AKADEMIK E-ISSN 2774-888X
Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis
Vol. 4, No. 2, Mei 2024

Strategi Ekonomi Pedagang Kaki Lima dalam Menghadapi Arus Pasar untuk Bertahan Hidup

Rifky Ega Ardina[1], Dinda Putri Maharani[2], Frisca Putri Yuliamanda[3] , Selvia Deva Saputri[4]
Universitas Negeri Jember, Indonesia
rifkyega850@gmail.com[1], putridinda150704@gmail.com[2],
friscaputri9597@gmail.com[3], selviadeva0108@gmail.com[4]

Submitted: 05th February 2024 | **Edited**: 18th April 2024 | **Issued**: 01st May 2024

Cited on: Ardina, R. E., Maharani, D. P., Yuliamanda, F. P., & Saputri, S. D. (2024). Strategi Ekonomi Pedagang Kaki Lima dalam Menghadapi Arus Pasar untuk Bertahan Hidup. *AKADEMIK: Jurnal Mahasiswa Ekonomi & Bisnis, 4*(2), 606-616.

ABSTRACT

Street vendors (PKL), are traders who sell their goods on the side of the road or in public places. Street vendors are part of the informal sector which plays an important role in the Indonesian economy. However, street vendors (PKL) face various challenges, one of which is an increasingly dynamic and competitive market flow. Trading with modern shops, changes in consumer trends, and technological developments are some of the factors that street vendors have to face. The aim of this research is to find out the strategies of several street vendors in running their business and what obstacles occur naturally among street vendors. The research method used is qualitative. Data collected through in-depth interviews with several street vendors on Jl. Java, Jember. The research results show that street vendors. The research results show that street vendors apply several economic strategies to deal with market flows, street vendors try to improve the quality of their products and services to make them more attractive to consumers. Street vendors also offer cheaper prices compared to modern shops.

Keywords: Street vendors, Marketing Strategy, Economy

PENDAHULUAN

Pertumbuhan ekonomi menunjukkan kemajuan suatu negara. Perekonomian yang terus tumbuh memprediksi tingkat kemakmuran dan kemajuan dari musim ke musim. Salah satu faktor yang menjaga ekonomi untuk terus tumbuh ialah, pertumbuhan ekonomi pada sektor formal dan informal. Kedua sektor tersebut mempunyai peranan masing-masing dalam menjaga stabilitas dan pertumbuhan perekonomian. Sektor formal berperan langsung dalam bentuk pajak dan pembayaran, sedangkan sektor informal dapat berperan lebih besar, sebagai penyedia lapangan kerja. Saat ini, pedagang sebagai bagian dari sektor informal, juga merupakan pihak yang sedikit banyak mempengaruhi perekonomian negara. Istilah PKL mengacu pada cara Belanda mengatur kegiatan pedagang kaki lima yang berjarak 5 meter dari jalan utama. Pedagang kaki lima ini merupakan perusahaan

yang tidak mempunyai tempat usaha tetap, maka jumlah dan sebaran PKL menjadi sangat penting.

Bagi sebagian masyarakat, adanya PKL dinilai merusak keindahan kawasan, belum lagi PKL mempunyai dan mampu memberikan lapangan pekerjaan yang luas kepada masyarakat sekitar. Oleh karena itu, pemerintah harus memikirkan solusi atau kebijakan untuk keberlangsungan PKL yang sebagian besar merupakan usaha mikro dan kecil. Perlindungan tersebut dapat berupa perluasan akses permodalan, peningkatan kapasitas sumber daya manusia, bahkan perlindungan terhadap persaingan perusahaan-perusahaan pemilik modal besar.

Kota Jember, merupakan kota yang subur, yang terletak di provinsi Jawa Timur, Indonesia, mencerminkan kehidupan yang kaya akan keanekaragaman kuliner dan aktivitas ekonomi. Di tengah keramaian pedagang kaki lima, terutama pedagang ayam geprek, sangat menonjol sebagai bagian integral dari pemandangan kota. Ayam geprek, adalah hidangan yang dihancurkan dan digoreng dengan berbagai bumbu dan saus, telah menjadi favorit di kalangan mahasiswa Jember, masyarakat lokal, dan wisatawan. Namun, dibalik kelezatan makanan ini terdapat kisah yang kompleks tentang ketahanan ekonomi dan strategi bertahan para pedagang di pasar yang penuh persaingan. Para pedagang ayam geprek di Jember menghadapi serangkaian tantangan ekonomi yang kompleks dalam menjalankan bisnis mereka. Persaingan yang ketat antar pedagang, fluktuasi harga bahan baku, perubahan preferensi konsumen, serta regulasi pemerintah yang berubah-ubah merupakan beberapa faktor yang mempengaruhi arus bisnis mereka. Dalam menghadapi dinamika pasar yang tidak menentu ini, pedagang ayam geprek di Jember telah mengembangkan berbagai strategi ekonomi yang tangguh untuk mempertahankan bisnis mereka dan memperluas pendapatan atau penjualan di pasar.

Maka sebab itu, penelitian ini bertujuan untuk meneliti informasi lebih dalam tentang strategi-strategi ekonomi yang diterapkan oleh pedagang ayam geprek di Jember dalam menghadapi arus pasar yang berubah-ubah. Dengan memahami bagaimana para pedagang ini bertahan dan berkembang dalam lingkungan bisnis yang dinamis, kita dapat memperoleh wawasan yang berharga tentang ketahanan ekonomi di tingkat mikro serta kontribusi mereka terhadap ekonomi lokal dan keberagaman kuliner di Jember.

LANDASAN TEORI

Menurut (Resmi, 2005:6) "Strategi bertahan hidup adalah sebagai rangkaian tindakan yang dipilih secara standar oleh individu dan rumah tangga yang menengah ke bawah secara sosial ekonomi." Dalam mengeksplorasi strategi ekonomi pedagang kaki lima, kami menggunakan teori ketahanan ekonomi milik Snel dan Staring untuk menjadi landasan analisis yang kritis. Melalui strategi yang dilakukan oleh seseorang, dapat menambah penghasilan melalui pemanfaatan sumber yang lain ataupun mengurangi pengeluaran lewat pengurangan kuantitas dan kualitas barang atau jasa.

Konsep ketahanan ekonomi menyoroti kemampuan individu atau kelompok untuk bertahan dalam menghadapi tekanan ekonomi yang beragam. Bagi pedagang ayam geprek, ketahanan ekonomi berarti lebih dari sekadar bertahan hidup; ini juga melibatkan adaptasi terhadap perubahan pasar, manajemen risiko, dan kemampuan untuk berkembang dalam situasi yang berubah-ubah. Kami menggunakan 2 konsep yang dari teori ketahanan ekonomi yaitu:

1. Adaptasi terhadap perubahan pasar

   Salah satu aspek penting dari ketahanan ekonomi adalah kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan pasar. Pedagang kaki lima, termasuk pedagang ayam geprek, sering kali menghadapi perubahan dalam preferensi konsumen, fluktuasi harga bahan baku, dan persaingan yang ketat. Untuk bertahan dan berkembang, mereka harus mampu menyesuaikan produk dan layanan mereka sesuai dengan kebutuhan pasar. Misalnya, ketika harga bahan baku meningkat, pedagang mungkin mencari alternatif yang lebih murah atau mengubah strategi pemasaran untuk menarik lebih banyak pelanggan.

2. Manajemen Resiko

   Manajemen risiko merupakan elemen kunci dalam strategi ketahanan ekonomi. Risiko dalam konteks ini dapat mencakup berbagai aspek seperti kerugian finansial, penurunan penjualan, atau bencana alam yang mempengaruhi bisnis. Pedagang ayam geprek perlu mengembangkan mekanisme untuk mengidentifikasi, menilai, dan mengelola risiko ini. Ini bisa melibatkan diversifikasi produk, membangun jaringan kerjasama dengan pemasok, atau menyimpan cadangan keuangan untuk menghadapi masa-masa sulit.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian yang menggunakan penelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan metode penelitian kualitatif. Peneliti menggunakan penelitian kualitatif untuk mengkaji data yang sulit diukur secara numerik dan untuk memahami atau menjelaskan situasi kehidupan nyata ditinjau dari situasi dan peristiwa yang dialami oleh informan penelitian. Untuk melakukan verifikasi hipotesis, pendekatan kualitatif dapat dikatakan bersifat naturalistic. Penelitian dilakukan dalam kondisi alami dengan menggunakan data yang dipilih oleh peneliti, penelitian deskriptif berupaya merumuskan suatu masalah berdasarkan data yang dikumpulkan, yaitu data yang dibentuk dari kata-kata dan gambar. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk lebih memahami peristiwa yang dialami PKL guna mengatasi arus pasar. Data kualitatif yang peneliti perlukan berupa kata-kata deskriptif atau tertulis untuk memahami peristiwa, motivasi, dan tindakan dari fenomena tersebut. Pengumpulan data dilakukan dengan dua metode yaitu data primer dan data sekunder. Data primer diperoleh melalui wawancara bebas dan observasi langsung, dan data sekunder diperoleh melalui review beberapa jurnal yang ada pada penelitian sebelumnya. Wawancara dilakukan dengan bertemu secara langsung dengan pedagang kaki lima di sekitar Universitas Jember dan informan yang dipilih oleh peneliti yaitu menggunakan teknik *Simple Random Sampling.* "*Simple Random Sampling* merupakan teknik pengambilan data anggota sampel dari populasi yang telah dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang terdapat pada populasi tersebut" (Sugiyono, 2018:80).

Lokasi penelitian terletak pada jalan belakang area Kampus Universitas Jember yaitu Jl. Jawa, Kecamatan Sumbersari, Kabupaten Jember dikarenakan pada daerah tersebut yang menjadi pusat persebaran pedagang kaki lima yang berjualan dimulai pagi hari hingga malam hari dan peneliti memutuskan fokus pada daerah jalan jawa yang menjadi pusat berkumpulnya para pedagang kaki lima.

Dalam melaksanakan penelitian, peneliti memulai dengan memperkenalkan diri dengan informan agar menjalin hubungan yang lebih baik untuk kedepannya. Selanjutnya, peneliti melakukan wawancara kepada informan supaya mendapatkan informasi serta data-data penelitian yang diperlukan oleh peneliti dari informan mereka.

HASIL PENELITIAN

PKL merupakan suatu pedagang yang tidak memiliki status legal dalam melaksanakan usahanya dan mereka terus memperoleh perbuatan yaitu berupa kecurangan oleh pemerintah dengan program yang mengatasnamakan hak cipta dan pengelolaan. Selain itu, pekerjaan yang dijalankan oleh sektor informal termasuk PKL belum seluruhnya diterima oleh pemerintah dan seringkali pedagang kecil dianggap sebagai aktivitas non-profit sebab tidak dapat berpartisipasi pada ekonomi lokal atau nasional melalui pajak. Yang terpenting, fitur ekonomi baru yang terkait dengan perdagangan telah mengubah hubungan sosial dan dinamika di daerah pedesaan (Ratna, 2021). Pedagang kecil ini dimarginalkan dalam agenda pembangunan dengan adanya itu pedagang terpedaya oleh dampak buruk dari kebijakan makro sosio-ekonomi. Para pedagang kaki lima ini menggunakan peralatan atau perlengkapan yang mudah untuk memindahkan barang atau dapat dibongkar pasang semacam gerobak dorong, both kecil atau warung tidak tetap, oleh karena itu jika pedagang telah sesudah berdagang maka mereka akan mudah untuk membongkar atau membawa pulang saran dan peralatan berdagang mereka, rata-rata mereka berdagang di mulai pagi hingga malam hari.

Pedagang kaki lima dapat menghasilkan manfaat ekonomi melalui penciptaan lapangan kerja dan, jika dimanfaatkan dengan baik, dapat memberikan kontribusi terhadap pendapatan daerah. Jika pemerintah dapat mengatur dan mengembangkan PKL dengan lebih baik, mereka dapat membantu industri mengatasi permasalahan sosial seperti pengangguran, dan PKL dapat menarik pekerja, sehingga menjadikan mereka jembatan yang lebih efektif untuk menjamin hak-hak tenaga kerja. Bagi masyarakat yang kekurangan pekerjaan dan keterampilan. Pedagang Kaki Lima (PKL) tidak perlu memiliki keahlian khusus, uang dalam jumlah besar, atau izin usaha lainnya. Dalam hal ini, mereka adalah pengganti seseorang yang tidak atau belum memiliki gelar sarjana dan kurang memiliki keterampilan bertahan hidup.

Salah satu jualan yang tepat untuk saat ini untuk memenuhi kebutuhan hidup yang lebih baik yaitu dengan membuka usaha kecil tersebut karena semakin sulit untuk mencari lapangan pekerjaan saat ini bagi masyarakat yang memiliki pendidikan rendah dan menimbulkan banyaknya pengangguran, dalam hal ini harus mempertimbangkan lagi yaitu kurangnya memiliki pengalaman dan keahlian masyarakat pun akan hanya diberikan 2 pilihan yaitu mengikuti perkembangan dengan belajar otodidak atau

berpangku tangan. Pedagang kecil merupakan ujung tombak untuk memenuhi kebutuhan hidup karena jika dilihat dari konsumen indonesia yaitu konsumtif sehingga masyarakat mempunyai peluang besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan dengan cara melakukan kewirausahaan dan membaca peluang pasar. Jika semakin ketatnya persaingan dalam dunia bisnis maka membuat para pedagang kaki lima semakin dituntut untuk bergerak menarik perhatian konsumen dan pedagang perlu mencermati strategi tersebut. Dalam konsep pemasaran mereka harus mempunyai strategi yang hebat untuk mencapai tujuan perusahaan. Strategi adalah proses di mana individu atau organisasi menyesuaikan taktik dan metode mereka untuk menanggapi perubahan dalam lingkungan eksternal atau internal (Muhammad, 2021). Maka, dengan mengetahui apakah strategi yang dilakukan memberikan kepuasaan yang maksimal terhadap konsumen dan kepuasaan pelanggan ini sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan yang mana perlu mendapatkan dukungan dengan keahlian perusahaan dalam menyediakan produk atau jasa yang sangat dibutuhkan oleh pelanggan.

"Masyarakat dengan pendapatan sehari-harinya yang tidak begitu banyak, mereka seringkali mengikat kencang sabuk perut mereka dengan mengurangi pengeluaran dan strategi hemat yang dilakukan masyarakat untuk mengurangi pengeluaran yaitu dengan cara mengubah pola makan*."* (Baiq Lily Handayani, dkk. 2022:686)

Dalam hal ini, hasil penelitian dan wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti yaitu dengan narasumber yang bernama ibu Lilis Kustiasih yang berasal dari Lumajang dan menetap di Jember, Kebonsari, disini ia tinggal dengan anaknya yang masih SMA dan ibu Lilis telah berjualan ayam geprek selama 6 bulan. Sebelum memutuskan untuk berjualan ayam geprek di Jember ia membuka toko kelontong di rumahnya yang berada di Lumajang dan saat pandemi ibu Lilis terpaksa menutup toko kelontongnya karena pendapatan dari toko tersebut mulai menipis, pada tahun 2023 ibu Lilis memutuskan berjualan ayam geprek di sekitar kampus Universitas Jember dikarenakan kakak ibu Lilis sudah berjualan ayam geprek selama 1 tahun. Maka dari itu, ibu Lilis mendapatkan inspirasi untuk berjualan ayam geprek tersebut, alasan ibu Lilis menetap di Jember yaitu untuk mencari cara untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan ibu Lilis memutuskan berdagang ayam geprek untuk mendapatkan pendapatan dan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya.

Usaha pembangunan dan ekonomi yang dilakukan masih belum memuaskan hasilnya karena pada kenyataannya usaha kecil masih menghadapi berbagai hambatan baik yang bersifat eksternal maupun internal. Dalam penelitian ini, peneliti menemukan beberapa strategi ekonomi yang diterapkan oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL) untuk menghadapi arus pasar. Strategi tersebut dapat dikelompokkan menjadi beberapa kategori, yaitu :

1. Strategi produk, terdiri dari:
    a. Menjaga Kualitas Produk atau Dagangan : Para pedagang kaki lima, dalam berjualan mereka selalu menjaga kualitas produk atau dagangan yang mereka jual dengan cara memilih bahan baku yang berkualitas, memperhatikan kebersihan tempat mereka berjualan, menjaga dagangan agar tetap bersih, dan menjaga kesegaran produk atau dagangan.
    b. Menyediakan beberapa variasi dagangan atau produk : Dalam berdagang, pedagang kaki lima juga menyediakan beberapa varian menu pilihan makanan, tidak hanya menu ayam geprek saja, tetapi ada beberapa, seperti nasi campur dll. Yang bergunauna untuk memenuhi selera makan konsumen yang beragam.
    c. Menawarkan Makanan Khas atau menu favorit : Ini bertujuan untuk menawarkan pada masyarakat, khususnya para mahasiswa ketika mereka kebingungan dalam memilih menu makanan yang akan mereka makan.
2. Strategi harga, terdiri dari:
    a. Menentukan harga yang kompetitif : Para pedagang kaki lima menghitung harga jual dengan menjumlahkan seluruh biaya yang dikeluarkan, antara lain harga bahan baku, biaya produksi, biaya sewa tempat. hal ini dilakukan untuk menjamin keuntungan yang wajar tanpa membebani konsumen. Pedagang kaki lima juga melakukan riset pasar untuk mengetahui harga produk serupa yang ditawarkan pesaing. Penetapan harga dibentuk dengan mempertimbangkan harga guna menjaga daya saing dan membangkitan minat pembeli.
    b. Memberikan diskon atau potongan harga : Pedagang kaki lima memberikan diskon untuk pembelian produk dalam jumlah besar. Hal ini bertujuan untuk menarik pembeli yang ingin membeli produk atau makanan dalam jumlah banyak, sekaligus meningkatkan volume penjualan.
3. Strategi lokasi, terdiri dari:

a. Memilih Lokasi yang Strategis : Pedagang kaki lima dalam berdagang harus memilih lokasi yang mudah diakses oleh target pasar mereka. Hal ini mempertimbangkan faktor-faktor seperti ketersediaan transportasi umum, kedekatan dengan area pemukiman atau kos-kosan para mahasiswa dan kemudahan untuk parkir. Lokasi yang mudah diakses akan meningkatkan kemungkinan untuk mengunjungi para pedagang kaki lima.
b. Menjaga Kebersihan dan Kerapian tempat berdagang : Bagi para pedagang kaki lima, menjaga kebersihan dan kerapian tempat usaha untuk menarik para pelanggan itu sangat penting, karena ketika para pembeli mengunjungi tempat jualannya akan terlihat nyaman dan enak dipandang ketika tempat usahanya bersih dan rapi.

   "artinya semakin banyak aset yang dimiliki rumah tangga maka strategi bertahan hidup yang diterapkan semakin meningkat"**(**Joko Mulyono, 2019**)**.

Semakin banyak kekayaan atau aset yang dimiliki oleh suatu rumah tangga, maka semakin kuat dan beragam strategi yang dapat mereka terapkan untuk bertahan hidup. Dengan memiliki lebih banyak aset, rumah tangga mempunyai lebih banyak sumber daya yang dapat digunakan untuk menghadapi berbagai tantangan atau kesulitan, seperti krisis ekonomi, bencana alam, atau situasi darurat lainnya. Aset-aset ini dapat berupa uang, properti, keterampilan, atau bentuk kekayaan lainnya yang dapat memberikan dukungan dan keamanan bagi rumah tangga dalam situasi sulit. Pedagang Kaki Lima mempunyai potensi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi, yakni menciptakan lapangan kerja dan jika dikelola dengan baik, dapat berkontribusi terhadap pendapatan daerah. Dengan demikian, potensi Pedagang Kaki Lima, mempunyai kemampuan dalam menyerap tenaga kerja dengan baik.

Strategi-strategi yang diterapkan para pedagang kaki lima dalam menghadapi arus pasar menunjukkan bahwa pedagang kaki lima memiliki kemampuan untuk beradaptasi dengan perubahan lingkungan bisnis. Perubahan lingkungan bisnis yang kian dinamis, di tengah gempuran toko modern, restoran, dan supermarket, pedagang kaki lima tidak hanya mampu bertahan, tetapi menunjukkan ketangguhan mereka dengan menerapkan strategi-strategi yang tepat. Salah satu kunci keberhasilan pedagang kaki lima adalah kemampuannya dalam menawarkan dagangannya yang berkualitas. Pedagang kaki lima tidak hanya lebih buruk dari restoran bintang lima dan restoran modern lainnya, mereka

dengan cermat memilih bahan baku segar dan berkualitas tinggi, menjaga proses produksi higienis dan menyajikan makanan dengan cara yang menarik. Ini menunjukkan bahwa pedagang kaki lima mampu memahami dengan baik kebutuhan dan selera konsumen. "Peningkatan konektivitas memudahkan pergerakan barang dan manusia serta membuka peluang kegiatan ekonomi, pendidikan, dan layanan kesehatan." (H, Prasetyo. 2024:80)

Peningkatan konektivitas memiliki dampak signifikan terhadap berbagai aspek kehidupan. Dengan konektivitas yang lebih baik, pergerakan barang dan manusia menjadi lebih mudah dan efisien. Infrastruktur transportasi yang baik memungkinkan distribusi barang menjadi lebih cepat, mengurangi biaya logistik, dan meningkatkan daya saing produk lokal di pasar nasional maupun internasional. Selain itu, peningkatan konektivitas membuka peluang bagi kegiatan ekonomi. Daerah yang sebelumnya terisolasi menjadi lebih mudah dijangkau, memungkinkan investasi dan perdagangan berkembang. Hal ini tidak hanya meningkatkan pendapatan masyarakat lokal tetapi juga mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. secara keseluruhan, peningkatan konektivitas tidak hanya mendorong perkembangan ekonomi dan sosial tetapi juga berkontribusi pada pemerataan pembangunan. Dengan memastikan bahwa semua daerah, termasuk yang terpencil, memiliki akses yang baik ke infrastruktur transportasi dan komunikasi, kita dapat membangun masyarakat yang lebih inklusif dan berkelanjutan. Peningkatan konektivitas adalah kunci untuk membuka potensi penuh dari setiap individu dan komunitas, membangun masa depan yang lebih cerah dan sejahtera bagi semua. "Therefore, as a domino effect, the unemployment rate will increase if there is an economic crisis like what happened recently " (Afifuddin, M. 2021:168).

Peningkatan pengangguran ini tidak hanya berdampak pada pendapatan individu dan rumah tangga, tetapi juga pada kesejahteraan sosial secara keseluruhan. Dengan lebih banyak orang kehilangan pekerjaan, daya beli masyarakat menurun, yang pada gilirannya dapat memperparah situasi ekonomi. Selain itu, krisis ekonomi seringkali memaksa beberapa perusahaan untuk melakukan pemutusan hubungan kerja (PHK) dan menunda atau membatalkan investasi yang dapat menciptakan lapangan kerja baru. Hal ini semakin memperburuk tingkat pengangguran dan menambah beban bagi sistem jaminan sosial. Pemerintah dan lembaga keuangan harus bekerja keras untuk menemukan solusi yang efektif, seperti menciptakan program-program pelatihan kerja dan memberikan insentif kepada perusahaan untuk mempertahankan karyawan mereka. Namun, solusi jangka

pendek saja tidak cukup. Diperlukan juga strategi jangka panjang untuk memperkuat ketahanan ekonomi, seperti diversifikasi sektor industri, peningkatan kualitas pendidikan dan keterampilan tenaga kerja, serta pengembangan infrastruktur yang mendukung pertumbuhan ekonomi berkelanjutan. Dengan pendekatan yang komprehensif dan kolaboratif, diharapkan dampak buruk dari krisis ekonomi terhadap angka pengangguran dapat diminimalkan dan pemulihan ekonomi dapat berjalan lebih cepat.

KESIMPULAN

Pedagang kaki lima mengadopsi strategi fleksibilitas dalam produk dan harga serta pemilihan lokasi strategis untuk bertahan dan berkembang di tengah persaingan pasar yang ketat. Mereka cenderung menjual barang-barang yang sesuai dengan trend pasar dan kebutuhan konsumen saat itu, serta menawarkan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan toko-toko besar, sehingga menarik lebih banyak pembeli. pedagang kaki lima memiliki potensi untuk tunjangan dari pemerintah karena pedagang kaki lima ini mereka dapat membuka lapangan pekerjaan, pada penyelesaian sosial yaitu bahwa mereka berjualan dan membuka usaha kecil untuk memenuhi kebutuhan hidup yang lebih baik karena semakin sulit untuk mencari lapangan pekerjaan saat ini bagi masyarakat yang memiliki pendidikan rendah dan menimbulkan banyaknya pengangguran.

Pedagang kaki lima yang berada di jalan Jawa Kota Jember yaitu mereka memilih membuka berdagang kecil untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan selain itu mencari kesibukan lain. para pedagang selalu mengutamakan kualitas produk dagangan mereka untuk menarik perhatian para konsumen dan juga memberikan harga yang kompetitif untuk menjamin keuntungan yang wajar bagi tanpa membebani para konsumen. Maka dari itu walaupun rata-rata pedagang kaki lima mereka tidak memiliki skil dalam bidang usaha tetapi mereka mampu bertahan dalam persaingan berdagang dalam hal ni kesejahteraan dan taraf hidup para pedagang kaki lima yang berada di area tersebut semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

Afifuddin, M. (2021). *Out of The Economic Crises. Journal Of Contemporary Sociological Issues, 1*(2), 166-179. doi:10.19184/csi.v1i2.25669

Amri, Syaiful ; Said, H. Umar;. (2016, Januari). Peranan Usaha Kecil (Pedagang Kaki Lima) Dalam Meningkatkan Pendidikan Anak di Desa Pemenang Barat Kecamatan Pemenang Kabupaten Lombok Utara. *Jurnal Valid, 13*, 17.

Cardina, David (2020). S*trategi Komunikasi dalam Penataan Pedagang Kaki Lima*, Surabaya : Scopindo Media Pustaka.

Handayani, Baiq Lily; P.H.W, Dwi Shavira; K, Maulana Surya;dkk. (2022, Oktober). Strategi Bertahan Hidup Masyarakat Kampung Merak Situbondo di Enclave Area. *Jurnal Analisa Sosiologi*, 686

H, Prasetyo, dkk. (2024). *Mentoring Smart Cultural Tourism Berbasis Potensi Lokal Menuju Kemandirian Ekonomi di Desa Klungkung Kabupaten Jember*. Warta Pengabdian, Volume 18, Issue 1 (2024), pp. 70-88.

Istriyani, R. (2021). *Consuming Leisure Time. Journal Of Contemporary Sociological Issues, 1*(1), 17-34. doi:10.19184/csi.v1i1.19803

Kadarwangi, Akhati Aprilia;. (2020). Aspek Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pemuda Gor Tanjung Redeb Kabupaten Berau. *8*, 148.

Mulyono, J. (2019). Strategi Bertahan Hidup Petani Tadah Hujan Dusun Koanyar Klabang Bondowoso.

Moleong, L. J. (2017). Metode Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. Hal 6.

Nurhidayanti, Ditta ; Akbar, Estelee Elora;. (2023, Maret). Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Metro: Pasca Pandemi Covid-19. *Jurnal Maneksi, 12*, 151-153.

Yuliana, Blesita; Suaib, Hermanto; Purnomo, Arie;. (n.d.). Kebijakan Pemerintah Daerah Dalam Penertiban Pedagang Kaki Lima Di Pasar Kayase, Kabupaten Sorong Selatan. 82-83.