

Deskripsi Dinamika Ekonomi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Pedagang Kaki Lima Di Tarutung)

Lira Adelina Hutagalung¹, Betaria Sihombing², Hani Claudia Saragi³, Gloria Aroyo Purba⁴, Obet Nabi⁵, Roida Lumbantobing⁶

¹⁻⁶ Prodi Sosiologi Agama Fakultas Ilmu Sosial dan Humaniora Kristen, Institut Agama Kristen Negeri Tarutung, Indonesia

Email: hutagalunglira@gmail.com, sihombingbetaria14@gmail.com, haniclaudia2@gmail.com,
gloryapurba05@gmail.com, obet6986@gmail.com, tobingroida4@gmail.com

Abstract. *This study aims to describe the economic dynamics among street vendors (PKL) in Tarutung. Using a case study approach, this research identifies various factors influencing the sustainability and development of street vendor businesses, as well as the socio-economic impacts on the surrounding community. The primary focus of the study is to understand the role of PKL in the local economy, including job creation, income generation, and the challenges faced regarding government policies and business competition. Data was collected through field observation, in-depth interviews with vendors, and an analysis of relevant local policies. The findings reveal that although PKL face challenges related to regulations and market access, they play a crucial role in the economic dynamics of the region and can be key pillars in local economic development.*

Keywords: *Economic Dynamics, Street Vendors, Tarutung, Case Study, Local Economy, Informal Economy.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan dinamika ekonomi yang terjadi di kalangan pedagang kaki lima (PKL) di Tarutung. Dengan menggunakan pendekatan studi kasus, penelitian ini mengidentifikasi berbagai faktor yang mempengaruhi keberlanjutan dan perkembangan usaha PKL, serta dampak sosial-ekonomi yang ditimbulkan terhadap masyarakat sekitar. Fokus utama penelitian adalah untuk memahami peran PKL dalam perekonomian lokal, termasuk dalam menciptakan lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, dan menghadapi tantangan terkait kebijakan pemerintah dan persaingan usaha. Data dikumpulkan melalui observasi lapangan, wawancara mendalam dengan pedagang, serta analisis terhadap kebijakan yang berlaku di wilayah tersebut. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa meskipun PKL menghadapi kendala terkait regulasi dan akses pasar, mereka tetap berperan penting dalam dinamika perekonomian daerah dan dapat menjadi pilar utama dalam pembangunan ekonomi lokal.

Kata Kunci: Dinamika Ekonomi, Pedagang Kaki Lima, Tarutung, Studi Kasus, Ekonomi Lokal, Perekonomian Informal.

1. PENDAHULUAN

Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) di Indonesia telah menjadi salah satu fenomena ekonomi yang sangat penting, terutama dalam konteks perekonomian mikro. PKL berperan sebagai sumber pendapatan alternatif bagi banyak individu yang tidak memiliki akses ke pekerjaan formal. Di tengah ketatnya persaingan di pasar tenaga kerja formal, PKL menjadi salah satu solusi bagi mereka yang membutuhkan mata pencaharian untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Meskipun mereka umumnya berjualan dengan modal terbatas dan dalam kondisi yang tidak selalu mendukung, peran mereka dalam menyediakan barang dan jasa dengan harga yang terjangkau menjadi sangat vital, terutama di daerah-daerah yang tidak memiliki banyak pilihan lapangan pekerjaan. Di Tarutung, sebuah kota kecil yang terletak di Kabupaten Tapanuli Utara, keberadaan PKL sangat mencolok. Sebagai ibu kota kabupaten,

Tarutung memiliki potensi ekonomi yang cukup besar, terutama terkait dengan sektor pariwisata dan perdagangan lokal. Sebagian besar penduduk di Tarutung mengandalkan sektor informal, khususnya PKL, untuk memenuhi kebutuhan ekonomi mereka. PKL di Tarutung tidak hanya menyajikan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat, tetapi juga berfungsi sebagai penyedia lapangan pekerjaan, baik bagi mereka yang berjualan maupun bagi pihak lain yang terlibat dalam aktivitas ekonomi yang lebih luas.

Masalah yang dihadapi oleh PKL di Tarutung bukan hanya terbatas pada regulasi dan kebijakan yang ada, tetapi juga mencakup tantangan dalam menjalankan usaha mereka. Persaingan yang semakin ketat, baik dari pedagang formal maupun informal, serta dinamika pasar yang cepat berubah menjadi tantangan tersendiri. Dalam hal ini, inovasi dan kreativitas menjadi kunci bagi para PKL untuk bertahan dan terus berkembang, meskipun dihadapkan pada berbagai keterbatasan. Meskipun PKL berperan penting dalam perekonomian lokal, keberadaan mereka sering kali tidak tercatat dalam statistik ekonomi resmi daerah, sehingga kontribusinya terhadap ekonomi seringkali kurang dihargai. Padahal, sektor informal ini mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar, memberikan peluang bagi individu yang sulit mendapatkan pekerjaan formal, serta berkontribusi pada perputaran uang yang mendukung perekonomian lokal. Oleh karena itu, penting untuk memahami lebih dalam dinamika ekonomi yang terjadi di kalangan PKL di Tarutung, serta bagaimana sektor informal ini berinteraksi dengan kebijakan pemerintah dan sektor ekonomi lainnya.

Pedagang kaki lima (PKL) di Tarutung merupakan bagian dari sektor ekonomi informal yang berkembang pesat seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat akan barang dan jasa dengan harga terjangkau. Keberadaan PKL tidak hanya mencerminkan kreativitas dan daya juang masyarakat dalam mencari penghidupan, tetapi juga menunjukkan adanya keterbatasan akses terhadap sektor ekonomi formal. Banyak pedagang yang memilih berjualan di ruang publik karena keterbatasan modal untuk menyewa atau memiliki tempat usaha tetap. Kondisi ini mendorong mereka untuk memanfaatkan lokasi strategis dengan lalu lintas tinggi guna menarik lebih banyak pembeli. Namun, dinamika ekonomi PKL di Tarutung juga dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti regulasi pemerintah, persaingan usaha, serta fluktuasi permintaan pasar, yang menuntut mereka untuk terus beradaptasi dan mencari strategi bertahan dalam lingkungan bisnis yang tidak selalu stabil.

Salah satu peran utama PKL dalam perekonomian lokal adalah sebagai agen pencipta lapangan pekerjaan. Banyak di antara mereka yang mengandalkan penghasilan dari usaha kecil ini untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka, baik untuk diri sendiri maupun keluarga. Kehadiran PKL juga menjadi solusi untuk menciptakan ekonomi yang lebih inklusif, di mana

masyarakat yang kurang beruntung memiliki peluang untuk berusaha dan mengembangkan kemampuan mereka dalam berwirausaha. Namun, perlu diingat bahwa kesuksesan usaha mereka sering kali tergantung pada faktor eksternal yang tidak selalu dapat mereka kontrol, seperti kebijakan pemerintah, kondisi pasar, dan dukungan infrastruktur. Keberadaan PKL di Tarutung juga menunjukkan adanya ketimpangan ekonomi, di mana lapangan pekerjaan formal terbatas, dan banyak individu yang beralih ke sektor informal untuk mencari nafkah. Dalam konteks ini, keberadaan PKL dapat dianggap sebagai refleksi dari kondisi sosial-ekonomi di daerah tersebut, di mana sektor informal menjadi pilihan utama bagi sebagian besar masyarakat. Oleh karena itu, penting untuk menggali lebih dalam mengenai dinamika yang terjadi di kalangan PKL, untuk memahami tantangan dan peluang yang ada, serta bagaimana sektor informal ini dapat lebih diberdayakan dalam mendukung pembangunan ekonomi daerah.

Selain faktor ekonomi, banyak individu memilih menjadi pedagang kaki lima karena fleksibilitas yang ditawarkan dalam menjalankan usaha. Dibandingkan dengan pekerjaan formal yang memiliki jam kerja tetap dan aturan ketat, berjualan sebagai PKL memberikan kebebasan dalam menentukan waktu dan strategi usaha mereka. Selain itu, menjadi PKL juga memungkinkan seseorang untuk mengelola usaha sendiri tanpa harus bergantung pada atasan atau perusahaan tertentu. Keinginan untuk mandiri secara finansial dan kepercayaan diri dalam mengelola usaha sendiri menjadi salah satu pendorong utama bagi banyak individu untuk terjun ke dunia perdagangan kaki lima.

Banyak PKL juga berasal dari latar belakang ekonomi yang kurang mampu dan memiliki keterbatasan dalam mengakses pendidikan atau keterampilan yang dibutuhkan untuk pekerjaan formal. Dengan menjadi PKL, mereka dapat memanfaatkan keterampilan yang dimiliki, baik dalam memasak, menjahit, atau berdagang, untuk mendapatkan penghasilan. Selain itu, bagi sebagian orang, berdagang kaki lima adalah warisan keluarga yang telah dijalankan secara turun-temurun, sehingga mereka melanjutkan usaha tersebut sebagai bagian dari identitas keluarga dan sumber penghidupan utama. Dari sudut pandang perekonomian daerah, PKL memiliki potensi besar dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal. Mereka tidak hanya menyediakan barang dan jasa, tetapi juga menciptakan lapangan pekerjaan, memperluas pasar lokal, serta memperkaya keberagaman produk yang tersedia di pasar. Keberhasilan mereka dalam menjalankan usaha dapat berkontribusi pada kemajuan perekonomian daerah secara keseluruhan, asalkan ada dukungan kebijakan yang tepat dan pengelolaan sektor informal yang lebih terstruktur.

2. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah pendekatan kualitatif dengan desain studi kasus. Penelitian ini bertujuan untuk menggali dinamika ekonomi para pedagang kaki lima di Tarutung, serta faktor-faktor yang memengaruhi perkembangan ekonomi mereka, seperti pemasaran, modal usaha, dan interaksi sosial. Penelitian ini menggunakan tiga teknik pengumpulan data utama, yaitu wawancara mendalam, observasi partisipatif, dan studi dokumentasi. Wawancara dilakukan dengan pedagang kaki lima yang berasal dari berbagai sektor, seperti makanan, pakaian, dan barang dagangan lainnya, untuk mendapatkan pandangan yang komprehensif terkait tantangan dan peluang ekonomi yang mereka hadapi. Observasi partisipatif dilakukan dengan terlibat langsung di pasar untuk memantau interaksi antara pedagang dan pelanggan serta dinamika yang terjadi dalam kegiatan jual beli sehari-hari.

Studi dokumentasi juga dilakukan dengan mengumpulkan data sekunder, seperti kebijakan yang memengaruhi keberadaan pedagang kaki lima, serta data ekonomi lokal yang relevan. Setelah data terkumpul, analisis dilakukan secara deskriptif untuk mengidentifikasi pola-pola yang muncul dalam dinamika ekonomi pedagang kaki lima di Tarutung. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai kondisi ekonomi para pedagang kaki lima dan memberikan rekomendasi kebijakan yang dapat meningkatkan kesejahteraan mereka, serta memberikan kontribusi pada literatur mengenai ekonomi informal di daerah tersebut.

3. PEMBAHASAN

Peran Pedagang Kaki Lima dalam Perekonomian Lokal di Tarutung

Pedagang kaki lima (PKL) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian lokal, baik di tingkat mikro maupun makro. Mereka bukan hanya sekadar penyedia barang atau jasa, tetapi juga berfungsi sebagai aktor utama dalam proses distribusi barang, penciptaan lapangan kerja, dan penggerak ekonomi di wilayah mereka. Di Tarutung, keberadaan pedagang kaki lima telah lama menjadi bagian integral dari dinamika sosial dan ekonomi daerah tersebut. Meskipun seringkali beroperasi di sektor informal, kontribusi mereka terhadap perekonomian lokal sangat besar dan tak dapat dipandang sebelah mata.

1. Sumber Penghidupan dan Penyedia Lapangan Kerja

Salah satu peran utama pedagang kaki lima di Tarutung adalah sebagai penyedia lapangan kerja, baik langsung maupun tidak langsung. Bagi banyak orang, terutama yang tidak memiliki pendidikan formal tinggi atau keterampilan khusus, menjadi pedagang kaki lima

adalah salah satu cara untuk memperoleh penghidupan. Mereka bisa memulai usaha dengan modal kecil, bahkan dalam beberapa kasus hanya dengan modal seadanya, dan bertahan hidup dari hasil penjualan harian. Tidak hanya itu, usaha yang dijalankan oleh pedagang kaki lima ini juga memberikan peluang kerja bagi anggota keluarga mereka atau orang lain di sekitar mereka. Banyak pedagang kaki lima di Tarutung yang mengajak anggota keluarga untuk membantu mereka dalam berjualan, baik itu untuk menjaga kios, melayani pembeli, atau mempersiapkan barang dagangan. Hal ini menciptakan kesempatan kerja bagi mereka yang mungkin kesulitan mencari pekerjaan di sektor formal. Selain itu, usaha-usaha kecil ini juga membuka peluang bagi usaha-usaha pendukung seperti pemasok barang, produsen, atau penyedia layanan transportasi. Keberadaan pedagang kaki lima membantu mengurangi angka pengangguran di Tarutung, karena mereka menyediakan lapangan pekerjaan yang dapat diakses oleh berbagai kalangan masyarakat, terutama bagi mereka yang memiliki keterbatasan modal atau keterampilan yang dibutuhkan oleh sektor formal.

2. Penyedia Barang dan Jasa yang Terjangkau

Selain menciptakan lapangan kerja, pedagang kaki lima di Tarutung juga berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa yang terjangkau bagi masyarakat lokal. Mereka menawarkan produk-produk dengan harga yang lebih murah dibandingkan dengan pedagang di sektor formal atau toko besar, yang tentunya sangat membantu bagi masyarakat dengan pendapatan terbatas. Pedagang kaki lima menyediakan berbagai barang kebutuhan sehari-hari, mulai dari makanan, pakaian, hingga barang-barang rumah tangga dengan harga yang lebih terjangkau, yang memungkinkan masyarakat, terutama yang berpendapatan rendah, untuk memenuhi kebutuhan mereka tanpa harus mengeluarkan biaya besar. Penyediaan barang dengan harga terjangkau ini memiliki dampak langsung terhadap daya beli masyarakat. Pedagang kaki lima di Tarutung sering kali berjualan di tempat yang strategis, seperti di dekat pasar, pusat perbelanjaan, atau kawasan pemukiman yang padat, sehingga memudahkan konsumen untuk mengakses barang yang mereka butuhkan.

3. Penggerak Sirkulasi Ekonomi Lokal

Pedagang kaki lima memainkan peran penting sebagai penggerak sirkulasi ekonomi lokal di Tarutung. Mereka berperan dalam menciptakan arus perputaran uang yang cepat di pasar lokal, karena mereka melakukan transaksi secara langsung dengan konsumen dan menyediakan barang yang banyak dibutuhkan oleh masyarakat. Uang yang diperoleh pedagang kaki lima dari hasil penjualan mereka sebagian besar akan dibelanjakan kembali untuk memenuhi kebutuhan pribadi mereka, membeli bahan baku, atau membayar jasa dari pihak ketiga seperti penyedia transportasi atau penyedia bahan makanan. Proses sirkulasi uang yang berputar secara

cepat ini mendukung perekonomian lokal dengan meningkatkan daya beli masyarakat dan memperkuat ekonomi daerah. Meskipun pedagang kaki lima seringkali beroperasi di sektor informal, keberadaan mereka tidak menghambat perekonomian, melainkan justru mempercepat peredaran uang dalam skala mikro. Selain itu, banyak pedagang kaki lima yang melakukan transaksi dengan pemasok barang lokal, sehingga memperkuat hubungan ekonomi antara produsen lokal dan konsumen.

4. Pendorong Pariwisata Lokal

Selain peran dalam perekonomian sehari-hari, pedagang kaki lima di Tarutung juga memiliki peran penting dalam sektor pariwisata lokal. Tarutung, sebagai salah satu kawasan yang terkenal dengan keindahan alam dan budaya Batak, memiliki potensi besar dalam menarik wisatawan. Pedagang kaki lima sering kali menjadi bagian dari daya tarik wisatawan yang datang ke daerah tersebut, terutama dengan menjual barang-barang khas daerah, makanan tradisional, atau kerajinan tangan lokal yang mencerminkan budaya setempat. Dengan menawarkan produk khas yang tidak dapat ditemukan di tempat lain, pedagang kaki lima turut memperkenalkan budaya lokal kepada para wisatawan. Mereka memberikan pengalaman yang lebih autentik bagi pengunjung yang ingin merasakan langsung kehidupan lokal Tarutung. Misalnya, wisatawan yang datang ke Tarutung sering membeli makanan tradisional seperti *bakso bakar*, *lontong*, *mie ayam* atau *bihun rebus* dari pedagang kaki lima, yang kemudian menjadi bagian dari kenangan perjalanan mereka. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima, tetapi juga berkontribusi pada pertumbuhan sektor pariwisata lokal secara keseluruhan.

5. Fleksibilitas dan Adaptasi terhadap Permintaan Pasar

Pedagang kaki lima di Tarutung juga dikenal karena fleksibilitas dan kemampuan mereka untuk beradaptasi dengan permintaan pasar. Mereka cenderung cepat merespons perubahan kebutuhan atau keinginan pelanggan, sehingga mereka mampu bertahan dalam situasi yang dinamis. Ketika ada tren baru, seperti konsumsi makanan sehat atau kebutuhan barang-barang musiman, pedagang kaki lima akan berusaha untuk memenuhi permintaan tersebut dengan menyesuaikan jenis barang yang mereka jual. Kemampuan beradaptasi ini membuat mereka menjadi bagian dari mekanisme pasar yang sangat responsif terhadap perubahan sosial dan budaya. Pedagang kaki lima sering kali berada di garis depan dalam merespons tren lokal dan menyediakan barang yang sesuai dengan kebutuhan pasar. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun beroperasi dalam sektor informal, pedagang kaki lima memiliki kemampuan berbisnis yang cukup tangguh dan tidak bisa dipandang sebelah mata dalam dunia usaha.

Kondisi Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Tarutung

Kondisi ekonomi pedagang kaki lima di Tarutung, seperti di banyak daerah lainnya, dipengaruhi oleh berbagai faktor yang mencakup aspek sosial, budaya, dan ekonomi lokal. Tarutung, yang terletak di Sumatera Utara, memiliki banyak pedagang kaki lima yang beroperasi di sepanjang jalan-jalan utama dan pasar-pasar lokal. Mereka menjual berbagai jenis barang, mulai dari makanan khas daerah, pakaian, hingga barang kebutuhan sehari-hari. Mayoritas pedagang kaki lima ini berjualan dengan modal terbatas, mengandalkan penghasilan harian yang mereka peroleh dari penjualan produk yang mereka tawarkan kepada masyarakat. Kondisi ekonomi mereka sangat bergantung pada volume penjualan dan jumlah pelanggan yang datang setiap harinya. Banyak pedagang kaki lima yang berusaha untuk meningkatkan pendapatan mereka, mereka seringkali dihadapkan pada kendala modal yang terbatas. Keterbatasan ini menghalangi mereka untuk memperluas usaha atau meningkatkan kualitas produk yang mereka jual.

Sebagian besar pedagang kaki lima di Tarutung hanya mengandalkan modal awal yang kecil, seperti uang pinjaman dari keluarga atau hasil dari usaha sebelumnya. Hal ini menyebabkan sebagian besar dari mereka tidak memiliki cadangan modal yang cukup untuk menghadapi situasi yang tidak terduga, seperti penurunan jumlah pelanggan atau kebijakan pemerintah yang membatasi ruang jual mereka. Selain masalah modal, kondisi ekonomi pedagang kaki lima di Tarutung juga dipengaruhi oleh faktor sosial dan kebijakan pemerintah setempat. Peraturan yang tidak selalu mendukung keberadaan pedagang kaki lima seringkali menjadi kendala utama. Penertiban yang dilakukan oleh pemerintah daerah untuk menertibkan PKL di trotoar atau ruang publik kadang-kadang menyebabkan ketidakpastian bagi pedagang. Beberapa pedagang bahkan terpaksa pindah tempat atau berhenti berjualan sementara waktu karena adanya ancaman penertiban.

Faktor – Faktor Teori yang Berhubungan dengan Pedagang Kaki Lima

1. Teori Ekonomi Informal (Hernando de Soto): Sulitnya akses ke sektor ekonomi formal, seperti permodalan dan regulasi usaha yang ketat, mendorong masyarakat bekerja di sektor informal. Banyak orang memilih berdagang kaki lima karena fleksibilitas dalam menjalankan usaha tanpa harus tunduk pada regulasi resmi yang ketat.
2. Teori Lokasi dan Tata Kota (Walter Christaller - Central Place Theory): PKL memilih lokasi strategis yang memiliki lalu lintas manusia tinggi, seperti pusat kota, terminal,

dan pasar. Faktor lokasi ini berkaitan dengan aksesibilitas pelanggan yang tinggi dan minimnya biaya sewa tempat usaha.

3. Teori Konflik (Karl Marx): Ketimpangan sosial dan ekonomi: PKL muncul akibat ketimpangan antara kelompok kaya dan miskin, di mana mereka yang tidak mampu bersaing dalam sektor formal terpaksa masuk ke sektor informal. Dominasi kelas kapitalis: Sektor ekonomi formal sering dikuasai oleh pemilik modal besar, sementara PKL berjuang secara mandiri tanpa akses yang sama terhadap sumber daya.
4. Teori Perilaku Sosial (George Herbert Mead - Interaksionisme Simbolik): PKL sebagai identitas sosial: Pedagang kaki lima sering membangun jaringan sosial dengan pelanggan dan sesama pedagang, menciptakan hubungan berbasis kepercayaan dan komunikasi yang unik. Negosiasi makna dalam ruang publik: PKL menggunakan ruang kota dengan cara yang berbeda dari yang diatur secara resmi, menunjukkan bagaimana masyarakat beradaptasi dengan keterbatasan.

Strategi Pemasaran yang Diterapkan oleh Pedagang Kaki Lima di Tarutung

Pedagang kaki lima di Tarutung, seperti di banyak daerah lainnya, mengandalkan berbagai strategi pemasaran untuk menarik pelanggan dan meningkatkan penjualan mereka. Meskipun terbatas dalam hal sumber daya dan modal, mereka sering kali menggunakan kreativitas dan pendekatan langsung untuk menjangkau pasar mereka. Beberapa strategi pemasaran yang umum diterapkan oleh pedagang kaki lima di Tarutung antara lain:

1. Pemasaran dari Mulut ke Mulut (Word of Mouth)

Salah satu strategi yang paling umum digunakan oleh pedagang kaki lima adalah pemasaran dari mulut ke mulut. Pedagang mengandalkan rekomendasi pelanggan yang puas untuk menarik pelanggan baru. Mereka sering kali memberikan pelayanan yang ramah dan kualitas produk yang baik untuk mendorong pelanggan agar kembali dan memberi tahu orang lain tentang dagangan mereka. Reputasi yang baik dari pelanggan yang puas menjadi salah satu cara efektif dalam menarik lebih banyak pembeli.

2. Pemasaran Visual dan Penataan Stand yang Menarik

Banyak pedagang kaki lima yang memanfaatkan penataan gerobak atau tenda yang menarik untuk menarik perhatian orang yang lewat. Penggunaan spanduk atau papan tulis dengan harga yang jelas dan produk yang digambarkan dengan menarik dapat meningkatkan daya tarik usaha mereka. Warna-warna cerah dan desain yang

sederhana namun mencolok sering digunakan untuk membuat stand mereka lebih terlihat di keramaian jalan.

3. Pelayanan Pelanggan yang Ramah dan Personal

Pemasaran melalui pelayanan yang baik menjadi strategi penting lainnya. Pedagang kaki lima yang memiliki hubungan baik dengan pelanggan cenderung mendapatkan pelanggan yang setia. Pelayanan yang ramah, sikap yang sopan, dan kemampuan untuk mengenali pelanggan tetap dapat memberikan pengalaman positif bagi konsumen, yang pada gilirannya meningkatkan peluang mereka untuk kembali dan merekomendasikan usaha tersebut kepada orang lain.

Tantangan yang Dihadapi Pedagang Kaki Lima di Tarutung Dalam Menjalankan Usaha Mereka

lokal, mereka seringkali beroperasi dalam kondisi yang penuh dengan hambatan, baik dari sisi ekonomi, sosial, maupun kebijakan pemerintah. Dalam konteks ini, tantangan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Tarutung tidak hanya berkaitan dengan masalah internal usaha mereka, tetapi juga faktor eksternal yang sering kali berada di luar kendali mereka.

1. Keterbatasan Modal dan Akses Pembiayaan

Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi pedagang kaki lima di Tarutung adalah keterbatasan modal untuk memulai dan mengembangkan usaha mereka. Sebagian besar pedagang kaki lima memulai usaha mereka dengan modal yang sangat kecil, bahkan tidak jarang mereka mengandalkan pinjaman dari keluarga atau teman. Modal yang terbatas ini mempengaruhi berbagai aspek usaha mereka, seperti kemampuan untuk membeli stok barang dalam jumlah besar, membeli perlengkapan usaha yang lebih baik, atau memperluas variasi produk yang ditawarkan. Keterbatasan modal juga membatasi peluang mereka untuk memperkenalkan produk baru atau memperbaiki kualitas pelayanan. Dalam banyak kasus, pedagang kaki lima harus bekerja dengan sumber daya yang terbatas, yang dapat mempengaruhi efektivitas usaha mereka dalam jangka panjang. Mereka juga kesulitan untuk mengakses layanan keuangan formal seperti kredit bank, karena kurangnya jaminan dan tidak adanya rekam jejak usaha yang jelas.

2. Persaingan yang Ketat dan Pola Konsumsi Masyarakat

Tantangan lain yang dihadapi pedagang kaki lima di Tarutung adalah persaingan usaha yang semakin ketat. Di daerah yang padat penduduk dan ramai, pedagang kaki lima seringkali bersaing dengan pedagang lainnya yang menawarkan barang serupa. Meskipun mereka berusaha untuk menarik pelanggan dengan harga yang lebih murah, kualitas produk, dan pelayanan yang baik, tetap saja persaingan harga menjadi hal yang sangat dominan. Pedagang yang tidak mampu bersaing dalam hal harga atau kualitas produk seringkali kesulitan untuk bertahan. Perubahan pola konsumsi masyarakat juga menjadi tantangan tersendiri. Seiring dengan perkembangan zaman dan perubahan gaya hidup masyarakat, terutama di kalangan generasi muda, preferensi terhadap jenis barang atau makanan yang dijual oleh pedagang kaki lima pun berubah. Pedagang yang tidak mampu beradaptasi dengan perubahan tersebut berisiko kehilangan pelanggan setia mereka. Misalnya, jika konsumen cenderung beralih ke makanan sehat atau produk ramah lingkungan, pedagang yang tidak mengikuti tren ini mungkin kesulitan untuk mempertahankan usahanya. Meskipun harga yang lebih murah menjadi daya tarik utama bagi pedagang kaki lima, hal ini juga berpotensi merugikan pedagang itu sendiri jika tidak dikelola dengan baik.

3. Keterbatasan Infrastruktur dan Akses Terhadap Teknologi

Tantangan berikutnya adalah keterbatasan infrastruktur yang mendukung operasional pedagang kaki lima. Di Tarutung, banyak pedagang kaki lima yang berjualan di tempat yang tidak memiliki fasilitas yang memadai, seperti akses listrik, air, dan sanitasi yang baik. Keterbatasan fasilitas ini sering kali mengurangi kenyamanan pelanggan dan kualitas barang atau makanan yang dijual. Selain itu, kondisi cuaca yang tidak menentu juga sering kali memengaruhi kelangsungan usaha mereka, seperti hujan yang dapat mengganggu kegiatan berjualan di luar ruangan. Akses terhadap teknologi juga menjadi kendala bagi sebagian besar pedagang kaki lima. Meskipun penggunaan media sosial dapat memberikan peluang untuk memperluas pasar, tidak semua pedagang kaki lima di Tarutung memiliki keterampilan atau akses yang cukup terhadap teknologi ini.

Strategi Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga

Pedagang kaki lima (PKL) memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat, terutama bagi keluarga yang mengandalkan usaha kecil untuk mencukupi kebutuhan hidup.

Dengan keterbatasan modal dan persaingan yang ketat, PKL harus menerapkan berbagai strategi agar usahanya berkembang dan memberikan keuntungan yang lebih besar. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat dilakukan pedagang kaki lima untuk meningkatkan ekonomi keluarga mereka.

1. Memilih Lokasi Strategis Merupakan Langkah Penting Dalam Menarik Pelanggan

Pedagang kaki lima sebaiknya berjualan di tempat yang ramai, seperti dekat pasar, sekolah, kampus, atau perkantoran, agar produk mereka mudah ditemukan oleh calon pembeli. Selain itu, pemilihan lokasi harus disesuaikan dengan target pelanggan, misalnya, menjual jajanan anak-anak di depan sekolah atau menjual makanan siap saji di area perkantoran. Dengan lokasi yang tepat, peluang mendapatkan lebih banyak pelanggan semakin besar.

2. Menjaga Kualitas Produk Dan Melakukan Inovasi.

Kualitas produk yang baik akan membuat pelanggan merasa puas dan kembali membeli. Pedagang harus menggunakan bahan baku yang segar dan berkualitas agar produk tetap menarik. Selain itu, inovasi sangat diperlukan untuk mengikuti perkembangan tren pasar. Misalnya, pedagang makanan bisa menambahkan variasi rasa atau membuat tampilan produk lebih menarik agar lebih diminati. Dengan inovasi yang terus dilakukan, pelanggan tidak akan bosan dan akan tetap setia.

3. Mengelola Keuangan Dengan Baik Agar Usaha Tetap Berjalan Lancar

Pedagang kaki lima sebaiknya mencatat setiap pemasukan dan pengeluaran agar dapat mengevaluasi keuntungan yang diperoleh. Selain itu, penting untuk memisahkan keuangan pribadi dan usaha agar modal usaha tidak terpakai untuk kebutuhan sehari-hari. Dengan pengelolaan keuangan yang baik, pedagang bisa menabung dan mengembangkan usahanya secara bertahap.

4. Menerapkan Strategi Pemasaran Dan Promosi Yang Efektif

Saat ini, teknologi dan media sosial dapat dimanfaatkan untuk memperkenalkan produk ke lebih banyak orang. Pedagang kaki lima bisa menggunakan WhatsApp, Instagram, atau Facebook untuk memasarkan dagangannya. Selain itu, memberikan promo atau diskon tertentu juga dapat menarik pelanggan lebih banyak. Pelayanan yang ramah juga menjadi bagian dari promosi, karena pelanggan yang puas akan merekomendasikan produk kepada orang lain.

Analisis Dari Hasil Penelitian/Wawancara:

Informan yang kami wawancarai sebagai pedagang kaki lima di Tarutung sebagian besar pedagang telah menjalankan usaha ini selama satu hingga tiga tahun dan memiliki peran penting dalam perekonomian masyarakat, dengan mayoritas menjadikan usaha ini sebagai pekerjaan utama yang mampu mencukupi kebutuhan keluarga. Pendapatan bersih per hari bervariasi antara Rp200.000 hingga Rp700.000, dengan omzet kotor mencapai Rp600.000 hingga Rp1.000.000 pada hari-hari tertentu. Harga jual produk yang ditawarkan cukup terjangkau, dengan harga termurah sekitar Rp5.000 per porsi. Meskipun usaha ini menjadi sumber penghasilan utama, beberapa pedagang juga menggunakannya sebagai tambahan pemasukan untuk melengkapi kebutuhan ekonomi keluarga. Selama berjualan, mereka menerapkan sistem berpindah-pindah lokasi untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dan meningkatkan peluang penjualan. Kondisi cuaca menjadi salah satu kendala utama dalam menjalankan usaha, di mana hujan sering kali menyebabkan penurunan jumlah pembeli atau bahkan menghambat aktivitas jualan. Selain itu, persaingan antar pedagang juga cukup ketat, mengharuskan mereka untuk menawarkan keunikan, seperti cita rasa yang berbeda, agar tetap menarik minat pelanggan.

Faktor musiman juga berpengaruh terhadap pendapatan pedagang kaki lima. Selama libur sekolah, jumlah pembeli cenderung berkurang, yang berdampak langsung pada pendapatan harian. Selain itu, saat bulan puasa, terjadi penurunan permintaan karena perubahan pola konsumsi masyarakat. Waktu berjualan juga bervariasi, dengan beberapa pedagang mulai berjualan sejak pagi hingga sore hari, biasanya sampai pukul 17.00. Secara keseluruhan, meskipun usaha ini mampu memenuhi kebutuhan ekonomi, pedagang kaki lima di Tarutung harus menghadapi berbagai tantangan, seperti kondisi cuaca, persaingan, serta fluktuasi permintaan akibat faktor musiman. Untuk bertahan, mereka perlu terus beradaptasi dengan strategi yang tepat, seperti memilih lokasi strategis, menyesuaikan harga, dan mempertahankan kualitas produk agar tetap menarik bagi pelanggan.

4. KESIMPULAN

Penelitian dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima (PKL) di Tarutung memiliki peran yang sangat signifikan dalam perekonomian lokal. Mereka tidak hanya menyediakan barang dan jasa dengan harga terjangkau, tetapi juga menciptakan lapangan kerja, menggerakkan perputaran uang di pasar lokal, serta meningkatkan aksesibilitas masyarakat terhadap kebutuhan sehari-hari. Kehadiran PKL memberikan solusi bagi masyarakat dengan

pendapatan terbatas, sekaligus menyemarakkan aktivitas ekonomi di kawasan tersebut. Meskipun memiliki peran vital, pedagang kaki lima juga menghadapi sejumlah tantangan, terutama terkait dengan kebijakan yang seringkali membatasi ruang gerak mereka, seperti penertiban lokasi berjualan yang kurang memperhatikan kebutuhan para pedagang.

Keterbatasan akses terhadap modal dan pelatihan kewirausahaan menjadi kendala lain yang dapat menghambat perkembangan usaha mereka. Oleh karena itu, kebijakan yang lebih berpihak kepada sektor informal sangat diperlukan untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi PKL. Ke depan, untuk mendukung keberlanjutan usaha pedagang kaki lima, perlu ada perhatian lebih pada keseimbangan antara penertiban yang menjaga ketertiban kota dengan pemberian fasilitas yang memadai bagi PKL, seperti pasar khusus atau area berjualan yang terorganisir. Dukungan dalam bentuk pembiayaan, pelatihan, dan perlindungan sosial juga penting untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha PKL, sehingga mereka dapat terus berkontribusi pada perekonomian lokal yang lebih inklusif dan berkembang.

5. DAFTAR PUSTAKA

- Gunawan Sumodiningrat. 1998. *Membangun Perekonomian Rakyat*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- H.W. Ardnt. 1991. *Pembangunan Ekonomi: Studi tentang Sejarah Pemikiran*. Jakarta: LP3ES.
- Lestari, R. (2020). *Peran Pedagang Kaki Lima dalam Perekonomian Lokal di Kota Bandung*. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 15(2), 145-157.
- Masriah dan Mujahid, 2011. *Pembangunan Ekonomi Berwawasan Lingkungan*. Malang: Universitas Negeri Malang.
- Miftachul Huda. 2009. *Pekerjaan Sosial dan Kesejahteraan Sosial: Sebuah Pengantar*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Mochtar Mas'oed. 1989. "Stabilisasi dan Pembangunan Ekonomi yang Berorientasi Keluar" dalam *Ekonomi dan Struktur Politik Orde Baru 1966-1971*. Jakarta: LP3ES.
- M.L. Jhingan. 2004. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Nasution, H. (2015). *Ekonomi Informal: Fenomena, Dampak dan Peranannya dalam Perekonomian Indonesia*. Jakarta: Penerbit Gramedia.
- Sutrisno, A. (2020). *Peran Pedagang Kaki Lima dalam Perekonomian Lokal: Studi Kasus di Kota Jakarta*. Jakarta: Penerbit Ekonomi Maju.
- Sari, N. P., & Rizki, A. M. (2019). *Kondisi Ekonomi dan Sosial Pedagang Kaki Lima di Indonesia: Sebuah Analisis*. Bandung: Penerbit Pendidikan Ekonomi.
- Sembiring, D. (2018). *Pengaruh Keberadaan Pedagang Kaki Lima terhadap Sektor Pariwisata di Kawasan Tarutung*. *Jurnal Pariwisata dan Ekonomi Kreatif*, 12(1), 98-110.

Wibowo, H., & Prasetyo, R. (2018). *Tantangan dan Peluang bagi Pedagang Kaki Lima dalam Era Globalisasi*. Yogyakarta: Penerbit Sosial dan Ekonomi.