.

ABSTRAK

Andryansah, Muhammad Bagus. 2024. *Upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro Dalam Meningkatkan Pendapatan*. Skripsi. Manajemen. STIE Cendekia. Drs. Suprpto, MM., selaku pembimbing satu dan Latifah Anom, SE., MM., selaku pembimbing dua.

Kata kunci : pedagang kaki lima, pendapatan

Di masa kepemimpinan Bupati Anna Mu'awanah, pemerintah Kabupaten Bojonegoro telah merelokasi sejumlah kelompok Pedagang Kaki Lima (PKL) ke sejumlah tempat, khususnya di Jalan Kartini. Perpindahan lokasi tempat jualan bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) tersebut menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi jumlah pendapatan mereka sehari-hari baik itu mengalami kenaikan atau malah penurunan. Oleh karenanya, mereka berupaya meningkatkan pendapatan mereka demi kebutuhan yang mereka anggap belum terpenuhi demi kelangsungan hidup dan usaha mereka. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya. Penelitian ini berjenis penelitian lapangan (*field research*) dengan menggunakan pendekatan secara deskriptif kualitatif. Subjek dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima (PKL) yang ada di Jalan Kartini Bojonegoro yang berdagang di bidang kuliner makanan dan/atau minuman. Hasil penelitian ini adalah pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan aneka kuliner di sepanjang Jalan Kartini Bojonegoro dalam upaya meningkatkan pendapatannya sangat memperhatikan hal-hal seperti memperhatikan cara penyajian dan citarasa makanan dan/atau minuman yang mereka jual, menetapkan harga yang pantas bagi semua konsumen, selalu mengedepankan pelayanan yang ramah, sopan, dan bersimpati terhadap konsumen agar mereka merasa nyaman dan akhirnya dapat merekomendasikan kuliner yang mereka beli kepada yang lainnya. Selain itu, dalam kurun waktu lebih dari 2 atau 3 tahun lebih selama menempati relokasi sebagian dari pedagang kaki lima tersebut. Adapun saran ditujukan kepada pedagang kaki lima, supaya dapat melakukan promosi yang sudah lama tidak dilakukannya lagi, supaya lebih banyak konsumen tahu keberadaan pedagang tersebut.

BIODATA SINGKAT PENULIS

Nama Lengkap : Muhammad Bagus Andryansah
NIM : 23110095
Tempat, Tanggal Lahir : Mojokerto, 11 Januari 2002
Agama : Islam
Pendidikan Sebelumnya : SLTA
Pekerjaan :
Instansi :
Alamat Instansi :
Jabatan :
Nama Istri/Suami :
Nama Orang Tua/Wali : Ngatinah
Alamat Rumah : GG Kavling Dusun Krajan Desa Wringinanom
Kecamatan Wringinanom Kabupaten Gresik
Judul Skripsi : UPAYA PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
DI JALAN KARTINI BOJONEGORO
DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN

Bojonegoro, 19 Juni 2024
Mahasiswa/Penulis,

MUHAMMAD BAGUS ANDRYANSAH
NIM. 23110095

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Muhammad Bagus Andryansah

NIM : 23110095

Program Studi : Manajemen

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sejujurnya, bahwa skripsi saya yang berjudul **Upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam Meningkatkan Pendapatan** adalah asli hasil penelitian saya sendiri dan bukan plagiasi hasil karya orang lain.

Apabila dikemudian hari terbukti bahwa skripsi ini merupakan plagiasi dari karya orang lain, maka saya bersedia ijazah dan gelar Sarjana Manajemen/Akuntansi yang saya terima dari STIE Cendekia untuk ditinjau kembali.

Bojonegoro, 18 September 2024

Yang menyatakan:



Muhammad Bagus Andryansah

NIM. 23110095

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kehadiran Allah SWT dan sholawat serta salam semoga tercurahkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk dapat melaksanakan dan menyelesaikan skripsi ini.

Penulisan skripsi ini disusun dengan tujuan untuk memenuhi sebagian persyaratan guna meraih gelar Sarjana Manajemen (S.M) Program Studi Manajemen. Selain itu bertujuan untuk menambah ilmu pengetahuan khususnya bagi penulis dan juga menambah wawasan bagi pembaca.

Untuk itu, penulis mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. Ibu Nurul Mazidah, SE., MSA., Ak. selaku Ketua STIE Cendekia Bojonegoro.
2. Ibu Latifah Anom, SE., MM., selaku Ketua Program Studi Manajemen STIE Cendekia Bojonegoro sekaligus Dosen Pembimbing yang banyak memberikan petunjuk yang berguna dalam penyelesaian skripsi ini.
3. Bapak Drs. Suprpto, MM., selaku Dosen Pembimbing yang banyak memberikan petunjuk yang berguna dalam penyelesaian skripsi ini.
4. Para Dosen, karyawan, rekan-rekan, dan semua pihak yang telah memberikan berbagai bentuk bantuan dalam proses penelitian dan penulisan skripsi ini.
5. Orang tuaku tercinta yang telah memberikan dorongan semangat dan bantuan lainnya yang sangat berarti bagi penulis.
6. Pihak PKL di Jalan Kartini Kabupaten Bojonegoro yang bersedia memberikan waktu dan tempat bagi peneliti untuk melakukan penelitian hingga terselesaikannya karya ilmiah tersebut.
7. Juga pihak lain yang terkait dalam penulisan skripsi ini.

Kemudian sebagai hamba yang lemah, penulis menyadari bahwa skripsi ini tidak luput dari kelemahan dan kekurangan. Untuk itu penulis harapan saran dan kritik dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini.

Akhirnya, semoga Allah senantiasa memberikan rahmat dan hidayah-Nya kepada siapa saja yang mencintai pendidikan. Amin Yaa Robbal Alamin.

Bojonegoro, 19 Juni 2024

Mahasiswa/Penulis,

MUHAMMAD BAGUS ANDRYANSAH
NIM. 23110095

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN	ii
LEMBAR PENGESAHAN	iii
MOTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAK	v
BIODATA SINGKAT PENULIS	vi
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Fokus Penelitian	8
C. Rumusan Masalah	9
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS	
A. Kajian Pustaka	11
1. Pedagang Kaki Lima (PKL)	11
2. Pendapatan	20
B. Kajian Empiris	26
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metode Penelitian dan Alasan Penggunaannya	29
B. Tempat Penelitian	30
C. Instrumen Penelitian	30
D. Situasi Sosial dan Sampel Sumber Data	31
E. Teknik Pengumpulan Sumber	33
F. Teknik Analisis Data	36

G. Pengujian Keabsahan Data	37
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Singkat Obyek Penelitian	38
1. Kondisi Geografis	38
2. Kondisi Kependudukan Kecamatan Bojonegoro	40
B. Hasil Penelitian	42
1. Upaya Meningkatkan Kualitas Produk dan Harga	42
2. Upaya Promosi Dagangan	46
3. Upaya Optimalisasi Lokasi Jualan	49
4. Upaya Meningkatkan Kualitas Layanan	51
5. Upaya Menambah Jenis Usaha Lain	54
C. Pembahasan	55
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	67
B. Saran	68
DAFTAR PUSTAKA	70

DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kajian Empiris	27
Tabel 2. Jumlah Penduduk Menurut Jenis Kelamin	40
Tabel 3. Sumber Penghasilan Utama	41
Tabel 4. Rincian Upaya Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Informan Penelitian) di Jalan Kartini	57

STIE CENDEKIA

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Persentase Jumlah Pelaku Usaha di Sektor Informal Selama 5 Tahun di Indonesia	2



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Pedoman Wawancara
- Lampiran 2 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 1
- Lampiran 3 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 2
- Lampiran 4 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 3
- Lampiran 5 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 4
- Lampiran 6 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 5
- Lampiran 7 Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 6
- Lampiran 8 Dokumentasi Foto di Lokasi Penelitian

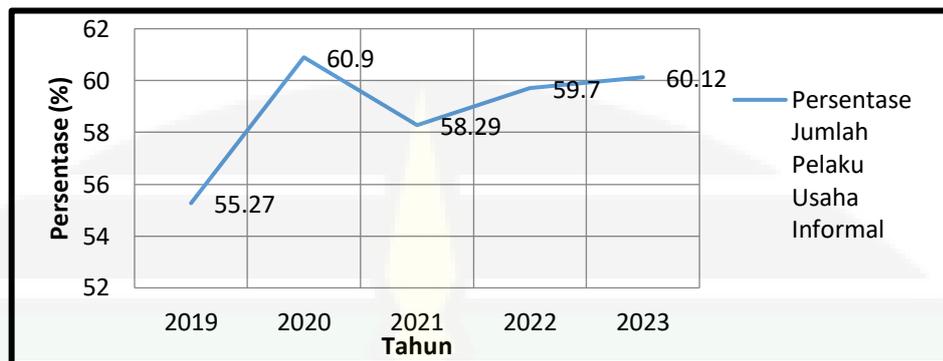
BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang, juga terdapat banyak sekali pelaku usaha yang bergerak pada sektor informal. Walaupun pada dasarnya sektor ini tidak terliput secara resmi di lembaga pemerintah, namun perlu diketahui bahwasanya sektor informal juga tidak bisa di pandang sebelah mata, justru dengan adanya sektor ini dapat menjadi penampung dan alternatif peluang kerja. Sektor informal merupakan sebuah fenomena yang pada dasarnya keberadaannya tidak asing lagi. Secara sederhana sektor ini merupakan suatu usaha yang tidak terdaftar di lembaga pemerintah. Sektor ini juga disebut sebagai ekonomi bayangan, karena seluruh kegiatannya yang tidak terliput oleh statistik resmi pemerintah dan karenanya tidak terjangkau oleh aturan dan pajak negara. Kegiatan pada sektor informal juga sering disebut sebagai *underground economy*, karena kegiatan di sektor ini tidak hanya pada kegiatan legal saja akan tetapi bisa mencakup kegiatan ilegal. (Tanjung 2020:60)

Adapun jumlah pelaku usaha di sektor informal di Indonesia menurut data BPS (BPS Jawa Timur, 2022) berdasarkan hasil survey pada tahun 2023 memperlihatkan perubahan yang cukup signifikan. Hal ini seperti yang ditunjukkan pada diagram di bawah ini.



Gambar 1.
Persentase Jumlah Pelaku Usaha di Sektor Informal Selama 5 Tahun di Indonesia
Sumber: (BPS Kabupaten Penajam Paser Utara, 2023)

Pada gambar di atas, memperlihatkan bahwa jumlah pelaku usaha di sektor informal selama lima tahun terakhir mengalami fluktuasi, khususnya pada tahun 2019 dan 2021 yang mengalami penurunan signifikan. Hal ini dikarenakan adanya pemberlakuan pembatasan aktivitas masyarakat saat pandemi Covid-19 yang melanda pada tahun tersebut. Namun, pada tahun 2020, 2022, dan 2023, jumlah pelaku di sektor tersebut mengalami kenaikan. Hal ini dikarenakan seiring menurunnya jumlah korban Covid-19 dan masyarakat mulai diperbolehkan kembali beraktivitas.

Salah satu kegiatan yang dapat menopang perekonomian yaitu perdagangan. Kegiatan perdagangan termasuk ke dalam sektor informal. Dalam pembangunan ekonomi keberadaan sektor informal tidak dapat diabaikan. Kegiatan usaha yang terdapat dalam sektor informal sangat berpotensi dan memiliki peran penting dalam menyediakan lapangan pekerjaan dengan penyerapan tenaga kerja secara mandiri dan tidak memperhatikan tingkat pendidikan. (Hanum, 2017:2) Salah satu sektor perdagangan yang banyak diminati oleh masyarakat adalah sektor informal.

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan salah satu dari sektor informal yang banyak terdapat di perkotaan.

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah pedagang yang menjual barang atau jasa dengan sistem tradisional dengan menggunakan lapak meja atau gerobak di tempat-tempat umum, biasanya barang yang di jual adalah barang-barang kebutuhan sehari-hari. Menurut Ananda dan Rafida (2016:37), Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah orang-orang golongan ekonomi rendah, yang berjualan barang-barang kebutuhan sehari-hari, makanan, atau jasa yang modalnya relatif sangat kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan ditempat terlarang maupun tidak.

Adanya Pedagang Kaki Lima (PKL) dapat memberikan dampak yang cukup positif terhadap perekonomian berkelanjutan yang bersifat membangun. Hal tersebut dikarenakan dengan adanya Pedagang Kaki Lima (PKL) maka dapat membuat pergerakan yang cukup positif dalam rangka memecahkan masalah dalam mencari pendapatan sehari-hari. Pada umumnya, pedagang mempunyai tujuan untuk mendapatkan keuntungan dan berusaha untuk meningkatkan pendapatan dari waktu ke waktu. (Ernawati, Rochmah, dan Apriliyani, 2020)

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor industri yang dapat diandalkan sebagai indikator dalam stabilitas perekonomian baik di tingkat lokal ataupun daerah. Masalah pokok yang masih di hadapi UMKM di masa sekarang yaitu masalah kurang berkembangnya usaha. Masalah kurang berkembangnya usaha merupakan

permasalahan yang sampai saat ini belum bisa dituntaskan oleh pemerintah dan pelaku usaha. Berbagai cara telah ditempuh pemerintah untuk memberikan solusi atas minimnya perkembangan UMKM, namun belum mampu menyelesaikannya secara merata. Salah satu yang menyebabkan permasalahan tersebut muncul karena ketidakmampuan modal.

Dalam upaya meningkatkan pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) yang dalam hal ini merupakan bagian dari usaha mikro kecil dan menengah sektor informal, para pemilik atau owner masih melakukan pencatatan keuangan secara tradisional (manual). Dari segi strategi produksi, para pedagang kurang berusaha melakukan inovasi pada menu yang mereka sajikan. Dalam aspek pemasaran, para pedagang lebih bersikap pasif dalam memasarkan produk mereka. Sedangkan dalam sumber daya manusia merekrut tenaga kerja, mereka mengambil tenaga dari anggota keluarga. (Bharmawan and Hanif, 2022:45)

Namun kemunculan Pedagang Kaki Lima (PKL) selain dinilai menguntungkan juga mendatangkan permasalahan baru di kalangan masyarakat. Menurut Firdausy (Firdausy, 2017:8), dampak sosial ekonomi yang ditimbulkan dengan semakin maraknya sektor informal antara lain; meningkatnya biaya persediaan fasilitas umum perkotaan, mendorong lajunya arus imigrasi dari desa menuju ke kota, menjamurnya permukiman kumuh dan meningkatnya tingkat kriminalitas di perkotaan. Dampak lain yang ditimbulkan yakni munculnya gangguan kebersihan dan keindahan perkotaan,

kemacetan dalam lalu lintas perkotaan dan makin terbatasnya ruang terbuka hijau (RTH).

Di provinsi manapun di Indonesia, dapat kita jumpai para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang menjual beraneka ragam makanan maupun minuman di pinggir jalan di setiap sudut kota maupun desa. Salah satu daerah yang ada di Provinsi Jawa Timur yang memiliki jumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah Kabupaten Bojonegoro dan mereka tersebar di sudut kota. Keberadaan pedagang tersebut di satu sisi dapat mengurangi angka pengangguran dan menyerap tenaga kerja di Kabupaten Bojonegoro setiap tahunnya. Akan tetapi, di sisi lain keberadaan mereka menjadi salah satu faktor tingginya angka urbanisasi, penyebab kemacetan di sejumlah ruas jalan kota, serta mengurangi keindahan dan kerapian tata ruang bangunan di sepanjang jalan karena keberadaan gerobak jualan mereka. Maka, tidak mengherankan jika kebijakan relokasi PKL menjadi isu yang menyita pikiran yang kerap kali menimbulkan gesekan antara pihak pemerintah daerah dengan para pedagang tersebut.

Di masa kepemimpinan Bupati Anna Mu'awanah, pemerintah Kabupaten Bojonegoro telah merelokasi sejumlah kelompok Pedagang Kaki Lima (PKL) di sejumlah tempat khusus, yakni di Taman Rajekwesi, Eks BPR, di Jalan Kartini, Jalan DI. Panjaitan, dan di Jalan Imam Bonjol. Kelompok Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ada di sekitar luar pasar kota juga tidak luput dari kebijakan relokasi tersebut. Hal ini dilakukan dalam rangka penegakan Perda Nomor 15 Tahun 2015 tentang Penyelenggaraan Ketentraman dan Ketertiban Umum, dalam Pasal 12 Ayat 1 yang

menerangkan bahwa setiap orang dilarang berjualan atau berdagang, menyimpan atau menimbun barang di jalur hijau, taman, dan tempat umum yang tidak sesuai dengan peruntukannya. Perpindahan lokasi tempat jualan bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) tersebut menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi jumlah pendapatan mereka sehari-hari baik itu mengalami kenaikan atau malah penurunan.

Hal ini seperti yang disebutkan dalam penelitian Wibowo and Ratih (2021) bahwa variabel modal, lama usaha, lokasi usaha, dan jam kerja berpengaruh positif terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima di sekitar alun-alun Kabupaten Wonosobo. Semakin besarnya modal dan semakin panjang jam operasional suatu usaha, maka semakin tinggi pula kemungkinan pendapatan yang dapat diraih. Begitu pula dengan lamanya usaha, yaitu semakin lama usaha, semakin banyak dikenal oleh para pelanggan. Sementara itu, semakin tepat lokasi usaha, maka semakin besar kemungkinan usaha menjadi laris.

Sementara itu, penelitian lainnya juga menyebutkan hal yang sama, yakni penelitian yang dilakukan oleh Prananta dan Ayuningsasi (2019) bahwa 1) curahan jam kerja, lama usaha, modal dan lokasi berdagang berpengaruh secara simultan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Selatan, 2) curahan jam kerja, lama usaha, dan modal berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan Denpasar Selatan, 3) pedagang kaki lima dengan lokasi berdagang yang menetap memiliki pendapatan lebih tinggi daripada lokasi berdagang

yang tidak menetap. Dalam penelitian ini pemilihan lokasi tempat berdagang menjadi kunci keberhasilan suatu usaha mereka. Berpindahnya lokasi berjualan, maka akan membuat pelanggan tetap merasa enggan datang membeli jika lokasinya cukup jauh.

Di Jalan Kartini tersebut perkiraan terdapat kurang lebih 10 PKL dan yang berjualan bermacam-macam jenisnya. Untuk penjual disana juga banyak ada yang menggunakan gerobak dorong mempunyai cagak penahan di bagian depan misalnya (penjual bakso, bakwan, siomay dll) dan, lapak yang seperti tenda-tenda yang setelah berjualan dibongkar dan digunakan keesokan harinya.

Oleh karena itu, Pedagang Kaki Lima (PKL) selama ini hanya bisa pasrah dengan kebijakan yang dibuat oleh pemerintah daerah setempat karena mereka sendiri juga menyadari bahwa tempat yang mereka jadikan lokasi jualan merupakan tempat umum yang peruntukannya bagi pejalan kaki. Pada umumnya, alasan mereka berjualan di tempat umum tersebut adalah tidak ada harga sewa bulanan atau tahunan yang harus dikeluarkan, serta lokasi yang strategis dan banyak dilalui orang. Seperti pedagang atau penjual pada umumnya, alasan mereka berjualan sebagai Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah untuk memenuhi kebutuhan hidup. Selain itu, pendapatan yang mereka peroleh setiap harinya, dijadikan modal untuk berjualan kembali pada keesokan harinya. Terkadang juga dari omzet yang diperoleh, mereka manfaatkan untuk memenuhi kebutuhan yang bersifat mendadak, seperti biaya berobat, membayar angsuran/hutang, dan lain sebagainya. Tidak sedikit dari

mereka merasa masih kurang, sehingga belum dapat memenuhi kebutuhan mereka dikarenakan perolehan pendapatan harian mereka yang bersifat fluktuatif. Oleh karenanya, mereka berupaya meningkatkan pendapatan mereka demi kebutuhan yang mereka anggap belum terpenuhi demi kelangsungan hidup dan usaha mereka.

Kondisi yang dialami para Pedagang Kaki Lima (PKL) tersebut menarik perhatian peneliti untuk mengkajinya ke dalam karya ilmiah yang akan membahas bagaimana upaya mereka dalam meningkatkan pendapatannya pasca relokasi yang dilakukan oleh pemerintah Kabupaten Bojonegoro sendiri. Maka dari itu, penelitian ini akan diberi judul “Upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam Meningkatkan Pendapatan”.

B. Fokus Penelitian

Menurut Moleong (2017:26), fokus penelitian ini dimaksudkan untuk membatasi studi kualitatif sekaligus membatasi penelitian guna memilih mana data yang relevan dan mana data yang tidak relevan. Fokus dalam penelitian ini merupakan persoalan apa yang menjadi pusat perhatian dalam penelitian ini, yakni upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro, khususnya pedagang makanan dan/atau minuman yang berjualan di sore hingga malam hari. Dimana informasi terkait hal tersebut dibatasi dari pengalaman nyata dan rencana dari informan penelitian selaku PKL terhadap usahanya melalui wawancara.

C. Rumusan Masalah

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini menurut latar belakang masalah penelitian adalah “Bagaimana upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya?”

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Mengacu pada rumusan masalah di atas, maka dapat dihipunkan tujuan penelitian ini, yakni untuk menganalisis upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya.

2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian adalah sebagai berikut:

a. Manfaat secara teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah khasanah ilmu wawasan tentang kegiatan ekonomi para pelaku usaha, khususnya para pedagang kaki lima yang berjualan makanan dan/atau minuman untuk mencari nafkah demi memenuhi kebutuhan hidup, serta mempertahankan perekonomian.

b. Manfaat secara praktis

Sebagai bahan edukasi bagi para pemangku kepentingan yang secara langsung maupun tidak langsung terlibat dalam kemajuan usaha pedagang kaki lima di Jalan Kartini Bojonegoro. Ada 2 (dua) manfaat praktis yang disampaikan pada penelitian kali ini yaitu:

1) Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menerapkan berbagai ide yang dipelajari di perkuliahan, seperti teori perekonomian, *marketing*, serta cara *maintenance* sebuah usaha yang sudah berjalan.

2) Bagi para akademisi

Hasil penelitian ini akan digunakan sebagai masukan dan referensi akademik bagi para akademisi yang berkepentingan untuk menciptakan, meningkatkan, atau mengembangkan sebuah karya ilmiah yang membahas topik yang sama, serta diharapkan dapat melengkapi kekurangan pada penelitian ini.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN KAJIAN EMPIRIS

A. Kajian Pustaka

1. Pedagang Kaki Lima (PKL)

a. Definisi Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan salah satu alternatif yang dipilih oleh masyarakat dalam mengurangi angka pengangguran. Seseorang mampu membuka lapangan pekerjaan sendiri yang bersifat informal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pedagang Kaki Lima (PKL) yaitu orang yang termasuk kedalam ekonominya rendah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif rendah, modal sendiri atau dengan modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki. Tempat ini umumnya terletak di trotoar, depan toko dan tepi jalan. Ada yang menyatakan bahwa istilah pedagang kaki lima berasal dari orang yang berdagang yang menggelarkan barang dagangannya, mereka cukup menyediakan tempat darurat, seperti bangku- bangku yang biasanya yang berkaki empat, ditambah dengan sepasang kaki pedagangnya sehingga berjumlah lima, maka timbulah julukan sebagai pedagang kaki lima. Terlepas dari asal usul nama kaki lima tersebut, maka dapat

disimpulkan bahwa pedagang kaki lima ialah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap, dengan kemampuan terbatas, berlokasi ditempat atau pusat-pusat konsumen, tidak memiliki izin usaha. (Alma, 2014:156)

Pedagang kaki lima dapat diartikan sebagai pedagang kecil yang pada permulaannya mempunyai peranan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi perkotaan atau dengan kata lain, pedagang kaki lima termasuk pedagang eceran yang bermodal kecil yang berpendapatan rendah dan berjualan ditempat-tempat umum seperti emper-emper toko, ditepi jalan raya, taman-taman dan pasar. (Prasetyo dan Arifin, 2017:52) Keberadaan PKL sering dikaitkan dengan determinan-determinan sosial seperti pendapatan rendah, pekerjaan tidak tetap, pendidikan tidak memadai, kemampuan berorganisasi yang rendah dan unsur-unsur ketidakpastian, ternyata PKL tidak luput dari hukum persaingan bisnis, solidaritas sosial, jaringan sosial sesama mereka. (Bukhari, 2017:77)

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat dan fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang kaki lima biasanya tidak terjangkau dan tidak terlindungi oleh hukum, posisi tawar (*bargaining*

position) mereka lemah dan menjadi obyek penertiban dan penataan kota.

b. Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL)

Dalam hal ini, Wafirotin dan Marsiwi (2015:32-33) mengatakan bahwa karakteristik yang melekat pada Pedagang Kaki Lima (PKL), antara lain sebagai berikut:

- 1) Merupakan pedagang dan kadang-kadang mereka juga memproduksi barang atau menyelenggarakan jasa yang sekaligus dijual kepada konsumen.
- 2) Perkataan kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangannya dengan gelaran tikar dipinggir jalan atau di muka toko-toko yang dianggap strategis, mempergunakan meja atau kereta dorong maupun kios-kios kecil.
- 3) Umumnya menjajakan bahan-bahan makanan, minuman dan barang konsumsi lainnya.
- 4) Umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan alat bagi pemilik modal, dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan dari jerih payahnya.
- 5) Umumnya kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah atau tidak ada standart barang yang diperdagangkan.
- 6) Umumnya merupakan usaha "*family interprice*" dimana seluruh anggota keluarga membantu usaha tersebut.

- 7) Sebagian pedagang kakilima menjalankan usaha penuh atau per jam dan waktu kerja pedagang kaki lima tidak menunjukkan pola yang tetap.
- 8) Pedagang kakilima terlihat jiwa *intrepreneurship* yang kuat, walaupun faktor saling meniru usaha pedagang lain yang berhasil dilakukan secara intensif

c. Kekuatan dan Kelemahan Pedagang Kaki Lima (PKL)

1) Kekuatan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Adapun kekuatan Pedagang Kaki Lima (PKL) menurut Liauw (2015:30) antara lain:

- a) Pedagang kaki lima memberikan kesempatan kerja yang umumnya sulit didapat pada negara-negara sedang berkembang.
- b) Dalam praktiknya, mereka bisa menawarkan barang barang dan jasa dengan harga bersaing, mengingat mereka tidak dibebani pajak.
- c) Sebagian besar masyarakat kita lebih senang berbelanja pada pedagang kaki lima, mengingatkan faktor kemudahan dan barang-barang yang ditawarkan relatif lebih murah terlepas dengan mempertimbangkan kualitas barang.

2) Kelemahan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Sementara itu, kelemahan Pedagang Kaki Lima (PKL) menurut Liauw (2015:30) antara lain:

- a) Modal yang relatif kecil sehingga menyebabkan laba relatif kecil padahal pada umumnya banyak anggota keluarga yang bergantung pada hasil minim ini.
- b) Kurangnya perhatian terhadap unsur efisiensi karena rendahnya pendidikan dan kurangnya ketrampilan sehingga secara tidak langsung akan mempengaruhi usaha.
- c) Seringkali terdapat unsur penipuan dan penawaran dengan harga tinggi sehingga menyebabkan citra masyarakat tentang pedagang kaki lima kurang positif.

d. Golongan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Pedagang Kaki Lima (PKL) melakukan aktivitas dalam berbagai bentuk perlengkapan dan sistem perdagangan. Karena dari aktivitasnya tersebut, oleh karenanya Permadi (2017:4) menggolongkan PKL sebagai berikut:

1) Gerobak

Ada dua jenis gerobak yang biasa dipakai oleh PKL, gerobak sepeda mempunyai roda tiga, sedangkan gerobak dorong mempunyai roda dua dan satu cagak penahan di bagian depan. Jika kakinya ditambahkan, baik gerobak sepeda maupun gerobak dorong, jumlahnya sama yaitu lima. diantaranya penjual bakso,

bakwan, siomay, dan lain-lain. Mereka menjajakan jualannya dengan berkeliling dari rumah ke rumah.

2) Lapak

Lapak adalah sejenis kios kecil yang bangunannya terbuat dari kayu, tenda-tenda, atau triplek. Lapak PKL juga ada dua jenis, yang tidak permanen dan yang semi/setengah permanen. Lapak yang tidak permanen, jika para PKL habis berjualan, dibongkar dan dibawa pulang. Sementara, yang setengah permanen, rangka kios kayu yang dipakai jualan ditutup dengan terpal, lalu dibuka lagi jika akan berjualan kembali esoknya.

3) Sepeda

Di beberapa daerah tertentu, ada PKL yang memakai sepeda untuk berjualan. Jenis sepeda yang mereka gunakan biasanya sepeda tua atau yang biasa dikenal sepeda kumbang. Sepeda mereka dimodifikasi atau diolah bagian belakangnya sehingga bisa digunakan untuk menyimpan dagangannya.

e. Peranan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Menurut Suprayanto (2013:34) Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan bagian dari usaha kecil sehingga perannya tidak jauh berbeda dari usaha kecil diantaranya adalah:

- 1) Dapat memperluas produksi tertentu.
- 2) Memperpercepat proses kegiatan ekonomi karena barang yang dijual cepat laku.

- 3) Membantu masyarakat ekonomi lemah dalam pemenuhan kebutuhan dengan harga relatif murah.
- 4) Mengurangi pengangguran karena pedagang kaki lima selain dapat menjadi wadah bagi masyarakat yang memiliki pendidikan rendah serta tidak memiliki keahlian khusus dalam menjaga kelangsungan hidupnya.

f. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Adapun faktor-faktor yang turut mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima (PKL) menurut Nata dan Puspita (2012:67) antara lain sebagai berikut:

1) Modal

Modal juga bisa dilakukan dengan investasi. Investasi dapat diartikan sebagai pengeluaran atau pembelanjaan penanaman-penanaman modal atau perusahaan untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan-perengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian (Sukirno: 2016:265). Modal usaha merupakan biaya tetap. Semakin besar modal maka peluang mendapatkan keuntungan semakin besar. “Untuk memperoleh keuntungan perusahaan akan memproduksi dalam kapasitas yang besar”.

Menurut Sukirno (2016:263) ada dua macam modal awal yaitu:

- a) Modal tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi yang tidak habis dalam satu proses produksi tersebut. Modal tidak bergerak dapat meliputi tanah, bangunan, peralatan dan mesin-mesin.
- b) Modal tidak tetap merupakan biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan habis dalam satu kali proses produksi tersebut.

Jika dilihat dari segi sumber asalnya, modal dapat dibagi dua macam (Jakfar, 2016:20), yaitu:

- a) Modal Asing (Modal Pinjaman)

Modal asing atau modal pinjaman merupakan modal yang diperoleh dari pihak luar perusahaan dan biasanya diperoleh secara pinjaman. Menggunakan modal pinjaman untuk membiayai suatu usaha akan terkena beban biaya, yaitu administrasi, provisi, dan komisi, serta bunga yang besarnya relatif. Kemudian adanya kewajiban untuk mengembalikan pinjaman setelah jangka waktu tertentu sesuai dengan perjanjian sebelumnya. Perolehan modal asing juga relatif sulit karena diperlukan syarat-syarat tertentu sesuai dengan kebijakan pemilik dana. Sumber dana dari modal asing dapat diperoleh antara lain dari: pinjaman dari dunia perbankan,

pinjaman dari lembaga keuangan seperti perusahaan modal ventura, asuransi, leasing, dana pensiun, atau lembaga keuangan lainnya dan perusahaan dari perusahaan nonbank.

b) Modal Sendiri

Modal sendiri adalah modal yang diperoleh dari pemilik perusahaan dengan cara mengeluarkan saham baik secara tertutup atau terbuka. Tertutup artinya hanya dari kalangan internal pemilik saham sebelumnya, sedangkan terbuka dengan menjual saham kepada masyarakat luas. Perolehan dana dari modal sendiri biasanya berasal dari: setoran dari pemegang saham, dari cadangan laba, atau dari laba yang belum dibagi.

2) Jam Kerja

Jam kerja adalah waktu untuk melakukan pekerjaan dapat dilaksanakan siang hari dan/atau malam hari. Merencanakan pekerjaan-pekerjaan yang akan datang merupakan langkah-langkah memperbaiki pengurusan waktu. Menurut Manulang (2014:11), jam kerja berpengaruh terhadap pendapatan pekerja, artinya semakin bertambah jam kerja maka semakin bertambah pula pendapatan yang dimiliki oleh pelaku usaha.

3) Pengalaman

Lamanya usaha akan memberikan pengalaman bagi orang tersebut. Pengalaman kerja itu sendiri merupakan proses pembentukan pengetahuan atau keterampilan tentang metode suatu

pekerjaan karena keterlibatan dalam pelaksanaan tugas pekerjaan.

(Manulang, 2014:12).

2. Pendapatan

a. Definisi Pendapatan

Tujuan kebijakan ekonomi adalah menciptakan kemakmuran. Salah satu ukuran kemakmuran terpenting adalah pendapatan. Kemakmuran tercipta karena ada kegiatan yang menghasilkan pendapatan. Menurut Ilmu Ekonomi, pendapatan adalah nilai maksimum yang dapat dikonsumsi oleh seseorang dalam suatu periode dengan mengharapkan keadaan yang sama pada akhir periode seperti keadaan semula. Definisi pendapatan menurut ilmu ekonomi kemungkinan perubahan lebih dari total harta kekayaan badan usaha pada awal periode dan menekankan pada jumlah nilai statis pada akhir periode. Dengan kata lain, pendapatan adalah jumlah kenaikan harta kekayaan karena perubahan penilaian yang bukan diakibatkan perubahan modal dan hutang (Wild, 2012:44).

Sementara itu, menurut Kuswadi (2016:68) pendapatan adalah hasil penjualan barang dagang. Penjualan timbul karena terjadi transaksi jual-beli barang antara penjual dan pembeli. Tidak peduli apakah transaksi itu dilakukan dengan pembayaran tunai ataupun kredit, selama barang sudah diserahkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli, hasil penjualan tersebut sudah termasuk sebagai pendapatan.

Pendapatan merupakan jumlah uang yang diterima oleh suatu perusahaan dari suatu aktivitas yang dilakukannya, dan kebanyakan aktivitas tersebut adalah aktivitas penjualan produk dan atau penjualan jasa kepada konsumen. Kata pendapatan dalam dunia bisnis bukanlah hal yang asing. Usaha apapun yang digeluti tetap tujuannya adalah menghasilkan pendapatan. Baik usaha besar atau kecil pendapatan dapat menunjang kinerja keuangan yang optimal (Husaini & Fadhlani, 2017:44).

Pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa seringkali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Misalnya sebelum adanya penambahan pendapatan beras yang dikonsumsi adalah kualitas yang kurang baik, akan tetapi setelah adanya penambahan pendapatan maka konsumsi beras menjadi kualitas yang lebih baik (Soekartawi, 2012:68).

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah jumlah nominal bersih yang diperoleh dari hasil penjualan suatu produk, barang, atau jasa kepada konsumen melalui transaksi setelah dikurangi biaya produksi dan lain sebagainya.

b. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan dari kegiatan penjualan menurut Basu (2014:44-45) antara lain:

1) Kondisi dan kemampuan pedagang

Sifat dan kemampuan yang harus dimiliki seorang pedagang untuk memperoleh banyak pelanggan dan mendapatkan keuntungan.

2) Kondisi pasar

Setiap wilayah memiliki kondisi dan potensi yang berbeda-beda. Secara empiris dapat diamati bahwa pusat-pusat pengadaan dan pelayanan barang dan jasa yang umumnya adalah perkotaan (central place), terdapat tingkat penyediaan pelayanan yang berbeda-beda. Dalam dunia nyata, kondisi dan potensi suatu wilayah pun berbeda-beda. Dampaknya menjadi lebih mudah untuk dianalisis karena telah diketahui tingkah laku manusia dalam kondisi potensi ruang adalah sama. Salah satu unsur ruang adalah jarak.

3) Modal

Modal juga bisa dilakukan dengan investasi. Investasi dapat diartikan sebagai pengeluaran atau pembelanjaan penanaman-penanaman modal atau perusahaan untuk membeli barang-barang modal dan perlengkapan-perengkapan produksi untuk menambah kemampuan memproduksi barang-barang dan jasa-jasa yang tersedia dalam perekonomian.

4) Kondisi Organisasi Usaha

Selayaknya sebuah organisasi seharusnya menghasilkan sesuatu yang bermanfaat. Apapun bentuk organisasi itu diperlukan usaha-usaha untuk mengelola kegiatan agar tercapai tujuan yang lebih baik.

5) Jam Kerja

Alokasi waktu usaha atau jam kerja adalah total waktu usaha atau jam kerja usaha yang digunakan oleh seorang pedagang di dalam berdagang. Jam kerja adalah waktu yang dijadwalkan untuk perangkat peralatan yang dioperasikan atau waktu yang dijadwalkan bagi pegawai untuk bekerja. Jam kerja bagi seseorang sangat menentukan efisiensi dan produktivitas kerja.

c. Indikator-indikator Pendapatan

Menurut Kuswadi (2016:45) terdapat beberapa hal yang bisa dijadikan indikator dalam menentukan pendapatan, antara lain:

1) Modal usaha

Modal usaha adalah sesuatu yang digunakan untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha. Modal ini berupa uang dan tenaga (keahlian).

2) Lama usaha

Lama pembukaan usaha dapat mempengaruhi tingkat pendapatan, lama seorang pelaku bisnis menekuni bidang usahanya akan mempengaruhi produktivitasnya sehingga dapat menambah

efisiensi dan menekan biaya produksi lebih kecil daripada penjualan

3) Jam kerja pedagang

Analisis Jam kerja merupakan bagian dari teori ekonomi mikro, khususnya pada teori penawaran tenaga kerja yaitu tentang kesediaan individu untuk bekerja dengan harapan memperoleh penghasilan atau tidak bekerja dengan konsekuensi mengorbankan penghasilan yang seharusnya didapatkan.

d. Upaya Peningkatan Pendapatan

Adapun unsur yang digunakan dalam upaya meningkatkan pendapatan, dalam hal ini Suryani (2017:39) memberikan pengertiannya bahwa upaya tersebut tidak terlepas dari strategi dalam memasarkan produk yang meliputi promosi, lokasi, cara mempertahankan/menarik konsumen, serta tata kelola pendapatan.

1) Promosi

Promotion atau promosi adalah cara perusahaan untuk mengenalkan produknya kepada konsumen. Pengenalan produk dapat dilakukan melalui komunikasi. Komunikasi pemasaran memiliki tujuan, yaitu untuk menyebarkan informasi, mengajak, atau meyakinkan konsumen. Melalui kegiatan tersebut, konsumen bersedia menerima dan membeli produk yang ditawarkan perusahaan. Promosi merupakan kegiatan utama perusahaan yang

dilakukan untuk mempertahankan kontinuitas dan meningkatkan kualitas penjualan.

2) Lokasi

Untuk produk industri jasa, lokasi dapat diartikan tempat pelayanan jasa. Keputusan mengenai lokasi pelayanan yang akan digunakan melibatkan pertimbangan bagaimana penyerahan jasa kepada pelanggan dan di mana itu akan berlangsung. Lokasi juga penting sebagai lingkungan di mana dan bagaimana jasa akan diserahkan, sebagai bagian dari nilai dan manfaat dari jasa.

3) Cara mempertahankan/menarik konsumen

Jika berkaitan dengan konsumen, maka tidak terlepas dari kemampuan dari karyawan atau pegawai dari perusahaan. cara mereka bagaimana memberikan layanan yang baik supaya konsumen dapat tercukupi kebutuhan mereka dan merasakan layanan yang diberikan. SDM yang dimiliki perusahaan juga mewakili nilai dan citra perusahaan. Oleh karena itu, SDM yang baik juga dapat membantu pelanggan membangun rasa nyaman dan loyalitas terhadap *brand* dan produk yang dijual.

4) Tata kelola pendapatan

Keberlangsungan perusahaan akan tetap terjaga jika sistem internal di dalamnya dapat berjalan dengan baik, seperti halnya dalam hal pengelolaan pemasukan perusahaan. Diperlukan SDM yang mumpuni dan berpengalaman dalam pengelolaan pendapatan

perusahaan agar setiap elemen penggerak perusahaan dapat berjalan dengan lancar jika komponen finansial penunjang dalam perusahaan tercukupi serta memadai. Perusahaan akan jatuh dengan sendirinya jika terindikasi korupsi atau tata kelola keuangan yang kurang baik dan teliti.

B. Kajian Empiris

Di dalam sub bab tersebut terdapat penelitian-penelitian terdahulu yang akan dikaji yang diambil dari sumber jurnal-jurnal yang ada dan dibandingkan dengan penelitian yang saat ini sedang dilakukan. Adapun kajian empiris atau penelitian terdahulu disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1.
Kajian Empiris

No.	Nama Peneliti/ Perguruan Tinggi/ Tahun/Judul Penelitian	Metodologi Penelitian	Hasil Penelitian	Perbandingan
1.	Nita Bahiyatul Hanifah/ 2020/ Institut Teknologi dan Bisnis Widya Gama Lumajang/ Faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan Pedagang kaki lima di kawasan wisata ziarah Sunan Bonang Tuban.	Metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif	Para pedagang kaki lima di Kawasan Wisata Ziarah Sunan Bonang Tuban sebaiknya menambah modal usaha dan jam kerja agar dapat menambah varian-varian baru yang menarik minat pembeli, menjaga kualitas produk. Sehingga dapat meningkatkan pendapatan dan taraf hidup lebih baik.	<p><u>Persamaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Variabel pendapatan - Jenis teknik analisis penelitian yang menggunakan metode kualitatif <p><u>Perbedaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Subjek penelitian di kawasan wisata ziarah, sedangkan penelitian saat ini di jalan tertentu di Kecamatan Bojonegoro
2.	Sundari/ 2019/ Universitas Islam Negeri Sumatera Utara/ Strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga Studi pada pedagang kaki lima di Jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura Kota Jambi	Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif.	Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga yaitu seperti menjaga kualitas produk, penetapan harga produk yang sesuai, melakukan promosi, pemilihan tempat yang strategis, dan memberikan pelayanan yang terbaik. Kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga meliputi kendala Lokasi usaha dan kendala modal usaha.	<p><u>Persamaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Variabel penghasilan - Jenis penelitian yang menggunakan metode kualitatif <p><u>Perbedaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Subjek penelitian PKL di kota Jambi, sedangkan penelitian saat ini di jalan tertentu di Kecamatan Bojonegoro

3.	Ukrima Ratih Tenriapati/ 2019/ Universitas Muhammadiyah Makassar/ Analisis pendapatan pedagang kaki lima Kecamatan Rappocini setelah di relokasi ke Kanrerong Karebosi Kota Makassar	Metode penelitian ini menggunakan jenis penelitian bersifat deskriptif kualitatif.	Penyuluhan akan terus diberikan kepada pedagang kaki lima mengingat singkatnya waktu yang dimiliki usaha tersebut. Sehingga kita menyarankan untuk produktif lagi dalam mengolah hasil yang akan di perjual belikan supaya menarik perhatian pembeli. Pasalnya, Kanrerong merupakan pusat kuliner dengan jumlah stan atau lapak yang cukup banyak, sehingga meningkatkan persaingan antar pedagang dan menurunkan pendapatan.	<p><u>Persamaan</u></p> <ul style="list-style-type: none"> - Variabel pendapatan - Jenis penelitian yang sama-sama menggunakan metode kualitatif <p><u>Perbedaan</u></p> <p>Subjek penelitian di Kota Makassar, sedangkan peneliti saat ini di jalan tertentu di Kecamatan Bojonegoro</p>
----	--	--	---	---

Sumber: data yang diolah, 2024

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Metode Penelitian dan Alasan Penggunaannya

Dalam dunia metodologi penelitian, kita mengenal keberadaan dua jenis metode penelitian yang menjadi induk bagi metode-metode yang lainnya. Dua metode penelitian ini disebut penelitian kuantitatif dan penelitian kualitatif. Kedua jenis penelitian ini saling memperebutkan pengaruh dan pendukung. (Prastowo, 2011: 50)

Namun penelitian ini menggunakan jenis penelitian dengan menggunakan metode kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang tidak dapat dicapai dengan menggunakan prosedur statistik dengan cara-cara kuantifikasi. Penelitian kualitatif dapat menunjukkan kehidupan masyarakat, sejarah, tingkah laku, pergerakan sosial, dan hubungan kekerabatan (Ghony & Almanshur, 2014: 25) Metode kualitatif digunakan untuk menemukan pola hubungan yang bersifat interaktif, mengembangkan realitas yang kompleks, menemukan teori. Teknik metode penelitian kualitatif menggunakan *participant, observation, in depth interview*, dan dokumentasi. Instrumen penelitiannya bisa menggunakan buku catatan, video, audio, kamera dan sebagainya.

Data penelitian metode kualitatif berupa deskriptif, dokumen pribadi, catatan lapangan, tindakan responden, dokumen dan lain-lain. Metode ini menggunakan contoh kecil, tidak representatif dan berkembang selama

proses penelitian. Analisis data metode kualitatif dilakukan cara terus menerus dari awal hingga akhir penelitian, dengan induksi, mencari pola, model, tema, dan teori. (Prastowo, 2011: 51)

B. Tempat Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mendapat gambaran dan informasi yang lebih jelas, lengkap, serta memungkinkan dan mudah bagi peneliti untuk melakukan penelitian observasi. Oleh karena itu, maka peneliti menetapkan lokasi penelitian yakni tempat dimana penelitian akan dilakukan. Dalam hal ini, lokasi penelitian merupakan di Jalan Kartini Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro Provinsi Jawa Timur. Tempat tersebut memiliki tempat yang luas yang ditempati oleh sejumlah pedagang kaki lima yang merupakan pindahan dari beberapa titik di tengah kota semasa pemerintahan Bupati Anna Mu'awanah. Penelitian ini dilakukan dengan estimasi antara bulan April 2024 hingga bulan Juni 2024.

C. Instrumen Penelitian

Sebagaimana salah satu ciri penelitian kualitatif dalam pengumpulan data dilakukan oleh peneliti. Peneliti berperan sebagai pengamat partisipan/berperan serta, artinya dalam proses pengumpulan data peneliti mengadakan pengamatan dan mendengarkan secara cermat mungkin sampai pada yang sekecil-kecilnya. (Arikunto, 2012:1) Dalam penelitian kualitatif, peneliti sendiri atau dengan bantuan orang lain merupakan pengumpul data utama. dalam hal ini sebagaimana dinyatakan oleh Moleong (2017:168),

kedudukan peneliti dalam penelitian kualitatif cukup rumit. Ia sekaligus merupakan perencana, pelaksana, pengumpul data, analisis, penafsir data, dan pada akhirnya ia menjadi pelopor hasil penelitiannya. Pengertian instrumen atau alat penelitian disini tepat karena ia menjadi segalanya dari keseluruhan proses penelitian.

Berdasarkan pada pandangan di atas, maka pada dasarnya peneliti dalam penelitian ini menjadi instrumen penelitian dan dianggap penting karena seperti yang diungkapkan Sugiyono (2017:15) yaitu penelitian kualitatif instrumennya adalah orang atau human instrument, yaitu peneliti itu sendiri. Sehingga dalam hal ini peneliti bertindak sebagai instrumen kunci dan sekaligus pengumpul data.

Karena peneliti sebagai instrumen penelitian, maka perlu divalidasi, yaitu meliputi validasi terhadap pemahaman metode penelitian, penguasaan wawasan terhadap bidang yang diteliti, kesiapan peneliti untuk memasuki obyek penelitian. Yang melakukan validasi adalah peneliti sendiri melalui evaluasi diri seberapa jauh pemahaman terhadap metode kualitatif, penguasaan teori dan wawasan terhadap bidang yang diteliti, serta kesiapan dan bekal memasuki lapangan.

D. Situasi Sosial dan Sampel Sumber Data

1. Situasi Sosial

Adapun situasi sosial dalam penelitian ini, peneliti akan paparkan kedalam 3 elemen, antara lain sebagai berikut:

- a. *Place*, atau tempat terjadinya interaksi dalam situasi sosial yang berlangsung. Penelitian ini menggunakan tempat di Jalan Kartini, tepatnya di Kelurahan Kadipaten Kecamatan Bojonegoro Kabupaten Bojonegoro karena di sekitar jalan tersebut telah dijadikan tempat relokasi para PKL hingga sekarang.
- b. *Actor*, pelaku yang sering juga disebut orang yang sedang memainkan peran tertentu. Dalam konteks penelitian ini, *actor* yang menjadi objek penelitian, yaitu para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ada di Jalan Kartini Bojonegoro yang terdiri dari pedagang makanan dan/atau minuman dengan beraneka ragam jenis yang mereka dagangkan.
- c. *Activity*, atau kegiatan yang dilakukan oleh *actor* dalam situasi sosial yang sedang berlangsung. Dalam penelitian ini, aktivitas atau kegiatan yang akan dijadikan objek penelitian di Jalan Kartini Bojonegoro adalah aktivitas subjek penelitian dalam mencukupi kebutuhan mereka dengan berdagang beraneka ragam di Jalan Kartini Bojonegoro. Aktivitas jualan para PKL tersebut dilakukan sore hingga malam. Untuk PKL yang berjualan di sore hingga malam hari biasanya adalah pedagang gorengan, martabak, es degan, kebab, es teh, lontong tahu, mi ayam, serta aneka macam nasi sambal lele, ayam, dan bebek goreng dll.

2. Sampel Sumber Data

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif. Dalam hal ini Sugiyono (2017:26) berpendapat bahwa penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postivisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi obyek yang alamiah, (sebagai lawannya adalah eksperimen) dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci, pengambilan sampel sumber data dilakukan secara *purposive* dan *snowball*, analisis data bersifat induktif/kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan makna daripada generalisasi.

Dalam pengambilan sampel sumber data, penelitian ini menggunakan teknik *purposive* karena data yang diinginkan berasal dari para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di dalam Jalan Kartini Bojonegoro dengan jumlah sebanyak 6 orang dengan kriteria meliputi pedagang makanan dan/atau minuman.

E. Teknik Pengumpulan Sumber

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1. Metode wawancara

Metode wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu (Sugiyono, 2013:317). Metode ini peneliti gunakan dalam memperoleh data-data yang kurang dapat diperoleh dengan metode lainnya. Bentuk wawancara yang

dipersiapkan dalam penelitian ini adalah berjenis wawancara semi terstruktur yang menurut Sugiyono (2017:223) wawancara semi terstruktur termasuk dalam kategori *in-depth interview*, dimana dalam pelaksanaannya lebih bebas bila dibandingkan dengan wawancara terstruktur.

Peneliti melakukan wawancara/interview dengan sejumlah informan yang berkaitan langsung dengan permasalahan penelitian ini, yakni Pedagang Kaki Lima (PKL) yang memiliki lapak di Jalan Kartini Bojonegoro yang berjumlah 6 orang (penjual nasi goreng, penjual ayam kremes, penjual STMJ, penjual wedang ronde, penjual telur gulung) dalam rangka penggalan data mengenai upaya mereka dalam meningkatkan pendapatannya berdasarkan pengalaman nyata atau rencana mereka.

2. Metode observasi

Observasi merupakan suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan (Sugiyono, 2017:229). Jenis observasi yang dilakukan peneliti di lapangan adalah observasi non partisipan. Hal ini karena peneliti tidak terlibat dalam aktivitas yang dilakukan oleh sumber data atau para informan, dalam hal ini adalah para pedagang kaki lima. Dalam hal ini, Sugiyono (2017:230) mengatakan bahwa observasi non partisipan adalah peneliti tidak terlibat dan hanya sebagai pengamat independen. Misalnya dalam suatu pusat

belanja, peneliti dapat mengamati bagaimana perilaku pembeli terhadap barang-barang. Peneliti hanya mencatat, menganalisis, dan selanjutnya dapat membuat kesimpulan tentang perilaku pembeli, dan barang apa saja yang paling diminati pembeli.

Observasi atau pengamatan dilakukan peneliti di lapangan untuk mengetahui kegiatan dagang setiap harinya dan upaya dalam meningkatkan pendapatan dari para Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah pengambilan data yang diperoleh melalui dokumen-dokumen (Sugiyono, 2017: 240). Jadi, metode ini dimaksudkan untuk mengumpulkan data-data berdasarkan dokumen tentang hal-hal yang berhubungan dengan aktivitas. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan data-data berupa foto yang relevan di lapangan yang berkaitan dengan aktivitas dagang atau pelengkap data yang lain berupa catatan atau rekapan pendapatan para Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya.

F. Teknik Analisis Data

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan teknik analisis menurut Miles dan Huberman. Dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu Reduksi Data, Penyajian Data dan Penarikan Kesimpulan. Berikut penjelasan dari analisis data sebagai berikut :

1. Reduksi Data

Pada langkah ini data yang diperoleh dicatat dalam uraian yang terperinci. Dari data-data yang sudah dicatat tersebut, kemudian dilakukan penyederhanaan data. Data-data yang dipilih hanya data yang berkaitan dengan masalah yang akan dianalisis, dalam hal ini tentang upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya. Informasi yang mengacu pada permasalahan itulah yang menjadi data dalam penelitian ini.

2. Penyajian Data

Pada langkah ini, data-data yang sudah ditetapkan kemudian disusun secara teratur dan terperinci agar mudah dipahami. Data-data tersebut kemudian dianalisis sehingga diperoleh deskripsi tentang upaya Pedagang Kaki Lima (PKL) di Jalan Kartini Bojonegoro dalam meningkatkan pendapatannya.

3. Penarikan Kesimpulan

Pada tahap ini dibuat kesimpulan tentang hasil dari data yang diperoleh sejak awal penelitian. Kesimpulan ini masih memerlukan adanya verifikasi (penelitian kembali tentang kebenaran laporan) sehingga hasil yang diperoleh benar-benar valid.

G. Pengujian Keabsahan Data

Teknik keabsahan data diterapkan dalam rangka membuktikan temuan hasil di lapangan dengan fakta yang diteliti di lapangan untuk menjamin validitas data temuan yang diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik triangulasi. Metode triangulasi merupakan teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain. Di luar data itu, untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu (Moleong, 2017: 331).

Adapun jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi sumber. Triangulasi sumber digunakan untuk menilai keabsahan data dengan cara membandingkan data yang diperoleh dari berbagai sumber. Data ketiga sumber tersebut dideskripsikan, dikategorikan, dan pendapat mana yang mirip, berbeda, dan unik dari ketiga sumber data, yakni dari wawancara, observasi dan dokumentasi. Data yang telah diteliti kemudian dicari kesepakatannya (*nender check*) dengan ketiga data tersebut. Untuk mendapatkan data yang relevan, maka peneliti melakukan pengecekan keabsahan data dari hasil penelitian dengan cara triangulasi sumber.

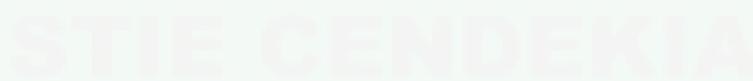
DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Bukhari. 2014. *Pengantar Bisnis*. Bandung: Alfabeta.
- Ananda, Rusydi, and Tien Rafida. 2016. *Pengantar Kewirausahaan*. Medan: Perdana Publishing.
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta.
- Bharmawan, Agus Surya, and Naufal Hanif. 2022. *Manajemen Pemasaran Jasa Strategi, Mengukur Kepuasan Dan Loyalitas*. Surabaya: Scopindo Media Pustaka.
- Bojonegoro, BPS Kabupaten. 2023. *Statistik Daerah Kabupaten Bojonegoro 2023*. Bojonegoro: Badan Pusat Statistik Kabupaten Bojonegoro.
- Bukhari. 2017. "Pedagang Kaki Lima (PKL) Dan Jaringan Sosial: Suatu Analisis Sosiologi." *Jurnal Sosiologi Universitas Syiah Kuala* 11 (1).
- Ernawati, F.Y., S. Rochmah, and D. Apriliyani. 2020. "Analisis Pengaruh Modal, Jam Kerja, Lama Usaha Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus PKL Di Halaman PT. Mercindo Global Manufaktur Bawen)." In *Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS*, 137–49. Medan: STIE AAS.
- Firdausy, Carunia. 2017. *Kebijakan Dan Strategi Peningkatan Pendapatan Asli Daerah Dalam Pembangunan Nasional*. Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia.
- Hanifah, Nita Bahiyatul. 2020. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Wisata Ziarah Sunan Bonang Tuban." *Jurnal Administrasi Bisnis* 1 (1).
- Hanum, Nurlaila. 2017. "Analisis Pengaruh Pendapatan Terhadap Perilaku Konsumsi Mahasiswa Universitas Samudra Di Kota Langsa Aceh." *Jurnal Samudra Ekonomika* 1 (2).
- Liauw, Gasper. 2015. *Administrasi Pembangunan Studi Kajian PKL*. Bandung: Refika Aditama.
- Moleong, Lexy J. 2017. *Metodologi Penelitian Kualitatif: Edisi Revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya.
- Permadi, Gilang. 2017. *Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

- Prananta, Kadek Ade Sugi, and Anak Agung Ketut Ayuningsasi. 2019. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kecamatan Denpasar Selatan." *E-Jurnal EP Unud* 8 (11).
- Prasetyo, Andjar, and M.Z. Arifin. 2017. *Analisis Biaya Pengelolaan Limbah Makanan Restoran*. Jakarta: Indocamp.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- . 2017. *Metode Penelitian Bisnis: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Kombinasi, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sundari, Indah. 2019. "Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penghasilan Untuk Kesejahteraan Keluarga Studi Pada Pedagang Kaki Lima Di Jalan Arif Rahman Hakim Telanaipura Kota Jambi." *Jurnal Ekonomedia* 1 (1).
- Suprayanto. 2013. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Suryani, T. 2017. *Manajemen Pemasaran Strategik Bank Di Era Global*. Jakarta: Kencana.
- Tanjung, Rona. 2020. "Pengaruh Motivasi, Lingkungan Kerja, Dan Pengalaman Kerja Terhadap Kinerja Karyawan PT. Super Box Industries." *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)* 3 (1).
- Tenriapati, Ukrima Ratih. 2019. "Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Kecamatan Rappocini Setelah Di Relokasi Ke Kanrerong Karebosi Kota Makassar." *Jurnal Ekonomi Bisnis, Manajemen Dan Akuntansi (Jebma)* 2 (9).
- Timur, BPS Jawa. 2022. "Sebaran Pasar Dan Pusat Perdagangan Menurut Klasifikasi 2021." Bps.Go.Id. 2022. <https://www.bps.go.id/indicator/173/1875/1/sebaran-pasar-dan-pusat-perdagangan-menurut-klasifikasi.html>.
- Utara, Badan Pusat Statistik Kabupaten Penajam Paser. 2023. "Sakernas Jumlah Dan Persentase Penduduk Berumur 15 Tahun Ke Atas Yang Bekerja Menurut Formal Informal." <https://ppukab.bps.go.id/indicator/6/252/1/-sakernas-jumlah-dan-persentase-penduduk-berumur-15-tahun-ke-atas-yang-bekerja-menurut-formal-informal.html>.

Wafirotin, K.Z., and D. Marsiwi. 2015. "Persepsi Keuntungan Menurut Pedagang Kaki Lima Di Jalan Baru Ponorogo." *Jurnal Ekulilibrium* 13 (2): 27–38.

Wibowo, Ana Fatma Fitriana, M. Elfan Kaukab, and Agus Putranto. 2021. "Pendapatan Pedagang Kaki Lima Dan Faktor Yang Mempengaruhi." *Journal of Economic, Business and Engineering (JEBE)* 2 (2).



STIE CENDEKIA

Lampiran 1.

PEDOMAN WAWANCARA

Waktu Wawancara : Tanggal : Jam : WIB

Jenis Wawancara : Semi Terstruktur

Identitas Informan

Nama Informan :

Usia :

Status : Menikah / Belum Menikah / Duda atau Janda

Identitas Usaha

Jenis Usaha :

Lokasi Usaha :

Lama Usaha :

Daftar Pertanyaan

1. Apa saja yang Anda jual?
2. Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?
3. Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?
4. Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?
5. Berapa rata-rata omset harian Anda?
6. Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?
7. Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?
8. Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?
9. Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?

10. Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?
11. Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?
12. Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?
13. Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?
14. Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?
15. Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?
16. Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?
17. Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?

Lampiran 2.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 1

Nama Informan : Yasin
 Lama Berjualan : 11 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Jalan Teuku Umar (depan rumah Perhutani)

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Nasi goreng dengan pilihan menu antara lain: biasa, nasi goreng mawut, mi goreng, mi godog.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “70 sampai 100 porsi sehari.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Sementara ini yang ada ini saja dulu. Karena kalau kebanyakan menu, juga kewalahan membuatnya.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Semua harganya serba 10ribu. Minuman es teh 3ribu, sedangkan es jeruk 4ribu.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Tiap harinya sekitar 400 – 500ribu. Tergantung cuaca juga. Kalau hujan terus-terusan dalam sehari, omset bisa dibawahnya.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Lewat *Facebook* saja. Tapi sekarang sudah tidak lagi.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Ya cocoklah. Masih di pinggir jalan di tengah kota. Apalagi gabung semua pedagang jadi satu disini. Seperti terpusat begitu.”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “ya nurut saja. Kalau dipindah, ya kita pindah. Wong kita juga jualan di pinggir jalan tidak sewa kios soalnya.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Kalau dimaksimalkan sih tidak mungkin bisa, wong ini sudah jatahnya segini. cuma disini lahan parkirnya yang susah. Karena di pinggir jalan.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Sebenarnya mau pindah, tapi belum yakin tempatnya dimana. Sementara disini dulu.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”

- Informan : “Ya, saya sendiri dengan anak saya.”
- Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
- Informan : “Ya, melayani dengan ramah, bersikap sopan dan sabar.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Dilayani dengan sopan, ramah supaya yang beli merasa nyaman.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Ya diberitahu sebelumnya kalau antri. Supaya mereka merasa terlayani. Dan disuruh bersabar.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Masih layak dan berfungsi.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Intinya saat melayani kita ramah dan sopan. Terus, rasa menunya enak. Tapi kembali lagi ke selera masing-masing.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Saat ini pendapatan saya cukuplah untuk kebutuhan saya dan keluarga. Lagipula, aktivitas berjualan saya ini sudah menyita waktu, pagi sampai siang mempersiapkan bahan untuk berjualan sore harinya.”

Lampiran 3.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 2

Nama Informan : Adi
 Lama Berjualan : 5 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Jalan Teuku Umar (samping Samsat)

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Jualan ayam kremes. Ada lele, gurami, burung dara, ayam.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Sekitar 28 hingga 32 porsi sehari.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Saat ini tidak ada.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Harga tergantung menu, kalau ayam 23ribu, bebek 25 ribu, lele goreng 15 ribu. Semuanya sudah plus nasi.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Omset harian sekitar 1,5 juta sampai 2 juta.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Kalau menentukan harga jangan sampai kemahalan. Dan juga jangan sampai tidak untung. Disamakan dengan yang lainnya. Umumnya dijual berapa. Bersaing harga tapi tidak sampai membuat kita rugi banyak. Itu saja intinya.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Lumayan cocok.”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “Sebenarnya sih tidak mau pindah terus. Ya protes kedepannya.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Untuk saat ini saya rasa lokasi ini sudah cukup. Hanya saja lahan parkirnya terbatas, karena semua PKL jadi satu di satu tempat. Jadinya harus berbagi dan gentian konsumen yang mau parkir disini.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Belum ada rencana.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”
 Informan : “Saya sendiri dibantu dengan karyawan 1 orang.”

- Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
- Informan : “Kita layani dengan sebaik-baiknya. Ramah dan sopan. Kita turuti request konsumen apa dengan menu yang ada.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Melayani dengan sebaik-baiknya.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Kerja cepat. Sat set begitu dan konsentrasi.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Masih layak dan menarik menurut saya.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Lampu penerangan di lapak harus terang, biar tulisan warung kita kelihatan jelas oleh orang yang lewat. Kita harus berpakaian rapi sopan, tidak terlihat kumel, biar yang mau beli nyaman dengan penampilan kita juga. Penampilan yang jualan juga mempengaruhi selera makan mereka lho.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Saya kira sudah cukup dengan aktivitas saya saat ini. Dari pagi sampai siang setiap hari persiapan sebelum sorenya buka warung. Di rumah istri sudah punya toko mas. Jadi, cukuplah untuk pendapatan saya sekarang ini. Tidak tahu kalau kedepannya bagaimana”

Lampiran 4.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 3

Nama Informan : Arif
 Lama Berjualan : 11 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Jalan Diponegoro

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Jualan STMJ, Susu Telur Madu Jahe.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Sekitar 70 hingga 100 porsi per hari.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Saat ini tidak ada.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Harga STMJ saya 14 ribu telur 1. Kalau nambah telur jadi tambah 4000.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Omset harian sekitar 1 juta. kalau di hari libur bisa 1 juta lebih.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Strateginya ya dipertahankan harganya. Kalau harga telur naik, sebisa mungkin kita cari pemasok telur dengan harga yang normal. Selain telur, harga bahan lainnya umumnya stabil.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Cocok.”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “Ikut pemerintah saja. Kalau dipindah ya pindah karena saya sadar, tempat saya jualan dipinggir jalan sudah gratis tidak usah bayar sewa bulanan.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Agar kelihatan dari luar, lampu penerangan pasang yang lebih terang.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Tidak.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”
 Informan : “Ada 2 pegawai saya yang ikut membantu.”

- Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
- Informan : “Layani dengan santai tidak usah terburu-buru biar proses pembuatan minumannya sempurna.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Melayani dengan baik, sopan dan ramah.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Tetap sabar. Layani satu per satu. Tidak usah terburu-buru, soalnya dapat mempengaruhi proses racikan jika tidak sabaran.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Belum layak ini. Rencananya mau diganti dengan yang baru.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Lampu warung dibuat seterang mungkin, biar kelihatan sampai luar. Kalau lampu terang, nanti membuat pelanggan baru penasaran pingin mencoba.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Saya pernah membuat cabang tapi akhirnya kewalahan juga. Jadi, untuk menambah pendapatan saya ya, selain jam buka ditambah lagi 1-2 jam terus, di rumah juga ada toko yang dijaga sama istri.”

Lampiran 5.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 4

Nama Informan : Andrik
 Lama Berjualan : 5 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Surabaya

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Jualan batagor.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Per hari sekitar 8 kg bahan.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Saat ini tidak ada.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Sebenarnya bebas mau beli berapa saja, bisa 1000, bisa 10ribu.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Omset sehari sekitar 600-700 ribu.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Tidak ada strategi mas. Mangkal disini, terus tunggu orang datang membeli. Begitu saja.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Cocok sekali karena semua PKL jadi satu disini. Jadi, orang mau beli jajan, pasti kesini semua.”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “Nurut saja sama pemerintah.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Tidak ada strategi. Begini saja.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Tidak.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”
 Informan : “Saya sendiri.”
 Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Layani dengan ramah dan baik sama orang yang membeli.”

- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Ditanya mau beli berapa. Biasanya orang mau beli beda-beda harganya. Ada yang 1000, ada juga 5000 lebih. Terus kita layani dengan cepat.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Sabar dan cepat. Layani secara bergantian.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Kalau gerobak saya ini masih layak.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Tidak ada strategi khususnya. Tergantung pembeli yang lewat sekitar sini saja. Kalau mau membeli pasti berhenti.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Sebenarnya saya jualan disini mulai siang sampai malam. Pokoknya sampai habis ini bahan. Jadi, lebih ke jam jualannya dibanyakin saja.”

Lampiran 6.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 5

Nama Informan : Sugianto
 Lama Berjualan : 7 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Jalan Teuku Umar

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Jualan wedang ronde.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Seharinya dapat terjual sekitar 50-70 porsi.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Sementara ini belum ada.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Harga 8000 per porsi.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Sehari sekitar 350-400 ribu.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Tidak ada strategi khusus mas. Yang penting dari modal terus dijadikan produk begini asal ada untungnya, jalan.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Cocok sekali karena semua PKL jadi satu disini. Jadi, orang mau beli jajan, pasti kesini semua. Cuma lahan parkir yang terbatas”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “Mengikuti apa yang diperintahkan pemerintah.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Sebenarnya tempat yang disediakan untuk PKL disini terbatas. Terbatas lahan parkirnya, tempat jualannya juga. Kurang luas. Jadi, mau dimaksimalkan seperti apa lagi, selain pemasangan lampu yang terang, supaya orang lewat pada tahu disini jualan wedang ronde.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Sepertinya tidak. Kalau dipindah ke tempat yang lain yang kurang prospek, mungkin akan pindah.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”
 Informan : “Saya sendiri.”

- Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
- Informan : “Layani dengan ramah dan baik sama orang yang membeli.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Ya basa basi tanya kabar ke konsumen yang datang dan dilayani dengan ramah, sopan dan santai.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Sabar dan cepat. Layani secara bergantian.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Kalau gerobak saya ini masih layak.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Agar pelanggan tidak kabur, biar nyaman beli disini ya kita jualan dengan ramah, sopan, dan santai terutama.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Sebenarnya selain jualan wedang ronde di sore sampai malamnya, pagi saya jualan bahan pokok di pasar bersama istri, kadang gentian jaganya. Kalau mengandalkan jualan wedang ronde yang kadang tiap harinya tidak menentu omset, masih belum mencukupi kebutuhan keluarga.”

Lampiran 7.

Hasil Wawancara Pedagang Kaki Lima (PKL) 6

Nama Informan : Alex
 Lama Berjualan : 6 tahun
 Lokasi Wawancara : Jalan Kartini Bojonegoro
 Lokasi jualan sebelumnya di Jalan Diponegoro

Peneliti : “Apa saja yang Anda jual?”
 Informan : “Jualan telur gulung, cilok, sosis, tempura.”
 Peneliti : “Sehari dapat terjual berapa banyak dari makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Seharinya dapat terjual sekitar 900-1000 tusuk.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk menambah produk yang akan Anda jual dalam waktu dekat ini?”
 Informan : “Sementara ini belum ada.”
 Peneliti : “Berapa harga makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Harga 1000 untuk semua menu.”
 Peneliti : “Berapa rata-rata omset harian Anda?”
 Informan : “Omset tidak mesti ya, terkadang habis, kadang juga masih sisa. Omset sehari bisa mencapai 1 juta.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam melakukan promosi atas makanan/jajanan/minuman yang Anda jual supaya laris?”
 Informan : “Tidak ada strategi mas. Karena bahannya beli langsung jadi, jadi dikira-kira saja bahan yang dibeli berapa, dijual berapa bisa dapat untung dan tidak memberatkan konsumen.”
 Peneliti : “Apakah menurut Anda lokasi tempat Anda berjualan saat ini ideal/cocok?”
 Informan : “Cocok sekali karena semua PKL jadi satu disini. Jadi, orang mau beli jajan, pasti kesini semua.”
 Peneliti : “Bagaimana sikap Anda apabila ada kebijakan relokasi yang akan dilakukan Pemkab?”
 Informan : “Mengikuti apa yang diperintahkan pemerintah.”
 Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini dalam memaksimalkan tempat Anda berjualan saat ini?”
 Informan : “Tidak ada strategi. Begini saja.”
 Peneliti : “Apakah Anda memiliki rencana untuk pindah lokasi jualan?”
 Informan : “Tidak.”
 Peneliti : “Apakah Anda sendiri secara langsung yang berjualan disini?”
 Informan : “Saya sendiri.”
 Peneliti : “Bagaimana upaya Anda selama ini untuk mempertahankan kenyamanan konsumen saat membeli makanan/jajanan/minuman yang Anda jual?”
 Informan : “Layani dengan ramah dan baik sama orang yang membeli.”

- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang datang membeli selama ini?”
- Informan : “Ditanya mau beli berapa dulu. Biasanya orang membeli lebih dari satu jenis menu. Terus kita goreng menu pilihan konsumen dan bungkus.”
- Peneliti : “Bagaimana cara Anda melayani konsumen yang membeli makanan/jajanan/minuman di saat antrian konsumen banyak?”
- Informan : “Sabar dan cepat. Layani secara bergantian.”
- Peneliti : “Apakah gerobak yang Anda pakai untuk menjual makanan/jajanan/minuman saat ini masih cukup menarik dan layak dari segi tampilan dan fungsinya?”
- Informan : “Kalau gerobak saya ini masih layak.”
- Peneliti : “Bagaimana strategi Anda selama ini agar konsumen tertarik datang ke lapak Anda berjualan?”
- Informan : “Tidak ada strategi khususnya. Tergantung pembeli yang lewat sekitar sini saja. Kalau mau membeli pasti berhenti.”
- Peneliti : “Apakah ada upaya dalam rangka meningkatkan pendapatan Anda saat ini? Jika ada, bagaimana upaya yang Anda lakukan?”
- Informan : “Sebenarnya saya jualan disini mulai siang sampai malam. Pokoknya sampai habis ini bahan. Jadi, lebih ke jam jualannya dibanyakin saja.”

Lampiran 8.

Dokumentasi Foto di Lokasi Penelitian



Gambar 1.
Tampilan gerobak nasi goreng



Gambar 2.
Suasana melayani konsumen



Gambar 3.
Menu STMJ



Gambar 4.
Kondisi warung STMJ



Gambar 5.
Tampilan gerobak batagor



Gambar 6.
Peralatan jualan batagor yang digunakan



Gambar 7.
Suasana gerobak ayam kremes



Gambar 8.
Suasana melayani konsumen ayam kremes



<https://drive.google.com/file/d/125c27IXDDLzjtgIevQu0JEjX57D-LEHo/view?usp=drivesdk>

STIE CENDEKIA