



**UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA
DALAM SEKTOR INFORMAL
DI KABUPATEN BREBES
(Studi pada pkl di alun-alun brebes)**

**Skripsi
Untuk memperoleh Gelar Pendidikan Luar Sekolah
pada Universitas Negeri Semarang**

Oleh
Yeni Puspitasari
1201406043

**PENDIDIKAN LUAR SEKOLAH
FAKULTAS ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

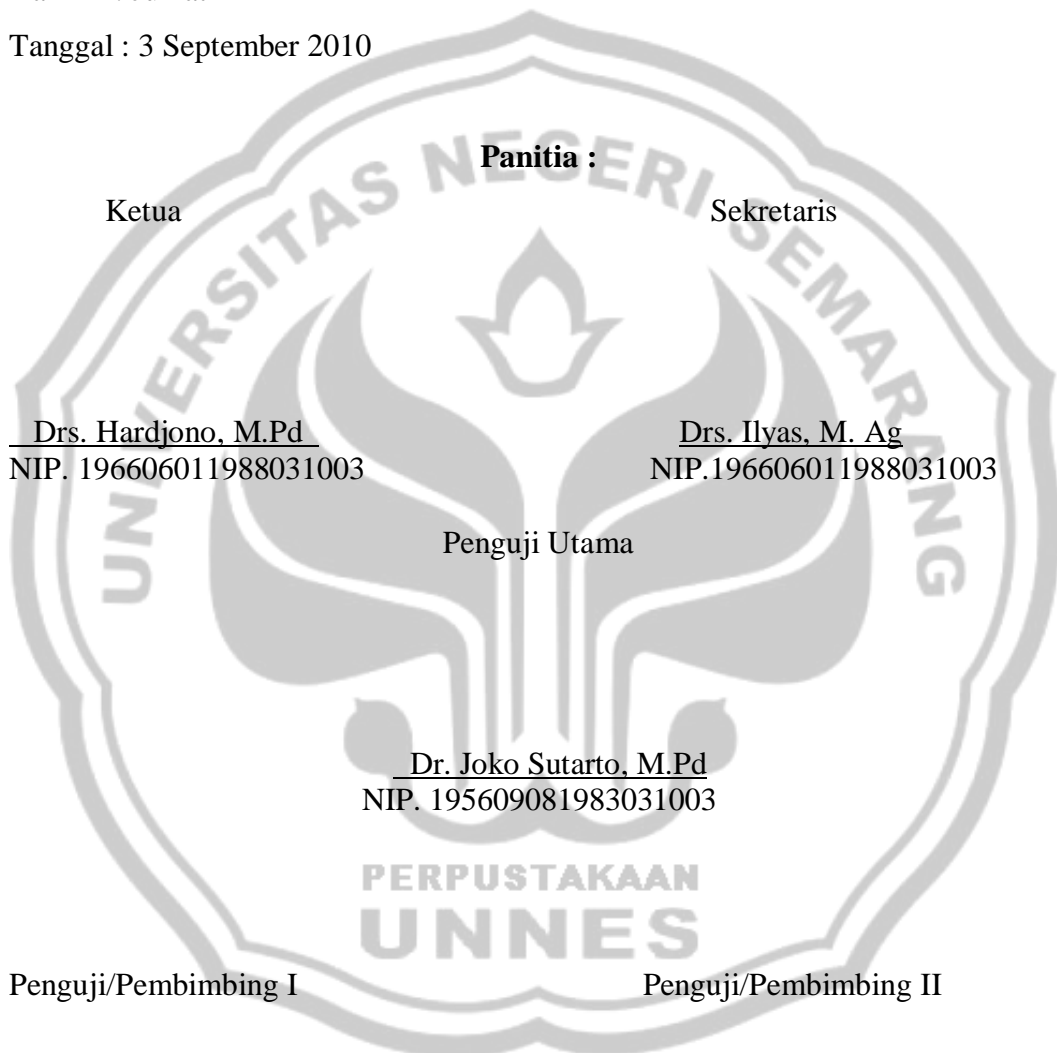
2010

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di hadapan sidang Panitia Ujian Skripsi
Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 3 September 2010



Drs. Utsman, M.Pd
NIP. 19578841981031006

Dra. Mintarsih Arbarini, M.Pd
NIP. 196801211993032002

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi yang berjudul : “ Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha Dalam Sektor Informal di Kabupaten Brebes (Studi Pada Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Alun-alun Brebes”’. Telah disetujui oleh pembimbing untuk diajukan dihadapan sidang skripsi pada :

Hari : Jumat

Tanggal : 3 September 2010

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Utsman, M.Pd
NIP. 19578841981031006

Dra. Mintarsih Arbarini, M.Pd
NIP. 196801211993032002

Mengetahui
Ketua Jurusan PLS

Dr. Fakhruddin, M.Pd
NIP. 195604271986031001

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kabupaten Brebes (Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Alun-alun Brebes)” dan seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya orang lain, baik sebagian atau seluruhnya.

Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat dalam skripsi ini dikutip dan dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, 23 September 2010

Yang membuat pernyataan

Yeni Puspitasari
NIM.1201406043



MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

- Sesungguhnya Allah telah mewajibkan kalian berusaha, maka hendaklah kalian berusaha (Buchari, 2007).
- Nasib baik adalah titik temu antara berdoa dan berusaha (Buchari, 2007).

PERSEMBAHAN :

Skripsi ini saya persembahkan buat :

- Mbah Hj.Aenah & (Alm) Mbah H.Soewarno yang telah mendidik dari kecil hingga dewasa dengan penuh kasih sayang.
- Mamah & Papah yang selalu mendoakanku.
- Seseorang yang Allah siapkan untukku.
- Semua saudaraku, Mas Eka, Mba Lia, Om An, Om Encus, Nita, Ade, Denis, dan ponakanku yang selalu mendoakan & membuatku mengerti arti hidup.
- Teman-teman PLS'06 & kost Pujabrata yang banyak memberikan pembelajaran hidup.

PERPUSTAKAAN
UNNES

KATA PENGANTAR

Alhamdulillah hirabbil'alamin puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat dan hidayahNya sehingga penyusunan skripsi yang berjudul "Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kabupaten Brebes (Studi Pada Pedagang Kaki Lima (PKL) di Alun-alun Brebes" dapat diselesaikan dengan baik.

Dalam penulisan skripsi ini penulis sepenuhnya menyadari bahwa dalam penyusunan dari awal hingga akhir tidak terlepas dari bimbingan dan bantuan serta dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, dengan kerendahan hati penulis menyampaikan rasa terima kasih yang setulus-tulusnya kepada :

1. Drs. Hardjono, M. Pd, Dekan Fakultas Ilmu Pendidikan Universitas Negeri Semarang, atas ijin melaksanakan penelitian.
2. Dr. Fakhruddin, M. Pd, Ketua Jurusan Pendidikan Luar Sekolah, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang, atas motivasi dan dukungan yang diberikan.
3. Drs. Utsman, M. Pd, Dosen Pembimbing I yang dengan sabar memberikan bimbingan, kemudahan dan motivasi kepada penulis sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
4. Dra. Mintarsih Arbarini, M.Pd, Dosen Pembimbing II yang sabar memberikan bimbingan, dan motivasi kepada penulis sehingga skripsi ini dapat selesai dengan baik.
5. Kepala Kantor Kesbang dan Linmas, Bapeda, Kepala Kecamatan Brebes, Kepala Kelurahan Brebes, serta Pedagang Kaki Lima (PKL) alun-alun Brebes yang telah memberikan ijin, meluangkan waktu, informasi dan kesempatan untuk melakukan penelitian.
6. Mbah Hj. Aenah, Mamah dan Papah yang selalu mendoakan dan menguatkan dalam setiap langkah kehidupanku.
7. Kakaku, Mas Eka, Mba Lia, saudara-saudaraku, Nita, Ade, Denis, Om An, Tante Rini, Ponakan-ponakanku yang aku sayangi yang menjadi spirit dan inspirasiku agar menjadi yang terbaik.

8. Teman-teman Mahasiswa PLS angkatan 2006 dengan semangat juangnya untuk menyelesaikan studinya.
9. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, yang secara langsung maupun tidak telah membantu tersusunnya penulisan skripsi ini.

Semoga Allah SWT memberikan balasan yang sesuai dengan budi baik yang diberikan kepada penulis. Semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi kita semua, amien. Saran dan kritik yang membangun diharapkan penulis agar skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, 23 September 2010

Penulis

Yeni Puspitasari



ABSTRAK

Puspitasari, Yeni. 2010. "*Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor Informal di Kabupaten Brebes (Studi Pada PKL di Alun-alun Brebes)*". Skripsi, Jurusan Pendidikan Luar Sekolah, Fakultas Ilmu Pendidikan, Universitas Negeri Semarang, Pembimbing I Drs. Utsman, M.Pd, Pembimbing II Dra. Mintarsih Arbarini, M.Pd.

Kata kunci : Upaya, Keberhasilan Usaha, Faktor, Pedagang Kaki Lima.

Rumusan masalah yang dikaji dalam penelitian ini adalah (1) Bagaimana upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL? (2) Faktor apa sajakah yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL dalam menjual barang dagangannya? (3) Apa sajakah faktor penghambat keberhasilan usaha PKL?

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan dokumentasi. Informan penelitian ini yaitu Kasi Penegakan PERDA (Satpol PP) guna dimintai keterangan tentang data subjek penelitian. Subjek penelitian ini yaitu 10 PKL yang berada di alun-alun Brebes. Keabsahan data dilakukan untuk meneliti kreabilitas menggunakan teknik triangulasi. Teknik analisis data yaitu dengan metode pengumpulan data, reduksi data, penyajian data, dan kesimpulan/verifikasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL adalah kerja keras, kreatif, inovatif, terampil, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan, tepat menentukan harga, dan mengelola karyawan dengan benar. Factor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL dalam menjual barang dagangannya adalah lokasi usaha, pelayanan yang ramah dan menyenangkan, modal, pembeli, serta pesaing. Faktor-faktor penghambat keberhasilan usaha PKL adalah PKL tidak siap untuk bekerja keras, serta belum siap berkorban, gagal memilih lokasi usaha, penertiban PKL, hujan, waktu berjualan di alun-alun Brebes dibatasi, berjualan mulai pukul 15.00-04.00 wib.

Berdasarkan hasil penelitian, peneliti menyarankan agar peran Perbankan (baik Bank swasta amupun Pemerintah) diharapkan untuk memberikan informasi kepada PKL dalam hal memenuhi modal. PKL harus memperhatikan pelayanannya, karena sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usahanya, serta meningkatkan kualitas makanan dan kemampuan usaha PKL, sehingga kegiatan usaha akan lancar, hal ini akan mempengaruhi keberhasilan usaha.

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PENGESAHAN KELULUSAN	ii
PERSETUJUAN PEMBIMBING	iii
PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
ABSTRAK.....	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR BAGAN	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB 1 PENDAHULUAN	
1.1 Latar belakang	1
1.2 Rumusan Masalah.....	9
1.3 Tujuan Penelitian	9
1.4 Manfaat Penelitian	9
1.5 Penegasan Istilah.....	10
1.6 Sistematika penulisan skripsi.....	12
BAB 2 KAJIAN PUSTAKA	
2.1 Konsep Kewirausahaan.....	14
2.1.1 Ciri-ciri Kewirausahaan yang Berhasil	15
2.1.2 Sifat-sifat yang perlu di miliki Wirausaha	18
2.1.3 Ketrampilan dalam Berwirausaha	21
2.1.4 Konsep Sektor Informal dan Ciri-ciri Sektor Informal	23
2.1.5 Pengertian Keberhasilan Usaha	26
2.1.6 Konsep Pembelajaran	27
2.1.7 Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha PKL	27
2.1.8 Faktor-faktor Keberhasilan Usaha PKL.....	34

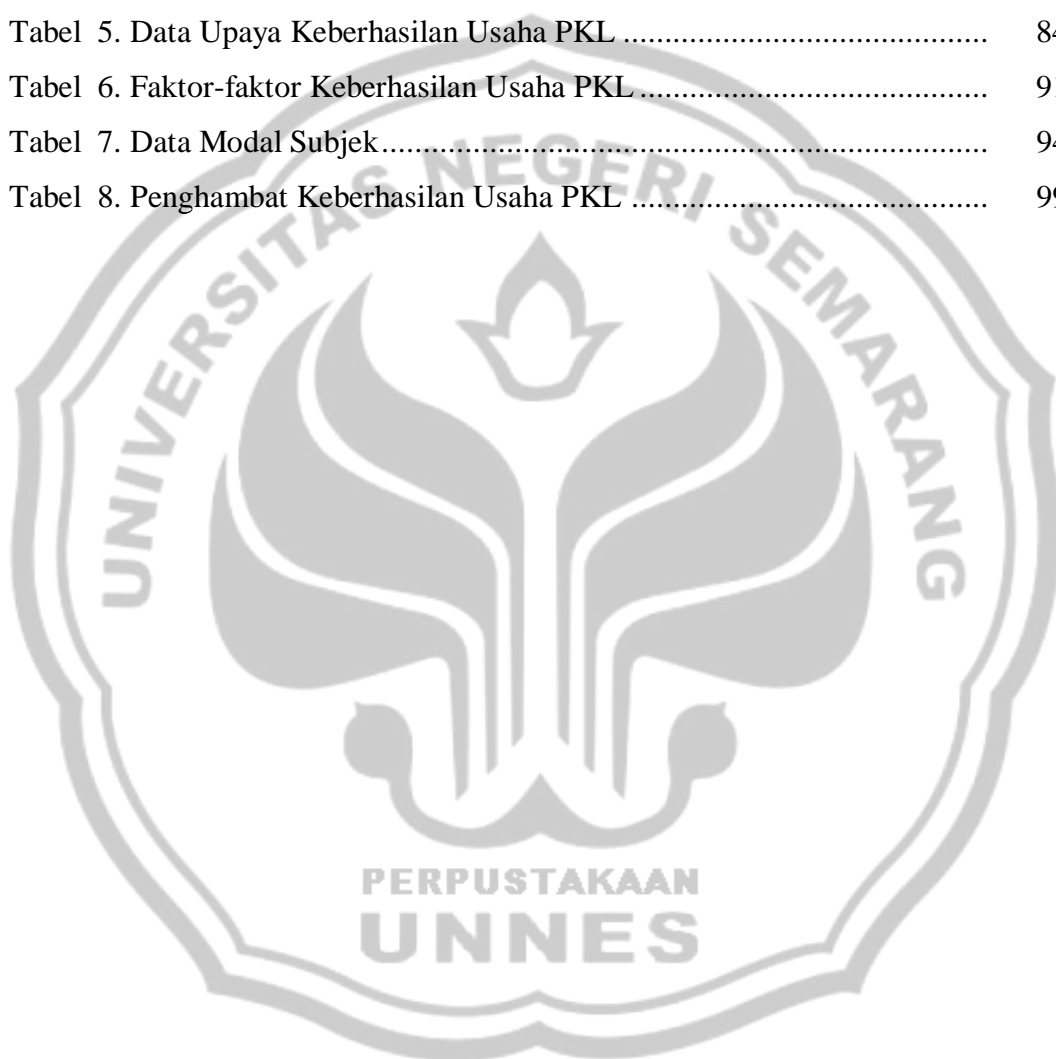
2.2. Modal	41
2.2.1 Modal.....	41
2.2.2 Pembeli.....	43
2.2.3 Pesaing	46
2.2.4 Faktor Penghambat Keberhasilan PKL.....	50
2.2.5 Pedagang Kaki Lima.....	51
2.2.6 Kerangka Berpikir.....	55
BAB III METODE PENELITIAN	
3.1 Pendekatan Penelitian	61
3.2 Teknik Pengumpulan Data	62
3.2.1 Wawancara	62
3.2.2 Observasi.....	65
3.2.3 Dokumentasi.....	66
3.3 Lokasi Penelitian.....	67
3.3.1 Fokus Penelitian.....	67
3.3.2 Subyek Penelitian dan Sumber Penelitian.....	70
3.3.3 Keabsahan Data	72
3.4 Teknik Analisis Data.....	74
3.4.1 Pengumpulan Data.....	75
3.4.2 Penyajian Data.....	75
3.4.3 Penarikan Kesimpulan	76
BAB 4 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1 Gambaran Umum Daerah Penelitian	77
4.1.1 Kondisi Wilayah	77
4.1.2 Demografi Kelurahan Brebes	77
4.1.3 Karakteristik Subjek Penelitian	81
4.2 Hasil Penelitian	84
4.2.1 Upaya Peningkatan Keberhasilan PKL.....	84
4.2.2 Faktor Keberhasilan Usaha PKL	90
4.2.3 Faktor-faktor Penghambat Keberhasilan PKL	98

4.3 Pembahasan	100
4.3.1 Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha PKL	100
4.3.2 Faktor Keberhasilan Usaha PKL	112
4.3.3 Faktor-faktor Penghambat Keberhasilan PKL	122
BAB 5 PENUTUP	
5.1 Simpulan.....	125
5.2 Saran.....	128
DAFTAR PUSTAKA	129
LAMPIRAN	131



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1. Data Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan.....	77
Tabel 2. Data Penduduk Menurut Agama	78
Tabel 3. Data Penduduk Mata Pencaharian	79
Tabel 4. Data Karakteristik Subjek Penelitian	83
Tabel 5. Data Upaya Keberhasilan Usaha PKL	84
Tabel 6. Faktor-faktor Keberhasilan Usaha PKL	91
Tabel 7. Data Modal Subjek.....	94
Tabel 8. Penghambat Keberhasilan Usaha PKL	99



DAFTAR BAGAN

	halaman
Bagan 1. Kerangka berpikir.....	59
Bagan 2. Proses Analisis Data.....	75



DAFTAR LAMPIRAN

	halaman
Lampiran 1. Kisi-kisi Instrumen	132
Lampiran 2. Data observasi.....	135
Lampiran 3. Pedoman Wawancara informan	138
Lampiran 4. Pedoman Wawancara Subjek	139
Lampiran 5. Hasil Wawancara informan	145
Lampiran 6. Hasil Wawancara Subjek	146
Lampiran 7. Catatan Lapangan	256
Lampiran 8. Kartu Bimbingan Skripsi	264
Lampiran 9. Dokumentasi observasi	266
Lampiran 10. Surat Keterangan Penelitian	271



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Di saat ekonomi masih berjalan normal, para pencari kerja di setiap hari menunjukkan peningkatan secara kuantitas, apalagi sekarang dimana krisis ekonomi global telah memukul dunia usaha maka secara kasat mata jumlah pengangguran akan semakin bertambah seiring pengangguran tenaga kerja didunia industri/wirausaha. Sebenarnya tanpa menghiraukan situasi ekonomi yang pasang surut, ada hal yang harus dilakukan oleh masyarakat untuk mempersiapkan ketahanan ekonomi, yaitu berubah pola dari mencari pekerjaan menjadi menciptakan lapangan kerja. Salah satu kelemahan mendasar pada generasi muda kita (terutama pemuda yang baru lulus SMA maupun perguruan tinggi) adalah kurangnya motivasi tujuan hidup, hal tersebut dapat diketahui dari hasil/ interview terhadap pencari kerja tentang motivasi mengapa harus bekerja, kebanyakan jawaban yang diberikan adalah agar tidak menganggur tanpa ada tujuan jelas (kerja tersebut akan digunakan untuk apa). Kelemahan lain adalah para pencari kerja mengedepankan gengsi tanpa memandang kemampuan dirinya ([http://www.masyarakatmandiri.org/ image/kampusipbjpg](http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusipbjpg) 12 Maret 2010).

Perkembangan jumlah orang yang mencari pekerjaan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Meskipun pemerintah terus mengatasi dengan jalan menciptakan berbagai kesempatan kerja, akan tetapi laju pertumbuhan lapangan kerja tidak mampu mengimbangi laju pertumbuhan pencari kerja. Kondisi ini

diperparah dengan krisis multi dimensi yang melanda negeri kita. Berawal dari krisis ekonomi di tahun 1997, membawa dampak pada krisis yang lain. Dari segi ekonomi, negeri kita mengalami keterpurukan yang mendalam. Krisis ekonomi yang seakan-akan tidak berujung ini membawa dampak buruk demikian besar dalam dunia usaha, sehingga banyak perusahaan yang gulung tikar, serta banyak juga karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja atau PHK, dan itu pula yang memperbanyak jumlah pengangguran di Indonesia. Akibat banyaknya pengangguran ini yang akhirnya berdampak pada banyaknya kriminalitas yang terjadi di Indonesia. Hal inilah yang mengakibatkan terjadinya krisis moral. (<http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusipbjpg> (12 Maret 2010)

Untuk itu setiap individu dituntut untuk mempunyai skill dan kemampuan, dimana dengan skill dan kemampuan itu mereka bisa dengan mudah membuka usaha sendiri (berwiraswasta) sehingga tidak hanya mengandalkan pekerjaan yang datangnya dari orang lain. Pada dasarnya setiap manusia mempunyai apa yang dinamakan dengan kecerdasan wiraswasta (*Enterpreneurial Intelligence*) yaitu dorongan hati dan kemampuan seseorang untuk memanfaatkan kreativitas dan kekuatan pribadinya menjadi sebuah usaha atau yang bisa memberi nilai tambah bagi dirinya (Aribowo Prijaksono dan Sri Bawono, 2004 : xviii). Dengan kata lain kemampuan seseorang dalam mengenali dan mengelola diri serta berbagai peluang maupun sumber daya yang ada di sekitarnya secara kreatif untuk menciptakan nilai tambah maksimal bagi dirinya secara berkelanjutan.

Membuka suatu usaha mandiri bukanlah hal yang mudah. Banyak sekali orang yang membuka usaha mandiri akan tetapi hanya bertahan sebentar saja

karena mengalami gulung tikar atau bangkrut. Hal ini bisa disebabkan oleh beberapa faktor, antara lain adalah mereka hanya meniru usaha orang lain yang dianggapnya menjanjikan hasil yang maksimal padahal belum tentu usaha itu cocok bagi dirinya. Untuk itu sebagai seorang wiraswastawan kita dituntut untuk kreatif dalam segala hal sehingga kita dapat menciptakan suatu inovasi baru yang dapat memberikan hasil bagi kita. Banyak pula orang yang asal-asalan membuat suatu usaha tanpa adanya strategi-strategi khusus. Ada pula yang putus asa dan menutup usahanya karena mengalami suatu kerugian atau suatu tantangan usaha. Hal seperti inilah yang menghambat seseorang untuk sukses dalam membangun dan mengembangkan usaha mandiri (<http://masyarakatmandiri.org/image/kampuspbjpg> (12 Maret 2010)).

Untuk dapat membangun usaha mandiri kita harus mempunyai niat yang kuat dan selalu belajar. Karena dengan pembelajaran ini diharapkan akan terjadi perubahan pada aspek kognitif, afektif dan psikomotorik pada diri individu sehingga individu itu mampu menyesuaikan diri dengan lingkungannya dan kebutuhan belajarnya serta membawa perubahan yang optimal.

Krisis ekonomi yang terus berlarut ini menjadi faktor utama pendorong tumbuhnya para PKL. Presentase terbesar para PKL adalah korban ketidakberuntungan mereka dalam soal ekonomi. Mereka adalah korban-korban PHK dan sekelompok warga masyarakat yang menjadi terpuruk akibat belum pulihnya kondisi perekonomian. Jalan satu-satunya yang dipandang efektif berjuang dari kesulitan itu hanya dengan jalan wirausaha. Jadilah mereka PKL

yang banyak menempati ruas jalan di kota Brebes ini. Mereka dihadapkan pada beraneka ragam tingkat permasalahan.

Keberadaan pedagang kaki lima belakangan ini semakin menjamur di kota Brebes, terutama pusatnya di Jl.Pangeran Diponegoro atau alun-alun Brebes ,wilayah yang dikelola pasar Brebes menurut PERDA yaitu di alun-alun sekitar 76 PKL, sedangkan alun-alun sebelah barat BPD Jateng sebanyak 26 PKL, Telkom sebelah timur sebnyak 4 PKL, pedagang pacul dan bengkel sepeda 12 PKL, di Pesanggrahan atau pasar burung 163 PKL.

Meskipun pembangunan nasional dewasa ini mengalami suatu guncangan seperti krisis moneter yang berkepanjangan, akan tetapi bukan berarti seluruh kegiatan perekonomian mengalami keterpurukan, misalnya dalam bidang industri dan *home industri* (industri rumah tangga) berkembang dengan adanya kegiatan-kegiatan penjualan untuk merangsang pasar sekaligus untuk dapat memenuhi permintaan konsumen.

Dari segi penjualan, orientasi sektor informal terhadap pasar dewasa ini berorientasi ke arah produk (*Product Oriented*) dan berorientasi ke arah pasar (*Market Oriented*). Para PKL yang berorientasi pada produk akan memfokuskan barang dagangannya yang baik dan perbaikannya secara teratur kepada kepuasan konsumen. Jadi PKL bukan hanya menjual produk saja, tetapi bagaimana bisa memuaskan pelanggan.

Untuk itu diperlukan upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL, diantaranya, kerja keras, cerdas, kreatif, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat

cacatan keuangan (*cas flow*), tepat menentukan harga jual, mengelola karyawan dengan benar, yaitu jumlah karyawan yang dimiliki harus sesuai dengan kebutuhan uaha, jangan terlalu banyak sehingga menjadi tidak efisien, sebaliknya juga jangan terlalu ” pelit ” menambah karyawan ketika jumlah yang ada tidak sesuai dengan perkembangan usaha. Buat aturan yang jelas mengenai hubungan antara pemilik dan karyawan. Hak dan kewajiban harus jelas dan diketahui oleh karyawan sejak awal bekerja. Upah karyawan sebaiknya disesuaikan dengan peningkatan / perkembangan usaha. Kenaikan upah dan pemberian bonus sesuai dengan peningkatan omzet tentunya akan meningkatkan kinerja karyawan (<http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusibjpg> 12 Maret 2010).

Sektor informal yang berorientasi pada pembeli atau pelanggan harus memadukan keputusan PKL dengan fungsi usaha yang lain secara informal. Hal ini sangat penting bagi penjual produk. Penggunaan konsep penjualan sebuah usaha dapat menunjang keberhasilan suatu bisnis. Untuk itu penting bagi PKL mengadakan penelitian tentang perilaku konsumen terhadap mereka tentang keinginan pada suatu produk yang pada akhirnya akan mencapai suatu keputusan untuk membeli.

Waktu pembelian merupakan masalah yang juga tidak kalah pentingnya, karena tujuan dasar setiap bisnis (usaha) adalah untuk menciptakan market (pasar), yang berarti menciptakan konsumen (orang yang membeli hasil produksi). Keinginan konsumen inilah yang menentukan jenis produksi yang akan diciptakan. Untuk menciptakan pencapaian tujuan konsumen. Pedagang harus melakukan dua kegiatan dasar yaitu pemasaran dan inovasi.

Pelayanan terhadap konsumen merupakan faktor utama bagi PKL dalam menjalankan usahanya, sehingga akan memberikan citra atau kesan positif bagi konsumen. Modal kerja adalah masalah yang tidak dapat dilepaskan dari jalannya suatu usaha. Oleh karena itu permodalan itu perlu diperhatikan dan dikelola dengan efektif. Untuk dapat mengelola dengan efektif maka PKL harus memahami sifat-sifat serta segala sesuatunya mengenai masalah modal kerja, sehingga penggunaan modal kerja dalam suatu usaha harus dikontrol secara lebih efisien.

Masalah pembeli harus diperhatikan oleh PKL. Sebelum merencanakan pemasarannya, perlu mengenal pembeli sebagai sasarannya dan tipe daripada proses keputusan yang dilalui mereka. Program pemasaran perlu dirancang untuk memikat dan menjangkau pihak-pihak lain yang ikut menentukan pembelian, sebagaimana halnya program untuk para pembeli. Untuk para PKL harus memahami tingkah laku pembeli pada setiap tahap dan faktor apa yang mempengaruhi tingkah laku itu. Pemahaman terhadap hal tersebut memungkinkan para PKL dapat mengembangkan sebuah program pemasaran yang efektif dan penting artinya bagi pasar sasarannya.

Pendapatan konsumen juga merupakan faktor penting dalam keputusan untuk para PKL. Karena pendapat masing-masing konsumen tentu saja berbeda. Biasanya PKL lebih diminati untuk konsumen yang pendapatannya kelas bawah. Biaya PKL lebih rendah, baik dalam permodalan dan pemasarannya. Dalam menjalankan usahanya, PKL memerlukan konsep pemasaran dimana orientasi manajemen yang menekankan bahwa tugas kunci usahanya adalah menetapkan

kebutuhan dan keinginan konsumen serta menyesuaikan usahanya dengan tujuan memberikan kepuasan yang diinginkan target pasar dengan lebih efektif dan lebih efisien daripada yang diberi pada pesaing.

Salah satu usaha yang dapat dilakukan PKL untuk mencapai suatu keputusan adalah dengan cara pemilihan lokasi usaha pelayanan penjualan yang baik meraih pembeli dan memperhatikan pesaing. Selain faktor lokasi penjualan, waktu pembelian, pendapatan konsumen, maka faktor harga produk harus diperhatikan, karena harga produk pada PKL relatif lebih murah bila dibandingkan dengan mall-mall atau pasar swalayan. Untuk menarik konsumen biasanya PKL tidak hanya terfokus pada konsumen yang tingkat pendapatannya dapat dikategorikan sebagai golongan kelas bawah saja, tetapi baik golongan menengah ataupun atas dapat membeli produk tersebut pada PKL meskipun jumlahnya relatif sedikit, karena harga produknya lebih murah, dan dapat ditingkatkan dengan merebutnya dari pesaing.

PKL perlu mengumpulkan tentang strategi, sasaran, kekuatan atau kelemahan serta pola reaksi pesaing. PKL perlu mengidentifikasi pesaing terdekatnya serta mengambil langkah yang tepat. PKL harus mengetahui sasaran pesaingnya. PKL perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaingnya sehingga memungkinkan usaha untuk mempertajamkan strateginya sendiri guna memanfaatkan keterbatasan pesaing sambil menghindari kemungkinan benturan pesaing dirasakan kuat. Mengetahui pola reaksi pesaing akan membantu usaha untuk memilih jenis dan saat tindakan tertentu, misalnya penjualan, waktu

pembelian, pendapatan konsumen, dan harga produk bagi tercapainya keberhasilan usaha.

Sektor informal khususnya PKL merupakan salah satu kegiatan usaha yang keberadaanya secara nyata dan mendapat posisi yang kuat, karena bisa membuka lapangan pekerjaan yang bersifat wiraswasta dan menyerap tenaga kerja serta mengurangi pengangguran.

Berdasarkan dari latar belakang permasalahan-permasalahan yang ada pada sektor informal khususnya PKL tersebut diatas, maka peneliti mengambil judul penelitian ini, “**Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha dalam Sektor informal**”. (Studi pada pedagang kaki lima di alun-alun Kota Brebes).

1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

- 1.2.1 Bagaimana upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal yaitu PKL?
- 1.2.2 Faktor apa sajakah yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha dalam sektor informal dalam usaha PKL dalam menjual barang dagangannya?
- 1.2.3 Apa sajakah faktor penghambat keberhasilan PKL?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.3.1 Mengetahui upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal yaitu PKL.

1.3.2 Mengetahui faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL dalam menjual barang dagangannya.

1.3.3 Mengetahui faktor penghambat keberhasilan PKL

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Teoritis

Hasil penelitian ini secara teoritis diharapkan dapat menambah khasanah pengetahuan tentang kewirausahaan, termasuk didalamnya tentang upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal yaitu Pedagang Kaki Lima (PKL).

1.4.2 Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi masukan pada PKL tentang upaya peningkatan dan keberhasilan usaha dalam sektor informal, sehingga dapat bermanfaat untuk meningkatkan usahanya.

1.5 Penegasan Istilah

Untuk menghindari salah tafsir dalam penelitian, maka diperlukan penegasan istilah sekaligus untuk memberikan gambaran yang sama terhadap judul penelitian ini yang meliputi upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal (studi pada PKL di Alun-alun Brebes).

Maka perlu ditegaskan beberapa istilah sebagai berikut:

1.5.1. Upaya

Upaya adalah usaha untuk mencapai suatu maksud memecahkan persoalan (KBBI, 2002:1250)

1.5.2. Peningkatan

Peningkatan adalah proses, pembuatan, cara, meningkatkan (usaha, kegiatan, dan sebagainya) (KBBI, 1995:1060). Peningkatan yang dimaksud disini adalah usaha untuk meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi.

1.5.3. Usaha adalah kegiatan bekerja yang menuntut suatu hal.

Sedangkan para pengusaha yang berhasil selalu berusaha untuk mendapatkan dan mengikuti saran yang terbaik (David, 1995 : 3).

1.5.4. Sektor Informal.

Menurut Moser (1994) dalam Alisjahbana (2006) bahwa sektor informal merupakan kegiatan ekonomi yang selama ini lolos dari pencacahan, pengaturan dan perlindungan pemerintah, tetapi mempunyai makna ekonomi dengan karakteristik kompetitif, padat karya, memakai input dan teknologi lokal, serta beroperasi atas dasar kepemilikan sendiri oleh masyarakat. Menurut Alisjahbana (2006), sektor informal berfungsi sebagai penyedia barang dan jasa terutama bagi masyarakat golongan ekonomi menengah kebawah yang tinggal dikota-kota. Pelaku sektor ini berasal dari desa-desa dengan tingkat pendidikan dan keterampilan rendah serta sumber-sumber terbatas. Pada dasarnya suatu kegiatan sektor informasi harus memiliki suatu lokasi yang tepat agar dapat memperoleh keuntungan (profit) yang lebih

banyak dari tempat lain dan untuk mencapai keuntungan yang maksimal, suatu kegiatan harus seefisien mungkin (<http://santoso.blogspot.com/2008/07/konsep-sektor-informal-pedagang-kaki-lima-28.html>(10 mei 2010).

1.5.5. Pedagang kaki lima (PKL)

Pedagang kaki lima (PKL) adalah satu kegiatan ekonomi dalam wujud sektor informal. PKL adalah orang yang membuka usaha dibidang produksi, penjualan serta jasa dengan menggunakan modal yang relatif kecil dan menempati ruang publik. Sebagaimana sektor informal lainnya PKL juga banyak menyerap tenaga kerja yang cukup tinggi. Sektor ini adalah sektor yang teruji ditengah ambruknya beberapa sektor formal akibat terpaan badai krisis ekonomi beberapa tahun yang lalu. Sektor informal merupakan sektor yang mampu menyediakan barang-barang mura, karena sektor ini lebih banyak menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat kelas menengah kebawah (Buchari, 2007 : 155).

1.6 Sistematika penulisan skripsi

Untuk memudahkan peneliti dalam penulisan laporan dibuat sistematika penulisan skripsi sabagai berikut: (1)bagian awal, (2)bagian isi (3)bagian akhir. Adapun penjelasan masing-masing bagian dapat dijabarkan sebagai berikut :

1. Bagian awal berisi halaman judul, halaman pengesahan, halama motto dan persembahan, kata pengantar, sari, dan daftar isi.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab dengan rincian sebagai berikut :
 - a. Bab pertama : Pendahuluan berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian,
 - b. Bab kedua : Tinjauan pustaka, membahas tentang sektor informal yaitu pedagang kaki lima, wirausaha, upaya peningkatan keberhasilan pedagang kaki lima, serta faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan PKL.
 - c. Bab ketiga : Metode penelitian menguraikan tentang pendekatan penelitian, lokasi penelitian, dan sasaran penelitian, teknik pengumpulan data.
 - d. Bab keempat : Hasil penelitian dan pembahasan, membahas tentang gambaran umum kota brebes, upaya peningkatan PKL, serta faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL.
 - e. Bab kelima : Penutup yang berisi tentang simpulan dan saran tentang upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL dan faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan PKL.
3. Bagian akhir berisi tentang daftar pustaka, lampiran-lampiran dan surat keterangan penelitian.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Konsep Kewirausahaan

Kewirausahaan merupakan kemampuan dalam menciptakan sesuatu yang baru dan berbeda Menurut Peter F. Drucker (dalam Kasmir, 2007 : 17) Pengertian ini mengandung maksud bahwa seorang wirausahawan adalah orang yang memiliki kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru, berbeda dari yang lain, mampu menciptakan sesuatu yang berbeda dengan yang sudah ada sebelumnya. Secara sederhana arti wirausahawan (entrepreneur) adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko untuk membuka usaha dalam berbagai kesempatan. Berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seorang diri atau berkelompok. Seorang wirausahawan dalam pikirannya selalu berusaha mencari, memanfaatkan, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Resiko kerugian merupakan hal biasa karena mereka memegang prinsip bahwa faktor kerugian pasti ada. Bahkan, semakin besar resiko kerugian yang bakal dihadapi, semakin besar pula peluang keuntungan yang dapat diraih. Tidak ada istilah rugi selama seseorang melakukan usaha dengan penuh keberanian dan penuh perhitungan. Inilah yang disebut dengan jiwa wirausaha (Kasmir, 2007:16-17).

2.1.1 Ciri – ciri Wirausahawan yang Berhasil

Berwirausaha tidak selalu memberikan hasil yang sesuai dengan harapan dan keinginan pengusaha. Tidak sedikit pengusaha yang mengalami kerugian dan akhirnya bangkrut. Namun, banyak juga wirausahawan yang berhasil untuk beberapa generasi. Bahkan, banyak pengusaha yang semula hidupsederhana menjadi sukses dengan ketekunannya. Keberhasilan atas usaha yang dijalankan memang merupakan harapan pengusaha.

Menurut Kasmir, (2007:27-28) Ciri-ciri wirausahawan yang dikatakan berhasil sebagai berikut :

- 1) Memiliki visi dan tujuan yang jelas. Hal ini berfungsi untuk menebak kemana langkah dan arah yang dituju sehingga dapat diketahui apa yang akan dilakukan oleh pengusaha tersebut.
- 2) Inisiatif dan selalu proaktif. Ini merupakan ciri mendasar dimana pengusaha tidak hanya menunggu sesuatu terjadi, tetapi terlebih dahulu memulai dan mencari peluang pelopor dalam berbagai kegiatan.
- 3) berorientasi pada prestasi. Pengusaha yang sukses selalu mengejar prestasi yang lebih baik daripada prestasi sebelumnya. Mutu produk, pelayanan yang diberikan, serta kepuasan pelanggan menjadi perhatian utama. Setiap waktu segala aktivitas usaha yang dijalankan selalu dievaluasi dan harus lebih baik dibandingkan sebelumnya.
- 4) Berani mengambil resiko. Hal ini merupakan sifat yang harus dimiliki seorang pengusaha kapan pun dan dimana pun, baik dalam bentuk uang maupun waktu.

- 5) kerja keras. Jam kerja pengusaha tidak terbatas waktu, dimana ada peluang disitu ia datang. Kadang-kadang seorang pengusaha sulit untuk mengatur waktu kerjanya. Benaknya selalu memikirkan kemajuan usahanya. Ide-ide baru selalu mendorongnya untuk bekerja keras merealisasikannya. Tidak ada kata sulit dan tidak ada masalah yang tidak dapat diselesaikan.
- 6) bertanggung jawab terhadap segala aktivitas yang dijalankannya, baik sekarang maupun yang akan datang. Tanggung jawab seorang pengusaha tidak hanya ada material, tetapi juga moral kepada berbagai pihak.
- 7) Komitmen pada berbagai pihak merupakan ciri yang harus dipegang teguh dan harus ditepati. Komitmen untuk melakukan sesuatu memang merupakan kewajiban untuk segera ditepatidan direalisasikan.
- 8) Mengembangkan dan memelihara hubungan baik dengan berbagai pihak, baik yang berhubungan langsung dengan usaha yang dijalankan maupun tidak. Hubungan baik yang perlu dijalankan antara lain kepada para pelanggan,pemerintah, pemasok, serta masyarakat luas.

Wirausaha berasal dari kata “Wira” yang artinya utama, gagah, berani atau teladan dan kata “Usaha” artinya kegiatan bekerja. Wirausaha adalah orang-orang yang mempunyai kemampuan melihat dan menangkap peluang bisnis, mengelola sumber daya yang dibutuhkan guna mendapat keuntungan dan mengambil tindakan tepat serta memastikan keberhasilan (Kosim, 2000:565).

Jeremy (2004) melakukan penelitian yang berjudul *Virtual Instan Global Entrepreneurship* mengungkapkan bahwa kewirausahaan internasional pasti sulit, karena memerlukan kepercayaan dalam proses dan akhirnya dipelanggan di tempat lain. Ketiga unsur, pengetahuan, penguasaan, kepercayaan dalam bisnis internasional sangat penting untuk keberhasilan kewirausahaan internasional.

Ontario(Venkataraman 2004) melakukan penelitian yang berjudul *Provides an overview of the literatur international entrepreneurship* memberikan ikhtisar dari literatur tentang kewirausahaan internasional, dalam melakukannya, kita mengadopsi perspektif yang luas pada IE, konsisten dengan gagasan bahwa kewirausahaan mengacu pada bagaimana peluang untuk menciptakan barang dan jasa dimasa depan ditemukan, dievaluasi, dan dieksploitasi.

Meredith (dalam Sudjana, 2001:130) menambahkan bahwa wirausaha adalah orang yang mampu mengantisipasi peluang usaha, mengelola sumber daya manusia guna mendapatkan keuntungan dan bertindak tepat menuju sukses. Wirausaha merupakan sebagai suatu proses penerapan kreatifitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

Menurut Zimmerer (dalam Kasmir, 2007:29) Wirausaha adalah kemampuan kreatif dan inovatif yang dijadikan dasar, kiat dan sumber daya untuk mencari peluang menuju sukses. Strategi menuju kesuksesan dalam membina dan mcngembangkan usaha, yang dikemukakan oleh (Bambang

Sumantri, dalam Sudjana, 2001:132) adalah (1) memilih bidang usaha yang sesuai dengan minat dan kemampuan, (2) membuat tujuan dan sasaran usaha, (3) menarik dan membina kerjasama sebanyak mungkin, (4) menyusun rencana yang terpadu, dan (5) menggunakan kekuatan berpikir secara terbuka, bebas dan sungguh-sungguh, serta bersikap positif.

Seorang wirausahawan selalu berpikir untuk mencari peluang memanfaatkan peluang, serta menciptakan peluang usaha yang dapat memberikan keuntungan. Kerugian merupakan hal biasa, karena faktor kerugian selalu ada. bahkan, bagi mereka semakin besar risiko kerugian yang akan dihadapi, semakin besar pula peluang keuntungan yang dapat diraup.

2.1.2 Sifat-sifat yang Perlu di miliki Wirausaha

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat ke depan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berpikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. (Buchari Alma, 2007 : 52-53). Sifat-sifat yang perlu di miliki wirausahawan adalah sebagai berikut :

2.1.4.1 Percaya diri

Sifat utama diatas di mulai dari pribadi yang mantap, tidak mudah terombang-ambing oleh pendapat dan saran orang lain,tetapi saran-saran orang lain jangan ditolak mentah-mentah, pakai itu sebagai masukan untuk di pertimbangkan, kemudian haus memutuskan segera.

Orang yang tinggi percaya dirinya adalah orang yang sudah matang jasmani dan rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang

independen. karakteristik kematangan seseorang adalah ia tidak tergantung pada orang lain, dia memiliki rasa tanggung jawab yang tinggi, obyektif dan kritis. Dia tidak begitu saja menyerap pendapat atau opini orang lain, tetapi dia mempertimbangkan secara kritis. Emosionalnya boleh dikatakan sudah stabil, tidak gampang tersinggung dan naik pitam. Juga tingkat sosialnya tinggi, mau menolong orang lain, dan yang paling tinggi lagi adalah kedekatannya kepada Sang Pencipta.

2.1.4.2 Berorientasi pada tugas dan hasil

Sifat ini tidak mengutamakan pertise dulu, perstasi kemudian. Akan tetapi, ia lebih suka perstasi dudlu kemudian setelah berhasil pretisanya akan naik. Setiap keputusan yang diambil berorientasi pada laba atau hasil. Penuh inisiatif, energik, kerja keras, tekun dan tabah.

2.1.4.3 Pengambilan resiko

Seorang wirausaha harus mampu mengambil resiko dan suka akan tantangan. Semua tantangan dalam wirausaha harus dihadapi dengan penuh perhitungan. Jika perhitungan sudah matang naka resiko apapun akan dihadapi dengan penuh rasa tanggung jawab.

2.1.4.4 Kepemimpinan

Sifat kepemimpinan ada dalam setiap diri individu masing-masing. Namun, seorang wirauasaha harus mampu memimpin, dapat bergaul dengan orang lain, dan mampu menanggapi saran dan kritik dengan baik.

2.1.4.5 Keorisinilan

Sifat orisinil ini tentu tidak selalu ada pada diri seseorang. Yang dimaksud orisinil disini ialah tidak hanya meniru orang lain tetapi memiliki pendapat sendiri, ada ide yang orisinil, ada kemampuan untuk melaksanakan sesuatu. Wirausaha harus memiliki sifat kreatif dan inovatif, fleksibel, banyak sumber, serba bisa dan berpengetahuan luas.

2.1.4.6 Berorientasi kemas depan

Seorang wirausaha haruslah perspektif, mempunyai visi kedepan sebab sebuah usaha bukan didirikan untuk sementara, tetapi untuk selamanya. Oleh sebab itu, faktor kontinuitasnya harus dijaga dan pandangan harus ditujukan jauh kedepan. Untuk menghadapi pandangan jauh kedepan, seorang wirausaha akan menyusun perencanaan dan strategi yang matang, agar jelas langkah-langkah yang akan dilaksanakan.

2.1.4.7 Kreatifitas

Seorang wirausaha dituntut kreatif dalam menjalankan tugasnya demi kelancaran usahanya. Menghadapi persaingan yang semakin kompleks dan persaingan ekonomi global, maka kreatifitas menjadi menjadi sangat penting untuk menciptakan keunggulan kompetitif, dan kelangsungan hidup bisnis. Dunia bisnis memerlukan sumber daya manusia kreatif dan inovatif, dan berjiwa kewirausahaan. Sering terjadi orang yang tidak berpendidikan tinggi berhasil dalam wirausaha, namun orang yang berpendidikan tinggi diharapkan lebih kreatif dan inovatif. Prinsip dasar yang penting adalah dalam wirausaha

diperlukan orang-orang yang kreatif, inovatif, disiplin, memiliki daya cipta, *thinking new thing and doing new thing or create the and different.*

2.1.3 Keterampilan dalam Berwirusaha

Wasty Soemanto (1996 : 4-7) menyatakan untuk menjadi wirausaha diperlukan beberapa keterampilan sebagai berikut :

2.1.3.1 Keterampilan Berpikir Kreatif dan Inovatif

Manusia wirausaha memiliki jiwa *interpreneurship* yaitu didukung oleh cara-cara berpikir kreatif dengan mengerahkan daya imajinasi serta menggunakan proses berpikir ilmiah. Manusia yang penuh ide cemerlang atau kreatif selalu optimis memandang hidup sebagai suatu yang penuh dengan kesempatan, kemungkinan untuk maju dan berhasil dalam hidup.

2.1.3.2 Keterampilan dalam Membuat Keputusan

Seseorang yang berjiwa wirausaha selalu melibatkan anggotanya dalam proses pengambilan keputusan serta dilakukan secara efektif dan obyektif karena keputusan akhir sangat menentukan keberhasilan usahanya. Semakin seorang wirausaha berpengalaman dalam mengambil keputusan maka semakin besar pula kepercayaan diri dan semakin berorientasi pada tindakan melayani konsumen.

2.1.3.3 Keterampilan dalam Kepemimpinan

Dilihat dari hakekat pekerjaan wirausaha adalah seorang pemimpin yang senantiasa dituntut mencari peluang dan menciptakan lapangan kerja baik bagi dirinya maupun orang lain. Pemimpin yang berorientasi pada tugas

menerapkan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengawasan, dalam setiap kegiatannya selalu membina hubungan manusiawi dengan masyarakat.

2.1.3.4 Ketrampilan dalam Bergaul antar Manusia

Pergaulan yang efektif dan komunikatif mampu menarik konsumen yang akhirnya akan meningkatkan jumlah pelanggan. Sosialisai dilandasi sikap menghormati kepentingan orang lain, menghargai pendapat serta mengusahakan penampilan diri yang menyenangkan orang lain.

John R. Schermerhourn (2000:16) mengungkapkan di tempat kerja, keterampilan tersebut muncul dalam bentuk rasa percaya, antusia, keterlibatan secara tulus dalam hubungan interpersonal, seorang wirausaha dengan *human skill* baik mempunyai tingkat sosialisasi tinggi serta kemampuan memahami perasaan orang lain. Mengingat dalam kerja manajerial sifat hubungan antar manusia sangat dominan maka ketrampilan ini sangat menentukan kelancaran menjalankan usaha.

2.1.3.5 Ketrampilan Manajerial

Mengelola sumber-sumber material maupun sumber personal untuk mencapai kesuksesan merupakan tugas manajerial. Mintzberg (John R. Schermerhour, 2000:14) menyatakan tugas manajer mencakup peran interpersonal menyangkut interaksi dengan pihak dalam maupun luar usaha, peran intrrnasional dan peran pengambilan keputusan yang menyangkut pemecahan masalah atau melihat kesempatan.

2.1.4 Konsep Sektor Informal dan Ciri-ciri Sektor Informal

Di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang Usaha Kecil dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan.

Usaha kecil tersebut meliputi : usaha kecil formal, usaha kecil informal, dan usaha kecil tradisional. Usaha kecil formal adalah usaha yang telah terdaftar, tercatat, dan telah berbadan hukum, sementara usaha kecil informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat dan belum berbadan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang asongan, pedagang keliling, pedagang kaki lima (PKL), dan pemulung. Sedangkan usaha kecil tradisional adalah usaha yang menggunakan alat produksi sederhana yang telah digunakan secara turun temurun dan atau berkaitan dengan seni dan budaya.

Dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 juga ditetapkan beberapa Kriteria Usaha Kecil, antara lain (1) memiliki kekayaan bersih paling banyak 200 juta rupiah, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau (2) memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 1 (satu) milyar rupiah; (3) milik warga negara Indonesia; (4) berdiri sendiri, bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha menengah atau usaha besar; (5) berbentuk usaha perseorangan, badan usaha yang tidak berbadan hukum, atau badan usaha yang berbadan hukum, termasuk koperasi.

Konsepsi sektor informal mendapat sambutan yang sangat luas secara internasional dari para pakar ekonomi pembangunan, sehingga mendorong dikembangkannya penelitian pada beberapa negara berkembang termasuk Indonesia oleh berbagai lembaga penelitian pemerintah, swasta, swadaya masyarakat dan universitas. Hal tersebut terjadi akibat adanya pergeseran arah pembangunan ekonomi yang tidak hanya memfokuskan pada pertumbuhan ekonomi makro semata akan tetapi lebih kearah pemerataan.

Koujianou (2003) melakukan penelitian yang berjudul *The response of the informal to trade liberalization* mengungkapkan bahwa hubungan antara liberalisasi perdagangan dan informal, hal ini sering mengklaim bahwa persaingan asing meningkat di Negara berkembang mengarah kepada pengembangan sektor informal, yang didefinisikan sebagai sektor yang tidak sesuai dengan peraturan pasar tenaga kerja. Dengan menggunakan data dari dua Negara yang mengalami pengurangan hambatan besar perdagangan ditahun 1980-an – Brasil dan Kolombia – kita kaji respon dari sektor informal untuk liberalisasi. Di Brasil, kami tidak menemukan bukti adanya hubungan antara kebijakan informal. Di Kolombia, kita menemukan bukti hubungan seperti itu, tapi hanya untuk periodesebelum reformasi pasar tenaga utama yang meningkatkan fleksibilitas pasar tenaga kerja Kolombia. Hasil ini menunjukkan pentingnya lembaga-lembaga pasar tenaga kerja dalam menilai dampak kebijaksanaan perdagangan pada pasar tenaga kerja.

Sektor informal itu sendiri, pertama kali diperkenalkan Keith Hart seorang peneliti dari universitas Manchester di Inggris (Harmono, 1983) yang

kemudian muncul dalam penerbitan ILO (1972) sebagaimana disebutkan diatas. Lebih lanjut ILO dalam Sudarsono (1982) memberikan definisi tentang sektor informal sebagai sektor yang mudah dimasuki oleh pengusaha pendatang baru, menggunakan sumber-sumber ekonomi dalam negeri, dimiliki oleh keluarga berskala kecil, menggunakan teknologi padat karya dan teknologi yang disesuaikan dengan ketrampilan yang dibutuhkan, tidak diatur oleh pemerintah dan bergerak dalam pasar penuh persaingan.

Di Indonesia, sudah ada kesepakatan tentang 11 ciri pokok sektor informal sebagai berikut :

- 1) Kegiatan usaha tidak terorganisasi dengan baik karena timbulnya unit usaha tidak mempergunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
- 2) Pada umumnya unit usaha tidak mempunyai izin usaha.
- 3) Pola kegiatan usaha tidak teratur baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
- 4) Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi tidak sampai ke pedagang kaki lima (PKL).
- 5) Unit usaha mudah keluar masuk dari satu sub-sektor ke lain sub-sektor.
- 6) Teknologi yang digunakan bersifat primitif.
- 7) Modal dan usaha relatif kecil, sehingga skala operasi juga relatif kecil.
- 8) Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikan yang diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.

- 9) Pada umumnya unit usaha termasuk golongan one-man enterprise dan kalau mengerjakan buruh berasal dari keluarga.
- 10) Sumber dana modal usaha yang umumnya berasal dari tabunagn sendiri atau lembaga keuangan yang tidak resmi.
- 11) Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi oleh golongan masyarakat desa-kota berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasialn menengah (Hidayat, 1987).

2.1.5 Pengertian Keberhasilan Usaha

Menurut (Girard, Joe (1999 : 116) Kemauan untuk menjalankan cara “untuk berhasil” bermaksud untuk menanti pelanggan kembali berlangganan. Tidak mengherankan kalau usaha ulang mencapai 65 persen membuat saya menjadi orang nomor satu. Menjadi ”orang sukses” adalah orang yang bekerja dengan baik dalam penjualan, mereka dapat menjual hasilnya dengan baik. Bayangkan beberapa jumlah pelanggan ketika menggunakan cara tersebut. Membuat orang lain menerima diri sendiri akan lebih mudah jika Anda tahu cara melakukannya dan hasilnya akan lebih baik.

2.1.6 Konsep Pembelajaran

2.1.6.1 Pengertian Pembelajaran

Pembelajaran dapat diartikan sebagai upaya yang dilakukan secara sengaja dan sistematis untuk menciptakan kondisi-kondisi agar terjadi kegiatan belajar membelajarkan (Sudjana, 2000 : 6). Dalam kegiatan ini terjadi interaksi edukatif antara dua pihak, yaitu pihak peserta didik (warga belajar) yang melakukan kegiatan belajar dengan pendidik (sumber belajar)

yang melakukan kegiatan membelajarkan. Dapat dikemukakan bahwa pembelajaran merupakan upaya untuk memenuhi kebutuhan dan untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. Bila dilihat sebagai hasil maka pembelajaran itu merupakan hasil dari pengalaman yang dialami oleh individu. Bila dilihat fungsinya maka penekanan dan kegiatan pembelajaran itu adalah pada hal-hal atau aspek-aspek penting tertentu seperti motivasi yang diyakini dapat membantu menghasilkan belajar, karena itu pembelajaran diartikan sebagai “suatu perubahan yang dapat memberikan hasil jika (orang-orang) berinteraksi dengan informasi (materi, kegiatan, pengalaman)”.

Menurut pengertian pembelajaran diatas, maka peneliti dapat menyimpulkan pembelajaran adalah suatu proses belajar yang dilakukan secara terus menerus sehingga pembelajar mendapatkan suatu hasil yang diinginkan. pembelajar harus terus berusaha agar memperoleh hasil yang maksimal.

2.1.6.2 Hubungan Teori Belajar dan Pembelajaran

Teori belajar adalah konsep-konsep dan prinsip-prinsip belajar yang bersifat teoritis dan telah teruji kebenarannya melalui eksperimen. Teori belajar itu berasal dari teori psikologi dan terutama menyangkut masalah situasi belajar. Sebagai salah satu cabang ilmu deskriptif, maka teori belajar berfungsi menjelaskan apa, mengapa, dan bagaimana proses belajar itu terjadi pada si belajar, Karena para pakar psikologi mempunyai sudut pandang yang berbeda-beda dalam menjelaskan apa, mengapa, bagaimana belajar itu terjadi, maka menimbulkan beberapa teori belajar seperti teori behavioristik, kognitif,

humanistic, sibermetik, dan sebagainya. Teori pembelajaran tidak menjelaskan bagaimana proses belajar terjadi, tetapi lebih merupakan implementasi prinsip-prinsip teori belajar, dan fungsi untuk memecahkan masalah praktis dalam pembelajaran, oleh karena itu teori pembelajaran selalu akan mempersoalkan bagaimana prosedur pembelajaran yang efektif, maka bersifat preskriptif dan normatif. Teori pembelajaran akan menjelaskan bagaimana menimbulkan pengalaman belajar dan bagaimana pula menilai dan memperbaiki metode dan teknik yang tepat (Sugandi, 2004 : 7-8).

2.1.6.3 Tujuan Pembelajaran

Tujuan pembelajaran berorientasi pada nilai dan sikap. Tujuan pembelajaran keterampilan dalam usaha menggambarkan proses seseorang dalam mengenali dan mengadopsi suatu nilai dan sikap tertentu menjadi pedoman dalam bertingkah laku. Krathwohl membagi taksonomi tujuan pembelajaran ini kedalam 5 kategori sebagai berikut :

(1) Pengenalan (Receiving)

Pengenalan (Receiving) adalah kategori jenis perilaku ranah afektif yang menunjukkan kesadaran, kemauan, perhatian individu untuk menerima dan memperhatikan berbagai stimulus dari lingkungannya.

(2) Pemberian respon (Responding)

Pemberian respon atau partisipasi adalah kategori jenis perilaku ranah afektif yang menunjukkan adanya rasa kepatuhan individu dalam hal mematuhi dan ikut serta terhadap sesuatu gagasan, benda atau system nilai.

(3) Penghargaan terhadap nilai (Valuing)

Penghargaan terhadap nilai adalah kategori jenis perilaku yang menunjukkan menyukai, menghargai dari seseorang individu terhadap sesuatu gagasan, pendapat atau system nilai.

(4) Pengorganisasian (Organization)

Pengorganisasian adalah kategori jenis perilaku ranah afektif yang menunjukkan kemauan membentuk system nilai dari berbagai nilai yang dipilih.

(5) Pengamalan (Characterization)

Pengamalan adalah kategori jenis perilaku ranah afektif yang menunjukkan kepercayaan diri untuk mengintegrasikan nilai-nilai kedalam suatu filsafat hidup yang lengkap dan meyakinkan.

2.1.7 Upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha PKL

Upaya yang dapat meningkatkan/mengembangkan usaha makanan dan minuman PKL , yaitu :

2.1.7.1 Kerja keras, Cerdas, dan Kreatif

Tidak ada cara lain untuk mewujudkan mimpi memiliki usaha makanan dan minuman selain memulainya dan bekerja keras serta cerdas untuk membuatnya lebih berkembang.

Kreativitas harus terus digali untuk menciptakan hal-hal baru pada usaha yang dijalankan. Seluruh aspek usaha mulai dari produk, pelayanan, harga, hingga teknik pengelolaan karyawan terus digali hingga didapatkan yang terbaik ([http:// www. Masyarakatmandiri.org/image/kampuspb.jpg](http://www.Masyarakatmandiri.org/image/kampuspb.jpg) (12 maret 2010).

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan. Bahkan, beliau secara simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang lelaki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnyakepasar. Demikian pula jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sesudah subuh, cepatlah bangun dan mulailah kegiatan untuk hari itu. Akhirnya laki-laki itu sukses dalam hidupnya . Sikap kerja keras harud dimiliki oleh seorang wirausaha (Buchari Alma, 2007 : 106).

Menurut Buchari Alma (2007 : 71) Rahasia keberhasilan seorang wirausaha adalah kemampuan pengusaha untuk lebih kreatif dan memanfaatkan inovasi dalam kegiatan bisnisnya sehari-hari. Zimmerer menyatakan bahwa : Creativity is the ability to develop new idea and to discover new ways of looking at problems and opportunities. Kreativitas adalah kemampuan untuk mengembangkan ide baru dan menemukan cara baru dalam melihat peluang ataupun problem yang dihadapi. Inovasi adalah kemampuan untuk menggunakan solusi kreatif dalam mengisi peluang sehingga membawa manfaat dalam kehidupan masyarakat.

2.1.7.2 Membuka Cabang

Selain merupakan salah satu kriteria perkembangan usaha, membuka cabang memberikan beberapa keuntungan. Antara lain produk yang dijual dan merek usaha lebih dikenal masyarakat. Membuka cabang tersebut tidak harus menggunakan modal sendiri. Sistem bagi hasil menggunakan modal tambahan

dari orang lain atau sistem waralaba merupakan cara mempercepat peningkatan usaha PKL.

2.1.7.3 Memiliki Menu Andalan

Biasanya tempat usaha dikenal karena menu andalannya, terutama yang menyajikan berbagai menu. Misalnya usaha aneka es buah. Es telernya bisa dijadikan menu andalan. Tidak sedikit nama usaha yang berasal dari nama menu andalan.

2.1.7.4 Menyisihkan Keuntungan untuk Peningkatan Usaha

Keuntungan yang didapat harus disisihkan, antara lain untuk mempersiapkan mengganti perlengkapan usaha yang rusak atau menurun fungsinya dan untuk peningkatan usaha. Salah satu kriteria keberhasilan usaha makanan dan minuman PKL adalah semakin berkembangnya usaha. Misalnya, karyawan bertambah, tempat usaha semakin besar dan dapat menampung lebih banyak pembeli, atau cabangnya terus bertambah.

2.1.7.5 Membuat Catatan Keuangan (*cash flow*)

Setiap usaha seharusnya memiliki catatan keuangan, meskipun hanya catatan sederhana. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan, dan keuntungan yang diperoleh. Selain itu juga, catatan keuangan juga bisa berfungsi sebagai control atau mengetahui kepastian keuntungan yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari dan bagian mana saja yang harus disisihkan untuk ditabung dan digunakan untuk peningkatan usaha.

Untuk pengajuan peminjaman ke bank, sebuah catatan keuangan juga bisa menentukan diterima atau tidaknya pengajuan tersebut. Catatan tersebut dapat dijadikan jaminan bahwa pedagang telah benar-benar membuka dan menjalankan usahanya. Pihak bank menilai perkembangan usaha menentukan layak tidaknya memberikan modal yang diajukan.

2.1.7.6 Tepat Menentukan Harga Jual

Dalam hal ini, anda harus memastikan harga jual makanan dan minuman bersaing dengan penjual makanan dan minuman yang lainnya. Hampir semua makanan dan minuman kaki lima memiliki banyak pesaing. Harga merupakan salah satu faktor penting untuk memenangkan persaingan di tengah banyaknya produk sejenis di pasaran.

Sebagian penjual makanan dan minuman kaki lima tidak mencantumkan harga di daftar menu. Sebaiknya hal ini tidak dilakukan. Selain membuat pembeli bertanya-tanya dalam hati, juga membuat pembeli ragu memesan berbagai menu karena tidak ada harga yang tercantum. Selain itu juga bisa menimbulkan kekecewaan pembeli., ketika harga yang diberikan ternyata jauh berbeda dengan perkiraan.

2.1.7.7 Mengelola Karyawan Secara Benar

Jumlah karyawan yang dimiliki harus sesuai dengan kebutuhan usaha. Jangan terlalu banyak sehingga menjadi tidak efisien. Sebaliknya juga jangan terlalu “ pelit “ menambah karyawan ketika jumlah ada sudah tidak sesuai dengan peningkatan usaha. Buat aturan yang jelas mengenai hubungan

antara pemilik dan karyawan. Hak dan kewajiban harus jelas dan diketahui oleh karyawan sejak awal bekerja.

Upah karyawan sebaiknya disesuaikan dengan peningkatan usaha, kenaikan upah dan pemberian bonus sesuai dengan peningkatan omzet tentunya akan meningkatkan kinerja karyawan (<http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusipb.jpg>) (12 Maret 2010)

2.1.8 Faktor-Faktor yang dapat Meningkatkan Keberhasilan Usaha PKL

2.1.8.1 Pelayanan Penjualan

Pengertian Pelayanan Penjualan

Tanggung jawab penjualan tidak hanya sampai menjual saja. Akan tetapi perlu diperhatikan pemberian pelayanan (service) tambahan. Pengertian service pada dasarnya berarti untuk para pembeli secara insidental penjual memberikan suatu service yang hanya merupakan kewajiban-kewajiban kontratif secara formal, seperti misal dalam pemberian pelayanan yang memuaskan konsumen.

Ada beberapa pendapat mengenai pelayanan penjualan, yaitu:

- 1) Melever Barang berkualitas baik dengan harga tetaap kejujuran 100% terhadap para pembeli disamping itu sebuah organisasi toko atau teknik penjualan yang ditentukan kearah sasaran “ membantu publik “ menyenangkan keinginan pembeli dan memberikan sebanyak mungkin jasa-jasa pribadi kepadanya. (Wijandi, 2000:80).
- 2) Pelayanan penjualan menurut Pusat Pembinaan dan Pengembangan Bahasa Departemen dan Kebudayaan (1984 : 55) adalah :

- pelayanan adalah pelayanan yang diberikan sehubungan dengan ual beli barang atau jasa, misalnya pengantaran barang kerumah pembeli dan sebagainya.
- pelayanan sesudah penjualan atau after sales servise yaitu pelayanan yang diberikan penjualan setelah jual beli dan setelah menyerahkan barang.

Dari beberapa pendapat diatas, pengertian pelayanan penjualan dapat disimpulkan, bahwa pelayanan adalah servise yang diberikan oleh penjual terhadap pembeli tentang jual beli suatu barang atau jasa.

Macam-macam Pelayanan Penjualan.

Adapun bentuk pelayanan penjualan yang dapat diberikan (Wijandi, 2000 : 80) adalah sebagai berikut :

- a. Menciptakan suasana penjualan yang menyenangkan.

Menciptakan hubungan yang menyenangkan terhadap pembeli. Percakapan antara penjualan dan pembeli adalah percakapan perdagangan. Tujuan dagang menimbulkan hubungan dagang, karena hubungan dagang itu sendiri dapat diciptakan oleh yang merupakan persahabatan.

Proses penjualan akan menghadapi reaksi pembeli dan bukan aksi, oleh karena itu dapat mempengaruhi pembeli. Dalam dunia perdagangan senyum merupakan dunia keramah-tamahan. Oleh karena itu senyum hendaknya diberikan mulai pembicaraan dengan pembeli.

b. Memperhatikan sikap hormat

Faktor lain perlu diperhatikan oleh pedagang adalah sikap hormat. Dengan sikap hormat, maka pembeli merasa dirinya dihargai sebagai orang penting. Sikap hormat tersebut terutama dapat diperhatikan dengan kecakapan dalam memperhatikan dan melayani pembeli.

c. Menunjukkan perhatian kepada pembeli

Menunjukkan perhatian kepada pembeli dapat diperlihatkan dengan menatap pembeli dan mendengarkan dengan penuh perhatian apa yang dibicarakan. Cara yang terbaik untuk menimbulkan kesan bahwa anda memberikan perhatian kepada pembeli adalah dengan memandang kepadanya, tetapi bukan mengamati atau memandang terlalu lama.

d. Mengembalikan suasana persahabatan

Mengembalikan suasana persahabatan antara pembeli dan pedagang. Kalimat utama yang diucapkan kepada pembeli harus pula tidak menggunakan/mengandung sangkalan. Keberatan yang diajukan pembeli dapat digolongkan menjadi dua, yaitu : keberatan umum dan keberatan khusus.

Keberatan seperti harganya terlalu tinggi adalah suatu keberatan umum. Jenis keberatan seperti ini ditemukan berbagai macam sebab mengapa pembeli mengajukan keberatan barang yang ditawarkan, sehingga sebenarnya tidak mempunyai gambaran atas barang tersebut dan akan cenderung mengatakan harga terlalu tinggi dan ada kemungkinan lain, bahwa ia telah melihat barang serupa ditempat lain dengan harga

yang rendah. Ada kemungkinan bahwa kualitas barang dirasa sebanding dengan harganya.

- a. Kebanyakan orang segan mendengarkan keterangan atas pernyataan perihal barang dagangan, tetapi mereka tidak bosan mendengarkan manfaat barang.
- b. Saran pembelian yang tidak didahului dengan pernyataan perihal manfaat dan pembeli biasanya akan membosankan mereka.

Ada dua dasar yang diperhatikan, waktu mengutarakan saran pembeli. Dasar utama yaitu mengutarakan manfaat barang bagi pembeli, dan bukan pernyataan yang hanya menimbulkan jawaban ya atau tidak. Dalam saran pembelian itu pedagang harus lebih menekankan menyatakan manfaat barang dari pada fisik barang.

2.1.8.2 Pengertian Lokasi

Pada permulaan pendirian suatu usaha baik industri kecil, industri menengah maupaun industri besar, persoalan mengenai pemilihan letak usaha selalu menjadi prioritas utama. Setiap orang akan selalu berusaha memilih tempat atau lokasi usaha dimana mempunyai kemungkinan memberikan keuntungan sebesar-besarnya. Tidak berarti usaha yang telah menjalankan usahanya atau aktivitasnya, persoalan lokasi usaha tidak dapat diabaikan.

Beberapa pengertian lokasi:

- a. Lokasi adalah tempat usaha (location) yaitu tempat dimana kegiatan usaha dijalankan, baik secara administratif maupun produktif. (Wasis 1986 : 3).

- b. Lokasi usaha adalah tempat dimana pedagang melakukan aktivitas-aktivitas. (S. Wojowasito 1974 : 267).
- c. Lokasi usaha adalah tempat industri mengerjakan bahan mentah sampai menjadi barang jadi yang siap pakai (Weber , 1991 : 5).

2.1.8.3 Langkah-langkah pemilihan lokasi usaha

Pemilihan lokasi ini menentukan berhasil tidaknya usaha tersebut. Mungkin usaha tersebut pada mulanya mempunyai lokasi yang menguntungkan tetapi perubahan dapat terjadi dengan berubahnya upah-upah buruh, tersedianya sumber-sumber bahan mentah, yang kesemuanya itu mempengaruhi kekuatan persaingan. Kedua hal itu mencapai suatu titik dimana diperlukan lokasi yang baru untuk mempertahankan dan menaikkan volume produk atau mengurangi ongkos-ongkos.

Adapun langkah-langkah pemilihan lokasi usaha (suhardi sigit, 1986: 66) adalah :

a) Pemilihan daerah geografis

Yang dapat memberikan kombinasi yang baik akan faktor-faktor :

- Jarak pasar
lokasi usaha yang dekat dengan pasar akan menguntungkan usahanya, karena dapat memperkecil biaya pengangkutan dan biaya tenaga pengangkut.
- Jumlah bahan-bahan mentah yang tersedia
Bahan baku merupakan kebutuhan utama bagi proses produksi, maka proses produksi ini sangat tergantung dari tersedianya bahan baku

yang cukup. Jika lokasi dekat dengan bahan baku, maka kelancaran proses produksi akan berjalan lancar.

- Tersedianya transportasi yang cukup

Tersedianya fasilitas transportasi yang cukup digunakan untuk mengangkut hasil produksi usaha, sehingga alat transportasi ini harus cukup mengangkut produk tersebut agar tepat waktu sampai pada konsumen.

- Tersedianya air, bahan bakar, tenaga kerja, dan jasa-jasa lain

Pada waktu proses produksi akan memerlukan baik air, tenaga kerja, bahan bakar dan jasa-jasa lainnya. Air yang digunakan untuk atau membantu memproses dari bahan mentah sampai menjadi bahan siap pakai, tenaga kerja yang mengerjakan, bahan bakar yang menggerakkan mesin. Oleh sebab itu lokasi usaha harus sekat dengan sumber air, dekat dengan tenaga kerja dan selualu siap bahan bakar.

- Keadaan iklim

Iklim mempunyai pengaruh yang sangat besar bagi usaha pertanian dan perkebunan. Pertanian biasanya tergantung oleh musim. Demikian juga perkebunan, ada tanaman yang hidup didaerah panas, di daerah sedang dan yang hidup di daerah dingin, maka lokasi usaha pertanian maupun perkebunan harus memperhatikan keadaan iklim ini.

b) Pemilihan masyarakat daerah yang telah dipilih, perlu penelitian tentang :

Ongkos-ongkos tanah, cocok tidaknya tempat itu untuk pendirian usaha. Penentuan tempat yang terakhir biasanya merupakan suatu

kompromi antara faktor-faktor lokal itu. Analisa faktor-faktor lokal itu didasarkn pada ongkos-ongkos dan lokasi yang dipilih harus menghasilkan total ongkos produksi yang terendah dan total ongkos ke pasar yang terendah juga.

Dengan memilih lokasi, tiap-tiap keputusan dalam memilih lokasi sebagaimana terjadi selalu atas dasar berbagai informasi dan kemampuan dan setidak-tidaknya secara vertikal, tersebar dari nol sampai pengetahuan semua alternatif yang sempurna an ditentukan oleh berbagai kemampuan (maupun tujuan) pembuatan keputusan.

Faktor utama dalam menentukan lokasi usaha adalah material dan konsumen, baru kemudian tenaga kerja. Semua dipertimbangkan dengan biaya angkut (transportasi) dengan asumsi:

- a. Hanya ada satu jenis alat transportasi
- b. Tempat produksi (lokasinya) pada satu tempat
- c. Jika ada beberapa bahan mentah (bahan pembantu).

Dengan menggunakan asumsi-asumsi itu, biaya transportasi akan tergantung dari dua hal yaitu bobot barang dan jarak pengangkutan (Weber, 1991: 51).

2.2.1 Modal

2.2.1.1 Pengertian Modal

Modal adalah merupakan salah satu faktor produksi yang mempunyai kedudukan terpenting dan harus dimiliki seseorang dalam upaya memulai usaha maupun dalam rangka menjalankan usahanya.

Dalam masalah permodalan ini, terdapat rumusan tentang arti dari modal itu sendiri, yaitu antara lain :

- a. Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis usaha yang akan digarap. Dalam kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha kecil, menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Misalnya jenis usaha pabrikan berbeda dengan pertanian dan perdagangan. Hal lain yang mempengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produ yang diinginkan . usaha ayang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar pula (Kasmir, 2007:84).
- b. Menurut Abdurachman dalam Enziklopedia Ekonomi Perdagangan yang dimaksud adalah modal kekayaan, terutama dalam bentuk harta benda atau perlengkapan yang dapat dipakai dalam produksi atau penciptaan nilai.

Dalam arti yang paling luas modal adalah persediaan dana atau aktiva yang berharga yang dimiliki oleh seseorang atau pengusaha/pedagang. Dengan berdasarkan beberapa rumusan tentang arti dari modal diatas, maka peneliti menyimpulkan bahwa modal adalah suatu kekayaan berupa barang-barang konkrit yang dapat dipakai dalam proses produksi dan memberikan prestasi ekonomi dimasa yang akan datang.

2.2.1.2 Jenis-Jenis Modal

Jenis-jenis modal (Kasmir, 2007: 85-86) kebutuhan modal untuk melakukan usaha terdiri dari 2 (dua) jenis yaitu :

2.2.1.2.1 Modal investasi

Modal investasi digunakan untuk jangka panjang dan dapat digunakan berulang-ulang. Biasanya umurnya lebih dari satu tahun.

2.2.1.2.2 Modal kerja

Modal kerja digunakan untuk jangka pendek dan beberapa kali dalam satu proses produksi. Jangka waktu modal kerja biasanya tidak lebih dari satu tahun. Modal kerja juga dapat diperoleh dari pinjaman bank secara bersamaan maupun sendiri-sendiri (tergantung kebutuhan dan permintaan nasabah).

Modal adalah bagian penting dalam memulai maupun meningkatkan suatu usaha. Tanpa adanya modal yang cukup memadai, maka kemungkinan besar peningkatan usaha akan mengalami suatu hambatan. Oleh karenanya seseorang yang akan memulai suatu usaha atau sedang mengelola usaha mengadakan pembentukan modal, agar usaha tersebut dilaksanakan dan ditingkatkan keberadaannya.

2.2.2 Pembeli

2.2.2.1 Pengertian Pembeli

Dalam mengadakan pembelian, seorang pembeli akan berjalan melalui sebuah proses pengambilan keputusan seorang pembeli. Tugas penjual adalah memahami pembeli. Pemahaman terhadap pembeli tersebut memungkinkan untuk mengembangkan sebuah program pemasaran yang efektif dan penting

artinya bagi pasar sasaran atau bagi pembeli. Dengan mengetahui hal itu, akan membantu penjual untuk menyelaraskan program pemasaran yang cepat.

Pembeli adalah orang-orang yang dengan wewenang formalnya berhak memilih rekanan pembekal (supplier) dan mengatur syarat-syarat pembelian. Pembeli dapat membantu menetapkan spesifikasi produk, namun terutama mereka berperan besar dalam memilih pembekal dan dalam berunding. Dalam proses pembelian yang kompleks, pejabat pengusaha mungkin saja ikut dalam perundingan.

2.2.2.2 Sifat-Sifat Penjual yang disenangi Pembeli

Para penjual perlu memiliki sifat-sifat yang baik. Sifat-sifat penjual yang baik menurut pembeli (Buchari Alma, 2007: 123-124) ialah :

- 1) Jujur dalam informasi
- 2) Pengetahuan yang baik tentang barang
- 3) Tahu kebutuhan konsumen
- 4) Pribadi yang menarik

Empat sifat di atas adalah sifat-sifat yang pokok saja. Di samping itu masih banyak sifat yang lain yang dituntut oleh pembeli, seperti cepat dan terampil dalam melayani, informatif, bersahabat, tidak memperlihatkan rasa kesal/sabar.

2.2.2.3 Beberapa Cara Praktis Mengatasi Keberatan-keberatan yang diajukan oleh Calon Pembeli

Menurut Buchari Alma (2007: 126-127) dalam segala bentuk jual beli barang, selalu saja ditemui keberatan-keberatan yang diajukan oleh calon

pembeli. Para penjual harus sudah terlatih mengatasi keberatan-keberatan yang diajukan. Hal-hal yang perlu diperhatikan dalam mengatasi persoalan ini ialah sebagai berikut :

- a. Penjual harus mengetahui lebih dulu, berupa apa saja keberatan yang diajukan. Misalnya calon pembeli sebuah kemeja, mengajukan keberatan penjual harus cepat menangkap apakah keberatannya terletak pada ukuran kemeja, harga kemeja, motif, corak, warna dan sebagainya. Jika sudah jelas, maka penjual mencari jalan keluarnya.
- b. Dengarkan baik-baik segala keberatan yang diajukan dan jangan memotong pembicaraan calon pembeli. Jauhkanlah diri dari pertengkaran, walaupun calon pembeli tersebut mencela barang dagangan anda.
- c. Ulangi keberatan yang dikemukakan calon pembeli tadi secara pelan-pelan, tetapi yakin bahwa segala keberatan itu dapat diatasi. Sebenarnya, mungkin saja keberatan-keberatan yang dikemukakan itu tidak beralasan atau alasan yang dicari-cari agar tidak jadi membeli. Dalam hal ini penjual tidak perlu menyesali calon pembeli, tetapi atasi dengan baik sehingga calon pembeli merasa puas, dan lain kali dia akan datang kembali ke tempat anda.

Menurut peneliti penjual tidak boleh menganggap keberatan yang diajukan calon pembeli itu salah, artinya jangan ditentang, tetapi ulaslah pertanyaan pembeli itu secara baik. Kita harus ingat semboyan bahwa pembeli itu adalah raja. Penjual harus memuaskan sang raja. Oleh sebab itu,

proses penjualan ini merupakan suatu drama. Drama membutuhkan suatu persiapan, ada pemulaan, pertengahan, dan klimaks akhir atau penutup.

Menurut Buchari (2007: 127) penjualan dimulai dengan anggukkan, tegur sapa antara penjual dan pembeli, menanyakan dan melihat-lihat barang, tawar-menawar, dan akhirnya klimaks terjadi transaksi. Tugas penjual disini ialah membantu calon pembeli, mengarahkan dia menuju titik klimaks yang memuaskan, sehingga dia kelak menjadi langganan yang setia.

2.2.3 Pesaing

2.2.3.1 Pengertian Pesaing

Mengenalinya pesaing merupakan hal yang kritis untuk pemasaran yang efektif selain juga mengenali masalah pembeli yang aktual dan potensial. Ini penting bagi penjual yang pertumbuhannya lamban karena penjualan hanya ditingkatkan dengan merebutnya dari pesaing. Lingkungan pesaing bukan hanya terdiri dari pedagang lain, tetapi juga hal-hal yang lebih mendasar.

Ada tiga bagian lingkungan pesaing (Nitisemito, 1991 : 56) yaitu:

- a. Pesaing-pesaing generik adalah pesaing-pesaing yang menampilkan cara yang berbeda-beda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.
- b. Pesaing-pesaing untuk produk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan produk yang berbeda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.
- c. Pesaing merk adalah pesaing-pesaing yang menampilkan merk yang berbeda untuk memuaskan kebutuhan yang sama.

Peserta pesaing dalam suatu perdagangan merupakan sasaran dalam setiap kilasan waktu berbeda dalam hal tujuan dan sumber daya mereka, dan juga dalam strategi yang dijalankan.

Pesaing dalam suatu perdagangan (PKL) adalah mereka yang berusaha memuaskan pelanggan/pembeli dan kebutuhan pelanggan/pembeli yang sama dan menyediakan penawaran yang serupa kepada pelanggan/pembeli.

Suatu tindakan mendasar dalam bersaing secara efektif, maka pedagang yang ikut dalam persaingan harus memperhatikan empat dimensi pokok yang harus dilakukan secara terpadu dan efektif (Nitisemito, 1991: 62), yaitu: (company), pelanggan (customers), saluran distribusi (channels), persaingan (competition) dan ciri-cirinya sendiri sebuah usaha.

2.2.3.2 Strategi Pesaing dan Pola Reaksi Pesaing

Untuk mencapai suatu tujuan para pesaing melaksanakan strategi mereka tergantung dari sumber daya dan kemampuan masing-masing pesaing. Dalam hal ini peserta pesaing perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan setiap pesaing lainnya secara akurat.

Terdapat kaitan yang erat antar siapa saja pesaing usaha dengan strategi yang diterapkan pesaing lainnya. Makin mirip strategi suatu usaha dengan strategi usaha lainnya, makin mungki persaingan diantara mereka.

Kebanyakan peserta pesaing ini dikelompokkan kedalam kelompok-kelompok yang menerapkan strategi yang berbeda. Kelompok strategi adalah kelompok pedagang, dalam suatu usaha yang melaksanakan strategi yang sama atau serupa dalam hal dimensi-dimensi kuncinya.

Walaupun persaingan yang paling tajam terjadi didalam suatu kelompok strategis, ada pula persaingan antara kelompok (Nitisemito, 1991: 64) yaitu :

- a. Beberapa kelompok strategis mungkin mempunyai kelompok pelanggan yang saling tumpah tindih.
- b. Para pelanggan mungkin tidak melihat banyak perbedaan diantara semua penawaran yang ada.
- c. Masing-masing kelompok mungkin ingin memperluas cakupan dagangannya khususnya jika mereka semua cukup seimbang dalam ukuran dan kekuatan serta jika hambatan mobilitas antar kelompok rendah.

Dari masing-masing kelompok pesaing mempunyai susunan strategis yang berbeda-beda dan mereka akan menarik segmen pelanggan yang sedikit banyak akan berlainan, sehingga masing-masing pesaing akan mengetahui strategi apa yang dijalankan.

Sasaran dan kekuatan/kelemahan pesaing dapat memberikan gerakan mereka serta reaksinya. Selain itu tiap-tiap pesaing mempunyai falsafah tertentu dalam menjalankan usahanya, mempunyai kultur intern tertentu dan pedoman keyakinan tertentu., sehingga hal ini mempunyai reaksi dan cara berproduksi pesaing.

Ada beberapa profil reaksi para pesaing (Bruce Handerson, 1984: 227), yaitu :

- a. Pesaing lamban (*laid-back competitor*) adalah beberapa pesaing tidak bereaksi dengan cepat atau kuat terhadap gerakan lawannya. Mereka mungkin merasa bahwa para pelanggannya cukup setia, mereka mungkin juga sedang memanen bisnis (*harvesting*), atau mungkin mereka terlalu lambat dalam menyadari inisiatif lawan, mungkin juga mereka kekurangan dana untuk bereaksi.
- b. Pesaing yang selektif adalah pesaing mungkin hanya bereaksi terhadap jenis serangan tertentu dan tidak terhadap yang lainnya.
- c. Pesaing macan (*tiger competitor*) adalah pesaing akan memberikan isyarat agar perusahaan lain sebaiknya jangan mencoba menyerang kedudukannya karena ia akan berjuang habis-habisan jika diserang.
- d. pesaing stokastik adalah beberapa pesaing tidak memperlihatkan pola reaksi yang dapat diperkirakan sebelumnya. Pesaing seperti ini mungkin bereaksi atau mungkin tidak bereaksi pada kejadian tertentu, tidak mungkin meramalkan apa yang akan dilakukannya. Ini didasarkan pada keadaan ekonomi, sejarah dan hal-hal lainnya.

Menurut pendapat Bruce Handerson, mengenai keadaan –keadaan hubungan bersaing yang mungkin terjadi, yaitu :

- a. Jika para peserta pesaing hampir identik dan berusaha dengan cara yang sama, maka keseimbangan bersaing diantara mereka tidak stabil.
 - Jika ada satu faktor utama yang merupakan faktor kritis yang menentukan, maka keseimbangan bersaing tidak stabil.

- Jika terdapat banyak faktor utama yang menentukan, maka akan mungkin bagi masing-masing peserta persaingan untuk mempunyai keunggulan tertentu dan daya tarik yang berbeda-beda terhadap pelanggan tertentu. Makin banyak faktor yang dapat memberikan keunggulan, makin banyak jumlah peserta persaingan yang dapat hidup bersama-sama. Masing-masing peserta persaingan mempunyai segmen bersaing yang ditentukan oleh jenis penawaran yang disediakan mereka.
- b. Makin sedikit jumlah variabel persaingan yang menentukan, makin sedikit jumlah peserta pesaing
- c. Suatu rasio 2 terhadap rasio 1 dalam perdagangan antara dua peserta pesaing tampaknya merupakan titik keseimbangan dimana tidak praktis atau tidak bermanfaat bagi salah satu diantara keduanya untuk meningkatkan atau menurunkan dagangannya.

2.2.3 Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL

Faktor utama penghambat/kegagalan dalam sebuah usaha PKL adalah PKL tidak siap untuk bekerja keras, belum siap berkorban padahal kerja keras, inovatif itu sangat penting untuk mencapai kesuksesan. Gagal memilih lokasi atau tempat yang sesuai juga dapat menghambat keberhasilan usaha, disamping faktor-faktor lain masih banyak lagi faktor yang dapat menyebabkan orang gagal/terhambat dalam menjual. Faktor cinta dan menjadikan pekerjaan sebagai hobi yang mengasyikkan akan sangat berpengaruh pada diri dan

keberhasilan penjual. Cinta pekerjaan dapat dipengaruhi oleh lingkungan, teman sekerja, majikan, kepastian masa depan, faktor tipe, dan macam barang yang dijual, faktor hasutan, isu kurang baik, hal negatif dari orang-orang yang iri, iklim/cuaca lingkungan dan sebagainya juga dapat menghambat seseorang dalam mencapai keberhasilannya (Buchari, 2007 : 134).

- a) Terbatasnya sumber daya manusia yang terampil dalam pelaksanaan tugas.
- b) Masih kurangnya tenaga petugas lapangan yang mempunyai rasa tanggungjawab
- c) Rendahnya kesadaran para PKL dalam berjualan.
- d) Tidak adanya lokasi penampungan PKL secara menyeluruh.
- e) PERDA yang sudah ada tidak relevan lagi dengan kondisi saat
- f) Enggannya pada PKL untuk mengisi/menempati tempat yang tersedia (<http://ideas.repec.org/p/cpr/ceprd/3874.html>).

2.2.5 Pedagang Kaki Lima (PKL)

2.2.5.1 Pengertian PKL

Buchari (2002:19) memberikan pengertian pedagang kaki lima sebagai orang dengan modal yang relatif sedikit berusaha dibidang produksi dan penjualan barang-barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu di dalam masyarakat. Pedagang kaki lima adalah sektor

informal yang melakukan aktifitas ekonominya menggunakan ruas trotoar yang tidak mendapatkan proteksi yang sebenarnya dari pemerintah.

Menurut Buchari Alma (2007 : 157-158) PKL memiliki karakteristik pribadi wirausaha, antara lain mampu mencari dan menangkap peluang usaha, memiliki keuletan, percaya diri, dan kreatif serta inovatif. PKL mempunyai potensi yang sangat besar dan dapat dimanfaatkan sebagai berikut :

- a. PKL tidak dapat dipisahkan dari unsur budaya dan eksistensinya tidak dapat dihapuskan.
- b. PKL dapat dipakai sebagai penghias kota apabila ditata dengan baik.
- c. PKL menyimpan potensi pariwisata.
- d. PKL dapat menjadi pembentuk estetika kota bila didesain dengan baik.

Dari pendapat ahli diatas, dapat dipahami bahwa pedagang kaki lima (PKL) merupakan bagian dari kelompok usaha yang bergerak disektor informal, dan pedagang kakilima adalah satu kegiatan ekonomi dalam wujud sektor informal. PKL adalah orang yang membuka usahanya dibidang produksi dan jasa dengan menggunakan modal yang relatif kecil dan menempati ruang yang publik.

2.2.5.2 Ciri- ciri Pedagang Kaki Lima

Menurut (Buchari, 2007: 157) ada beberapa ciri-ciri pedagang kaki lima yaitu:

1. Kegiatan usaha tidak terorganisir
2. Tidak memiliki izin berusaha

3. Tidak teratur dalam kegiatan berusaha baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja
4. Bergerombol ditrotoar atau ditepi-tepi jalan
5. Menjajakan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang sambil berlari mendekati konsumen.

2.2.5.3 Indikator Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima

Kondisi sosial ekonomi pada pedagang kaki lima merupakan cerminan dari kehidupan sehari-hari mereka. Pengertian kondisi sosial ekonomi cenderung memperlihatkan tingkat kedudukan dengan status sosial orang lain berdasarkan pada salah satu atau kombinasi yang mencakup tingkat pendidikan, pendapatan, prestise atau kekuasaan (Siagian, 1998: 124).

Indikator kondisi sosial ekonomi pedagang kaki lima yaitu :

1. Pendapatan pedagang kakai lima
2. Pendidikan formal
3. Modal dan fungsi modal
4. Tanggungan keluarga
5. Pengalaman usaha dan lama usaha
6. Umur pedagang kaki lima.

2.2.5.4 Kebijakan Pengelolaan PKL

Menjadi sebuah keniscayaan tatkala kota menjadi tumpuan harapan kehidupan. Kelengkapan fasilitas, jumlah penduduk yang besar menjadikan kota sebagai tempat ramai. Berdidinya industri-industri perdagangan dan pusat administrasi memberikan tawaran lapangan kerja dengan iming-iming

gaji besar, disisi lain desa yang telah memberikan banyak tergusur oleh arus pembangunan dan industri, hingga tanah desa pun semakin menyempit dan tak mampu lagi menghidupi orang yang semakin hari semakin bertambah banyak. Dan, orang pun berbondong-bondong datang ke kota dengan mempertaruhkan kehidupan di desa. Harapan tinggalah harapan ketika lapangan kerja yang tersedia tak cukup menampung jumlah pencarian kerja. Bahkan ketika terjadi krisis ekonomi yang memaksa perusahaan-perusahaan tersebut mengefektifkan pengeluaran dengan mengurangi jumlah tenaga kerja yang ada, para urban ini pun tidak bisa berbuat banyak kecuali mencoba tetap bertahan di kota. Sektor informal akhirnya menjadi pilihan penyambung hidup.

Pengertian pedagang kaki lima (PKL) sebagaimana dimaksud dalam Perda adalah pedagang yang dalam usahanya menggunakan sarana dan atau perlengkapan yang mudah dibongkar pasang/dipindahkan dan atau mempergunakan tempat usaha yang menempati tanah yang dikuasai Pemerintah Daerah atau Pihak Lain. (Media Semarang, 2002: 13).

2.2.6 Kerangka Berpikir

Perkembangan jumlah orang yang mencari pekerjaan dari tahun ke tahun terus mengalami peningkatan. Meskipun pemerintah terus mengatasi dengan jalan menciptakan berbagai kesempatan kerja, akan tetapi laju pertumbuhan lapangan kerja tidak mampu mengimbangi laju pertumbuhan pencari kerja. Kondisi ini diperparah dengan krisis multi dimensi yang

melanda negeri kita. Krisis ekonomi yang seakan-akan tidak berujung ini membawa dampak buruk demikian besardalam dunia usaha, sehingga banyak perusahaan yang gulung tikar, serta banyak juga karyawan yang terkena pemutusan hubungan kerja atau PHK, dan itu pula yang memperbanyak jumlah pengangguran di Indonesia. Untuk itu setiap individu dituntut untuk mempunyai skill dan kemampuan, dimana dengan skill dan kemampuan itu mereka bisa dengan mudah membuka usaha sendiri (berwiraswasta) sehingga tidak hanya mengandalkan pekerjaan yang datangnya dari orang lain.

Membuka suatu usaha mandiri bukanlah hal yang mudah. Banyak sekali orang yang membuka usaha mandiri akan tetapi hanya bertahan sebentar saja karena mengalami gulung tikar atau bangkrut. Untuk itu diperlukan upaya- upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Sektor informal khususnya pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu kegiatan usaha yang keberadaanya secara nyata dan mendapatkan posisi yang kuat, karena bisa membuka lapangan pekerjaan yang bersifat wiraswasta dan menyerap tenaga kerja serta mengurangi pengangguran.

Upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL yaitu:

- 1) Kerja keras, Cerdas, Kreatif

Tidak ada cara lain untuk mewujudkan mimpi memiliki usaha makanan dan minuman selain memulainya dan bekerja keras serta cerdas untuk membuatnya lebih berkembang.

2) Membuka Cabang

Selain merupakan salah satu kriteria peningkatan usaha, memberikan keuntungan.

3) Memiliki Menu Andalan

Biasanya tempat usaha dikenal karena menu andalannya, terutama yang menyajikan berbagai menu.

4) Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha

Keuntungan yang didapat harus disisihkan, antara lain untuk mempersiapkan mengganti perlengkapan usaha yang rusak atau menurunkan fungsinya.

5) Membuat catatan keuangan (cash flow)

Setiap usaha seharusnya memiliki catatan keuangan, meskipun hanya catatan sederhana. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan, dan keuntungan yang diperoleh.

6) Tepat menentukan harga jual

Dalam hal ini, PKL harus memastikan harga jual makanan dan minuman bersaing dengan penjual makanan dan minuman lainnya. Hampir semua makanan dan minuman kaki lima memiliki banyak pesaing.

Faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL yaitu :

1) Pelayanan yang ramah

Bentuk pelayanan penjualan yang dapat diberikan (Winardi, 1975) adalah:

- a) Menciptakan suasana penjualan yang menyenangkan
- b) Memperhatikan sikap hormat
- c) Menunjukkan perhatian kepada pembeli
- d) Mengembalikan suasana persahabatan
- e) Kebanyakan orang segan mendengarkan keterangan atas pernyataan perihal barang dagangannya, tetapi mereka tidak bosan mendengarkan.

2) Lokasi

Langkah-langkah pemilihan lokasi usaha suhardi sigit, 1986 : 66):

- a) pemilihan daerah geografis yang dapat memberikan kombinasi yang baik akan faktor-faktor :
 - jarak pasar
 - jumlah bahan-bahan mentah tersedia, transportasi yang cukup
 - tersedianya air, bahan bakar, tenaga kerja, dan jasa-jasa lain

3) Modal

Jenis-jenis modal (Winardi, 1983 : 69) dapat dibagi menjadi 2 yaitu :

- a) Modal aktif, yaitu modal yang menggambarkan bentuk seluruh dana yang ditanamkan perusahaan.
- b) Modal pasif.

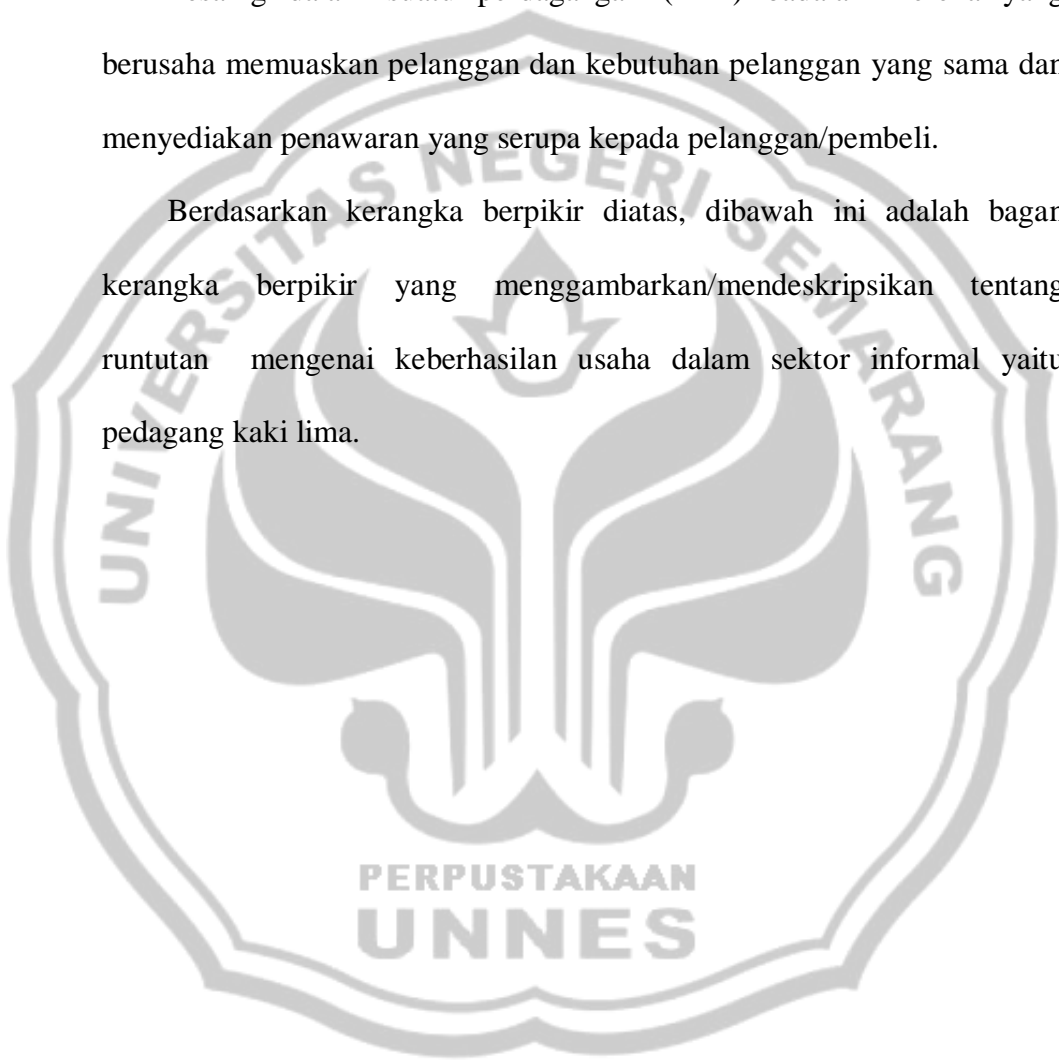
4) Pembeli

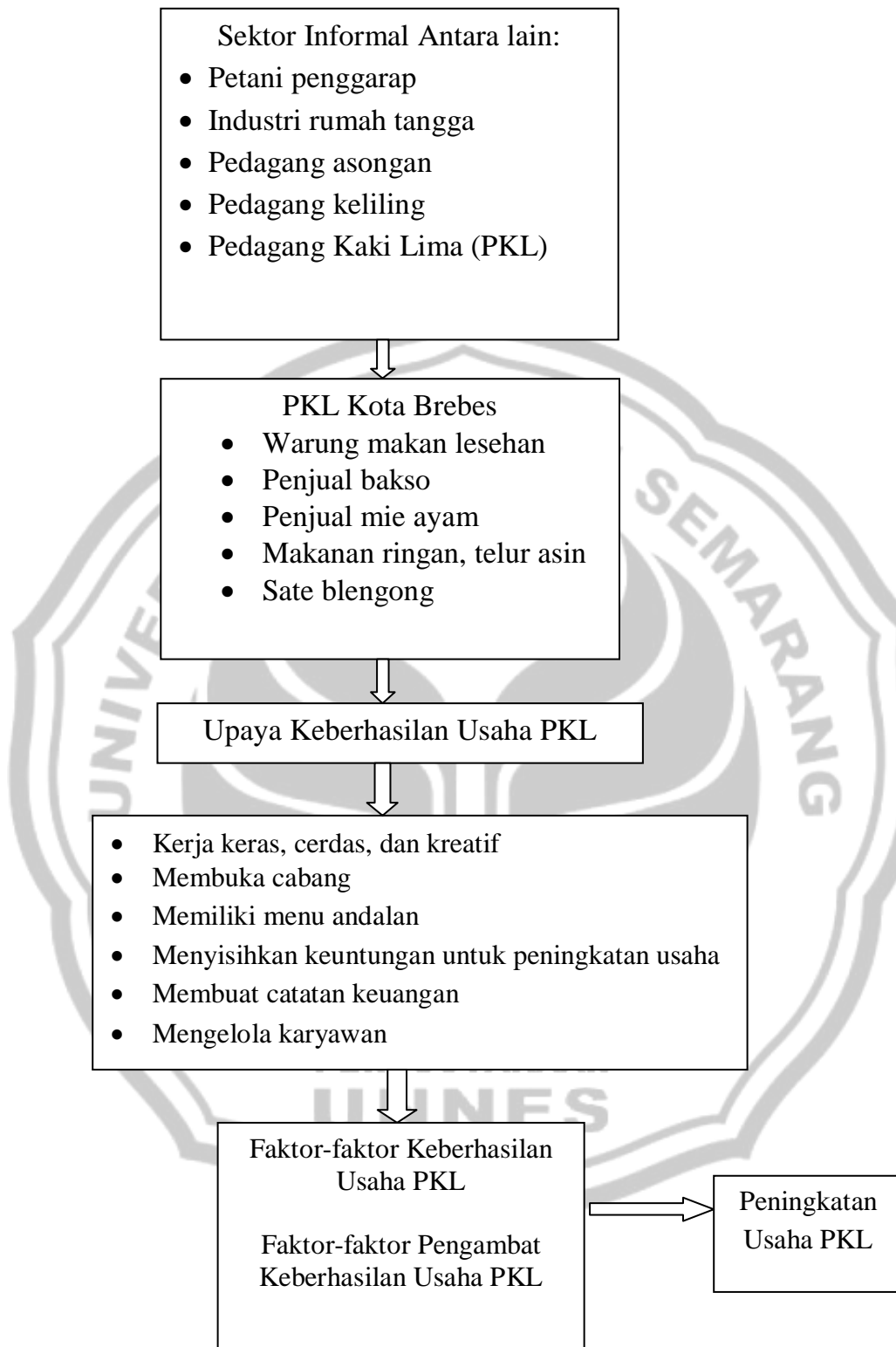
Dalam mengadakan pembelian, seorang pembeli akan berjalan melalui sebuah proses pengambilan keputusan seorang pembeli.

5) Pesaing

Pesaing dalam suatu perdagangan (PKL) adalah mereka yang berusaha memuaskan pelanggan dan kebutuhan pelanggan yang sama dan menyediakan penawaran yang serupa kepada pelanggan/pembeli.

Berdasarkan kerangka berpikir diatas, dibawah ini adalah bagan kerangka berpikir yang menggambarkan/mendeskripsikan tentang runtutan mengenai keberhasilan usaha dalam sektor informal yaitu pedagang kaki lima.





2.1 Bagan kerangka berpikir

Bagan kerangka berpikir diatas ini menjelaskan bahwa sektor informal di dalam UU. Nomor 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil dijelaskan bahwa yang dimaksud dengan usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kriteria bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan. Usaha kecil tersebut meliputi : usaha formal, dan usaha kecil informal, usaha informal adalah usaha yang belum terdaftar, belum tercatat badan hukum, antara lain petani penggarap, industri rumah tangga, pedagang kaki lima, pedagang keliling, dan pemulung. Di dalam penelitian ini membahas mengenai keberhasilan usaha PKL di alun-alun kota Brebes yang menjajakan dagangannya berupa warung makan lesehan, penjual bakso, mie ayam, makanan ringan atau jajan, mainan anak-anak dan lain-lain. Membuka usaha mandiri bukanlah usaha yang mudah, diperlukan upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha pedagang kaki lima, yaitu adanya kerja keras, kreatif, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan , serta mengelola karyawan. Faktor- faktor keberhasilan usaha PKL antara lain pelayanan penjualan, modal, pembeli, dan pesaing, dengan adanya upata-upaya tersebut diharapkan ada peningkatan dalam usaha PKL tersebut. Selain faktor keberhasilan, juga adanya faktor penghambat/kendala yang dihadapi PKL dalam usahanya, yaitu diantaranya musim hujan, diusir Satpol PP, penertiban PKL, dan lain-lain.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan penelitian deskriptif kualitatif karena dalam penelitian ini menghasilkan data deskriptif yang berupa kata-kata tertulis atau lisan dari obyek penelitian dan peneliti menggunakan studi kasus yang sesuai dengan sifat masalah yang akan diteliti.

Penelitian kualitatif memiliki ciri-ciri tertentu sebagaimana menurut Lincoln dan Guba dalam (Moleong, 2001:4) yang meluas 11 ciri penelitian kualitatif yaitu (1) dilakukan pada latar alamiah, (2) manusia sebagai alat instrumen, (3) metode kualitatif, (4) analisis data secara induktif, (5) arah penyusunan teori berdasar dari bawah, (6) bersifat deskriptif, (7) mementingkan proses dari pada hasil, (8) menghendaki ditetapkannya batas dasar fokus, (9) adanya kriteri khusus untuk keabsahan data, (10) desain bersifat sementara, (11) hasil penelitian dirundingkan dan disepakati bersama.

Kerja keras, kreatif, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha merupakan upaya peningkatan keberhasilan dan modal, lokasi, pembeli, pelayanan penjualan, pesaing merupakan faktor-faktor apa saja yang meningkatkan keberhasilan dalam sektor informal dalam hal ini yaitu PKL, sedangkan faktor penghambatnya yaitu penertiban PKL, iklim(hujan), diusir Satpol PP, waktu jualan dibatasi, dll.

Oleh karena itu penelitian yang cocok dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif yang menghasilkan data deskriptif.

Dengan metode deskriptif kualitatif ini akan diperoleh pemahaman dari penafsiran serta realities dan mendalam mengenai makna dari kenyataan dan fakta yang ada, karena permasalahan dalam penelitian ini tidak dengan angka-angka tetapi mendeskripsikan, menguraikan, dan menggambarkan tentang upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL. Lebih lanjut peneliti mengadakan pendekatan secara kekeluargaan sehingga mereka akan lebih terbuka dalam menyampaikan penjelasan atau keterangan yang diajukan.

3.2 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data dalam penelitian ini maka digunakan beberapa metode pengumpulan data yang relevan yaitu : a) metode wawancara ; b) metode observasi ; c) metode dokumentasi.

3.2.1 Wawancara

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu. Dalam hal ini peneliti melakukan wawancara langsung responden, dan responden memberikan jawaban langsung pada peneliti saat wawancara berlangsung (Moleong, 2007:186).

Metode wawancara dilakukan dengan pertimbangan: 1) informasi yang diperoleh lebih mendalam karena peneliti mempunyai peluang yang

lebih luas untuk mengembangkan informasi lebih dalam, dan 2) melalui wawancara peneliti berpeluang untuk mengetahui upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal khususnya PKL.

Wawancara mendalam merupakan suatu cara untuk mengumpulkan data atau informasi dengan cara langsung bertatap muka dengan subyek penelitian dengan maksud mendapatkan gambaran yang lengkap tentang topik yang diteliti (Bungin, 2001:110). Adapun alasan peneliti menggunakan metode wawancara yaitu untuk mendapatkan jawaban yang valid dari informan, maka peneliti harus bertatap muka dan bertanya langsung dengan informan. Kaitannya dengan penelitian ini, wawancara dimaksud untuk mengetahui keadaan informan yang sebenarnya dan memperoleh data. Data yang diperoleh dengan teknik wawancara adalah data mengenai upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL di Jln. Pangeran Diponegoro (alun-alun Brebes), subjek direncanakan adalah :

Subjek penelitian terdiri dari 10 orang PKL, hal yang akan diungkap dari subjek mengenai :

- 1) Upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL. Sebagai upayanya yaitu, harus dengan adanya kerja keras, membuka cabang, memiliki menu andalan, serta menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha.
- 2) Faktor- faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL, yaitu:
 - a) Modal, adalah bagian penting dalam memulai maupun meningkatkan suatu usaha.

- b) Lokasi, yaitu di alun-alun Brebes, subjek selalu berusaha memilih tempat atau lokasi usaha dimana mempunyai kemungkinan memberikan keuntungan sebesar-besarnya.
- c) Pembeli, terdiri dari pengunjung yang ingin beristirahat dari perjalanan jauh, di alun-alun Brebes ini merupakan jalan pantura yang strategis. Pedagang perlu mengenal berbagai hal yang dapat menggerakkan kebutuhan atau minat yang tertentu dari pembeli, dan pembeli untuk memperoleh jawaban, apakah kebutuhan yang dirasakan atau masalah yang timbul, apa yang menyebabkan semua itu muncul, dan bagaimana kebutuhan atau masalah itu menyebabkan pembeli mencari barang tertentu.
- d) Pelayanan penjualan yang diberikan oleh PKL yaitu keramahan, persahabatan, dan layanan yang menyenangkan, meskipun hanya sekelas kaki lima, pelayanan tetap harus profesional. Tidak membiarkan pembeli menunggu lama, mendahulukan pembeli yang datang lebih dulu, dan selalu ramah terhadap pembeli merupakan beberapa contoh pelayanan yang profesional dan memuaskan konsumen. Pastikan karyawan yang direkrut sudah diberi pelatihan sebelum memulai membantu usaha. Tidak hanya pengetahuan secara teknis, tetapi juga cara-cara melayani pembeli secara benar dan tulus.
- e) Pesaing, mengenali pesaing-pesaing PKL di alun-alun Brebes ini merupakan hal yang kritis untuk pemasaran yang efektif selain juga mengenali masalah pembeli yang aktual dan potensial, ini penting bagi

penjual yang pertumbuhannya lamban karena penjualan hanya ditingkatkan dengan merebutnya dari pesaing.

3) Faktor –faktor Penghambat keberhasilan Usaha PKL,yaitu :

- a) Penertiban PKL, setiap bulan di Alun-alun Brebes diadakan razia atau penertiban PKL, bagi PKL yang tidak menaati Peraturan Daerah(PERDA) akan mendapatkan sanksi/denda.
- b) Iklim, kendala utama PKL di Alun-alun Brebes yaitu factor iklim, pada musim hujan PKL sering mengalami kerugian sebab pada musim hujan pengunjung sedikit.
- c) Waktu berjualan dibatasi, menurut Perda PKL di alun-alun Brebes hanya berjualan/membuka usahanya mulai pukul 15.00 wib sampai 05.00 wib, jika melanggar peraturan PKL akan dikenakan sanksi, maka siang hari PKL tidak berjualan, hal ini sangat menghambat keberhasilan usaha PKL.

3.2.2 Observasi

Data yang akan diobservasi berjumlah 10 PKL, mereka mayoritas pedagang makanan, seperti bakso, martabak, warung makan lesehan, makanan ringan, sate blengong, telur asin dan sebagainya. Jumlah data penelitian ditetapkan untuk kriteria PKL sebanyak 10 orang PKL, pemilihan ini diambil berdasarkan PKL yang usahanya maju atau mengalami peningkatan yang cukup pesat diantara PKL yang lainnya. Pengamatan ini dapat diklasifikasikan atas pengamatan melalui cara peran serta pengamat

hanya melakukan satu fungsi yaitu mengadakan pengamatan. Dalam hal ini peneliti datang langsung ke lokasi untuk mengadakan pengamatan sendiri sebagaimana keadaan lokasi yang diteliti dan mengamati responden secara langsung.

Kegiatan observasi dilakukan pada pelaksanaan mengenai upaya peningkatan dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL. Disamping itu juga mengamati keadaan sarana prasarana usaha yang meliputi: peralatan dagangan, alat-alat memasak, gerobak, kondisi ruangan, jumlah pembeli/ pelanggan, serta harga jual dagangan tersebut.

3.2.3 Dokumentasi

Pertimbangan peneliti menggunakan teknik dokumentasi karena teknik dokumentasi merupakan sumber data yang stabil, menunjukkan suatu fakta yang telah berlangsung dan mudah didapatkan. Data dari dokumentasi memiliki tingkat kepercayaan yang tinggi akan kebenaran atau keabsahan data dan dokumentasi juga sebagai sumber data yang kaya untuk memperjelas identitas subyek penelitian, sehingga dapat mempercepat penelitian. Dalam penelitian ini dokumen diperoleh dari kantor kepala kelurahan berupa gambaran Kota Brebes meliputi monografi penduduk Brebes (Rianto, 1990:7).

3.3 Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian adalah tempat yang menunjukkan dimana penelitian lokasi ini mengacu pada wilayah tertentu atau suatu lembaga tertentu dalam masyarakat.

Dalam penelitian ini peneliti mengambil tempat di Jln. Pangeran Diponegoro atau Alun-alun kota Brebes. Lokasi ini dipilih dengan pertimbangan secara akademis, untuk mengetahui upaya peningkatan keberhasilan usaha dalam sektor informal khususnya dibidang PKL di kabupaten Brebes, karena, 1)di Alun-alun Brebes merupakan pusat perdagangan kaki lima yang berkembang pesat dan menjamur di kota Brebes, 2) lokasinya mudah dijangkau oleh transportasi, 3) kota Brebes merupakan jalur yang sangat strategis yaitu jalan pantura yang menghubungkan antara Jawa Tengah dengan Jawa Barat, 4) harganya terjangkau oleh semua masyarakat, baik dikalangan menengah maupun kalangan bawah. Alasan praktis, peneliti ingin mengetahui bagaimana upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL di kota Brebes, kemudian kota Brebes merupakan daerah asal peneliti, sehingga memudahkan peneliti dalam melakukan penelitian.

3.3.1 Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah suatu pokok persoalan yang menjadi pusat perhatian dalam penelitian. Adapun fokus penelitian ini adalah upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL dan faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan serta faktor penghambat usaha PKL di alun-alun Brebes yaitu di Jln. Pangeran Diponegoro.

Adapun upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL yang akan diteliti berdasarkan indikator sebagai berikut :

- a. Upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL yaitu terdiri dari :
 1. kerja keras, cerdas, dan kreatif
 2. membuka cabang

3. memiliki menu andalan
 4. menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha
 5. membuat catatan keuangan (*cash flow*)
 6. tepat menentukan harga jual
 7. mengelola karyawan secara benar
- b. Faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL, terdiri dari :
1. Modal, dilihat dari barang-barang hasil produksi tahan lama yang pada gilirannya digunakan sebagai input untuk produksi lebih lanjut. Dalam usaha PKL, modal dapat berupa peralatan dagang, yaitu berupa alat-alat memasak, gerobak, dll, energi listrik, tempat penjualan (lokasi) dan uang. Apabila uang sebagai modal utama tidak mencukupi maka hampir dipastikan kalau usahanya tidak akan mendapatkan peningkatan atau tidak berkembang.
 2. Lokasi, dilihat dari pemilihan lokasi ini menentukan berhasil tidaknya usaha tersebut. Ongkos-ongkos tanah, cocok tidaknya tempat itu untuk pendirian suatu usaha, penentuan tempat yang terakhir biasanya merupakan suatu kompromi antara faktor-faktor lokal itu. Faktor utama dalam menentukan lokasi usaha adalah material dan konsumen, baru kemudian tenaga kerja.
 3. Pembeli, dilihat dari Pelayanan penjualan, dilihat dari bentuk pelayanan yang dapat diberikan kepada konsumen / pembeli, yaitu: selalu melayani pembeli dengan senyum keramahan, dalam

pemenuhan permintaan konsumen penjual/pedagang harus aktif melayani/menyediakan, bagaimana kepuasan pembeli terhadap barang dagangan penjual

4. Pesaing, dilihat dari mengenali pesaing hal yang krisis untuk pemasaran yang efektif selain juga mengenali masalah pembeli yang aktual dan potensial. Ini penting bagi penjual yang pertumbuhannya lambat. Karena penjualan hanya ditingkatkan dengan merebutnya dari pesaing. Peserta pesaing dalam suatu perdagangan merupakan sasaran tertentu dalam setiap kilasan waktu berbeda. Dalam hal tujuan dan sumber daya mereka, dan juga dalam hal strategi yang dijalankan.

c. Faktor –faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL di Alun-alun Brebes, yaitu :

1. Penertiban PKL yang dilakukan oleh Satpol PP.
2. Iklim (hujan).
3. Waktu berjualan dibatasi oleh Perda.

3.3.2 Subyek Penelitian dan Sumber Peneliti

3.2.3.1 Subyek Penelitian

Subyek penelitian ini adalah PKL yang membuka usaha kaki lima di kawasan alun-alun Brebes. Subyek yang ingin diperoleh adalah PKL. Pada penelitian awal dilakukan pengamatan/observasi dan wawancara terhadap beberapa PKL untuk menjangkau subyek yang tepat. Pengamatan langsung dilakukan pada beberapa PKL yang akan dipilih menjadi subyek penelitian.

Jumlah subyek penelitian ditetapkan untuk kriteria PKL sebanyak 10 orang PKL, pemilihan ini diambil berdasarkan PKL yang usahanya maju atau mengalami peningkatan yang cukup pesat diantara PKL yang lainnya. Dan juga menemui Kepala Kelurahan Brebes yang berada di Jln. A. Yani No. 15 Brebes untuk meminta izin penelitian.

3.2.3.2 Sumber data Penelitian

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong, 2007 : 157). Penelitian ini mencari data dalam bentuk fakta yang diperoleh dari :

1) Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan informan. Informan adalah orang yang dapat memberikan informasi guna memecahkan masalah yang diajukan dan diungkapkan dalam penelitian. Informan dalam penelitian ini adalah Satpol PP, guna dimintai data PKL, sedangkan subjek penelitian ini yaitu 10 PKL berdasarkan kriteria PKL yang usahanya berhasil atau maju, dan menemui Kepala Kelurahan Brebes untuk meminta izin penelitian serta menanyakan langsung perihal permasalahan yang akan diteliti.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari sumbernya. Dalam hal ini berupa buku-buku, dokumen dan sumber lain yang relevan.

Sumber data penelitian kualitatif adalah kata-kata, tindakan selebihnya merupakan data tambahan dan lainnya (Meleong, 2002 : 4).

b. Sumber buku

Buku-buku yang digunakan sebagai penunjang penelitian ini diperoleh dari Badan Arsip dan perpustakaan Daerah Jawa Tengah dan Toko Buku Gramedia.

c. Dokumentasi

Yaitu cara pengumpulan data dilakukan dengan memanfaatkan data-data yang telah ada dilokasi penelitian dan data yang tercatat di instansi terkait yang dapat digunakan untuk membantu menganalisa penelitian. Digunakan sebagai sumber data sebagai pelengkap dari data-data yang telah diperoleh melalui observasi atau pengamatan, wawancara, dan sumber tertulis lainnya.

3.3.3 Keabsahan Data

Keabsahan data dilakukan untuk meneliti kreabilitasnya menggunakan teknik triangulasi adalah teknik pemeriksa keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain diluar data untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembanding terhadap data itu (Moleong, 2001:178).

Denzim (dalam Moleong, 2007:178) Membedakan dalam 4 triangulasi, yaitu :

- 1) Triangulasi sumber, berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal ini dapat mencapai dengan jalan :

- a. Membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara.
 - b. Membandingkan dengan apa yang diketahuinya.
 - c. Membandingkan dengan apa yang dikatakan oleh orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakan sepanjang waktu.
 - d. Membandingkan keadaan dengan persektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang.
 - e. Membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.
- 2) Triangulasi metode, menurut Patton (dalam Moleong, 2001:178) terdapat dua strategi yaitu :
- a. pengecekan derajat kepercayaan penemuan hasil penelitian dengan beberapa teknik pengumpulan.
 - b. Pengecekan derajat kepercayaan beberapa sumber data dengan metode yang sama.
- 3) Triangulasi peneliti ialah dengan jalan memanfaatkan peneliti untuk keperluan pengecekan kembali derajat kepercayaan data. Memanfaatkan pengamatan lainnya ialah dapat membantu mengurangi kesalahan data.
- 4) Triangulasi teori adalah membandingkan teori yang ditemukan berdasarkan kajian lapangan dengan teori-teori yang telah ditemukan oleh para pakar ilmu sosial sebagaimana yang telah diuraikan dalam teori yang ditemukan.

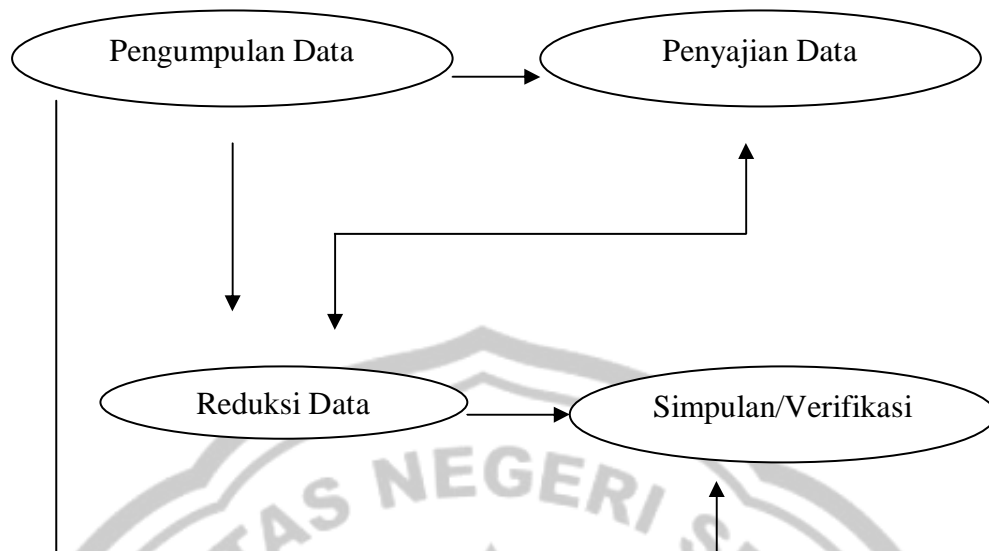
Untuk membuktikan keabsahan data data dalam penelitian ini hanya digunakan triangulasi teori, yaitu dengan membandingkan data yang didapat dari lapangan dengan teori yang dikemukakan oleh pakar. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan PKL di alun-alun Brebes dengan upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL dan faktor-faktornya yang dikemukakan oleh pakar.

Dengan mengecek itu peneliti mengetahui bagaimana upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL dan faktor-faktornya dari awal sampai bisa menjalankan usahanya dan faktor-faktornya.

3.4 Teknik Analisis Data

Proses analisa data bukan hanya merupakan tindak lanjut logis dari pengumpulan data, tetapi juga merupakan proses yang tidak terpisahkan dengan pengumpulan data dimulai dengan meneleah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber, hasil wawancara, hasil pengamatan dilapangan atau observasi yang dilakukan peneliti (Moleong, 2002:209).

Dalam penelitian ini analisis data yang digunakan adalah analissis data kualitatif model interaktif yang merupakan upaya yang berlanjut, berulang dan terus menerus. Menurut Miles (1992 : 16-20) analisis model interaktif yng terdiri dari tiga alur kegiatan yang terjdi secara bersamaan yaitu sebagai berikut :



Bagan 3.1 : Proses Analisa Data (Miles, 1992: 16-20).

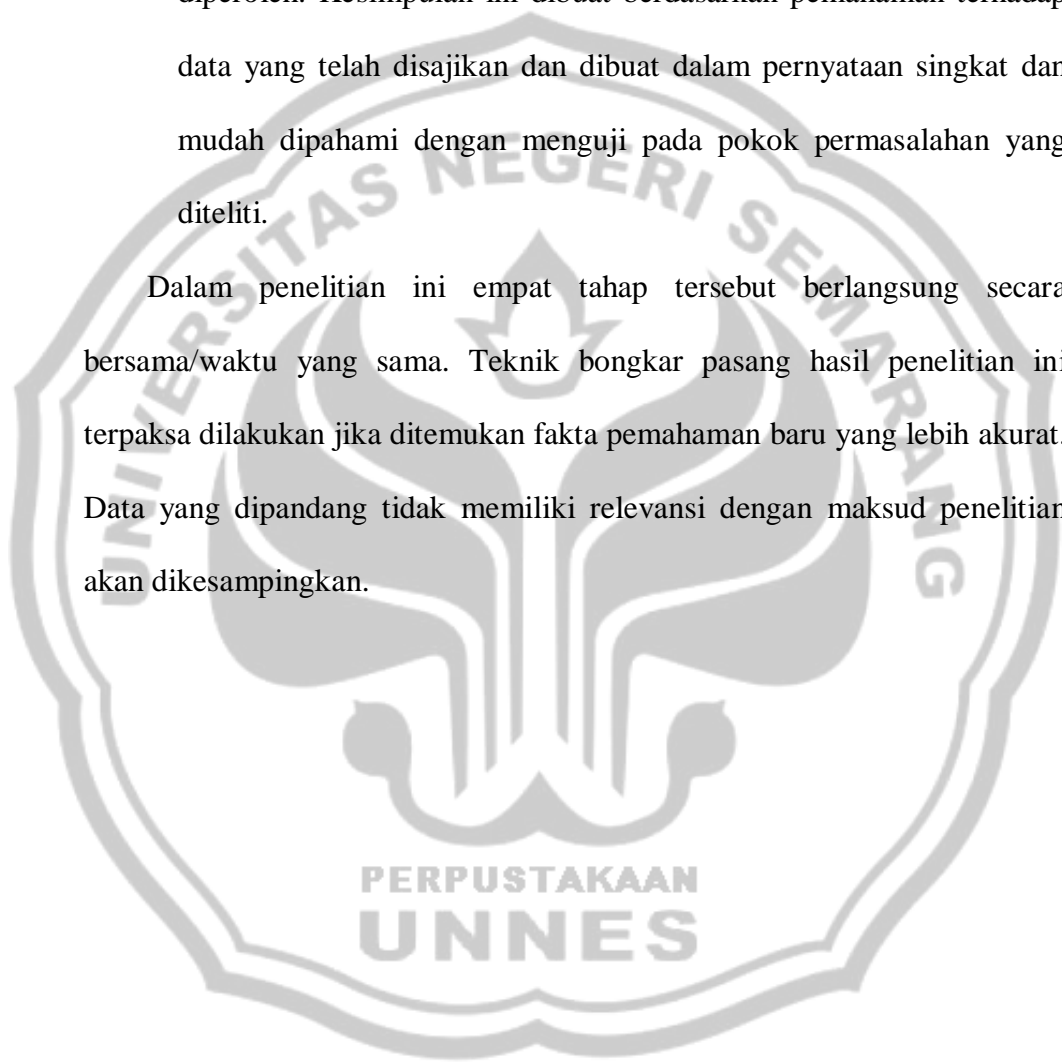
Adapun langkah-langkah yang ditempuh oleh peneliti dengan metode tersebut adalah sebagai berikut :

- 3.4.1 Langkah pertama, mengumpulkan data sesuai dengan tema. Pengumpulan data ini dilakukan dengan observasi dan wawancara serta dokumentasi langsung pada pedagang kaki lima (PKL) serta pada kelurahan brebes.
- 3.4.1 Langkah kedua adalah reduksi data, yaitu peneliti memusatkan perhatian pada catatan lapangan yang terkumpul yaitu hal-hal yang berkaitan dengan penelitian tentang upaya keberhasilan usaha PKL. Selanjutnya data yang terpilih disederhanakan dengan mengklarifikasikan data atas dasar tema-tema, memadukan data yang tersebar, menelusuri tema untuk merekomendasikan data tambahan, kemudian peneliti melakukan abstraksi kasar tersebut menjadi uraian singkat atau singkatan.

3.4.2 Langkah tiga adalah penyajian data, pada tahap ini peneliti melakukan penyajian informasi data dalam bentuk tabel-tabel.

3.4.3 Langkah keempat adalah tahap kesimpulan, pada tahap ini peneliti melakukan uji kebenaran setiap makna yang muncul dari data yang diperoleh. Kesimpulan ini dibuat berdasarkan pemahaman terhadap data yang telah disajikan dan dibuat dalam pernyataan singkat dan mudah dipahami dengan menguji pada pokok permasalahan yang diteliti.

Dalam penelitian ini empat tahap tersebut berlangsung secara bersama/waktu yang sama. Teknik bongkar pasang hasil penelitian ini terpaksa dilakukan jika ditemukan fakta pemahaman baru yang lebih akurat. Data yang dipandang tidak memiliki relevansi dengan maksud penelitian akan dikesampingkan.



BAB 4

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Kelurahan Brebes

4.1.1 Letak dan Kondisi Georafis Kelurahan Brebes

Alun-alun Brebes berada di Kelurahan Brebes secara administrasi merupakan salah satu kelurahan yang berada di pusat kota kabupaten Brebes, yaitu sebelah utara Kelurahan Pasarbatang, sebelah selatan desa Pulosari dan desa Padasugih, sebelah timur Kelurahan Gandasuli, dan Kelurahan Limbangan Kulon, sedangkan sebelah barat Kali Pemali atau Kecamatan Wanasari. Jarak Kelurahan Brebes dari pusat pemerintahan Kecamatan 1 Km, dengan Kabupaten 150 M.

4.1.2. Demografi Kelurahan Brebes

Menurut monografi Kelurahan jumlah penduduk Brebes sampai akhir Desember 2009 adalah 21.508 jiwa yang terdiri dari 10.535 jiwa laki-laki dan 10.973 jiwa perempuan. Kelurahan Brebes terdiri dari 15 lingkungan 22 RW.

4.1.2.1 Jumlah Penduduk Menurut Tingkat Pendidikan

Tabel 1. Data penduduk menurut tingkat pendidikan

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah Jiwa
1	Tamat Perguruan Tinggi	472 jiwa
2	Tamat Akademi	155 jiwa
3	Tamat SLTA	2.060 jiwa
4	Tamat SLTP	1.372 jiwa
5	Tamat SD	1.074 jiwa
6	Tidak Tamat SD	416 jiwa

Sumber : Monografi Kelurahan Brebes Tahun 2009

Menurut tabel diatas, dari seluruh jumlah penduduk tingkat pendidikan yang ada di Kelurahan Brebes sampai bulan Desember 2009 tercatat yang paling banyak adalah tamat SLTA, dengan jumlah 2.060 jiwa, urutan kedua yaitu tamat SLTP sebanyak 1.372 jiwa, kemudian tamat SD sebanyak 1.074 jiwa, urutan yang keempat tamat Perguruan Tinggi sebanyak 472 jiwa, urutan yang kelima tidak tamat SD sebanyak 416 jiwa. Sementara itu jumlah penduduk yang paling sedikit menurut tingkat pendidikan adalah tamat Akademi sebanyak 155 jiwa.

4.1.2.2 Jumlah Penduduk Menurut Agama

Tabel 2. Data Penduduk menurut agama

No	Agama	Jumlah Penganut
1	Islam	20.508 jiwa
2	Katholik	415 jiwa
3	Kristen	274 jiwa
4	Budha	150 jiwa
5	Hindu	75 jiwa

Berdasarkan jumlah penduduk sebagian besar menganut agama Islam ditunjang pula tempat ibadah yang ada kebanyakan berupa masjid yang berjumlah 12 buah dan jumlah mushola sebanyak 42 buah. Dan jumlah gereja 7 buah, wihara 1 buah.

4.1.2.3 Jumlah Penduduk Menurut Mata Pencaharian

Tabel 3. Data penduduk menurut mata pencaharian

No	Mata Pencaharian	Jumlah
1	PNS	3.855 jiwa
2	TNI/ POLRI	512 jiwa
3	Petani Sendiri	226 jiwa

4	Buruh Tani	260 jiwa
5	Nelayan	250 jiwa
6	Pengusaha	70 jiwa
7	Buruh Bangunan	3.125 jiwa
8	Pedagang	1.530 jiwa

Sumber Data: Statistik Kelurahan Brebes Tahun 2009

Berdasarkan tabel di atas tampak bahwa sebagian besar mata pencaharian penduduk Kelurahan Brebes adalah PNS dan yang paling sedikit adalah pengusaha, sedangkan pedagang diurutan kedua sebanyak 1.530 jiwa. Menurut bapak Apriyanto selaku Kepala Kelurahan Brebes semua pedagang di Kelurahan Brebes termasuk di alun-alun Brebes berasal dari Brebes.

4.1.2.4 Sarana dan Prasarana Perekonomian dan Kemasyarakatan

Prasarana perekonomian yang ada di suatu daerah akan membantu masyarakat daerah yang bersangkutan dalam melakukan kegiatan sehari-hari baik yang bergerak dalam sektor formal maupun yang bergerak di sektor informal, masyarakat kelurahan Brebes pada umumnya memahami bahwa keberhasilan pembangunan tergantung pada dua unsur yaitu keterpaduan dari pemerintah dan masyarakat. Kesadaran ini menumbuhkan rasa kebersamaan didalam pemeliharaan hasil-hasil pembangunan, karena pada akhirnya manfaat akan kembali kepada masyarakat. Oleh karena itu merupakan hal yang wajar jika masyarakat Kelurahan Brebes berperan aktif lewat lembaga-lembaga kemasyarakatan yang ada di Kelurahan Brebes termasuk LPM.

Suksesnya pembangunan wilayah Kelurahan Brebes dan keselarasan antara gerak langkah pemerintah dan masyarakat. Oleh karena suksesnya

pembangunan wilayah Kelurahan Brebes juga tidak terlepas dari peran serta masyarakat. Peran serta masyarakat dapat diwujudkan berupa material gotong royong dan spiritual. Selaras dengan uraian di atas maka bisa dibuktikan bahwa partisipasi masyarakat dalam menunjang pembangunan sudah cukup baik.

Keberhasilan terhadap pembangunan di wilayah Kelurahan Brebes tidak terlepas dari peranan LPM yang telah mampu menjalankan fungsinya, baik dalam bidang perencanaan, pelaksanaan pembangunan yang cukup baik. Kesuksesan LPM dimaksud tidak terlepas dari dukungan lembaga kemasyarakatan, tokoh masyarakat, alim ulama, generasi muda, dan seluruh lapisan masyarakat Kelurahan Brebes.

4.1.3 Gambaran dan Karakteristik Subjek Penelitian

Dari ke 10 subjek penelitian ini mereka diantaranya berjualan, ketoprak, warung makan lesehan (pecel lele, ayam goreng, dara, soto ayam/babad, nasi uduk,dll), mie ayam, bakso, es campur, sate blengong, roti bakar, martabak, siomay, dan telur asin. Penghasilan mereka cukup tinggi yaitu bisa mencapai Rp 200.000,00 perhari jika ramai pembeli/pelanggan, karena peneliti memilih subjek penelitian berdasarkan PKL yang usahanya sudah cukup berkembang. Keuntungan tersebut mereka gunakan untuk kebutuhan sehari-hari, ada juga untuk menambah modal sehingga dapat membuka cabang ditempat lain. Subjek penelitian mulai berjualan mulai pukul 15.00 (jam 3 sore) sampai 04.00 dini hari, peraturan bergadang ditetapkan oleh PERDA dan diawasi serta ditertibkan oleh Satpol PP Kabupaten Brebes. PKL yang berada di alun-alun ini membayar retribusi kepada Satpol, syarat-syarat menjadi PKL alun-alun Brebes yaitu

pertama mendaftar anggota PKL sebesar Rp 70000,00, kedua membayar harian Rp 500,00 setor setiap hari, bayar kebersihan Rp 1000,00 perhari, kemudian bayar lampu Rp 1500,00 perlampu ketukang lampu. Sebelum subjek berdagang menjadi PKL di alun-alun, diantara mereka ada yang bekerja sebagai Satpam di salah satu Bank di Jakarta, ada juga yang sebelumnya ikut membantu sodaranya berjualan di Jakarta, ada juga yang meneruskan usaha orangtuanya, serta sebelumnya diPHK, namun setelah mereka mendapatkan penghasilan yang cukup dan mempunyai tabungan, mereka mencoba membuka usaha sendiri menjadi PKL di alun-alun Brebes ini, demi meningkatkan keberhasilan usaha mereka. Subjek dapat pembelajaran memasak atau usaha kuliner ini dari orang lain/keluarganya, misalnya Sahuri ini sebelum membuka usaha ini, subjek hanya ikut membantu Bapaknya berjualan sate blengong, namun setelah Bapaknya sudah tua dan sakit-sakitan, subjek meneruskan usaha Bapaknya, resep masakan yang telah dipertahankan Bapaknya sejak dulu, subjekpun menggunakan resep tersebut. Cara mengelola keuangannyapun subjek belajar dari pengalaman Bapaknya. Ajis juga dalam mengelola usahanya belajar dari Pamannya, sebelumnya subjek sebagai karyawan kaki lima milik Pamannya di Jakarta, kemudian subjek mengumpulkan modal sambil belajar memasak/membuat menu yang menarik perhatian pembeli, subjek terus belajar juga dari majalah-majalah kuliner agar terampil dan bisa membuat menu yang banyak disukai pembeli. Demikian pula dengan Nur'ali sebelum menjadi PKL, Subjek ini bekerja sebagai Satpam di Jakarta, setelah diPHK, subjek mencoba berjualan di Alun-alun Brebes ini dengan menggunakan tabungan untuk modal usahanya, Nur'ali dapat pengalaman membuat es campur

dan mie ayam ceker dari saudara dan temannya yang menjadi PKL juga di Alun-alun. Setelah tiga tahun Nur'ali dapat mengembangkan usahanya, awalnya subjek hanya menjual mie ayam ceker, setelah memperoleh keuntungan yang cukup subjek menambah menu es campur dan minuman lainnya. Dalam mengelola keuangan, subjek belajar banyak dari saudaranya yang juga sebagai PKL, dengan ketekunan, ulet dan bekerja keras Nur'ali mampu membuka usahanya di tempat lain.

Tabel 4. Data karakteristik subjek penelitian.

No	Subjek	Pendidikan	Jenis Jualan	Kuntungan/hr	Umur/Status
1	Dewi	SMP	Ketoprak	Rp 100.000,-	24/menikah
2	Ajis	SMA	Warung lesehan	Rp 200.000,-	20/belum
3	Nur ali	SMA	Mie ayam,Es	Rp 150.000,-	35/belum
4	Sahuri	SD	Sate Blengong	Rp 200.000,-	44/menikah
5	Dasori	SD	Es campur,mie	Rp 100.000,-	40/menikah
6	Ratih	SD	Bakso	Rp 200.000,-	25/menikah
7	Whyu	SMP	Martabak	Rp 150.000,-	30/menikah
8	Rhmn	SMA	Roti bakar	Rp 70.000,-	31 /menikah
9	Najil	SMA	Sate kambing	Rp 200.000,-	28/menikah
10	Kom	SD	Telur Asin	Rp 150.000,-	50/menikah

Dari tabel karakteristik subjek diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa rata-rata PKL sudah menikah dan berpenghasilan lumayan cukup untuk kebutuhan sehari-hari, juga untuk menggaji karyawan. Keuntungan tersebut juga disesuaikan dengan banyaknya jenis menu-menu yang disajikan oleh PKL. Penghasilan yang

paling meningkat PKL yang berjualan sate blengong, sate kambing, serta warung lesehan yang menyajikan pecel lele, ayam goreng, burung dara, nasi uduk, es campur, dll, semua itu dapat tercapai dengan upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL.

4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Upaya Peningkatan Keberhasilan dalam Usaha PKL

Keberhasilan usaha PKL disertai dengan kemampuan/keterampilan yang dimiliki PKL tersebut, dalam penelitian ini ada 10 subjek PKL yang melakukan upaya-upaya untuk meningkatkan usahanya dan cara-cara memajukan barang dagangannya melalui pembelajaran-pembelajaran yang dilakukan, sehingga PKL dalam usahanya mengalami peningkatan. Subjek harus memiliki keterampilan dalam usaha yang ditekuninya atau sesuai dengan kemampuan subjek, hal ini sangat penting bagi seorang PKL yang ingin mengembangkan usahanya.

Tabel 5. Data subjek dalam mengupayakan keberhasilan usaha

No	Subjek	Upaya-upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha
1	Dewi	Menambah menu, belajar pengalaman dari orangtua, pelayanan ramah, harganya murah, dll.
2	Ajis	Menambah modal, meningkatkan kualitas rasa, ulet, belajar dari Paman yang juga berjualan pecak lele, menyajikan menu favorit/andalan.
3	Nur'ali	Memilih tempat/lokasi usaha yang strategis, menabung untuk membuka cabang, keramahan.

No	Subjek	Upaya-upaya Peningkatan Keberhasilan Usaha
4	Ratih	Membuat inovasi baru menu yang menarik pembeli, tempat nyaman, bersih, mengelola dan mengajari karyawan cara pelayanan dengan baik.
5	Sahuri	Mempertahankan resep sate blengong dari Bapak, meminjam uang di Bank untuk menambah modal, membuka cabang, pelayanan menyenangkan, dll.
6	Dasori	Belajar membuat menu dari majalah kuliner, belajar pengalaman berdagang dari teman-teman, mengutamakan pelayanan, tempat menyenangkan.
7	Wahyu	Tekun, kerja keras, menciptakan kreativitas dalam usaha, memiliki ketrampilan membuat martabak.
8	Rohman	Belajar membuat roti bakar dari majalah masakan/kuliner, tempat layak/nyaman, bersih, menyisihkan keuntungan untuk menambah modal.
9	Najil	Membuat menu andalan yaitu tongseng kambing, pelayanan ramah, harga murah, belajar memasak dari majalah kuliner, belajar dari orangtua, dll.
10	Komisah	Inovasi baru membuat telur asin panggang dan bakar, memiliki kemampuan membuat telur asin yang enak dan gurih, mengelola karyawan, dll.

Informan penelitian ini adalah satu orang pegawai Satpol PP dan subjek penelitian ini 10 PKL di alun-alun Brebes. Informan selaku Kasi Penegakan

PERDA dan OPS (operasional) mengatakan bahwa syarat-syarat menjadi PKL di alun-alun Brebes harus mendaftar sebagai PKL agar mendapat perlindungan dari PERDA tersebut, syaratnya yaitu yang pertama daftarnya membayar Rp 70.000,- lalu membayar harian Rp500,00 perhari kemudian bayar kebersihan Rp1000,00 perhari dan bayar lampu kepada tukang lampu Rp 1500,00 perhari. Walaupun sedikit mahal, namun banyak PKL yang ingin mendaftar, karena berjualan di alun-alun Brebes sangat menguntungkan, selain banyak pengunjung apalagi pada waktu malam hari, di alun-alun juga tempatnya strategis, letaknya di jalan pantura jurusan Jakarta-Semarang. Berikut ungkapan informan:

“Pelaksanaan peraturan penertiban PKL di alun-alun Brebes yaitu yang pertama dengan sosialisasi dengan cara mengumpulkan PKL di tempat-tempat tertentu, kedua pembinaan yaitu supaya mengerti masalah, maksud, tujuan sosial pembinaan tersebut. kemudian demi penataan Kota agar rapi, bersih, aman dan sesuai dengan peraturan daerah (PERDA) PKL diwajibkan jualan mulai pukul 15.00 WIB sampai pukul 05.00 WIB harus sudah tutup dan tempatnya sudah bersih, demi keindahan Kota, jika melanggar dari jam tersebut, Satpol PP akan mengambil tindakan mengangkut gerobaknya PKL tersebut”.

PKL memiliki karakteristik pribadi wirausaha, antara lain mampu mencari dan menangkap peluang usaha, memiliki keuletan, percaya diri, dan kreatif serta inovatif. Subjek mempunyai potensi yang sangat besar dan dapat dimanfaatkan sebagai berikut :

- a) PKL tidak dapat dipisahkan dari unsur budaya eksistensinya tidak dapat dihapus.
- b) PKL dapat dipakai sebagai penghias kota apabila ditata dengan baik.
- c) PKL menyimpan potensi pariwisata.
- d) PKL dapat menjadi pembentuk estetika kota bila didesain dengan baik.

Memang jika pemerintah bersama-sama dengan lembaga masyarakat lainnya mampu menata PKL, maka dampak positifnya akan berlipat ganda. Salah satu faktor pendorong tumbuhnya PKL juga adanya krisis ekonomi yang berlarut-larut ini, mereka adalah korban-korban PHK atau system kerja kontrak, dan juga sekelompok warga masyarakat yang menjadi terpuruk akibat belum pulihnya kondisi perekonomian. Jalan satu-satunya yang dipandang efektif berjuang dari kesulitan itu hanya dengan jalan wirausaha. Untuk itu setiap individu dituntut untuk mempunyai skill dan kemampuan, dimana dengan skill dan kemampuan itu mereka bisa dengan mudah membuka usaha sendiri, dan perlu juga adanya upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha. Ajis mengungkapkan :

Harus ada ketrampilan yang perlu kita miliki,yaitu mampu membuat menu-menu masakan, kita juga perlu belajar dari pengalaman orang lain, karena itu penting untuk modal usaha untuk mengembangkan usaha, dan juga agar ada peningkatan usaha, harus ulet, giat, ramah itu juga penting”.

Memang modal utama Ajis di alun-alun Brebes ini adalah kreativitas, keuletan, semangat, pantang menyerah. Semangat pantang menyerah ini memandang kegagalan hanyalah keberhasilan yang tertunda, meski terantuk dan jatuh, mereka akan bangkit kembali dengan gagah, mereka tahan banting. PKL yang kreatif, takkan habis akal bila mendapat tantangan, mereka akan merubahnya menjadi peluang usaha yang menginginkan keberhasilan.

Salah satu usaha Sahuri untuk meningkatkan usahanya juga memiliki niat yang kuat dan selalu belajar. Karena dengan pembelajaran, subjek diharapkan mampu menyesuaikan diri dengan lingkungannya dan kebutuhan belajarnya serta membawa perubahan yang optimal dan mengalami peningkatan dalam usaha Subjek. Bapak Sahuri mengatakan:

"Saya belajar usaha ini dari Bapak saya, kebetulan jualan sate blengong juga, diajarkan membuat resep sate blengong, dulu saya hanya membantu Bapak saya jualan setelah sekarang Bapak sudah tua lalu saya meneruskan usaha Bapak, tidak ada kesulitan soalnya sudah biasa membuat sate blengong. tempatnya juga dibuat supaya pembeli betah makan disini, harganya murah, enak, pelayanannya ramah, jadi pembeli selalu membeli ditempat saya".

Mengelola karyawan dengan baik, salah satu upaya yang dilakukan Ajis dalam peningkatan keberhasilan usahanya, dulu waktu pertama Subjek membuka usaha pecak lele, Ajis hanya memiliki satu karyawan, yaitu saudaranya, karena sekarang sudah kerepotan hanya memiliki satu karyawan, sekarang ditambah satu karyawan lagi, Ajis juga memberi upah karyawan disesuaikan dengan peningkatan omset tentunya akan meningkatkan kinerja karyawan. Subjek juga mengajari karyawan secara terus menerus agar karyawan tahu betul bagaimana cara membuat menu-menu dan cara-cara menghadapi pembeli. Dewi mengatakan:

"Waktu pertama saya jualan, saya belum ada yang bantu, tapi setelah 1 tahunan saya mulai kerepotan sendirian, kebetulan juga saudara saya ini pengangguran, saya suruh ikut membantu, kebetulan karyawannya saudara, jadi mengajarnya dan cara penyampaian saya mudah, dapat bonus gaji setiap lebaran. Dulu yang membantu saya tidak bisa apa-apa, saya beri cara-cara/pelatihan membuat masakan".

Peningkatan usaha Subjek dikembangkan juga dengan membuka usaha ditempat-tempat lain, dengan membuka cabang bagi Subjek dapat menambah keuntungan-keuntungan yang dapat menambah modal untuk mengembangkan usahanya, sedangkan Najil mengungkapkan:

"Dulu saya usaha dari nol, mungkin setelah 3 tahunanlah, saya mulai belajar mengembangkan usaha, kebetulan ada 2 cabang, dan yang pegang anak saya di pasar batang Brebes. saya jualan sudah 5 tahun Alhamdulillah ada peningkatan, yang tadinya hanya jualan tongseng, sekarang setelah lumayan banyak pelanggan, saya mencoba ditambah sate kambing, gulai kambing, dll. ini juga mungkin berkat meneruskan usaha Bapak saya, kalau Bapak sejak 15 tahunan".

Dewi mengatakan bahwa tidak kalah pentingnya PKL menyajikan berbagai menu yang menarik dan membuat pembeli menjadi ketagihan. Dewi juga mengatakan bahwa tempat usahanya dikenal karena menu andalannya, yaitu ketropak dengan es campur. Dewi juga mengungkapkan pelanggannya banyak yang sampai pesen ketropak banyak, ada yang buat arisan, pengajian, kadang sampai kerepotan melayaninya. Jika ingin pesen, sehari sebelumnya. Dewi dulu tidak bisa membuat ketropak yang enak, setelah belajar dari orangtua, kemudian mempraktekkannya, dilatih dan dilatih terus, sejak 4 tahun yang lalu sudah belajar membuat ketropak dan sering membantu orangtua berjualan. Alhamdulillah sekarang banyak pelanggan. Demikian pula Ajis mengatakan menu yang saya sajikan ayam goreng, burung dara, pecak lele, bebek goreng, nasi uduk, soto ayam, soto babad, minumannya es jeruk/teh dan kopi, karena pasti kalau malam banyak pemuda yang nongkrong disini, menu andalannya yang banyak dibeli ya itu bebek sama nasi uduk, terus pecak lele, dulu saya hanya jualan pecak lele dan burung dara, setelah saya tambah menu, ada bebek, soto ayam/babad, nasi uduk jualan saya laris manis. Sedangkan Najil waktu awal membuka usaha hanya menyajikan sate kambing dan gulai kambing, setelah satu tahunan berjualan Najil menambah menu-menunya dengan mencoba menyajikan tongseng kambing, ayam bakar, ayam goreng, dan rempele ati, sekarang Najil mendapatkan keuntungan dua kali lipat dari sebelumnya. Ratih juga mendapatkan inovasi baru dan kreasi dalam menyajikan menu, Ratih menciptakan bakso bola kasti, yaitu bakso yang besarnya seperti bola kasti. Bakso ini berisi telur ayam kampung yang direbus sebelumnya. Dengan kreativitasnya tersebut Ratih kini mempunyai banyak pelanggan sehingga

memperoleh penghasilan yang cukup banyak dan meningkat dari sebelumnya. Demikian pula dengan Komisah yang menjual telur asin, Komisah belajar membuat telur asin ini dari Ibunya yang juga dulu berjualan telur asin khas Brebes. Setelah Komisah membuat telur asin panggang yaitu telur asin yang sudah matang kemudian dipanggang di oven dan telur asin bakar, dagangan Ibu Komisah ini banyak yang minat dan memesan serta banyak pengunjung membeli untuk oleh-oleh khas Brebes. Keuntungan yang didapat bagi para Subjek harus disisihkan, antara lain untuk mempersiapkan perlengkapan yang sudah rusak, dan untuk peningkatan usahanya, menurut Subjek salah satu kriteria keberhasilan usaha makanan dan minuman PKL adalah semakin berkembangnya usaha, misalnya bertambahnya karyawan, tempat usaha semakin besar dan dapat menampung lebih banyak pembeli, atau cabangnya terus bertambah.

4.2.2 Faktor-faktor yang dapat Meningkatkan Keberhasilan Usaha PKL

Keberhasilan usaha PKL dipengaruhi oleh faktor-faktor yaitu pelayanan penjualan, lokasi usaha, modal, pembeli, dan pesaing. Pelayanan terhadap konsumen merupakan faktor utama bagi subjek dalam menjalankan usahanya, sehingga akan memberikan citra atau kesan yang positif bagi konsumen. Lokasi usaha, modal, pesaing tidak dapat dilepaskan dari jalannya suatu usaha PKL. Para subjek dalam melayani pembeli sangat cepat dan selalu siap, karena menurut subjek pembeli adalah raja dan keberhasilan sebuah usaha tergantung pada banyak atau tidaknya pembeli atau pelanggan, selain itu subjek harus mempunyai kemampuan, kreativitas, inovatif dalam mengembangkan usahanya tersebut. Para subyek ini juga perlu memiliki ketrampilan-keterampilan, misalnya memiliki

kemampuan memasak, memiliki kreasi/inovasi untuk menciptakan hal-hal baru yang dapat meningkatkan usahanya tersebut. Kemampuan/keterampilan ini bisa diperoleh dari orang lain/keluarga atau bisa juga dari majalah/malajah kuliner. Faktor-faktor yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha para subjek berbeda-beda. Tabel 6. faktor-faktor keberhasilan usaha PKL

No	Subjek	Faktor Keberhasilan Usaha PKL
1	Dewi	Pelayanan menyenangkan, meminjam modal di Bank/keluarga, memilih lokasi yang strategis dan menguntungkan, utamakan pembeli, dll.
2	Ajis	Memiliki karyawan, melayani dengan cepat, menambah modal, ketrampilan memasak, dll.
3	Nur'ali	Mencari tempat yang layak/nyaman dan yang dapat dijangkau oleh pembeli, layanan ramah.
4	Ratih	Meningkatkan kualitas rasa yang berbeda dengan pesaing, menambah modal, pelayanan
5	Sahuri	Siap sedia dalam melayani pembeli, modal.
6	Dasori	Tempat usaha strategis, praktis, pelayanan.
7	Wahyu	Pelayanan, persaingan sehat, modal, pembeli.
8	Rohman	Pelayanan baik, modal, menarik pelanggan.
9	Najil	Lokasi usaha strategis, modal, pembeli, dll.
10	Komisah	Meningkatkan kualitas telur bebek, pelayanan.

4.2.2.1 Lokasi Usaha

Lokasi usaha Dewi adalah sebagai tempat melakukan usaha, artinya bahwa lokasi usaha digunakan oleh Dewi untuk melakukan aktifitasnya dan melayani konsumen. Sedangkan ketetapan pemilihan lokasi usaha akan mempengaruhi kelancaran usaha Ajis. Konsumen diharapkan dapat menguntungkan Ajis, karena lokasi usahanya dapat dijangkau konsumen, yaitu di alun-alun dekat dengan pusat Kota. Sehubungan dengan konsumen yang telah mempunyai pengetahuan dalam memilih suatu barang dan merupakan kebutuhan primer sehingga dengan mempunyai lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen, maka konsumen mengetahui adanya barang dagangan dengan mutu barang yang baik maka konsumen akan membelinya. Dengan demikian proses penjualan berjalan dengan lancar. Bapak wahyu mengatakan:

"Kebetulan lokasi tempatnya di alun-alun pusat perdagangan PKL, lokasinya strategis, mudah dijangkau, ramai, pusat kota. Lokasi sangat menentukan berkembangnya suatu usaha" .

Jadi kesimpulannya bahwa lokasi usaha ini akan sangat menguntungkan para subjek tersebut, karena lokasi di alun-alun Brebes yang mudah dijangkau oleh konsumen akan menyebabkan banyak langganan yang akan membeli, sehingga proses penjualan akan berjalan dengan lancar.

4.2.2.2 Pelayanan Penjualan

Pelayanan penjualan sangat mempengaruhi daya tarik pembeli. Oleh karena itu bertambah atau berkurangnya jumlah konsumen yang datang untuk melakukan pembelian akan peka terhadap pelayanan penjualan yang diberikan. Menurut Subjek dalam pelayanan penjualan yang menyenangkan dalam arti dapat

memberikan kepuasan dikalangan para pelanggan adalah dilihat dari keramahan Subjek terhadap pelanggan, bagaimana Sahuri melayani pelanggan, serta kepuasan yang diperoleh konsumen. Sedangkan keramahan Nur'ali dalam melayani pembeli dimaksud agar pembeli dapat lebih leluasa. Oleh karena itu pelayanan penjualan perlu mendapatkan perhatian, tidak dapat diabaikan begitu saja terhadap seseorang atau calon pembeli yang datang, sama halnya Dasori juga perlu memberi sambutan yang ramah serta menyenangkan. Nur'ali selalu mengatakan:

"Pelayanannya yang ramah, biar bisa jadi pelanggan, kalau kita melayani dengan muka yang galak, pasti pembeli ngga balik lagi membeli disini, harganya ngga murah,, tempatnya bersih, itu sih yang selalu saya jaga".

Jadi kesimpulannya bahwa keramahan para subjek dalam melayani pembeli sangat menunjang dan mendukung. Dengan demikian pelayanan penjualan akan berjalan lancar, dalam melayani pembeli ini dimaksudkan supaya memberi suatu pelayanan pada konsumen dengan baik. Bagi pembeli akan merasa diperhatikan dan tidak dirugikan, karena sebagian Subjek sudah menyadari pentingnya untuk memberikan kenyamanan pada pembeli.

4.2.2.3 Modal

Salah satu masalah yang perlu mendapat pemikiran serius dari seorang Wahyu yang bermaksud memulai maupun yang sedang mengelola suatu usaha, terutama bagi Rohman yang tergolong masyarakat ekonomi menengah lemah adalah seberapa besar modal yang digunakan dan darimana modal pertama diperoleh serta pengelolaannya. Sehingga modal yang ada semakin lama akan semakin berkembang dan akhirnya akan mendorong perkembangan usaha. Dalam

hal permodalan, yang dapat dikatakan untuk memulai suatu usaha Rohman dapat dilihat dari sumber modal atau pembentukan modal, besarnya modal pertama, kemudahan penambahan modal.

Tabel 7. Perbandingan antara Modal Awal dengan Modal Sekarang

No	Subjek	Modal	
		Modal Awal	Sekarang/Penghasilan
1	Dewi	Rp 3.000.000	Rp 5.500.000/thn
2	Ajis	Rp 8.000.000	Rp 10.000.000/2 th
3	Nur'ali	Rp 3.000.000	Rp 6.000.000/th
4	Ratih	Rp 5.000.000	Rp 7.000.000/th
5	Sahuri	Rp 7.000.000	Rp 9.000.000/thn
6	Dasori	Rp 2.500.000	Rp 5.500.000/thn.
7	Wahyu	Rp 8.000.000	Rp 12.000.000/2thn
8	Rohman	Rp 2.000.000	Rp 4.500.000/thn
9	Najil	Rp 8.000.000	Rp 12.500.000/thn
10	Ibu Kom	Rp 4.500.000	Rp 6.500.000/thn

Dari tabel modal para subjek diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa sebagian besar subjek mempunyai modal sendiri/mempunyai tabungan maupun meminjam saudara, sebagian juga subjek modalnya berasal dari pinjaman Bank, dan syarat-syaratnya meminjam di Bank harus ada jaminannya serta bunga. Keterbatasan modal yang dimiliki Ajis sehingga Ajis memutuskan untuk meminjam Bank dengan syarat-syarat yang telah ditentukan demi kelancaran

usahanya. Sedangkan suatu kegiatan usaha berjalan lancar maka Sahuri harus perlu memikirkan bagaimana untuk meningkatkan volume penjualannya. Berkaitan dengan hal tersebut harus ada modal yang memadai, untuk mendukung bagaimana volume penjualannya meningkat, harus ada penambahan modal.

Berikut ungkapan sahuri:

"Modal awal itu 8 juta itu sudah termasuk untk membeli gerobak, tenda-tenda, dan semua peralatan. Selama ini ada pinjaman dari Bank, penginnya ada yang bantu lagi dari pihak pemerintah itu harapan saya".

4.2.2.4 Pembeli

Dalam melakukan suatu usaha, dan demi lancarnya usaha tersebut maka Dasori harus memikirkan pembeli yang akan melakukan pembelian, oleh karena itu Dasori harus mengenal berbagai hal yang dapat menggerakkan kebutuhan atau minat tertentu dari pembeli sehingga mereka merasa puas. Dalam hal ini sama dengan Dewi harus memahami barang-barang yang akan dibeli, menyediakan atau memenuhi barang dibeli serta waktu diadakan pembelian. Berikut ungkapan Dewi:

"Setiap hari jualan saya habis, mungkin karena pembeli membutuhkannya, itukan makanan primer sehari-hari, malah kadang kurang, hampir pembeli saya kenal dengan mereka, soalnya sudah jadi pelanggan".

Demikian pula dengan Rohman yang mengatakan bahwa buka jam 3 sore, tutup jam 12 malam, dalam peraturan PERDA tidak boleh buka pagi, ini sangat mempengaruhi penjualan. Mungkin jika buka sejak pagi makin banyak pembeli. Menurut Wahyu pula pada saat buka pembeli sudah mulai berdatangan, ya cukup lumayan laris. Nur'ali juga menentukan atas dasar perkiraan apa-apa saja yang cukup mempunyai permintaan dan yang masih tercakup dalam jangkauan usahanya, sehingga barang-barang yang tersedia dapat menunjang kebutuhan

pembeli. Sahuri juga mengatakan dagangannya selalu habis, apalagi jika tidak musim hujan terus setiap malam minggu makin banyak peningkatan sampai empat kali lipat. Menurut Komisah juga memikirkan barang-barang dagangannya, dalam hal ini yang diperhatikan jumlah barang yang sering dibeli, waktu yang diperlukan untuk memperoleh barang, serta berapa lama barang dapat disimpan.

Uraian diatas dapat disimpulkan bahwa para Subjek dalam hal menyediakan jumlah barang yang dibeli pembeli sangat mencukupi, serta setiap waktu sering diadakan pembelian, hal ini sangat mempengaruhi kelancaran usaha pedagang. Kesan pertama sebagai pembuka jalan transaksi ialah harus dapat menimbulkan perhatian pembeli. Untuk mendapatkan perhatian dari calon pembeli, maka subjek harus ingat akan sikap, tindak tanduk, bahasa, dan cara berbicara serta cara berpakaian. Calon pembeli akan selalu memperhatikan hal-hal kecil tersebut. Agar perhatian menjadi minat pembeli, subjek tidak boleh bosan-bosan melayani dan selalu siap sedia setiap saat. Dalam beberapa hal, subjek harus pandai menempatkan diri sebagai pendengar, tidak mungkin terjadi jual beli tanpa mendengar keinginan dari pembeli.

4.2.2.5 Pesaing

Mengenai masalah pesaing, Nur'ali memikirkan bagaimana agar usahanya tidak kalah dalam merebut persaingan, sedangkan menurut Ajis memahami berbagai masalah yang berkaitan dengan kegiatan para pesaing tersebut. Suatu tindakan mendasar dalam bersaing secara efektif, Ajis yang ikut dalam persaingan harus berusaha dan mampu mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaing secara akurat. Ajis mengatakan bahwa banyak persaingan karena banyak yang jualan

lamongan seperti saya ini, yang penting percaya diri saja, dan sudah punya pelanggan tetap. Tetap optimis, kerja keras, menjaga kepercayaan, dan juga menjaga kualitas rasa makanan.

Kelancaran setiap usaha tidak dapat dipisahkan dengan banyak sedikitnya pesaing yang ada, untuk itu Dasori harus mengetahui pesaing yang ikut dalam kegiatan usaha serupa, sehingga secara efektif dapat mengerti bagaimana barang-barang dagangannya bisa masuk pada sasarannya. Demikian Sahuri mengatakan bahwa lokasinya strategis, berada di alun-alun pusat kota Brebes, jadi banyak persaingan, cara mengatasinya menunya ditamnah, cepat dalam pelayanan, harganya murah, kalau bisa dikembangkan lagi membuka cabang, pasti jika ada cabang, omset juga bertambah, itu salah satu upaya peningkatan usaha PKL. Dalam hal menghadapi pesaing maka Wahyu lebih efektif dan selektif dalam menentukan hal-hal yang menjadi rencana kegiatan usahanya, karena ini juga dapat mempengaruhi kelancaran operasi usahanya. Setiap usaha pasti ada saatnya baik atau maju, ada saatnya pula mengalami kesulitan untuk berkembang, sedangkan Ratih memahami keadaan kelancaran usahanya, untuk lebih mengetahui keadaan usahanya. Dari uraian diatas tersebut dapat disimpulkan bahwa para PKL di alun-alun Brebes Kecamatan Brebes Kelurahan Brebes dalam menjalankan kegiatan usahanya sangat baik, sehingga dapat juga disimpulkan bahwa PKL di alun-alun Brebes mampu mempertahankan usahanya didalam menghadapi pesaing-pesaing yang ada yang menjual barang-barang serupa. Saran peneliti hendaknya PKL selalu waspada dan menganalisa keadaan usahanya dalam persaingan, begitu juga peningkatan usaha harus selalu diusahakan secara

lebih efektif, karena peningkatan usaha secara efektif akan mempengaruhi tujuannya yaitu mencapai keberhasilan usaha.

4.2.3 Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL

Para Subjek mengatakan bahwa jika ada acara dipendopo alun-alun Brebes, PKL sering diusir Satpol PP, apalagi musim hujan juga jualan tidak laku/tidak habis, bagi Subjek itu yang menghambat keberhasilan/kelancaran usahanya.

Tabel 8 Penghambat Keberhasilan Usaha PKL :

No	Subjek	Faktor Penghambat Keberhasilan
1	Dewi	Musim hujan, diusir Satpol PP, modal.
2	Ajis	Hujan, sering ada penertiban PKL, diusir dari alun-alun jika ada acara di Pendopo.
3	Nur'ali	Diusir Satpol PP, waktu berjualan dibatasi oleh peraturan PEMDA, jualan mulai sore.
4	Ratih	Sering rugi, saingannya banyak, hujan, dll.
5	Sahuri	Kalau diusir Satpol PP, musim hujan, tenda basah, jualan tidak laku.
6	Dasori	Modal, sering ada penertiban, persaingan, hujan, dll.
7	Wahyu	Musim hujan, waktu jualan dibatasi, diusir Satpol PP.
8	Rohman	Modal sedikit, persaingan, penertiban, waktu dibatasi.
9	Najil	Stok daging kambing terbatas, penertiban PKL, dll.
10	Komisah	Sering diusir tanpa pemberitahuan terlebih dulu, telur bebek busuk, stok telur bebek habis, waktu jualan dibatasi.

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa penertiban PKL, sering diusir oleh Satpol PP jika ada acara di Pendopo alun-alun Brebes, serta musim hujan adalah faktor utama penghambat keberhasilan usaha para Subjek, sebab semua itu tanpa pemberitahuan terlebih dahulu, sehingga Subjek sudah membuat/memasak banyak, dan sudah bersiap-siap untuk menjajakan dagangannya, tiba-tiba ada penertiban PKL, sehingga barang dagangannya sia-sia/tidak terjual dan tanpa hasil yang mengakibatkan kerugian dan menghambat usaha para Subjek.

4.3 Pembahasan

Kelancaran penjualan suatu barang dipengaruhi oleh lancar tidaknya para pedagang kaki lima (PKL) menjual barang-barang dagangannya. Meskipun kualitas barang tersebut cukup baik, akan tetapi bilamana penjualan dilakukan melalui pedagang kaki lima umumnya tidak menarik dan kurang laku, oleh karena itu perlu diketahui bagaimana cara-cara memajukan barang dagangannya melalui pembelajaran-pembelajaran yang dilakukan, sehingga para PKL usaha dagangnya cukup laris/mengalami peningkatan.

4.3.1 Upaya Peningkatan keberhasilan usaha PKL

Nur'ali mengatakan ide-idenya agar usaha subjek berkembang perlu kreatif dan menu-menu ditambah, kualitas layanan, rasa, harga harus dapat dijangkau konsumen, tempat menarik, menyenangkan, ramah dan bersih. Ajis mengatakan juga dengan terus meningkatkan kualitas rasa, pelayanan, tekun, ulet, dan mengembangkan keterampilan yang subjek miliki, maka akan meningkatkan penghasilannya, subjek belajar dari pamannya, yang bernama Muhammad Taufik kebetulan dulu subjek ikut paman berjualan di Jakarta, subjek belajar memasak

diajari pamannya, istilahnya subjek karyawannya, setelah 1 tahunan punya modal sendiri subjek mencoba berjualan di Brebes.

Kreativitas merupakan kemampuan seseorang untuk melahirkan sesuatu yang baru, baik berupa gagasan maupun karya nyata, yang relatif berbeda dengan apa yang telah ada sebelumnya (Dedi, 1994:7 dalam Buchari alma, 2007). Menghadapi persaingan yang semakin kompleks dan persaingan ekonomi global, maka kreativitas menjadi sangat penting untuk menciptakan keunggulan kompetiti, dan keunggulan hidup bisnis. Dunia bisnis memerlukan sumber daya manusia yang kreatif dan inovatif, dan berjiwa kewirausahaan. Sering terjadi orang yang tidak berpendidikan tinggi berhasil dalam wirausaha, namun orang yang berpendidikan tinggi, diharapkan lebih kreatif dan inovatif. Prinsip dasar yang penting adalah dalam wirausaha diperlukan orang-orang yang kreatif, inovatif, disiplin, memiliki daya cipta, *thinking new thing and doing newthing or create the new and different* (Buchari Alma, 2007:72).

4.3.1.1 Kerja Keras, cerdas,dan kreatif

Kerja keras merupakan modal dasar untuk keberhasilan seseorang. Rasulullah sangat marah melihat orang pemalas dan suka berpangku tangan.bahkan, Beliau secara simbolik memberi hadiah kampak dan tali kepada seorang laki-laki agar mau bekerja keras mencari kayu dan menjualnya kepasar. Demikian pula jika mau berusaha, mulailah berusaha sejak subuh. Jangan tidur sesudah subuh,cepatlah bangun dan mulailah kegiatan untuk hari itu. Akhirnya laki-laki itu itu sukses dalam hidupnya. Rahasia keberhasilan seorang PKL juga yang penting adalah kemampuan pengusaha untuk lebih kreati dan memanfaatkan

inovasi dalam bisnisnya sehari-hari. Inovasi adalah kemampuan untuk menggunakan solusi kreatif dalam mengisi peluang sehingga membawa manfaat dalam kehidupan masyarakat. Bagi kalangan wirausaha, tingkat kreativitas ini akan sangat menunjang kemajuan usahanya. Seorang pengusaha akan berhasil apabila ia selalu kreatif, dan menggunakan hasil kreativitas itu dalam kegiatan usahanya. Kreativitas akan berarti jika ia digunakan, jika tidak digunakan maka kreativitas itu tak ada nilainya. Perhatikanlah bagaimana para pengusaha menciptakan segala sesuatu yang baru baik pengusaha industri mobil, maupun pada perusahaan lain, seperti usaha makanan (Buchari, 2007:71-72).

Ibu komisah juga mengungkapkan bahwa mempunyai keterampilan-keterampilan khusus biar membuat telur asin yang enak, menjaga kualitas telur asin, baik harga maupun rasa yang sudah dipertahankan Ibunya Subjek tersebut, karena telur asin Brebes menjadi khas Kota Brebes.

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa kreativitas yaitu kemampuan untuk memikirkan sesuatu yang baru dan berbeda, didalam upaya meningkatkan keberhasilan usaha perlu juga inovasi yang merupakan kemampuan untuk melakukan, mengaplikasikan sesuatu yang baru dan berbeda. Sesuatu yang baru yang dapat dalam bentuk hasil seperti pada barang dan jasa, bisa dalam bentuk proses, ide-ide, serta metode yang akan menghasilkan sesuatu yang ingin kita capai. Dengan kemampuan-kemampuan yang dimiliki oleh para subjek dan ketekunannya, subjek dapat mengembangkan usaha makanan ini serta memperoleh keuntungan yang cukup dengan keterampilan yang dimiliki.

4.3.1.2 Membuka Cabang

Sahuri mengatakan sejak 3 tahunan ini ada peningkatan, dulu subjek tidak mempunyai usaha di tempat lain, tetapi sekarang sudah ada 2 cabang, bekerjasama dengan Bank juga orangtuanya dan modalnya system bagi hasil dengan orangtuanya. Sedangkan Rohman dan wahyu juga mengungkapkan bahwa sebelum membuka cabang usahanya tidak ada peningkatan, namun setelah subjek mempunyai modal dari pinjaman Bank, Subjek mulai membuka usaha ditempat lain, hasilnya mulai ada peningkatan penghasilan, walaupun sebagian keuntungannya harus disetorkan untuk melunasi hutang di Bank.

Selain merupakan salah satu kriteria perkembangan usaha, membuka cabang memberikan beberapa keuntungan, antara lain produk yang dijual dan merek usaha lebih dikenal masyarakat. Membuka cabang tersebut tidak harus menggunakan modal sendiri, system bagi hasil menggunakan modal tambahandari orang lain atau system waralaba merupakan cara mempercepat peningkatan usaha PKL (<http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusipb.jpg> (12 Maret 2010)).

4.3.1.3 Memiliki Menu Andalan

Biasanya tempat usaha dikenal karena menu andalannya, terutama yang menyajikan berbagai menu. Misalnya usaha aneka es buah, es teller bisa dijadikan menu andalan. Tidak sedikit nama usaha yang berasal dari nama menu andalan. Usaha dibidang makanan/kuliner termasuk usaha yang mudah dijalankan, asalkan kita memiliki kemampuan memasak dan niat yang kuat untuk menjalankan usaha ini. Namun, bagi yang tidak mahir memasaknya masih bisa berkecimpung dalam usaha makanan karena bisa merekrut beberapa karyawan yang bertugas memasak

dan melayani pembeli. Sementara itu, semua administrasi dipegang sendiri (Bagus dkk, 2007:2).

Ajis menjual soto ayam dan soto babad ini memberikan cara membuat salah satu menunya, menurut subjek soto ayam terbuat dari potongan daging ayam yang dilengkapi dengan kol, soun, tauge, dan daun seledri yang dirajang. Bumbu yang digunakan untuk membuat kuah soto ayam adalah merica, ketumbar, bawang putih, bawang merah, kemiri, jahe, kunyit, dan garam. Bumbu rempahnya bisa ditambah serai, daun jeruk, daun salam, dan lengkuas. Soto ayam/babad disajikan dalam mangkuk, penyajiannya dilengkapi dengan nasi/lontong. Sebelum disajikan soto diberi perasan jeruk nipis dan sambal. Subjek dapat membuat soto dan menu yang lainnya ini belajar dari pamannya, dan juga dari majalah-majalah masakan/kuliner. Kemudian satu lagi menu yang subjek sajikan yaitu pecel lele, pecel lele ini banyak sekali peminatnya, sehingga pecel lele ini yang menjadi menu andalan. Lele untuk pecel ini umumnya diolah dengan cara digoreng, lele untuk pecel juga bisa diolah dengan cara dibakar. Aroma lele ini sangat khas, terutama jika dibakar menggunakan arang tempurung kelapa. Bahan-bahan yang dibutuhkan untuk membuat pecel lele dibagi dua, yaitu bahan sambal dan bahan untuk bumbu rendaman. Bahan sambal terdiri dari cabe merah, bawang putih, bawang merah, tomat, kemiri, kacang tanah, gula merah, garam dan penyedap rasa. Sementara itu, bahan untuk bumbu rendaman terdiri dari kunyit, bawang putih, air jeruk nipis, garam, dan air. Subjek membeli semua bahan-bahan ini sangat mudah, dipasar semuanya ada. Harga lele (5-7 ekor lele) per kilogram sekitar Rp 12.000,-.

Wahyu mengatakan menu andalannya yaitu martabak telur, subjek selalu mengatakan jenis makanan yang satu ini sudah mengalami banyak perkembangan, baik dari segi rasa maupun ukuran,. Dulu pertama subjek berjualan hanya ada martabak telur, namun setelah usahanya mulai berkembang dan laris, sekarang ditambah ada martabak daging sapi.dan untuk martabak manisnya ditambah rasa keju dan durian.bahan dan cara membuatnya, ada dua bagian, yaitu bahan untuk kulit dan bahan isi. Pertama membuat kulitnya, bahannya tepung terigu, air, minyak sayur dan garam. Semua bahan tersebut dicampur menjadi satu, lalu mengaduknya rata. Ambil adonan seberat 50-70 gram dan dibentuk bulat. Bulatan ini dilumuri margarin dan disimpan didalam tempat tertutup selama satu jam. Kemudian isi martabak telur terdiri dari telur bebek, daging cincang sapi, kari bubuk, bawang bombay, daun bawang, merica bubuk, garam dan margarin. Daging cincang sebelumnya harus dimasak menggunakan bumbu bawang merah, bawang putih, dan garam yang dihaluskan. Setelah itu, campurkan dengan telur bebek, daun bawang, bawang bombay, dan bumbu, aduk hibgga tercam[ur rata. Tuangkan adonan telur keatas kulit martabak yang sedang dipanaskan diatas wajan datar. Lipat semua sisi kulit martabak, lalu masak hingga martabak kuning kecoklatan.

Apabila dagangannya ingin laku dan banyak pelanggan yang datang, PKL harus mengutamakan rasa makanannya. Kesukaan konsumen bisa diperhatikan dari awal membuka usaha ini. Jika habis, berarti masakannya disukai konsumen. Mengenai rasa dan jenis masakan yang disukai, bisa juga menanyakan langsung kepada pembeli. Selain itu, PKL juga harus membuka diri terhadap kritik dari

pelanggan karena yang membangun justru berpengaruh positif bagi perkembangan usaha.

Bapak Sahuri juga mempunyai menu andalan yang sangat laris, yaitu sate blengong. Sate blengong ini bahan utamanya itu daging blengong, yaitu hasil perkawinan antara bebek dengan enthog, blengong ini jarang dijumpai. Hanya sedikit orang yang beternak blengong ini. Subjek membeli daging blengong ini didekat Pantai Randusanga Brebes, daerah ini banyak peternakan blengong, kebetulan kota Brebes terkenal dengan telur asinnya yang terbuat dari telur bebek. Untuk membuat bumbu sate blengong ini menggunakan bumbu kacang yang bahannya terdiri dari kecap manis, kacang tanah, dan cabai rawit. Sebelumnya kacang tanah disangrai, lalu bibuang kulitnya dan dihaluskan. Setelah itu, bumbu kacang ini dicampur dengan santan yang telah matang, dan diaduk rata. Kecap manis dicampur ketika ate akan disajikan.

Faktor yang perlu diperhatikan adalah rasa makanan yang kita buat dan cara penyajiannya. Sebelum menjualnya, rasa makanan yang kita buat tidak ada salahnya diujicobakan ke beberapa orang terdekat. Setelah itu, kita minta agar mereka mengomentari masakan tersebut. Baik rasa maupun penampilannya. Koreksi dari mereka merupakan masukan yang berharga agar kita bisa membuat makanan yang rasanya enak sehingga disukai orang banyak (Bagus dkk, 2007:4).

4.3.1.4 Menyisihkan Keuntungan untuk Peningkatan Usaha

Keuntungan yang didapat harus disisihkan, antara lain untuk mempersiapkan, mengganti perlengkapan usaha yang rusak atau menurun fungsinya dan untuk peningkatan usaha. Salah satu kriteria keberhasilan usaha

makanan dan minuman PKL adalah semakin berkembangnya usaha. Misalnya, karyawan bertambah, tempat usaha semakin besar dan dapat menampung lebih banyak pembeli, atau cabangnya terus bertambah.

Bapak Sahuri setiap selesai berjualan selalu menghitung penghasilannya, dan berapa keuntungannya, subjek mengatakan keuntungannya perhari sekitar Rp 150.000,- kalau ramai pembeli sampai Rp 200.000,-. Subjek menyisihkan sebagian keuntungannya untuk menggaji karyawan yang kebetulan saudaranya, membayar retribusi, membayar listrik, menyekolahkan anaknya, serta untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Bagi subjek keuntungan yang diperolehnya cukup untuk kebutuhan hidupnya, tapi jika musim hujan penghasilannya menurun, sebab jarang pengunjung di alun-alun Brebes, tempatnya juga basah, dan lain-lain.

Dasori selalu menyisihkan pendapatannya untuk ditabung, karena subjek juga harus setor ke Bank setiap bulannya, karena modal subjek meminjam di Bank. Selain itu subjek menyisihkan untuk menggaji adiknya yang membantu subjek berjualannya, dalam pengelolaan keuangan subjek belajar dari Bapaknya yang dulu juga PKL di alun-alun ini, setelah Bapaknya memungkinkan lagi berjualan, subjek meneruskan usaha Bapaknya ini yang sudah dikenal sejak 15 tahun. Demikian pula Rohman mengungkapkan bahwa pernah mengalami kerugian yang cukup banyak, dari pengalaman tersebut subjek memperoleh pembelajaran, sehingga sekarang subjek sangat berhati-hahti dan memperhitungkan segala pemasukan dan pengeluaran serta keuntungannya.

4.3.1.5 Membuat Catatan Keuangan

Setiap usaha seharusnya memiliki catatan keuangan, meskipun hanya catatan sederhana. Catatan keuangan tersebut dapat digunakan untuk mengetahui dengan pasti jumlah modal, biaya operasional sehari-hari yang dikeluarkan, dan keuntungan yang diperoleh. Selain itu, catatan keuangan juga bisa berfungsi sebagai kontrol atau mengetahui kepastian keuntungan yang dapat digunakan untuk keperluan sehari-hari dan bagian mana saja yang harus disisihkan untuk ditabung dan digunakan untuk peningkatan usaha.

Sebagai pengajuan peminjaman ke Bank, sebuah catatan keuangan juga bisa menentukan diterima atau tidaknya pengajuan tersebut. Catatan tersebut dapat dijadikan jaminan bahwa pedagang telah benar-benar membuka dan menjalankan usahanya. Pihak Bank menilai perkembangan usaha menentukan layak tidaknya memberikan modal yang diajukan. Najil mengungkapkan bahwa catatan keuangan itu sangat penting guna menentukan keuntungan yang didapat, serta agar subjek mengetahui antara pengeluaran dan pendapatan.

4.3.1.6 Tepat Menentukan Harga Jual

Dalam hal ini, subjek harus memastikan harga jual makanan bersaing dengan PKL yang lainnya. Hampir semua makanan dan minuman PKL memiliki banyak pesaing. Harga merupakan salah satu faktor penting untuk memenangkan persaingan di tengah banyaknya produk sejenis di pasaran. Sebagian PKL ini tidak mencantumkan harga di daftar menu. Sebaiknya hal ini tidak dilakukan. Selain membuat pembeli bertanya-tanya dalam hati, juga membuat pembeli ragu memesan berbagai menu karena tidak ada harga yang tercantum. Selain itu juga

bisa menimbulkan kekecewaan pembeli, ketika harga yang diberikan ternyata jauh berbeda dengan perkiraan.

Ajis mengatakan bahwa perhitungan yang cermat dalam menentukan harga satu porsi ayam goreng/bakar sangat mempengaruhi keberhasilan usaha ini. Apabila harga yang ditawarkan lebih mahal daripada harga yang dijual ditempat lain, tetapi rasa ayam goreng/bakarnya sama, pembeli akan kecewa dan tidak akan kembali lagi. Sebaliknya, jika rasa ayam goreng/bakar yang kita buat lebih enak daripada yang dijual orang lain, kita bisa menetapkan harga yang berbeda. Sedikit lebih mahal tidak masalah, asalkan kualitas dan rasanya lebih baik dan enak. Ayam goreng/bakar dijual dengan harga Rp 7000, sedangkan ayam goreng utuh (satu ekor) dijual dengan harga Rp 19.000- Rp 20.000.

Ratih menjual baksonya sesuai dengan harga PKL yang lainnya, karena jika sedikit berbeda biasanya pembeli komplek, walaupun rasanya dan kualitasnya juga sedikit beda, subjek memberi daging sapi asli pada baksonya, agar rasanya benar-benar bakso sapi asli. Harga satu porsi bakso Rp 5500 – Rp 7000, tergantung pada jenis baksonya, pilihannya ada bakso urat, daging sapi, bakso biasa, dan bakso balungan sapi.

Wahyu mengungkapkan salah satu kunci sukses menjalankan usaha martabak adalah kualitas produk yang dihasilkan lebih bagus dibandingkan dengan produk sejenis yang dihasilkan PKL lain. Karena itu, jangan pernah mengurangi takaran bahan dasar agar konsumen tidak kecewa dan berpaling ke PKL lain. Subjek juga dalam menetapkan harga belajar dari pamannya dan teman-teman PKL lainnya, karena sudah kesepakatan juga dalam masalah harga agar

tidak ada kesenjangan antara PKL lainnya. Menurut subjek harga martabak manis biasa Rp 3500- Rp 10.000 sesuai dengan rasanya/pilihan bahan isinya. Sedangkan martabak telur biasa Rp 7000 –Rp 22.000 juga sesuai dengan isinya atau dagingnya, sapi atau kornert.

4.3.1.7 Mengelola Karyawan Secara Benar

Jumlah karyawan yang dimiliki sesuai dengan kebutuhan usaha. Jangan terlalu banyak sehingga menjadi tidak efisien. Sebaliknya jangan terlalu pelit menambah karyawan ketika jumlah karyawan sudah tidak sesuai dengan peningkatan usaha. Dasori membuat aturan yang jelas mengenai hubungan antara pemilik dan karyawan. Hak dan kewajiban harus jelas dan diketahui oleh karyawan sejak awal bekerja.mengenai upah karyawan subjek menyesuaikan dengan peningkatan dan pendapatannya dan tentunya akan meningkatkan kinerja karyawan. Selain mempunyai karyawan 1 orang, subjek juga dibantu oleh istrinya. Sehingga tidak repot dan saling bekerjasama.

Menurut Bagus dkk (2007:111) dalam usaha makanan karyawan yang dibutuhkan 1-3 orang, tergantung pada skala usahanya. Karyawan yang dipekerjakan sebaiknya yang sudah berpengalaman membuat masakan sehingga tidak perlu dilatih lagi. Selain itu, karyawan yang dipilih juga sebaiknya yang memiliki sifat jujur, ramah, dan mau bekerja keras.

Ajis mengatakan tidak ada kriteria dalam memilih karyawan, yang penting memiliki kemampuan memasak, jujur, ramah, cekatan, dan terampil serta mau bekerja keras, pertama membuka usaha ini subjek belum mempunyai karyawan,

hanya saja lama kelamaan subjek mulai kerepotan meladeni pembeli, dari situ subjek mencari karyawan, sekarang subjek memiliki 2 orang yang membantunya, yang satu orang hanya khusus bagian mencuci piring, dan peralatan lainnya, dan membersihkan meja dan lainnya. Setelah mempunyai 2 orang karyawan, kini subjek mulai merasakan adanya peningkatan dalam usahanya, karena dengan adanya karyawan, pembeli juga merasakan pelayanan yang baik, cepat, mudah, dan memuaskan pelanggan. Subjek memberikan gaji sebesar Rp 400.000- Rp 450.000 per bulan dan setiap lebaran ada bonus/THR, namun bekerjanya mulai pukul 15.00 sampai pukul 23.00 wib.

Najil kebetulan yang membantu usahanya adalah Bapak dan istrinya, pemilik usaha tongseng dan sate kambing ini juga mengatakan lebih baik menjalankan usaha ini berdua dengan istri dan Bapaknya, sehingga tidak perlu menggaji orang lain. Subjek memperhitungkan segala sesuatunya. Selain tidak perlu menggaji orang lain, subjek menyisihkan penghasilannya untuk melunasi hutang di Bank serta kebutuhan sehari-hari dan menambah modal untuk membuka usaha lain yang dapat meningkatkan pendapatannya. Usaha dibidang makanan ini termasuk usaha yang mudah dijalankan, asalkan memiliki kemampuan memasak dan niat yang kuat untuk menjalankan usaha ini. Namun, bagi yang tidak mahir memasakpun masih bisaberkecimpung dalam usaha ini karena bisa merekrut beberapa karyawan yang bertugas memasak dan melayani pembeli. Sementara itu, semua administrasi dipegang sendiri.

4.3.2 Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha PKL

4.3.2.1 Pelayanan Penjualan

Pelayanan yang dilakukan subjek ini diartikan, dalam melakukan pelayanan harus cepat tetapi ramah. Pelayanan yang cepat akan memuaskan konsumen, karena dengan kecepatan pelayanan ini konsumen tidak perlu lama menunggu sehingga dapat menimbulkan kejengkelan. Dan keramahan dalam melayani mutlak harus dijalankan, sebab dengan keramahan pembeli merasa disanjung atau dihormati.

(Buchari, 2007:123) Para penjual perlu memiliki sifat-sifat yang baik.

Sifat-sifat penjual yang baik menurut pembeli ialah :

- 1) Jujur dalam informasi.
- 2) Pengetahuan yang baik tentang barang.
- 3) Tahu kebutuhan konsumen.
- 4) Pribadi yang menarik

Empat sifat diatas adalah sifat-sifat pokok saja. Disamping itu masih banyak sifat lain yang dituntut oleh pembeli, seperti cepat, terampil, dalam melayani, informatif, bersahabat, tidak memperlihatkan rasa kesal, dan sabar.

Cara meyakinkan langganan atau calon pembeli agar mau membeli tak dapat dipisahkan dengan cara menawarkan, supaya pembeli merasa yakin, seorang penjual harus benar-benar mengenal barang yang dijual serta mempunyai kemampuan untuk mengatasi setiap keberatan dan keluhan para langganan. Dalam usaha meyakinkan pembeli, penjual harus memperkecil kekurangan-kekurangan yang terdapat pada barang dagangannya. Sebaliknya, tunjukkanlah setiap kelebihan

yang terdapat dalam barangnya. Akan tetapi jangan lupa semua keterangan tersebut haruslah dibuktikan, dan jangan bohong. Kelurusan hati dan kejujuran penjual akan menimbulkan keyakinan baik terhadap barang, jasa maupun terhadap diri penjual sendiri, jelaskan segalanya seperti apa adanya, jangan berlebih-lebihan. Mengatasi keberatan tersebut, seorang penjual dapat menggunakan segala kemampuannya yang diperoleh dalam praktik keterampilan menjual, antara lain bijaksana, dan tidak mudah putus asa (Buchari, 2007:125-126).

Subjek Nur Ali selalu berusaha untuk siap sedia dan cepat dalam melayani pembeli, pelayanan yang ramah, harganya tidak mahal, tempatnya bersih itu yang selalu dipegang teguh subjek. Menurut pembeli mayoritas mengatakan bahwa mie ayam ceker dan es campurnya buatan Subjek enak, lezat, dan pembeli puas. Subjek selalu menjaga kualitas makanannya agar banyak pelanggan dan mempunyai banyak keuntungan, serta menjalin hubungan baik dengan semua pelanggannya.

Subjek Dewi juga mengatakan orang berjualan itu ya harus ramah, dengan senyum, bila perlu menyapa, karena kalau melayani dengan nada marah atau cemberut itu pembeli akan kabur, Subjek juga mengajari karyawannya mengenai cara-cara melayani dengan baik dan sopan.

Subjek Ratih mengungkapkan dengan pelayanan yang menyenangkan dan mengajak pembeli mengobrol, itu dapat membuat pembeli merasa puas dan ingin kembali membeli di tempat subjek. Subjek juga memiliki cara-cara khusus agar tempatnya berjualan menarik perhatian pembeli dan mengundang orang ingin membeli makanan di tempat Subjek. Sahuri dan Dasori juga berpendapat sama

seperti Ratih, yaitu subjek harus pandai membujuk pembeli, bila perlu merayu pembeli, melayani dengan cepat, agar pembeli merasa puas, dan akhirnya menjadi pelanggan, karena itu semua faktor utama yang dapat mempengaruhi peningkatan usaha Subjek.

4.3.2.2 Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang dipilih subjek di alun-alun Brebes besar sekali pengaruhnya terhadap kelancaran penjualan barang dagangannya, oleh sebab itu hendaknya memperhatikan tempat-tempat yang strategis. Meskipun demikian tidak tiap tempat yang strategis cocok untuk berdagang, untuk itu langkah-langkah yang sebaiknya ditempuh subjek dalam memilih usaha adalah :

- a. Jarak yaitu rumah dengan lokasi usahanya dekat, bahan baku yang merupakan proses produksinya termasuk tersedianya air, dan bahan bakar terpenuhi.
- b. Fasilitas transportasi pembeli lancar, tetapi jangan ditempat-tempat yang ada larangan tanda parkir akan menghambat usaha dagangannya.
- c. Tempat tumpahan arus manusia, tenaga kerja dan jasa-jasa lainnya, misalnya : pusat kegiatan ekonomi, pendidikan, pariwisata, persinggahan kapal, pengangkutan, pemulihan dan lain-lain.

Ratih mengatakan memilih tempat di alun-alun karena memang di alun-alun pusat kota Brebes, sangat strategis, sekaligus berada di jalan pantura juga, sehingga banyak pengunjung, dan subjek optimis dagangannya akan laris. Subjek tidak ada kesulitan dalam hal bahan baku, sebab bahan-bahannya, seperti sayuran, tahu, beras, buah-buahan, dll juga tersedia di pasar yang kebetulan dekat dengan alun-alun Brebes.

Sahuri selalu mengutamakan kebersihan tempat usahanya, kenyamanan bagi pembeli itu merupakan faktor keberhasilan usahanya, sehingga pembeli merasa nyaman dan memuaskan. Subjek mengungkapkan menjadi PKL di alun-alun Brebes ini banyak keuntungannya, selain tempatnya strategis, tepat berada dipinggir jalan pantura, ramai pengunjung bersama keluarganya, apalagi kalau malam minggu, keuntungan subjek mencapai 2 kali lipat dari hari biasanya.

Tempat usaha merupakan salah satu sarana dan prasarana yang harus diperhatikan. Tempat usaha atau lokasi yang dipilih harus terlebih dahulu dipertimbangkan kelangsungan usaha tersebut. Idealnya, tempat usaha lebih dekat sumber bahan baku. Bila lokasi jauh dari sumber bahan baku, biaya pengangkutan bahan baku dalam jumlah yang sama akan lebih mahal dibandingkan pengangkutan hasil atau produk ke pasar atau ke konsumen. Namun lebih ideal lagi bila lokasi tempat usaha dekat dengan sumber bahan baku dan dekat dengan pasar (Dadang, 2005: 11).

Seperti yang dikatakan Rohman membuka usaha apapun, lokasi sangat menentukan. Najil juga mengatakan lokasi usaha yang strategis bisa menarik pelanggan lebih banyak, subjek sudah berjualan di alun- alun ini hampir 5 tahun dan tidak ingin pindah ketempat lain, karena subjek sudah merasakan peningkatan penghasilannya berjualan disini, sebelumnya subjek berjualan di pasar batang tapi tidak ada kemajuan.

Wahyu mengatakan lokasi untuk menjalankan usahanya sengaja mencari yang berada dipinggir jalan raya utama yang ramai. Lokasi yang dipilihnya juga memiliki tempat parkir yang luas sehingga bisa memuat banyak kendaraan.

Subjek juga mengungkapkan dekorasi tempatnya tidak perlu terlalu mewah, yang penting tempatnya bersih dan nyaman sehingga pembeli betah berada didalamnya.

4.3.2.3 Modal

Besarnya modal yang diperlukan tergantung dari jenis uaha yang akan digarap. Dalam kenyataan sehari-hari kita mengenal adanya usaha kecil, menengah, dan usaha besar. Masing-masing memerlukan modal dalam batas tertentu. Jadi, jenis-jenis usaha menentukan besarnya jumlah modal yang diperlukan. Misalnya jenis usaha pabrikan berbeda dengan pertanian dan perdagangan. Hal lain yang mempengaruhi besarnya modal adalah jangka waktu usaha atau jangka waktu perusahaan menghasilkan produk yang diinginkan. Usaha yang memerlukan jangka waktu yang lebih panjang memerlukan modal yang relatif besar pula (Kasmir, 2007:84).

Dasori mengatakan modal awal pada saat buka usaha sekitar 3 jutaan, itu sudah termasuk untuk membeli gerobak dan tenda, kebetulan modal itu tabungan subjek sendiri. Subjek ingin mencoba mencari pinjaman dari Bank atau pihak lain, namun subjek masih ragu dan takut tidak dapat melunasinya. Subjek sering ditawari pinjaman modal dari Bank pedesaan/daerah, karena tidak mau repot urusan dengan Bank, subjekpun tidak mengambilnya. Dengan ketekunan subjek mengelola keuangan dan dengan cara-caranya mengelola usaha, subjek kini dapat mengembangkan usahanya walaupun masih sederhana, namun pendapatannya semakin meningkat dengan bertambahnya menu-menu dan kualitas makanan yang ditingkatkan mutunya, karena subjek dapat pembelajaran/keterampilan dari pamannya serta membaca buku-buku masakan kemudian mempraktekkannya.

Modal yang dimiliki PKL adalah suatu kekayaan berupa barang-barang kongkrit yang dapat dipakai dalam proses produksi dan memberikan prestasi ekonomi untuk kehidupan PKL dimasa yang akan datang. Dengan modal yang dimiliki PKL tersebut dapat :

4.3.2.4 Melengkapi Barang Dagangannya

Para PKL hendaknya berusaha jangan sampai menolak pembeli, jangan sampai tidak menyediakan barang yang dibutuhkan oleh langganannya. Arti lengkap dapat diartikan PKL tersebut harus menyediakan berbagai macam barang seperti toko serba ada. Lengkap disini dalam pengertian bahwa PKL tersebut menyediakan barang selengkap mungkin sesuai sifat yang diperdagangkan PKL tersebut, walaupun keuntungan barang tersebut sangat tipis.

4.3.2.5 Membuat Harga yang Tepat

Dari modal yang ada para PKL dapat menentukan harga yang tepat. PKL menjadi terkenal karena harga jual yang ditetapkan cukup murah atau harga jual yang ditetapkan merupakan harga yang pasti. Berdasarkan hal tersebut PKL dapat menetapkan harga yang tepat bagi barang-barangnya, sehingga kelancaran penjualan barang-barang tersebut akan lebih terjamin. Untuk itu PKL selalu mencari informasi harga agar tidak menjual jauh lebih tinggi daripada harga pesaingnya, terutama barang-barang yang sangat dikenal oleh konsumen.

4.3.2.6 Ketepatan Janji Keuangan

Dari modal yang cukup pas-pasan para PKL dapat melengkapi barang-barang dagangannya berupa kredit penjualan, konsinyasi dan sebagainya. Untuk memperoleh semua itu, dengan modalnya PKL harus selalu berusaha untuk dapat

menpati janji-janji keuangan sehingga kepercayaan dari grosir-grosir dan pedagang-pdagang keliling dapat dijaga.

Nur'ali dan Dewi mempunyai modal 3 jutaan, lalu subjek mencari pinjaman untuk menambah modal, setelah persyaratannya lengkap subjek mengajukan pinjaman di Bank. Setelah 1 tahun lebih subjek memperoleh balik modal dan keuntungannyapun lumayan. Lain dengan subjek Nur'ali, Ajis mengatakan bahwa modal awalnya berasal dari tabungannya sendiri, namun masih sedikit, kemudian subjek meminjam saudara tapi masih belum mencukupi juga, akhirnya mencoba dengan modal yang pas-pasan subjek memulai usahanya, ternyata pengorbanannya tidak sia-sia, setelah 1 tahunan subjek mendapatkan hasil yang memuaskan, dengan ketekunannya, terampil, segala sesuatunya diperhitungkan dan juga subjek belajar dari Pamannya dulu ketika subjek masih membantu pamannya di Jakarta. Dengan bekal pengalaman, subjek mencoba berjualan di Brebes.

Modal merupakan salah satu faktor produksi yang mempunyai kedudukan terpenting dan harus dimiliki seseorang dalam upaya memulai usaha maupun dalam rangka menjalankan usahanya (Kasmir, 2007:83). Dalam arti yang paling luas modal adalah persediaan dana atau aktiva yang berharga yang dimiliki oleh pengusaha/pedagang.

Dengan berdasarkan beberapa hasil wawancara dengan subjek, maka peneliti menyimpulkan bahwa modal yaitu suatu kekayaan berupa barang-barang konkrit yang dapat dipakai dalam proses produksi dan memberikan prestasi ekonomi dimasa yang akan datang.

4.3.2.7 Pembeli

Pembeli adalah raja memang sebaiknya diterapkan pada PKL, untuk itu hal-hal yang harus diperhatikan bagi PKL adalah :

- a) Mempelajari tingkah laku pembeli, mengapa seorang pembeli memilih produk tertentu dengan merk/cap tertentu.
- b) Memenuhi kebutuhan baik yang rasional maupun yang emosional dari para pembeli.
- c) Berusaha menimbulkan kepercayaan, kebanggaan dan kemantapan terhadap merk yang PKL perdagangkan.
- d) Memperhatikan penataan, susunan barang dagangannya diatur sehingga menarik pembeli.
- e) Memperhatikan kemungkinan perubahan selera konsumen.
- f) Memperhatikan kemungkinan munculnya barang pengganti.

Masalah yang pertama-tama dihadapi oleh para penjual bagaimana dapat menarik perhatian calon pembeli. Bila perlu, penjual harus sanggup menjual kean sebelum menjual barangnya. Setelah timbul perhatian, berikanlah kean yang baik dengan sikap yang sesuai. Kesan pertama sebagai pembuka jalan transaksi ialah harus dapat menimbulkan perhatian pembeli. Untuk mendapatkan perhatian dari calon pembeli, maka penjual harus ingat akan sikap, tindak-tanduk, bahasa, dan cara berbicara serta cara berpakaian. Calon pembeli akan selalu memperhatikan hal-hal kecil tersebut. Seorang ahli dalam ilmu menjual mengatakan bahwa kesan pertama yang menyenangkan akan membawa pengaruh yang lebih intim daripada berulang kali datang. Pada menit pertama suatu pendekatan penjual adalah saat-

saat yang penting. Selagi calon pembeli menaruh perhatian, maka penjual harus menggunakan kesempatan tersebut sebagai pembuka jalan. Timbulkan rasa pada diri calon pembeli bahwa "sekali melihat" terus ingin mendengarkannya keterangan-keterangan selanjutnya. Tunjukkan keuntugan-keuntungan yang diperoleh jika membeli barang tersebut (Buchari, 2007:120).

4.3.2.8 Pesaing

Sahuri mengatakan banyak persaingan karena ditunjang juga oleh lokasi yang strategis sehingga banyak PKL yang berjualan di alun-alun Brebes ini, banyaknya PKL yang jenis menunya sama menjadi persaingan, namun subjek sering juga mengatakan dalam menyikapi adanya persaingan caranya dengan memprtahankan kualitas makanan yang baik, harganya tidak mahal, pelayanannya menyenangkan, menambah menu, dan lain-lain. Subjek selalu menghadapi pesaing dengan santai, optimis.

Untuk mencapai suatu tujuan para pesaing melaksanakan strategi mereka tergantung dari sumber daya dan kemampuan masing-masing pesaing. Dalam hal ini peserta pesaing perlu mengetahui kekuatan dan kelemahan setiap pesaing lainnya secara akurat. Terdapat kaitan yang erat antar siapa saja pesaing usaha dengan strategi yang diterapkan pesaing lainnya, makin mungkin persaingan diantara mereka (Buchari, 2007: 125).

Nur'ali dalam menghadapi adanya persaingan yaitu dengan cara meningkatkan kualitas makanan, membuat inovasi menu yang berbeda dengan PKL lainnya agar menarik perhatian pembeli. Dasori menyikapi adanya persaingan dengan optimis, sebab subjek sudah mempunyai pelanggan tetap, serta menjalin

hubungan yang baik dengan pelanggan. Harganya pun terjangkau, tempatnya bersih, nyaman sehingga pelanggan tidak berpaling membeli ke PKL lainnya.

Sasaran dan kekuatan/kelemahan pesaing dapat memberikan gerakan mereka serta reaksinya. Selain itu tiap-tiap pesaing mempunyai falsafah tertentu dalam menjalankan usahanya, mempunyai kultur intern tertentu dan pedoman keyakinan tertentu, sehingga hal ini mempunyai reaksi dan cara berproduksi pesaing (Buchori, 2007: 126).

4.3.3 Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL

Faktor utama penghambat/kegagalan dalam sebuah usaha adalah PKL tidak siap untuk kerja keras, belum siap berkorban padahal kerja keras, inovatif itu sangat penting untuk mencapai kesuksesan. Gagal memilih lokasi atau tempat yang sesuai juga dapat menghambat keberhasilan usaha, disamping faktor-faktor lain masih banyak lagi faktor yang dapat menyebabkan orang gagal/terhambat dalam menjual. Faktor cinta dan menjadikan pekerjaan sebagai hobi yang mengasyikkan akan sangat berpengaruh pada diri dan keberhasilan penjual. Cinta pekerjaan dapat dipengaruhi oleh lingkungan, teman sekerja, majikan, kepastian masa depan, faktor tipe dan macam barang yang dijual, faktor hasutan, isu kurang baik, hal negatif dari orang-orang yang iri, iklim/cuaca lingkungan dan sebagainya juga dapat menghambat seseorang dalam mencapai keberhasilannya. Megginson (2000 dalam Buchari, 2007: 134) menyatakan seba-sebab kegagalan dalam usaha small business secara berurutan adalah :

- Kekurangan modal, tidak bisa memupuk relasi, sehingga tidak bisa memperoleh tambahan modal.
- Kurang memiliki pengetahuan tentang bisnis/usaha.
- Tidak memiliki keterampilan dalam manajemen, mulai dari perencanaan, mengorganisasi, menggerakkan karyawan, dan mengawasi aktivitas bisnisnya.
- Tidak mampu membuat planning, karena menganggapnya tidak penting, atau memang tidak mau menyusun planning.
- Kurang pengalaman, dan tidak mau belajar dari pengalaman.
- Sebagai tambahan ada yang menyatakan karena pembatasan oleh pemerintah dengan berbagai peraturan.

Najil mengatakan bahwa yang menghambat itu kalau ada acara di pendopo, tanpa pemberitahuan terlebih dahulu Satpol PP mengusir PKL, waktunya dibatasi, hanya bisa berjualan pada sore hari mulai pukul 15.00 wib. Demikian pula dengan subjek Wahyu juga mengatakan kalau musim hujan jarang ada pengunjung, sehingga jualan tidak habis, sebelum ada acara di Pendopo alun-alun tiga hari sebelumnya tidak boleh berjualan, modal kurang, belum ada pihak pemerintah yang mau meminjamkan modal untuk pedagang itu juga salah satu penghambatnya.

Subjek Ratih dan Dewi selalu kesal terhadap Satpol PP yang tidak memberitahukan informasi terlebih dahulu, mereka tiba-tiba mengusir subjek, sehingga subjek yang sudah siap-siap berjualan, makanan/masakan sudah matang dan siap dijual akhirnya sia-sia. Subjek juga mengatakan jika musim hujan tendanya basah, sehingga pembeli berkurang.

Ajis selalu mengungkapkan kalau hujan pasti subjek sedih, karena pengunjung jarang jalan-jalan di alun-alun, lalu kadang kompor ngadat/rusak, stok bahan baku habis, sering ada penertiban PKL sehingga subjek tidak dapat berjualan selama beberapa hari yang dapat mengakibatkan subjek tidak mendapat penghasilan. Lain halnya dengan Rohman yang masih kekurangan modal untuk meningkatkan usahanya, subjek ingin meminjam Bank tetapi belum berani, serta persyaratannya belum cukup, sehingga itu dapat menghambat dalam meningkatkan usahanya. Ibu Komisah juga mengatakan belum ada yang membantu dalam modal, dan juga tidak begitu memiliki keterampilan memasak atau membuat menu yang menarik yang dapat meningkatkan usahanya, subjek juga selalu rugi jika ada penertiban PKL/diusir Satpol PP.

Bapak Sahuri mengatakan stok bahan baku seperti blengongnya habis di pasar sehingga tidak berjualan sate blengong, dan sehari-hari tidak berjualan, itu yang dapat menghambat usahanya karena tidak memperoleh penghasilan. Subjek juga mengatakan yang paling menghambat adanya pembatasan oleh pemerintah dengan berbagai peraturan, seperti adanya pembatasan waktu berdagang bagi PKL alun-alun Brebes, karena PKL yang di alun-alun hanya boleh berjualan mulai sore pukul 15.00 wib.

BAB 5

PENUTUP

5.1 Simpulan

Berdasarkan temuan dan pembahasan dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. PKL dalam membuka usaha mandiri diperlukan upaya-upaya yang dapat meningkatkan keberhasilan usahanya, diantaranya kerja keras, kreatif, cerdas, inovatif, membuka cabang, memiliki menu andalan, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan(*cas flow*), tepat menentukan harga jual, serta mengelola karyawan dengan benar. Cara-cara yang dilakukan para subjek untuk meningkatkan hasil usahanya, mereka banyak belajar dari teman-temannya yang sudah lama menekuni usaha kaki lima, selain belajar dan mendapat pengalaman dari teman/saudaranya, sebagian subjek juga memperoleh ilmu memasak dan membuat menu-menu baru dari majalah kuliner, serta sering melihat acara-acara kuliner/memasak di televisi, dari pengetahuannya tersebut para subjek mempraktekkannya kemudian mencoba membuka usaha kaki lima dengan menjajakan makanan/masakan dari hasil pembelajaran/pengalaman yang dimilikinya, dengan upaya-upaya tersebut subjek mengalami peningkatan dalam usahanya, sebagian subjek memiliki kemampuan memasak/membuat menu dan menambah menu-menu hasil kreasinya sendiri, sehingga subjek mempunyai banyak pelanggan, pada awal usahanya sebagian subjek belum mempunyai karyawan, namun dengan

mencoba membuka usaha di tempat lain, sekarang sebagian subjek memiliki karyawan, sedangkan sebagian subjek lagi mendapat pengalaman membuka usaha dari teman/saudaranya, sebelum menjadi PKL, sebagian subjek merantau ikut membantu saudaranya jualan di Jakarta, dengan pengalaman dan kemampuannya tersebut para subjek sekarang menjadi PKL yang berhasil.

2. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha PKL, diantaranya :

a) Pelayanan

Cara-cara yang dilakukan para subjek dalam meningkatkan pelayanan agar meningkatkan mutu pelayanan sehingga ada peningkatan dalam keberhasilan usahanya, yaitu dalam pelayanan sebagian subjek memperoleh pembelajaran dari berbagai pihak, diantaranya dari teman-teman subjek yang juga pedagang kaki lima yang sudah lama berjualan, mereka saling memberi masukan tentang bagaimana cara-cara memberikan pelayanan yang baik, menyenangkan, dengan keramahan agar pembeli betah dan menjadi pelanggan.

b) Lokasi Usaha

Para subjek sangat tepat memilih lokasi usaha di alun-alun Brebes, karena selain strategis, alun-alun Brebes juga berada tepat di jalan pantura yang menghubungkan antara kota Jakarta dengan Semarang, sehingga peluang pengunjung yang ingin beristirahat dan membeli barang dagangan subjek sangat besar.

c) Modal

Sebagian subjek memperoleh modal dari pinjaman di Bank, namun ada juga yang modal awalnya dari tabungan sendiri, serta dari pinjaman keluarganya.

d) Pembeli

Pembeli yang ada di Alun-alun Brebes mayoritas adalah penunjang yang sedang perjalanan jauh yang ingin beristirahat. Para subjek dalam melayani pembeli sangat cepat, sebab menurut subjek pembeli adalah raja.

e) Pesaing

Para Subjek mengetahui kekuatan dan kelemahan pesaingnya sehingga memungkinkan usaha untuk mempertajamkan strateginya sendiri guna memanfaatkan keterbatasan pesaing sambil menghindari kemungkinan benturan pesaing dirasakan kuat.

3. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL, Gagal memilih lokasi atau tempat usaha yang sesuai juga dapat menghambat keberhasilan usaha, disamping faktor-faktor lain masih banyak lagi faktor yang dapat menyebabkan orang gagal/terhambat dalam menjual. Semua Subjek mengatakan bahwa yang menghambat itu kalau ada acara di Pendopo Alun-alun Brebes tanpa pemberitahuan terlebih dahulu Satpol PP mengusir semua PKL yang ada di alun-alun Brebes. Selain itu juga waktu berjualan dibatasi, hanya dapat berjualan mulai pukul 15.00 wib/sore hari.

5.2 Saran

1. Kepada PKL dalam mengupayakan peningkatan keberhasilan usahanya harus mempunyai kemampuan/*skill*, dimana dengan kemampuan itu PKL dapat dengan mudah mengembangkan usahanya, selain juga hendaknya dengan cara bekerja keras, kreatif, inovatif, membuat menu-menu yang menarik/andalan, membuka cabang, menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha, membuat catatan keuangan, tepat menentukan harga jual, serta mengelola karyawan dengan baik.
2. Kepada Bank Swasta maupun Pemerintah agar peran Perbankan diharapkan untuk memberikan informasi kepada PKL dalam hal memenuhi modal. Kepada PKL di Alun-alun Brebes disarankan agar memilih lokasi hendaknya yang tidak hanya strategis tetapi juga yang menguntungkan. Dalam menjual barang dagangannya, PKL hendaknya memperhatikan pelayanan, karena dengan pelayanan yang baik sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usahanya. Mengenai masalah modal atau keuangan, hendaknya PKL memisahkan antara pengeluaran modal kerja dengan pengeluaran pribadi.
3. Kepada PKL disarankan agar menaati peraturan yang ditetapkan oleh Perda, dalam mengatasi masalah kendala/hambatan yang ada PKL harus lebih mempersiapkan kemungkinan kendala yang akan terjadi sehingga tidak merugikan usahanya. Diharapkan kepada pembaca yang ingin melakukan penelitian lanjutan agar ditindak lanjuti lebih baik lagi dan demi sempurnanya penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alma, Buchari. 2007. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta.
- Alisjahbana. 2006. *Marginalisasi Sektor Informa Perkotaan*. Surabaya: ITS Press.
- Aribowo, Prijaksono & Sri Bawono. 2004. *The Power of Enterprenerial intelegence (membangun sikap dan perilaku interpreneur dalam diri anda)*. Jakarta: Elex Media Komputindo.
- Arikunto, Suharsimi. 2004. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineke Cipta.
- Bagus, dkk. 2007. *20 Peluang Bisnis Makanan*. Jakarta: PT. ArgoMedia Pustaka.
- BLKI Semarang. 2002. *Buku Informasi Program Pelatihan Teknis*: Semarang.
- Buchori, Alma. 2000. *Kewirasusahaan*. Bandung: Alfabeta
- Bulow, Jeremy dkk. 2004. *A Theory of Dual Labor Markets with Application to Industrial Policy, Discrimination and Keynesian Unemployment*, Journal of Labor Economic. University of Chicago Press, vol.4(3).no.376-414.
- Depdikbud. 1996. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta : Balai Pustaka.
- Girard, Joe. 1999. *Cara Sukses Meraih Keberhasilan Penjualan*. Jakarta : handal Niaga Pustaka.
- Goldberg, Koujianou. 2003. *The response of the informal sector to trade liberalization*. Jurnal internasional, Journal of Development Economics, Elsevier, no. 72, hal. 463-496.
- Hidayat. 2002. *Penataan PKL*. Semarang: Media Semarang.
- Iwantoro, Sutrisno. 2006. *Kiat Sukses Berwirausaha*. Jakarta: PT. Gramedia.
- Jr, Bangs, David H. 1995. *Pedoman Langkah Awal Menjalankan Usaha*. Jakarta : Erlangga.
- Kasmir. 2007. *Kewirausahawan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Kosim. 2000. *Ekonomi untuk Sekolah Menengah Umum Kelas II*. Jakarta: Grafindo.

- Milles, MB dan Huberman. M. 1992. *Analisis Data Kualitatif (Terjemahan Tjejep Rohidi)*. Jakarta: Tarsita.
- Moleong, J. Lexy. 2002. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- . 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya
- Nitisemito, Alex Sumardji. 1991. *Marketing*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Rifai, Ahmad. 1994. Perilaku Belajar Kewiraswastaan Petani Miskin (Studi Kasus di Desa Magan Jateng). *Jurnal PLS*. Semarang : FIP IKIP Semarang.
- Rianto, Adi dan Heru Prasadja. 1993. *Langkah-langkah Penelitian Sosial*. Jakarta: Arcan.
- Robert, Argene. 2003. *Strategi Menjadi Wiraswasta Handal*. Jakarta: Grafindo.
- S, Wojowasito. 1986. *Kamus Lengkap*. Jakarta : Hasta
- Santoso. 2008. Konsep Sektor Informal (PKL). Jakarta: Ghalia Indonesia. ([http://www.santoos.blogspot.com/2008/07/konsepsektorinformal\(PKL\)\(10 Mei 2010\)](http://www.santoos.blogspot.com/2008/07/konsepsektorinformal(PKL)(10%20Mei%202010))).
- Siagian. 1998. *Pembangunan Ekonomi dalam Cita-cita dan Realita*. Bandung: Penerbit Alumni.
- Soedarsono, Wijandi. 2000. *Pengantar Kewiraswastaan*. Bandung: Sinar Baru Algensindo.
- Sudjana, H.D. 2000. *Strategi Pembelajaran Orang Dewasa*. Bandung : Falah Production.
- Syamsu Mapa dan Anisah Basleman. 1994. *Teori Belajar Orang Dewasa*. Jakarta: Depdikbud.
- Tim Perdikan. 2005. *Hasil Penelitian Kontribusi Pedagang Kaki Lima terhadap Perekonomian Kota Semarang*. (<http://www.masyarakatmandiri.org/image/kampusipb.jpg>) (12 Maret 2010)
- Wasis. 1986. *Pengantar Ekonomi Perusahaan*. Bandung: Alumni.

Lampiran 1

KISI-KISI INSTRUMEN PENELITIAN
UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA DALAM
SEKTOR INFORMAL DI KABUPATEN BREBES
Studi Pada Pedagang Kaki Lima PKL di Alun-Alun Brebes

No	Variabel	Sub Variabel	Indikator	Item
A.	Upaya peningkatan keberhasilan usaha PKL	1. Kerja keras, cerdas, kreatif	a. Kerja keras dalam mengembangkan usaha b. Ide-ide atau cara belajar usaha c. Belajar kreatif dalam meningkatkan usaha	1 2-4 5-9
		2. Membuka cabang	a. Membuka cabang di tempat lain b. Asal modal untuk membuka cabang	10-11 12-13
		3. Memiliki menu andalan	a. Belajar membuat menu andalan b. Pengaruh menu andalan	14-16 17-18
		4. Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha	a. Banyaknya keuntungan usaha b. Kegunaan keuntungan usaha	19-20 21-22
		5. Membuat catatan keuangan (cash flow)	a. Memiliki catatan keuangan b. Fungsi/kegunaan catatan keuangan	23-24 25
		6. Tepat menentukan harga	a. Mencatumkan harga di daftar menu. b. Menentukan harga jual dalam persaingan usaha	26-27 28-29
		7. Mengelola karyawan dengan benar	a. Banyaknya / jumlah karyawan. b. Belajar cara mengelola karyawan	30-32 33-35
B.	Faktor-faktor	1. Lokasi Usaha	a. Jarak lokasi dengan	36-37

	yang dapat meningkatkan keberhasilan usaha PKL		konsumen b. Kemudahan memperoleh bahan baku. c. Sarana transportasi dalam kaitannya dengan kegiatan usaha	38-39 40
		2. Pelayanan ramah	a. Melayani dengan senyum keramahan. b. Pemenuhan permintaan konsumen c. Tingkat kepuasan pembeli terhadap dagangan	41 42-43 44
		3. Modal	a. Asal modal usaha b. Jumlah modal usaha c. Tingkat kemudahan untuk mendapatkan penambahan modal dalam hubungannya dengan perkembangan usaha	45-46 47 48
		4. Pembeli	a. Barang yang akan dibeli menunjang permintaan konsumen b. Jumlah barang yang	49-50 51-52
			dibeli pembeli c. Waktu diadakan pembelian	53-54
C	Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL	Faktor-faktor Penghambat	5. Pesaing a. Tingkat pesaing yang ada b. Tingkat usaha dalam menghadapi pesaing c. Keadaan usaha dalam persaingan • Apa saja faktor-faktor penghambat keberhasilan usaha PKL	55-56 57-60 61 62

Lampiran 3**PEDOMAN WAWANCARA**

Informan Satpol PP

Nama :

Waktu :

Pendidikan :

Jabatan :

Wawancara:

Penanya : Bagaimana pelaksanaan peraturan penertiban PKL khususnya di alun-alun Brebes?

Penanya : Apa tujuan pembinaan tersebut pak?

Penanya : Yang di alun-alun kira-kira berapa jumlah PKL pak?

Penanya : Apa peraturan lain dari PERDA?

Penanya : Apakah ada syarat atau peraturan yang lainnya untuk PKL yang berada di alun-alun Brebes ini Pak?

Lampiran 4

PEDOMAN WAWANCARA UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA DALAM SEKTOR INFORMAL DI KABUPATEN BREBES

I. Identitas Responden

1. Nama Responden :
2. Usia/ jenis kelamin :
3. Agama yang dianut :
4. Status sosial :
 - a. Status perkawinan
 - a) menikah
 - b) Belum menikah
 - c) Janda
 - d) duda
 - b. Pendidikan
 - a) Tidak sekolah
 - b) SD (tamat/tidak tamat)
 - c) SMP (tamat/tidak tamat)
 - d) SMA (Tamat SMA/ tidak tamat)

II. Daftar Pertanyaan

A. Pertanyaan Tentang Upaya Peningkatan Usaha.

- **Kerja keras, cerdas, kreatif.**
 1. Bagaimana cara Anda dalam mengembangkan usaha kaki lima ini? apa saja kendala yang dihadapi saat membuka usaha ini? mengapa Anda mempertahankan usaha yang Anda tekuni ini?
 2. Belajar darimana atau dapat pembelajaran dari siapa dalam mengembangkan usaha yang anda tekuni ini? Bagaimana cara anda belajar? Perlu waktu berapa lama anda belajar usaha ini? Apa kesulitan yang anda alami selama Anda belajar?

3. Mengapa Anda ingin membuka usaha ini? apa alasan Anda? ide-ide apa yang Anda peroleh agar usaha Anda berkembang/ laris?
 4. Darimana Anda belajar membuka usaha ini? Apakah Anda mempunyai keterampilan / life skill khusus? Keterampilan seperti apa?
 5. Didalam usaha menciptakan inovasi, Anda belajar melalui apa? Atau bagaimana?
 6. Bagaimana cara-cara Anda untuk menciptakan hal-hal baru pada usaha yang Anda jalani ini agar konsumen tertarik membeli/berkunjung ketempat Anda? apa motivasinya?
 7. Mengapa Anda tertarik membuka usaha ini?
 8. Apakah ada pihak lain yang mengajari Anda untuk mengembangkan usaha Anda?
 9. Apa upaya Anda supaya usaha ini berkembang atau mengalami peningkatan ?
- **Membuka cabang.**
 1. Apakah Anda membuka usaha / cabang ditempat lain? mengapa ? Anda membuka cabang dimana saja? ada berapa ?
 2. Sejak kapan Anda memulai usaha ini ? adakah peningkatan/ kemajuan dalam usaha Anda hingga saat ini?
 3. Berasal dari manamodal usaha Anda untuk membuka cabang ? mengapa demikian ?
 4. Dalam pengelolaan modal, apakah Anda belajar dari orang lain?
 - **Memiliki Menu Andalah.**
 1. Menu apa saja yang Anda tawarkan / sajikan ? adakah menu andalan / spesial yang Anda sajikan? apa menu andalan tersebut?
 2. Apakah menu-menu tersebut Anda buat dengan pembelajaran khusus? atau ada keterampilan yang Anda miliki? Sejak kapan Anda

belajar membuat menu-menu yang disajikan? Adakah pembelajaran dari orang lain? Siapa? bagaimana prosesnya?

3. Menu-menu tersebut dari bahan apa saja? Tolong berikan cara membuat menu, satu menu saja?
4. Apakah ada pengaruh dalam usaha Anda dengan adanya menu yang Anda sajikan? pengaruh seperti apa ?
5. Bagaimana cara Anda agar pengunjung /pelanggan tertarik membeli barang dagangan Anda?

- **Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha.**

1. Apakah ada keuntungan yang Anda peroleh? berapa?
2. Bagaimana cara Anda belajar untuk menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha Anda?
3. Digunakan untuk apa saja keuntungan yang Anda peroleh dari usaha Anda?
4. Apakah Anda pernah mengalami kerugian? Bagaimana Anda belajar untuk mengatasinya?

- **Membuat catatan keuangan (cash flow).**

1. Apakah Anda memiliki catatan keuangan dalam menjalankan usaha Anda ini? untuk apa? mengapa?
2. Bagaimana menurut pendapat Anda, perlu atau tidak seorang PKL membuat catatan keuangan? mengapa?
3. Apakah fungsi atau kegunaan catatan keuangan bagi Anda? apa alasannya ?

- **Tepat menentukan harga.**

1. Apakah Anda mencantumkan harga didaftar menu? mengapa?
2. Apakah dalam upaya menentukan harga, Anda belajar dari orang lain?

3. Bagaimana cara Anda menentukan harga jual dalam persaingan usaha?
4. Apakah dalam menentukan harga, Anda menyamakan seperti ditempat lain? atau usaha lain? apa alasan Anda?

- **Mengelola karyawan dengan benar.**

1. Apakah Anda memiliki karyawan untuk membantu usaha Anda?
2. Berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?
3. Sejak pertama Anda membuka usaha sampai sekarang, apakah ada peningkatan atau penambahan karyawan? dari awal berapa karyawan? sekarang menjadi berapa karyawan? adakah kriteria/ syarat-syarat yang akan menjadi karyawan Anda? apa kriteria tersebut? atau bagaimana?
4. Bagaimana cara Anda dalam mengelola karyawan agar bekerja dengan benar dan maksimal ? apakah ada bonus gaji atau kenaikan gaji karyawan ? tiap berapa bulan bonus tersebut?
5. Adakah ketrampilan khusus dalam memasak?
6. Apakah karyawan Anda dilatih / ada pelatihan-pelatihan khusus?

B. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha PKL .

- **Lokasi Usaha**

1. Apakah jarak yang Anda tempati mudah dijangkau oleh konsumen?
2. Mengapa Anda memilih lokasi / tempat usaha Anda disini? apa alasan Anda?
3. Sejauh manakah Anda untuk memperoleh bahan baku?
4. Apa kesulitan Anda dalam memperoleh bahan baku?
5. Apakah Anda menggunakan sarana transportasi dalam kaitannya dengan kegiatan usaha Anda?

- **Pelayanan Penjualan**

1. Apakah Anda selalu melayani pembeli dengan senyum keramahan? mengapa?
2. Apakah dalam pemenuhan permintaan konsumen Anda aktif melayani / menyediakan?
3. Bagaimana cara Anda agar pembeli puas dengan pelayanan Anda?
4. Bagaimana tingkat kepuasan pembeli terhadap barang dagangan Anda? sangat puas atau tidak? apa alasannya?

- **Modal**

1. Dalam menjalankan usaha, berasal dari manakah modal Anda? meminjam di Bank? atau milik sendiri atau bagi hasil? mengapa?
2. Apakah Anda memperoleh balik modal dalam usaha Anda?
3. Modal usaha yang Anda gunakan untuk menjalankan usaha Anda, pada awalnya berapa?
4. Bagaimana tingkat kemudahan untuk mendapatkan penambahan modal dalam hubungannya dengan perkembangan usaha Anda? mengapa?

- **Pembeli**

1. Apakah barang yang akan dibeli menunjang permintaan konsumen? apa saja permintaan tersebut ?
2. Apakah Anda mempunyai pelanggan tetap? seberapa banyak?
3. Dalam jumlah berapa barang yang dibeli?
4. Apakah barang dagangan Anda selalu habis terjual? mengapa?
5. Usaha Anda buka mulai jam berapa? dan tutup jam berapa? apakah hal tersebut mempengaruhi penjualan? mengapa?
6. Kapan diadakan pembelian? apakah laris atau sedang? mengapa?

- **Pesaing**

1. Bagaimana tingkat pesaing yang ada ? sangat besar atau kecil? mengapa?
2. Bagaimana cara Anda dalam mengatasi persaingan yang ada?
3. Bagaimana tingkat usaha dalam menghadapi pesaing? mengapa?
4. Seberapa banyak pesaing yang ada? faktor apa yang mempengaruhinya?
5. Bagaimana keadaan usaha Anda dalam persaingan ? sangat baik atau tidak? apa alasannya?
6. Adakah ketrampilan atau pelatihan untuk mempertahankan usaha Anda agar tetap berjalan atau eksis?
7. Apa rahasia Anda untuk mempertahankan usaha Anda hingga berkembang atau mengalami peningkatan seperti sekarang ini?

C. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL

- Apa sajakah faktor penghambat keberhasilan usaha anda?

Lampiran 5**DATA HASIL WAWANCARA**

Informan 1 Satpol PP
 Nama : H. Abdul Gofir, SH
 Waktu : 28 Juni 2010/ 11.00 WIB
 Pendidikan : S1
 Jabatan : Kasi Penegakan PERDA dan OPS (operasional)

Hasil wawancara:

- Penanya : Bagaimana pelaksanaan peraturan penertiban PKL khususnya di alun-alun Brebes.
- Penjawab : Pertama, sosialisasi dengan cara mengumpulkan PKL di tempat-tempat tertentu, kedua, pembinaan, supaya mengerti masalah, maksud, tujuan, pembinaan yaitu maksud dan tujuan sosial.
- Penanya : Apa tujuan pembinaan tersebut pak?
- Penjawab : Demi penataan kota agar rapi dan bersih, tertib, aman, dll.
- Penanya : Yang di alun-alun kira-kira berapa jumlah PKL pak?
- Penjawab : Kira-kira 80 PKL kurang lebih.
- Penanya : Apa peraturan lain dari PERDA?
- Penjawab : Sesuai dengan peraturan daerah (PERDA) PKL diwajibkan jualan mulai jam 3 sore sampai jam 5 pagi, jam 6 pagi harus sudah bersih dan tutup, demi keindahan kota Brebes, jika melanggar dari jam itu, satpol PP mengambil tindakan mengangkut gerobagnya PKL itu.
- Penanya : Apakah ada syarat atau peraturan yang lainnya untuk PKL yang berada di alun-alun Brebes ini Pak?
- Penjawab : PKL diwajibkan mendaftar sebagai anggota PKL alun-alun Brebes, walaupun kadang ada PKL yang belum mendaftar tetapi sudah lama jualan di alun-alun, syarat mendaftar, yang pertama daftar dengan membayar Rp 70.000, kemudian setiap hari PKL iuran/setor Rp 500, untuk kebersihan Rp1000, lampu Rp1500/lampu ketukang lampu.

Lampiran 6

Pedagang Kaki Lima

HASIL WAWANCARA**UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA DALAM
SEKTOR INFORMAL DI KABUPATEN BREBES****III. Identitas Subjek**

5. Nama Subjek : Najil
6. Usia/ jenis kelamin : 28 Tahun/ Laki-laki
7. Agama yang dianut : Islam
8. Waktu : Minggu, 27 Juni 2010, 19.00 WIB
9. Status sosial :
- c. Status perkawinan : Menikah
- d. Pendidikan : SD

IV. Daftar Pertanyaan**D. Pertanyaan Tentang Upaya Peningkatan Usaha.**

- **Kerja keras, cerdas, kreatif.**

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengembangkan usaha kaki lima ini? apa saja kendala yang dihadapi saat membuka usaha ini? mengapa Anda mempertahankan usaha yang Anda tekuni ini?

Penjawab : Mempunyai kemampuan berdagang, kemampuan usaha, membuat makanan/ usaha apa gitu, kendalanya banyak, berpindah-pindah tempatnya kadang sudah ditempati orang lain, rugi, hujan, karena di alun-alun kan terbuka jadi kalau ujan ya keujanan, modal kurang. ngga ada usaha lain ini untuk mencari uang mbak buat makan.

Penanya : Belajar darimana atau dapat pembelajaran dari siapa dalam mengembangkan usaha yang anda tekuni ini? Bagaimana cara anda belajar? Perlu waktu berapa lama anda belajar

usaha ini? Apa kesulitan yang anda alami selama Anda belajar?

Penjawab : Dulu Saya coba-coba berjualan sate kambing ini ,tadinya saya jualannya sate ayam, yang ngajari teman-teman saya mbak, ngga lama, liat teman gitu dikasih tau cara-caranya membuat sate, ya terus bisa sendiri, kemudian saya mulai jualan membuka usaha ini. Alhamdulillah ngga ada kesulitan.

Penanya : Mengapa Anda ingin membuka usaha ini? apa alasan Anda? ide-ide apa yang Anda peroleh agar usaha Anda berkembang/ laris?

Penjawab : - untuk cari uang buat makan anak istri mbak. tempatnya rapih, nyaman, murah, pelayanannya cepat.

Penanya : Dari mana Anda belajar membuka usaha ini? Apakah Anda mempunyai keterampilan/*life skill* khusus? Keterampilan seperti apa?

Penjawab : dari teman saya, dari Bapak juga, banyak yang membantu saya, kemampuan ya paling bikin sate kambing, yang penting ada niat pasti ada jalan untuk usaha.

Penanya : Di dalam usaha menciptakan inovasi, Anda belajar melalui apa? Atau bagaimana?

Penjawab : dulu teman saya jualan di Tangerang saya ikut bantu teman saya itu, jualannya laris, saya belajar dari situ, terus saya pulang kampung saya jualan seperti yang teman saya ajari itu, Alhamdulillah lumayan laku.

Penanya : Bagaimana cara-cara Anda untuk menciptakan hal-hal baru pada usaha yang Anda jalani ini agar konsumen tertarik membeli/berkunjung ketempat Anda? apa motivasinya?

Penjawab : menciptakan hal-hal baru dengan suasana yang berbeda dengan yang lainnya, cara-cara agar satenya empuk,

caranya gimana, itu udah saya peroleh resepnya dari teman saya itu ,mbak.motivasinya biar dapat keuntungan banyak mbak, nantinya bisa nyekolahin anak.

Penanya : Mengapa Anda tertarik membuka usaha ini?

Penjawab : untuk mencari nafkah buat kebutuhan keluarga saya.

Penanya : Apakah ada pihak lain yang mengajari Anda untuk mengembangkan usaha Anda?

Penjawab : ada teman saya itu mbak, dan bapak saya juga bantu saya jualan di alun-alun ini.

Penanya : Apa upaya Anda supaya usaha ini berkembang atau mengalami peningkatan ?

Penjawab : upayanya selalu bekerja keras, kreatif, dan menambah modal untuk membuka cabang ditempat lain.

- **Membuka cabang.**

Penanya : Apakah Anda membuka usaha / cabang ditempat lain? mengapa ? Anda membuka cabang dimana saja? ada berapa ?

Penjawab : belum kesempian mbak, ini lagi menabung buat uaha lainnya.jadi mungkin nanti istri saya buka lagi dialun-alun juga.

Penanya : Sejak kapan Anda memulai usaha ini? adakah peningkatan/ kemajuan dalam usaha Anda hingga saat ini?

Penjawab : 3 tahun yang lalu.ada mbak, dulu sate ayam itu sepi ngga banyak yang beli, tapi setelah sate kambing lumayan banyak yang beli.

Penanya : Berasal dari mana modal usaha Anda untuk membuka cabang ? mengapa demikian ?

Penjawab : Modal sendiri, karena belum ada pihak lain yang mau membantu menambah modal

Penanya : Dalam pengelolaan modal, apakah Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : Belajar sendiri mengelola modal dibantu sama istri dan bapak.

- **Memiliki Menu Andalan.**

Penanya : Menu apa saja yang Anda tawarkan / sajikan ? adakah menu andalan / spesial yang Anda sajikan? apa menu andalan tersebut?

Penjawab : sate kambing, tongseng, ayam bakar/goreng, rempeleati goreng, gule, minumannya ya biasa es teh,teh anget, teh poci.menu andalannya sate kambing sama tongseng itu.

Penanya : Apakah menu-menu tersebut Anda buat dengan pembelajaran khusus? atau ada keterampilan yang Anda miliki? Sejak kapan Anda belajar membuat menu-menu yang sajikan? Adakah pembelajaran dari orang lain? Siapa? bagaimana prosesnya?

Penjawab : iya mbak, belajar dulu biar rasanya enak, banyak yang suka, ketrampilannya sambil jalan, diajari teman, bapak, banyak yang memberi masukan resep masakan.

Penanya : Menu-menu tersebut dari bahan apa saja? Tolong berikan cara membuat menu, satu menu saja?

Penjawab : misalnya tongseng kambing, itu cara membuatnya bahannya sayuran seperti kol, sawi, tomat, diiris kecil-kecil, terus daging kambing diiris juga, lalu bumbu tongseng yang sudah disiapkan, semuanya ditumis selama 15 menit, sudah jadi.

Penanya : Apakah ada pengaruh dalam usaha Anda dengan adanya menu yang Anda sajikan? pengaruh seperti apa ?

Penjawab : ya ada, yang datang pasti menanyakan tongseng,jadi persediaan tongseng harus banyak.pengaruhnya

keuntungannya lumayan cukup buat makan dan sebagian ditabung.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pengunjung /pelanggan tertarik membeli barang dagangan Anda?

Penjawab :Harganya harus terjangkau, kualitas rasanya dipertahankan, pelayanannya menyenangkan itu penting.

- **Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha.**

Penanya : Apakah ada keuntungan yang Anda peroleh? berapa?

Penjawab : Ada, kira-kira kalau rame sampai 200 ribu tiap hari.

Penanya : Bagaimana cara Anda belajar untuk menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha Anda?

Penjawab : pengeluaran dan pemasukan harus seimbang, dan jangan boros, segalanya diperhitungkan, hemat, sebagian keuntungan ditabung.

Penanya : Digunakan untuk apa saja keuntungan yang Anda peroleh dari usaha Anda?

Penjawab : Menyekolahkan anak, menggaji karyawan, memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Penanya : Apakah Anda pernah mengalami kerugian? Bagaimana Anda belajar untuk mengatasinya?

Penjawab : Sering, ya dengan hati-hati, jangan boros, segalanya diperhitungkan dan belajar dari pengalaman.

- **Membuat catatan keuangan (cash flow).**

Penanya : Apakah Anda memiliki catatan keuangan dalam menjalankan usaha Anda ini? untuk apa? mengapa?

Penjawab : ya, tentulah didalam usaha harus ada catatan keuangan, biar tahu uang itu digunakan untuk apa saja.

Penanya : Bagaimana menurut pendapat Anda, perlu atau tidak seorang PKL membuat catatan keuangan? mengapa?

Penjawab : Perlu juga karena supaya tahulah keuntungannya berapa?

Penanya : Apakah fungsi atau kegunaan catatan keuangan bagi Anda? apa alasannya ?

Penjawab : untuk perhitungan ada tidaknya keuntungan usaha.

- **Tepat menentukan harga.**

Penanya : Apakah Anda mencantumkan harga didaftar menu? mengapa?

Penjawab : iya, biar pembeli bisa tahu harga-harganya.

Penanya : Apakah dalam upaya menentukan harga, Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : Ya tentu, melihat-lihat harga dipedagang lain nanti baru harganya disamakan dengan yang lain.

Penanya : Bagaimana cara Anda menentukan harga jual dalam persaingan usaha?

Penjawab : biasa-biasalah sama dengan yang lain.

Penanya : Apakah dalam menentukan harga, Anda menyamakan seperti ditempat lain? atau usaha lain? apa alasan Anda?

Penjawab : yah biar tidak ada yang iri, sudah kesepakatan bersama.

- **Mengelola karyawan dengan benar.**

Penanya : Apakah Anda memiliki karyawan untuk membantu usaha Anda?

Penjawab : yang membantu istri dan bapak saya

Penanya : Berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?

Penjawab : 2 orang.

Penanya : Sejak pertama Anda membuka usaha sampai sekarang, apakah ada peningkatan atau penambahan karyawan? dari awal berapa karyawan? sekarang menjadi berapa karyawan? adakah kriteria/ syarat-syarat yang akan menjadi karyawan Anda? apa kriteria tersebut? atau bagaimana?

- Penjawab : dulu hanya bapak saya yang bantu, sekarang saya punya istri, ya istri iukt bantu saya. Harus bisa buat tongseng, sate, pokoknya masalah masak,,
- Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengelola karyawan agar bekerja dengan benar dan maksimal ? apakah ada bonus gaji atau kenaikan gaji karyawan ? tiap berapa bulan bonus tersebut?
- Penjawab : kebetulan yang Bantu saya istri jadi enak ngasih tahunya,istri juga sudah pinter masak, yah namanya keuntungannya buat bareng-bareng mbak.
- Penanya : Adakah ketrampilan khusus dalam memasak?
- Penjawab : diajari secara terus menerus ya dilatih.
- Penanya : Apakah karyawan Anda dilatih / ada pelatihan-pelatihan khusus?
- Penjawab : dengan melihat dan belajar terus agar bisa dan mahir membuatnya.

E. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha PKL .

- **Lokasi Usaha**

- Penanya : Apakah jarak yang Anda tempati mudah dijangkau oleh konsumen?
- Penjawab : sangat dekat, inikan di alun-alun jadi banyak pengunjung.
- Penanya : Mengapa Anda memilih lokasi / tempat usaha Anda disini? apa alasan Anda?
- Penjawab : karena enak, tempatnya rame, dan banyak pembeli.
- Penanya : Sejauh manakah Anda untuk memperoleh bahan baku?
- Penjawab : ya dipasar, tidak jauh, hanya makai motor dekat.
- Penanya : Apa kesulitan Anda dalam memperoleh bahan baku?
- Penjawab :selama ini belum ada kesulitan, ya jangan sampelah.
- Penanya : Apakah Anda menggunakan sarana transportasi dalam kaitannya dengan kegiatan usaha Anda?
- Penjawab : makai motor, untuk dititipkan didekat alun-alun.

- **Pelayanan Penjualan**

Penanya : Apakah Anda selalu melayani pembeli dengan senyum keramahan? mengapa?

Penjawab : iya mabk, itupenting orang berjualan ya harus ramah, dengan senyum, menyapa, karena kalau melayani dengan nada jemberut, pembeli akan kabur.saya juga mengajari seperti itu kepada karyawan saya.

Penanya : Apakah dalam pemenuhan permintaan konsumen Anda aktif melayani / menyediakan?

Penjawab : sangat cepat melayani biar pembeli puas, dan jadi pelanggan.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pembeli puas dengan pelayanan Anda?

Penjawab : Harganya tidak mahal, rasanya enak, dan pelayanannya ramah.

Penanya : Bagaimana tingkat kepuasan pembeli terhadap barang dagangan Anda? sangat puas atau tidak? apa alasannya?

Penjawab : kebanyakan sih pelanggan banyak yang bilang enak, puas.

- **Modal**

Penanya : Dalam menjalankan usaha, berasal dari manakah modal Anda? meminjam di Bank? atau milik sendiri atau bagi hasil? mengapa?

Penjawab : Modal sendiri.

Penanya : Apakah Anda memperoleh balik modal dalam usaha Anda?

Penjawab : ya balik modal Alhamdulillah.

Penanya : Modal usaha yang Anda gunakan untuk menjalankan usaha Anda, pada awalnya berapa?

Penjawab : sekitar 8 juta.

Penanya : Bagaimana tingkat kemudahan untuk mendapatkan penambahan modal dalam hubungannya dengan perkembangan usaha Anda? mengapa?

Penjawab : Sampai sekarang ya Alhamdulillah mudah.

- **Pembeli**

Penanya : Apakah barang yang akan dibeli menunjang permintaan konsumen? apa saja permintaan tersebut ?

Penjawab : Banyak yang beli, ya banyak yang pesen juga sate blengong.

Penanya : Apakah Anda mempunyai pelanggan tetap? seberapa banyak?

Penjawab : Iya, punya banyak yang dating, tapi saya ngga menghitung berapa? Yah kira-kira 50 orang lah yang pelanggan tetap.

Penanya : Dalam jumlah berapa barang yang dibeli?

Penjawab : ya tergantung, macem-macemlah. Ada yang membeli langsung lusinan telur asin untuk oleh-oleh.

Penanya : Apakah barang dagangan Anda selalu habis terjual? mengapa?

Penjawab : Alhamdulillah selalu habis, tapi kalau hujan ya ngga.

Penanya : Usaha Anda buka mulai jam berapa? dan tutup jam berapa? apakah hal tersebut mempengaruhi penjualan? mengapa?

Penjawab : Buka jam 3 sore sampai kadang jam 12 malam tapi kalau rame ya jam 9 sudah habis

Penanya : Kapan diadakan pembelian? apakah laris atau sedang? mengapa?

Penjawab : Alhamdulillah laris, buat makan malam sering sekeluarga pada makan disini

- **Pesaing**

Penanya : Bagaimana tingkat pesaing yang ada ? sangat besar atau kecil? mengapa?

- Penjawab : persaingan kecil karena jarang yang jualan sate blengong, mungkin karena blengong susah dicari.
- Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengatasi persaingan yang ada?
- Penjawab : caranya harus dihadapi dengan santai saja,
- Penanya : Bagaimana tingkat usaha dalam menghadapi pesaing? mengapa?
- Penjawab : harus ulet, bekerja keras, berusaha , ikhtiar, agar selalu banyak pembeli.
- Penanya : Seberapa banyak pesaing yang ada? faktor apa yang mempengaruhinya?
- Penjawab : tidak banyak soalnya yang jual sate blengong sedikit.faktornya mungkin tempatnya harus nyaman, pelayanannya, terus harganya terutama murah.
- Penanya : Bagaimana keadaan usaha Anda dalam persaingan? sangat baik atau tidak? apa alasannya?
- Penjawab : baik.
- Penanya : Adakah ketrampilan atau pelatihan untuk mempertahankan usaha Anda agar tetap berjalan atau eksis?
- Penjawab : ada, ya itu tadi menjaga kualitas rasa, harus mempunyai ketrampilan, dilatih terus karyawannya, agar ada peningkatan usaha anda.
- Penanya : Apa rahasia Anda untuk mempertahankan usaha Anda hingga berkembang atau mengalami peningkatan seperti sekarang ini?
- Penjawab : Ya, harus ulet. Setidaknya bisa menjaga kualitas rasa makanan

F. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL!

- Penanya : Apakah faktor penghambat keberhasilan usaha PKL?
- Penjawab : Faktor penghambantnya yaitu kalau diusir stpol PP, kalau hujan juga jualan tidak laku.

Pedagang kaki lima

HASIL WAWANCARA UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA DALAM SEKTOR INFORMAL DI KABUPATEN BREBES

I. Identitas Subjek

1. Nama Subjek : Wahyu
2. Usia/ jenis kelamin : 30 th / laki-laki
3. Agama yang dianut : Islam
4. Waktu : Sabtu, 26 Juni 2010, 16.00 WIB
5. Status sosial :
 - a. Status perkawinan : Belum menikah
 - b. Pendidikan : SMP

II. Daftar Pertanyaan

A. Pertanyaan Tentang Upaya Peningkatan Usaha.

- **Kerja keras, cerdas, kreatif.**

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengembangkan usaha kaki lima ini? apa saja kendala yang dihadapi saat membuka usaha ini? mengapa Anda mempertahankan usaha yang Anda tekuni ini?

Penjawab : - caranya ya dengan ketekunan, harus menciptakan kreatifitas dalam hal mengembangkan usaha. untuk menghidupi anak dan istri.

Penanya : Belajar darimana atau dapat pembelajaran dari siapa dalam mengembangkan usaha yang anda tekuni ini? Bagaimana cara anda belajar? Perlu waktu berapa lama anda belajar usaha ini? Apa kesulitan yang anda alami selama Anda belajar?

- Penjawab : - Belajar dari orangtua saya. saya belajar memasak diajari orangtua saya.
- Penanya : Mengapa Anda ingin membuka usaha ini? apa alasan Anda? ide-ide apa yang Anda peroleh agar usaha Anda berkembang/ laris?
- Penjawab : Karena untuk mencari nafkah, ide-ide nya dengan menambah menu-menu, harga stndart, pelayanan ramah.
- Penanya : Darimana Anda belajar membuka usaha ini? Apakah Anda mempunyai keterampilan / *life skill* khusus? Keterampilan seperti apa?
- Penjawab : Dari orangtua saya, dulu pertama saya kerja di warung orangtua saya, saya dulu tidak bisa apa-apa, tapi setelah diajari paman saya teru-menerus, dari situlah saya bisa memasak sedikit-sedikit.
- Penanya : Di dalam usaha menciptakan inovasi, Anda belajar melalui apa? Atau bagaimana?
- Penjawab : belajar dari bapak.
- Penanya : Bagaimana cara-cara Anda untuk menciptakan hal-hal baru pada usaha yang Anda jalani ini agar konsumen tertarik membeli/berkunjung ke tempat Anda? apa motivasinya?
- Penjawab : cara-caranya dengan pelayanan yang ramah, saya juga mengajarkan kepada karyawan saya untuk bersikap ramah, mrnyenangkan.saya menjual dengan harga murah, , tempatnya bersih, agar pembeli/pelanggan puas dan membeli lagi ditempat saya.
- Penanya : Mengapa Anda tertarik membuka usaha ini?
- Penjawab : Karena menyenangkan, apalagi kalau banyak yang membeli, dan melayani banyak pelanggan, itu kepuasan tersendiri buat saya.

Penanya : Apakah ada pihak lain yang mengajari Anda untuk mengembangkan usaha Anda?

Penjawab : ada, bapak yang banyak mengajari saya pelatihan-pelatihan memasak.

Penanya : Apa upaya Anda supaya usaha ini berkembang atau mengalami peningkatan ?

Penjawab : menambah modal, membuka cabang, menabung, pelayanan menyenangkan.

- **Membuka cabang.**

Penanya : Apakah Anda membuka usaha / cabang ditempat lain? mengapa ? Anda membuka cabang dimana saja? ada berapa ?

Penjawab : ada warung kecil-kecilan, untuk menambah penghasilan

Penanya : Sejak kapan Anda memulai usaha ini? adakah peningkatan/ kemajuan dalam usaha Anda hingga saat ini?

Penjawab : 3 tahun mbak. Sangat meningkat karena dulu pertama hanya berjualan ayam goreng, Alhamdulillah sekarang udah banyak, dan ada karyawan juga, kalau dulu tidak ada.

Penanya : Berasal dari mana modal usaha Anda untuk membuka cabang ? mengapa demikian ?

Penjawab : modal sendiri, tapi sebagian pinjam di Bank.

Penanya : Dalam pengelolaan modal, apakah Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : Dari paman saya diajari untuk perhitungan dalam pemasukan dan pengeluaran.

- **Memiliki Menu Andalan.**

Penanya : Menu apa saja yang Anda tawarkan / sajikan ? adakah menu andalan / spesial yang Anda sajikan? apa menu andalan tersebut?

Penjawab : - Martabak manis, martabak telur/asin, martabak keju, kacang, martabak ketan item.

Penanya : Apakah menu-menu tersebut Anda buat dengan pembelajaran khusus? atau ada keterampilan yang Anda miliki? Sejak kapan Anda belajar membuat menu-menu yang sajikan? Adakah pembelajaran dari orang lain? Siapa? bagaimana prosesnya?

Penjawab : iya, bumbu resepnya belajar dari orangtua sejak 3 tahun yang lalu.

Penanya : Menu-menu tersebut dari bahan apa saja? Tolong berikan cara membuat menu, satu menu saja?

Penjawab : Dari bahan tepung, telur, keju, gula putih, ketan, tepung tapioca untuk adonan martabak asinnya.

Penanya : Apakah ada pengaruh dalam usaha Anda dengan adanya menu yang Anda sajikan? pengaruh seperti apa ?

Penjawab : sangat berpengaruh, dagangan saya selalu habis, soalnya itu makanan pokok sehari-hari pembeli.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pengunjung /pelanggan tertarik membeli barang dagangan Anda?

Penjawab : Dengan harga murah, dan pelayanan memuaskan.

- **Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha.**

Penanya : Apakah ada keuntungan yang Anda peroleh? berapa?

Penjawab : Ada, ya kira-kira Rp 100.000-150.000,- perhari kalau ramai.

Penanya : Bagaimana cara Anda belajar untuk menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha Anda?

Penjawab : Caranya segala sesuatunya harus diperhitungkan semuanya, jadi keuntungannya dapat disisihkan untuk menambah modal, dan menambah usaha dilain tempat.

Penanya : Digunakan untuk apa saja keuntungan yang Anda peroleh dari usaha Anda?

Penjawab : Untuk kebutuhan adik-adik saya, dan kebutuhan sehari-hari.

Penanya : Apakah anda pernah mengalami kerugian? Bagaimana anda belajar untuk mengatasinya?

Penjawab : Pernah, belajar dari pengalaman yang sudah-sudah, agar lebih ati-ati

- **Membuat Catatan Keuangan**

Penanya : Apakah anda memiliki catatan keuangan dalam menjalankan usaha ini? Untuk apa? Mengapa?

Penjawab : Ada karena agar mengetahui pengeluaran dan pemasukkan.

Penanya : Bagaimana menurut pendapat anda, perlu atau tidak seorang PKL membuat catatan keuangan bagi anda, apa alasannya?

Penjawab : perlu banget, kalau tidak diperhitungkan akan rugi nantinya.

Penanya : apakah fungsi atau kegunaan keuangan bagi anda? Apa alasannya?

penjawab : untuk mengetahui keuntungan berdagang.

- **Tepat menentukan harga**

Penanya : Apakah Anda mencantumkan harga didaftar menu? mengapa?

Penjawab : iya, ada daftar menunya. Supaya pembeli tahu harganya.

Penanya : Apakah dalam upaya menentukan harga, Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : dari pedagang-pedagang lainnya. Kesepakatan harga.

Penanya : Bagaimana cara Anda menentukan harga jual dalam persaingan usaha?

Penjawab : Dengan menyamakan harga sama PKL lainya teman-teman saya mbak.

Penanya : Apakah dalam menentukan harga, Anda menyamakan seperti ditempat lain? atau usaha lain? apa alasan Anda?

Penjawab : karena sudah kesepakatan bersama pedagang-pedagang lainnya.

- **Mengelola karyawan dengan benar.**

Penanya : Apakah Anda memiliki karyawan untuk membantu usaha Anda?

Penjawab : iya, ada istri saya yang membantu saya.

Penanya : Berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?

Penjawab : istri saya.

Penanya : Sejak pertama Anda membuka usaha sampai sekarang, apakah ada peningkatan atau penambahan karyawan? dari awal berapa karyawan? sekarang menjadi berapa karyawan? adakah kriteria/ syarat-syarat yang akan menjadi karyawan Anda? apa kriteria tersebut? atau bagaimana?

Penjawab : ada, dulu pertama kali ngga ada yang membantu, setelah saya mulai repot, istri mau bantu-bantu berjualan.

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengelola karyawan agar bekerja dengan benar dan maksimal ? apakah ada bonus gaji atau kenaikan gaji karyawan ? tiap berapa bulan bonus tersebut?

Penjawab : karyawan saya adalah istri saya ya jadi buat kebutuhan bareng-bareng.

Penanya : Adakah ketrampilan khusus dalam memasak?

Penjawab : ketrampilan membuat martabak itu harus pas rasanya.jangan asal-asalan.

Penanya : Apakah karyawan Anda dilatih / ada pelatihan-pelatihan khusus?

Penjawab : diajari agar bisa membuat menu-menu makanan.

B. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha PKL .

• **Lokasi Usaha**

Penanya : Apakah jarak yang Anda tempati mudah dijangkau oleh konsumen?

Penjawab : Mudah, karena tempatnya di pusat kota Brebes, jalan pantura perbatasan antara Jawa Barat dengan Jawa Tengah, kadang yang beli juga orang dari Cirebon yang mau kesemarang, istirahat di alun-alun Brebes, mampir.

Penanya : Mengapa Anda memilih lokasi / tempat usaha Anda disini? apa alasan Anda?

Penjawab : soalnya disini ramai banyak pembeli.

Penanya : Sejauh manakah Anda untuk memperoleh bahan baku?

Penjawab : kalau belanja di pasar, dekat kok.

Penanya : Apa kesulitan Anda dalam memperoleh bahan baku?

Penjawab : mudah, di pasar banyak.

Penanya : Apakah Anda menggunakan sarana transportasi dalam kaitannya dengan kegiatan usaha Anda?

Penjawab : pakai motor untuk mengangkut barang-barang dagangan.

• **Pelayanan Penjualan**

Penanya : Apakah Anda selalu melayani pembeli dengan senyum keramahan? mengapa?

Penjawab : tentu harus ramah, itu penting banget dujaga mbak, jangan merengut.

Penanya : Apakah dalam pemenuhan permintaan konsumen Anda aktif melayani / menyediakan?

Penjawab : harus cepat melayani, kalau ngga pembeli pergi.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pembeli puas dengan pelayanan Anda?

Penjawab : melayani dengan sepenuh hati, maknanya enak, bersih,nyaman.

Penanya : Bagaimana tingkat kepuasan pembeli terhadap barang dagangan Anda? sangat puas atau tidak? apa alasannya?

Penjawab : katanya sieh banyak yang bilang rasanya beda dengan yang lainnya, lebih gurih, enak, yah Alhamdulillah...

- **Modal**

Penanya : Dalam menjalankan usaha, berasal dari manakah modal Anda? meminjam di Bank? atau milik sendiri atau bagi hasil? mengapa?

Penjawab : Dari Bank meminjam, tapi ada juga bantuan dari orangtua.

Penanya : Apakah Anda memperoleh balik modal dalam usaha Anda?

Penjawab : Alhamdulillah balik modal, setelah 1 tahun saya berjualan.

Penanya : Modal usaha yang Anda gunakan untuk menjalankan usaha Anda, pada awalnya berapa?

Penjawab : 2 jutaan

Penanya : Bagaimana tingkat kemudahan untuk mendapatkan penambahan modal dalam hubungannya dengan perkembangan usaha Anda? mengapa?

Penjawab : selama ini ada pinjaman dari Bank, penginnya ada yang bantu lagi dari pihak pemerintah harapanya.

- **Pembeli**

Penanya : Apakah barang yang akan dibeli menunjang permintaan konsumen? apa saja permintaan tersebut ?

Penjawab : sangat banyak yang membutuhkan karena ya itu makanan kita sehari-hari.

Penanya : Apakah Anda mempunyai pelanggan tetap? seberapa banyak?

Penjawab : punya, sekitar 50 pembeli yang saya kenal.

Penanya : Dalam jumlah berapa barang yang dibeli?

Penjawab : ya masing-masing,, ada juga yang sudah pesen, buat acara rapat.

Penanya : Apakah barang dagangan Anda selalu habis terjual? mengapa?

Penjawab : selalu habis, bahkan kadang kalau ramai kekurangan.

Penanya : Usaha Anda buka mulai jam berapa? dan tutup jam berapa? apakah hal tersebut mempengaruhi penjualan? mengapa?

Penjawab : sesuai peraturan PERDA di alun-alun Brebes, PKL boleh buka jam 15.00/ jam 3 sore samapi pagi batasnya jam 5 harus sudah rapi lagi.

Penanya : Kapan diadakan pembelian? apakah laris atau sedang? mengapa?

Penjawab : Paling banyak yang beli ya malam, apa lagi kalau ngga ujan.

- **Pesaing**

Penanya : Bagaimana tingkat pesaing yang ada ? sangat besar atau kecil? mengapa?

Penjawab : Banyak persaingan, karena banyak yang jualan lamongan seperti saya.

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengatasi persaingan yang ada?

Penjawab : Percaya diri saja, yang penting sudah punya pelanggan tetap, dan selalu optimis, kerja keras, menjaga kualitas makanan.

Penanya : Bagaimana tingkat usaha dalam menghadapi pesaing? mengapa?

- Penjawab : Sama-sama menjaga saja dengan pedagang-pedagang lainnya karena rejeki itu masing-masing, dan sudah diatur sama yang diatas.
- Penanya : Seberapa banyak pesaing yang ada? faktor apa yang mempengaruhinya?
- Penjawab : Lumayan banyak, faktornya mungkin rasanya berbeda dengan yang lain, tempatnya, pelayanannya.
- Penanya : Bagaimana keadaan usaha Anda dalam persaingan? sangat baik atau tidak? apa alasannya?
- Penjawab : Baik-baik saja.
- Penanya : Adakah ketrampilan atau pelatihan untuk mempertahankan usaha Anda agar tetap berjalan atau eksis?
- Penjawab : Ketrampilan harus ada, kita harus ulet dan tekun, juga pelayanannya dan harga sangat mempengaruhinya.
- Penanya : Apa rahasia Anda untuk mempertahankan usaha Anda hingga berkembang atau mengalami peningkatan seperti sekarang ini?
- Penjawab : Rahasiannya yah,, ngga ada rahasia mbak berdoa saja.

C. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL!

- Penanya : Apakah faktor penghambat keberhasilan usaha PKL?
- Penjawab : penghambatnya kalau hujan pasti saya sedih, karena pembeli jarang jalan-jalan di alun-alun., lalu kadangkompornya sering ngadat, rusak, terus ada penertiban PKL, sering diusir kalau dipendopo alun-alun Brebes ada acara.

Pedagang kaki lima**HASIL WAWANCARA****UPAYA PENINGKATAN KEBERHASILAN USAHA DALAM
SEKTOR INFORMAL DI KABUPATEN BREBES****I. Identitas Subjek**

1. Nama Subjek : Dasori
2. Usia/ jenis kelamin : 40 Tahun/ Laki-laki
3. Agama yang dianut : Islam
4. Waktu : Sabtu, 26 Juni 2010, 16.50 WIB
5. Status sosial :
 - a. Status perkawinan : Menikah
 - b. Pendidikan : SMA

II. Daftar Pertanyaan**A. Pertanyaan Tentang Upaya Peningkatan Usaha.****• Kerja keras, cerdas, kreatif.**

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengembangkan usaha kaki lima ini? apa saja kendala yang dihadapi saat membuka usaha ini? mengapa Anda mempertahankan usaha yang Anda tekuni ini?

Penjawab : Mengumpulkan modal, nyari tempat yang layak. Kendalanya jam diatur, banyak persaingan. Gak ada usaha lain jadi inilah usaha yang saya tekuni

Penanya : Belajar darimana atau dapat pembelajaran dari siapa dalam mengembangkan usaha yang anda tekuni ini? Bagaimana cara anda belajar? Perlu waktu berapa lama anda belajar usaha ini? Apa kesulitan yang anda alami selama Anda belajar?

- Penjawab : Dari teman dulu, terus langsung praktek belajar memasak, melihat, terus bisa dengan sendirinya.
Tidak ada kesulitan, kebetulan belajar sama teman sendiri
- Penanya : Mengapa Anda ingin membuka usaha ini? apa alasan Anda? ide-ide apa yang Anda peroleh agar usaha Anda berkembang/ laris?
- Penjawab : - Untuk mencari uang
- Ide-idenya menu ditambah, kualitas, layanan, harganya harus bisa dijangkau oleh konsumen, tempatnya layak, menyenangkan, ramai, bersih.
- Penanya : Dari mana Anda belajar membuka usaha ini? Apakah Anda mempunyai keterampilan/*life skill* khusus? Keterampilan seperti apa?
- Penjawab : Saya kerja kuli bangunan lalu kemudian usaha jadi PKL, belajar dari teman. Kebetulan dia juga berdagang jadi PKL juga.
- Penanya : Di dalam usaha menciptakan inovasi, Anda belajar melalui apa? Atau bagaimana?
- Penjawab : Dari temen, saudara, di majalah kuliner, langsung praktek.
- Penanya : Bagaimana cara-cara Anda untuk menciptakan hal-hal baru pada usaha yang Anda jalani ini agar konsumen tertarik membeli/berkunjung ketempat Anda? apa motivasinya?
- Penjawab : Dari majalah-majalah kuliner kemudian praktek, lalu agar pembeli tertarik juga saya tambahkan menu, motivasi saya supaya dagangannya laris dan banyak pengunjung. Sehingga ada peningkatan dalam usaha yang saya tekuni ini.
- Penanya : Mengapa Anda tertarik membuka usaha ini?
- Penjawab : Bisa menambah wawasan tentang berjualan, menambah teman relasi, menyenangkan banyak pembeli.

Penanya : Apakah ada pihak lain yang mengajari Anda untuk mengembangkan usaha Anda?

Penjawab : Ada, teman saya.

Penanya : Apa upaya Anda supaya usaha ini berkembang atau mengalami peningkatan ?

Penjawab : Menabung, Kerja keras, dan belajar tentang pengembangan usaha.

- **Membuka cabang.**

Penanya : Apakah Anda membuka usaha / cabang ditempat lain? mengapa ? Anda membuka cabang dimana saja? ada berapa ?

Penjawab : belum ada cabang, rencananya mau usaha lagi dagang siomay mbak, tapi ga tau kapan.

Penanya : Sejak kapan Anda memulai usaha ini? adakah peningkatan/ kemajuan dalam usaha Anda hingga saat ini?

Penjawab : lupa, kapan ya mba,ya kira-kira 10 tahunan. ada peningkatan dulu belum banyak pelanggan sekarang banyak.

Penanya : Berasal dari mana modal usaha Anda untuk membuka cabang ? mengapa demikian ?

Penjawab : Dari tabungan di bank.

Penanya : Dalam pengelolaan modal, apakah Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : Tidak. Kebetulan saya bisa belajar sendiri.

- **Memiliki Menu Andalan**

Penanya : Menu apa saja yang Anda tawarkan / sajikan ? adakah menu andalan / spesial yang Anda sajikan? apa menu andalan tersebut?

Penjawab : Es campur, es sirup, es the, jeruk, mie ayam ceker. menu andalannya mie ayam ceker sama es campur itu mbak.

Penanya : Apakah menu-menu tersebut Anda buat dengan pembelajaran khusus? atau ada keterampilan yang Anda miliki? Sejak kapan Anda belajar membuat menu-menu yang sajikan? Adakah pembelajaran dari orang lain? Siapa? bagaimana prosesnya?

Penjawab : dulu kan ikut belajar dari teman yang jualan mie ayam ceker, jadi setelah saya menganggur tidak kuli lagi, saya mencoba dagang di alun-alun ini mbak. sekitar 10 tahun dulu mbak.

Penanya : Menu-menu tersebut dari bahan apa saja? Tolong berikan cara membuat menu, satu menu saja?

Penjawab : menu mie ayam ceker sama es campur itu caranya praktis mbak, mienya saya beli yang langsung jadi aja, terus beli ceker ayam mentah terus diolah dimasak dicampur dengan bumbu ayamnya, kalau es campur itu, bahanya es batu, buah-buahannya papaya, cincau item, nanas, roti tawar, kembang [acar semuanya itu diiris kecil-kecil lalu dicampur sirup, terus dikasih santan terus dicampur es batu secukupnya.

Penanya : Apakah ada pengaruh dalam usaha Anda dengan adanya menu yang Anda sajikan? pengaruh seperti apa ?

Penjawab : Pengaruhnya pelanggannya banyak.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pengunjung /pelanggan tertarik membeli barang dagangan Anda?

Penjawab : Rasa makanannya harus beda dengan yang lain, harganya terjangkau, pelayanannya ramah, supel, lokasinya bersih, nyaman.

- **Menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha.**

Penanya : Apakah ada keuntungan yang Anda peroleh? berapa?

Penjawab : Ada. Kira-kira 100-150 ribu per har mbak, kalau lagi sepi ya cuma dapat sedikit

Penanya : Bagaimana cara Anda belajar untuk menyisihkan keuntungan untuk peningkatan usaha Anda?

Penjawab : Ditabung, harus hemat, cermat, jangan boros, juga harus bisa mensiasati pemasukan dan pengeluaran.

Penanya : Digunakan untuk apa saja keuntungan yang Anda peroleh dari usaha Anda?

Penjawab : Untuk keperluan sehari-hari, dan juga untuk mengembangkan usaha ini.

Penanya : Apakah Anda pernah mengalami kerugian? Bagaimana Anda belajar untuk mengatasinya?

Penjawab : Pernah mengalami kerugian, cara mengatasinya belajar hemat, mengurangi modal Belanja, mungkin belanjanya tidak seperti biasanya.

- **Membuat catatan keuangan (cash flow).**

Penanya : Apakah Anda memiliki catatan keuangan dalam menjalankan usaha Anda ini? untuk apa? mengapa?

Penjawab : Iya, untuk mengetahui pemasukan dan pengeluaran tentang keuangan.

Penanya : Bagaimana menurut pendapat Anda, perlu atau tidak seorang PKL membuat catatan keuangan? mengapa?

Penjawab : Perlu sekali. Untuk manajemen pemasukan dan pengeluaran modal.

Penanya : Apakah fungsi atau kegunaan catatan keuangan bagi Anda? apa alasannya ?

Penjawab : Untuk mengetahui hasil keuntungan dalam 1 tahun.

- **Tepat menentukan harga.**

Penanya : Apakah Anda mencantumkan harga didaftar menu? mengapa?

Penjawab : Iya, agar pembeli tahu. Jadi, pembeli bisa mengira-ngira harga makanan yang dijual.

Penanya : Apakah dalam upaya menentukan harga, Anda belajar dari orang lain?

Penjawab : Iya disamakan dengan orang lain karena untuk persamaan harga, biar ga ribut,.. ga ada komplek dari pembeli.

Penanya : Bagaimana cara Anda menentukan harga jual dalam persaingan usaha?

Penjawab : Harga jual disamakan dengan pedagang yang lain.

Penanya : Apakah dalam menentukan harga, Anda menyamakan seperti ditempat lain? atau usaha lain? apa alasan Anda?

Penjawab : Iya, agar tidak ada yang komplek.

- **Mengelola karyawan dengan benar.**

Penanya : Apakah Anda memiliki karyawan untuk membantu usaha Anda?

Penjawab : Ada, kebetulan istri saya sendiri yang bantuin.

Penanya : Berapa jumlah karyawan yang Anda miliki?

Penjawab : 1 orang, istri saya.

Penanya : Sejak pertama Anda membuka usaha sampai sekarang, apakah ada peningkatan atau penambahan karyawan? dari awal berapa karyawan? sekarang menjadi berapa karyawan? adakah kriteria/ syarat-syarat yang akan

menjadi karyawan Anda? apa kriteria tersebut? atau bagaimana?

Penjawab : Dulu pertama saya buka warung belum ada yang bantu, istri saya juga repot disawah, tapi sekarang istri membantu, soalnya semakin banyak pembeli.

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengelola karyawan agar bekerja dengan benar dan maksimal ? apakah ada bonus gaji atau kenaikan gaji karyawan ? tiap berapa bulan bonus tersebut?

Penjawab : kebetulan istri saya sendiri yang embantu, jadi ya uang penghasilan dari dagang buat bersama.

Penanya : Adakah ketrampilan khusus dalam memasak?

Penjawab : Iya. Istri saya latih dulucara membuat menu mie ayam ceker, belajar sedikit-sedikit.

Penanya : Apakah karyawan Anda dilatih / ada pelatihan-pelatihan khusus?

Penjawab : Iya. Dilatih dulu, belajar sedikit-sedikit.

B. Faktor-faktor yang menentukan keberhasilan usaha PKL .

• Lokasi Usaha

Penanya : Apakah jarak yang Anda tempati mudah dijangkau oleh konsumen?

Penjawab : Mudah, karena dialun-alun pusat perdagangan PKL.

Penanya : Mengapa Anda memilih lokasi / tempat usaha Anda disini? apa alasan Anda?

Penjawab : Karena lokasinya strategis dari keramean, mudah dijangkau.

Penanya : Sejauh manakah Anda untuk memperoleh bahan baku?

Penjawab : Bahan baku diantar dari sales khusus, udah pesen.

Penanya : Apa kesulitan Anda dalam memperoleh bahan baku?

Penjawab : Kesulitan memperoleh bahan baku, di tempat lain.

Penanya : Apakah Anda menggunakan sarana transportasi dalam kaitannya dengan kegiatan usaha Anda?

Penjawab : ada motor saya.

- **Pelayanan Penjualan**

Penanya : Apakah Anda selalu melayani pembeli dengan senyum keramahan? mengapa?

Penjawab : Iya dong. Karena biar jadi pelanggan.

Penanya : Apakah dalam pemenuhan permintaan konsumen Anda aktif melayani / menyediakan?

Penjawab : Iya, siap sedia.

Penanya : Bagaimana cara Anda agar pembeli puas dengan pelayanan Anda?

Penjawab : Pelayanan ramah, harga tidak tinggi, tempat bersih.

Penanya : Bagaimana tingkat kepuasan pembeli terhadap barang dagangan Anda? sangat puas atau tidak? apa alasannya?

Penjawab : Iya, kebanyakan merasa puas, ada yang bilang puas harga murah, cepat pelayanannya.

- **Modal**

Penanya : Dalam menjalankan usaha, berasal dari manakah modal Anda? meminjam di Bank? atau milik sendiri atau bagi hasil? mengapa?

Penjawab : Memiliki sendiri, tidak minjam, karena kalau minjem di bank repot, kebetulan ada modal dari tabungan.

Penanya : Apakah Anda memperoleh balik modal dalam usaha Anda?

Penjawab : Iya baik modal dalam 1 tahun.

Penanya : Modal usaha yang Anda gunakan untuk menjalankan usaha Anda, pada awalnya berapa?

Penjawab : 2 juta termasuk gerobak dan tendanya.

Penanya : Bagaimana tingkat kemudahan untuk mendapatkan penambahan modal dalam hubungannya dengan perkembangan usaha Anda? mengapa?

Penjawab : Iya ada yang sering menawari untuk pinjaman modal tapi tidak mengambil, karena tidak mau repot urusan dengan Bank, tidak mau ditagih utang.

- **Pembeli**

Penanya : Apakah barang yang akan dibeli menunjang permintaan konsumen? apa saja permintaan tersebut ?

Penjawab : Iya, banyak permintaan, paling banyak membeli mie ayam.

Penanya : Apakah Anda mempunyai pelanggan tetap? seberapa banyak?

Penjawab : Iya, kira-kira 50 pelanggan tetap bahkan lebih.

Penanya : Dalam jumlah berapa barang yang dibeli?

Penjawab : 10 buah, kadang rombongan pembeli.

Penanya : Apakah barang dagangan Anda selalu habis terjual? mengapa?

Penjawab : Selalu habis, apalagi kalau tidak musim hujan, terus kalau malam minggu makin banyak peningkatan sampai 4 kali lipat.

Penanya : Usaha Anda buka mulai jam berapa? dan tutup jam berapa? apakah hal tersebut mempengaruhi penjualan? mengapa?

Penjawab : Buka jam 3 sore, tutup jam 12 malam. Sangat mempengaruhi karena dalam peraturannya hanya boleh buka sore, mungkin jika sejak pagi tambah banyak pembeli dan makin meningkat.

Penanya : Kapan diadakan pembelian? apakah laris atau sedang? mengapa?

Penjawab : Pada saat buka pembeli sudah mulai berdatangan, cukup lumayan laris.

- **Pesaing**

Penanya : Bagaimana tingkat pesaing yang ada ? sangat besar atau kecil? mengapa?

Penjawab : Sangat besar, karena lokasi tempat jualannya strategis, berada dipusat kota (alun-alun Brebes). Jadi banyak pedagang yang jualannya sama, jadi banyak persaingan.

Penanya : Bagaimana cara Anda dalam mengatasi persaingan yang ada?

Penjawab : Caranya menunya ditambah, komplit, cepat dalam pelayanan, harganya tidak terlalu tinggi, kalau bisa harganya turun sedikit.

Penanya : Bagaimana tingkat usaha dalam menghadapi pesaing? mengapa?

Penjawab : Dikembangkan membuka cabang baru, karena itu pengaruh, kalau ada cabang ada omset penjualan itu salah satu upaya peningkatan usaha PKL.

Penanya : Seberapa banyak pesaing yang ada? faktor apa yang mempengaruhinya?

Penjawab : Sekitar 20 lebih, harga, rasa pelayanan yang baik dapat mempengaruhi persaingan.

Penanya : Bagaimana keadaan usaha Anda dalam persaingan? sangat baik atau tidak? apa alasannya?

Penjawab : Sangat baik, karena dagangan saya cukup komplit.

Penanya : Adakah ketrampilan atau pelatihan untuk mempertahankan usaha Anda agar tetap berjalan atau eksis?

Penjawab : Ada, karena itu penting untuk mengembangkan usaha PKL.

- Penanya : Apa rahasia Anda untuk mempertahankan usaha Anda hingga berkembang atau mengalami peningkatan seperti sekarang ini?
- Penjawab : Harus ada keterampilan yang perlu kita miliki karena itu penting untuk modal usaha agar ada peningkatan usaha ulet, tekan, giat, lembut, itu juga penting.

C. Faktor Penghambat Keberhasilan Usaha PKL!

- Penanya : Apakah faktor penghambat keberhasilan usaha PKL?
- Penjawab : Kadang diusir PEMDA, satpol PP, jamnya dibatasi hanya sore sampai malam, diusir kalau ada acara di pendopo alun-alun Brebes.

Lampiran 7 CATATAN LAPANGAN

Hari/Tanggal : Selasa, 29 Juni 2010

Waktu : 09.00 WIB

Tempat : Kantor Kesatuan Bangsa, Politik dan Perlindungan masyarakat Brebes

Uraian Kegiatan :

Pukul 09.00 peneliti tiba di Kantor KESBANG DAN LINMAS Brebes untuk menyerahkan surat penelitian. Kemudian peneliti disambut oleh salah satu pegawai yang bernama Bapak Mujahidin, selaku Kasi Perlindungan Masyarakat. Setelah melalui obrolan panjang, akhirnya peneliti diberi ijin untuk melakukan penelitian di alun-alun Brebes, dengan syarat setelah penelitian, peneliti wajib menyerahkan proposal kepada Kantor KESBANG LINMAS, paling

lambat 1 bulan setelah menyerahkan surat penelitian ini. Kemudian Bapak Mujahidin membuat surat yang ditujukan untuk BAPEDA. Setelah segala urusan selesai di kantor Kesbang dan Linmas, akhirnya peneliti mohon diri.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Selasa, 29 juni 2010

Waktu : 11.00 WIB

Tempat : Badan Perencanaan Pembangunan Daerah (BAPEDA) Kab. Brebes

Uraian Kegiatan :

Pukul 11.00 WIB peneliti tiba di BAPEDA yang berada di Jl. Jend. Sudirman No.165 Brebes. Karena waktunya hampir jam istirahat kantor, peneliti menunggu, karena karyawannya sedang keluar. Setelah jam istirahat sudah habis, peneliti disambut oleh salah satu pegawai yaitu Ibu Ir. Titi Yuliati, M.Si. sebagai Kabid. Statistik, Pengendalian dan Evaluasi, kemudian peneliti dibuatkan surat ijin penelitian yang akan dituju yaitu Kecamatan Brebes dan Satpol PP guna

mendapatkan data-data yang diperlukan peneliti. Setelah semua keperluan peneliti selesai, peneliti mohon diri.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Sabtu, 03 juli 2010

Waktu : 11.00 WIB

Tempat : Satuan Polisi Pamong Praja (SATPOL PP)

Uraian Kegiatan :

Pukul 11.00 peneliti tiba di Satpol PP Brebes dalam rangka melengkapi data-data penelitian. Sampai di Satpol PP peneliti disambut oleh bapak Abdul Gofir, kemudian peneliti observasi dan wawancara dengan bapak Gofir mengenai Pedagang Kaki Lima di alun-alun Brebes, setelah wawancara peneliti meminta karyawan lain untuk mendokumentasikan kegiatan wawancara antara peneliti dengan bapak Gofir. Setelah penelitian selesai, Bapak Gofir memberikan surat

keterangan kepada peneliti bahwa peneliti telah melaksanakan penelitian di Satpol PP guna meminta keterangan dan data-data yang diperlukan peneliti. setelah data yang diambil cukup lengkap peneliti pun mohon diri.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Senin, 28 Juni 2010

Waktu : 08.30

Tempat : Kecamatan Brebes

Uraian Kegiatan :

Pukul 08.30 peneliti tiba di kantor Kecamatan Brebes dalam menyerahkan surat penelitian dari BAPEDA untuk ditindak lanjuti ke Kelurahan untuk memperoleh data-data monografi alun-alun Brebes yang berada di Kelurahan Brebes. Peneliti disambut oleh Mas Rudi salah satu karyawan Kecamatan Brebes. Kemudian disambut juga oleh Ibu Umaemah selaku Kasi Kesos, setelah melalui obrolan panjang Ibu Umaemahpun memberikan surat ijin

kepada peneliti untuk memperoleh data-data yang diperlukan di Kelurahan Brebes. Setelah urusan selesai peneliti mohon diri.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Senin, 28 Juni 2010

Waktu : 11.00 WIB

Tempat : Kelurahan Brebes

Uraian Kegiatan :

Pukul 11.00 peneliti tiba di Kelurahan Brebes langsung disambut sekretaris Kelurahan Brebes, kemudian peneliti masuk keruangan Kepala Kelurahan Brebes yaitu Bapak Apriyanto. Peneliti melakukan observasi dan wawancara dengan Bapak Apriyanto serta meminta data-data geografis dan monografi penduduk Kelurahan Brebes, karena data-data tersebut belum

ditemukan, maka bapak Lurah meminta peneliti hari senin untuk datang lagi untuk mengambil data-data tersebut, setelah selesai peneliti mohon diri.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Sabtu, 26 Juni 2010
Waktu : 15.00 WIB
Tempat : Alun-alun Brebes

Uraian Kegiatan :

Peneliti tiba pukul 15.00 WIB di alun-alun Brebes, pedagang kaki lima mulai mengemas-ngemas dan memasang tenda-tendanya serta barang dagangannya di bunderan alun-alun Brebes. Sambil melihat mereka menata-nata tenda peneliti menyapa dan berkenalan dengan pedagang kaki lima tersebut dan melakukan observasi serta wawancara dengan PKL tersebut. Hari sabtu ini

peneliti berhasil mewawancarai 5 PKL dengan kriteria-kriteria PKL yang setahun belakangan ini mengalami peningkatan dalam usaha, untuk mengetahui peningkatan tersebut dengan cara peneliti observasi terlebih dahulu dengan PKL di alun-alun Brebes. Setelah pukul 19.00 penelitipun mohon diri karena penelitian untuk hari ini cukup dan dilanjutkan besok karena waktu juga sudah malam.

CATATAN LAPANGAN

Hari : Minggu, 27 Juni 2010
Waktu : 15.00 WIB
Tempat : alun-alun Brebes

Uraian Kegiatan :

Seperti kemarin peneliti tiba di alun-alu pukul 15.00 WIB karena menurut Bapak Abdul Gofir selaku pegawai Satpol PP menyatakan dalam peraturan PERDA, PKL di alun-alun Brebes buka mulai pukul 15.00 sampai pukul 5 pagi setelah pukul 5 pagi PKL harus sudah merapikan barang dagangannya membawanya mengangkut gerobaknya, peraturan ini dilaksanakan

demi kebersihan dan kerapian disekitar alun-alun Brebes, jadi dari pagi hingga pukul 15.00 WIB alun-alun Brebes bebas dari PKL. Setelah PKL sudah siap berdagang, peneliti kembali mewawancarai PKL-PKL tersebut, hari ini peneliti berhasil mewawancarai 5 PKL seperti hari kemarin, tidak lupa pula peneliti mendokumentasikan kegiatan tersebut. Setelah penelitian sudah cukup, dan peneliti berhasil wawancara dengan 10 PKL sesuai dengan yang diperlukan dalam penelitian, akhirnya selesai juga peneliti melakukan penelitian dan peneliti mohon diri ke[ada PKL yang berada di alun-alun Brebes, serta peneliti memberikan kenang-kengangan kepada PKL yang telah membantu peneliti dalam menyelesaikan penelitian, tidak lupa juga mengucapkan terimakasih kepada PKL tersebut.

Lampiran 2

DATA HASIL OBSERVASI

Hari/Tanggal : 4 Juni 2010

Tempat : Alun-Alun Brebes

Waktu : 15.00 WIB

No	Pemilik		Jenis Usaha	No. Register	Usaha			Retribusi		Perijinan	Sarana	Ket. (Surat Pernyataan)	
	Nama	Alamat			Lokasi	Luas/M	Waktu	SLH	LEB H			S/B	S
1	Amin M.	Pasangrahan	Martabak	C. 0604 01	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	Belum	Gerobak	-	B
2	Bang Ali	Kauman Brebes	Martabak	C. 0604 02	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
3	Suwarto	Pulosari Brebes	Kacang ijo	C. 0604 03	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Tenda	-	B
4	Basuki	Gandasulih	Ayam goreng	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	S	-

				04	Brebes								
5	Gugun	Limbangan	Tahu sumedang	C. 0604 05	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	-	B
6	Ipang	Wanasari	Ayam KFC	C. 0604 06	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
7	Djumini	Kauman Brebes	Bolang-baling	C. 0604 07	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	S	-
8	Untung/Safari	Padasugih	Martabak	C. 0604 08	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	S	-
9	Kusnadi	Pasar Batang	Criping telo	C. 0604 09	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
10	Endy	Pulosari Brebes	Ayam KFC	C. 0604 10	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
11	Warsidi	Saditan Brebes	Serabi inggris	C. 0604 11	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
12	Bambang W.	Limbangan	Roti bakar	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	-	B

				12	Brebes								
13	Kurdi	Padasugih	Snack	C. 0604 13	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
14	Purhadi	Pulosari Brebes	Kacang ijo	C. 0604 14	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
15	Kasmuri	Limbangan	Mie ayam	C. 0604 15	Alun-Alun Brebes	6	S	300	100	-	Tenda	-	B
16	Sarman	Pasangrahan	Wedang jahe	C. 0604 16	Alun-Alun Brebes	8	M	400	100	-	-	-	B
17	Suradi	Kauman Brebes	Bakso	C. 0604 17	Alun-Alun Brebes	8	M	400	100	-	-	-	B
18	Wiryanto	Gandasulih	Bakmi goreng	C. 0604 18	Alun-Alun Brebes	15	M	750	100	-	-	-	B
19	Bang Ali	Pulosari Brebes	Martabak	C. 0604 19	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	-	B
20	Fatonah	Kauman	Tahu petis	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	S	-

		Brebes		20	Brebes								
21	Suhadi	Gandasulih	Jagung bakar	C. 0604 21	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Tenda	-	B
22	Robert	Limbangan	Rokok	C. 0604 22	Alun-Alun Brebes	4	S	200	100	-	Gerobak	S	-
23	Lutfi	Wanasari	Buah	C. 0604 23	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100		Tenda	-	B
24	Hartanto	Gandasulih	Snack	C. 0604 24	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	S	-
25	Suyono	Pasangrahan	Jamu tradisional	C. 0604 25	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
26	Sri Puji	Limbangan	Sate sapi	C. 0604 26	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	Tenda	S	-
27	H. Dandi	Gandasulih	Sate ayam	C. 0604 27	Alun-Alun Brebes	9	M	450	100	-	-	S	-
28	Askil	Wanasari	Rokok	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	Gerobak	S	-

				28	Brebes								
29	Suparman	Kauman Brebes	Ayam goreng	C. 0604 29	Alun-Alun Brebes	12	M	600	100		Tenda	S	-
30	Nurhayati	Pulosari Brebes	Bensin	C. 0604 30	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	S	-
31	Suparmin	Padasugih	Ayam goreng	C. 0604 31	Alun-Alun Brebes	5	M	400	100	-	Tenda	S	-
32	Imron/Aswir	Pasangrahan	Tahu petis	C. 0604 32	Alun-Alun Brebes	5	M	400	100	-	Gerobak	-	B
33	Harno	Kauman Brebes	Mie goreng	C. 0604 33	Alun-Alun Brebes	8	M	400	100	-	Tenda	S	-
34	Imam	Pasar Batang	Sate kambing	C. 0604 34	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
35	Alfian	Limbangan	Ate sapi	C. 0604 35	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
36	Rofieq	Padasugih	Ayam goreng	C. 0604	Alun-Alun	8	M	300	100	-	-	-	B

				36	Brebes								
37	Suyono	Pulosari Brebes	Jagung bakar	C. 0604 37	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Tenda	S	-
38	Sahuri	Padasugih	Ayam goreng	C. 0604 38	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	S	-
39	Sumarno	Pasangrahan	Es campur	C. 0604 39	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
40	Pailah	Limbangan	Jagung	C. 0604 40	Alun-Alun Brebes	6	M	200	100	-	-	S	-
41	Mujayatun	Wanasari	Tahu petis	C. 0604 41	Alun-Alun Brebes	6	M	200	100	-	-	S	-
42	Achmad K.	Gandasulih	Telur asin	C. 0604 42	Alun-Alun Brebes	6	S	300	100	-	-	-	B
43	Makki	Pulosari Brebes	Sate ayam	C. 0604 43	Alun-Alun Brebes	4	M	300	100	-	-	-	B
44	Soeyono	Kauman	Sate sapi	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	S	-

		Brebes		44	Brebes								
45	Yudiman	Pasanggrahan	Cripping telo	C. 0604 45	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	S	-
46	Saryono	Pasar batang	Tahu petis	C. 0604 46	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
47	Suryadi	Kauman Brebes	Las karbit	C. 0604 47	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	Tenda	S	-
48	Maryono	Pulosari Brebes	Martabak	C. 0604 48	Alun-Alun Brebes	6	M	200	100	-	-	-	B
49	Sardiyem	Kauman Brebes	Kacang ijo	C. 0604 49	Alun-Alun Brebes	8	M	450	100	-	-	-	B
50	Silalahi	Padasugih	Rokok	C. 0604 50	Alun-Alun Brebes	4	S/M	200	100	-	-	-	B
51	Slamet	Limbangan	Nasi goreng	C. 0604 51	Alun-Alun Brebes	8	M	400	100	-	Tenda	-	B
52	Robin	Limbangan	Nasi ayam	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	-	B

				52	Brebes								
53	Djumadi	Gandasulih	Wedang jahe	C. 0604 53	Alun-Alun Brebes	6	M	200	100	-	Gerobak	-	B
54	Sadiman	Pulosari Brebes	Kue pukis	C. 0604 54	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
55	Haryoko	Pasangrahan	Martabak bandung	C. 0604 55	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
56	Bedjo	Pasangrahan	Sate kambing	C. 0604 56	Alun-Alun Brebes	8	S	400	100	-	Tenda	-	B
57	Nur Sukheh	Pulosari Brebes	Nasi goreng	C. 0604 57	Alun-Alun Brebes	6	S	300	100	-	-	-	B
58	Sentot/Lester i	Kauman Brebes	Tahu goreng	C. 0604 58	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	-	-	B
59	Agus	Pasar Batang	Martabak	C. 0604 59	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	Gerobak	S	-
60	Matniri	Limbangan	Kcang ijo	C. 0604	Alun-Alun	6	M	300	100	-	Tenda	-	B

				60	Brebes								
61	Tohir	Wanasari	Snack	C. 0604 61	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Gerobak	-	B
62	Edy Santoso	Padasugih	Kue bandung	C. 0604 62	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
63	S. Suhartoyo	Pasangrahan	Tahu petis/bubur	C. 0604 63	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Tenda	-	B
64	Sriyatun	Pulosari Brebes	Warung nasi	C. 0604 64	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
65	Joko	Padasugih	Mie ayam	C. 0604 65	Alun-Alun Brebes	6	M	300	100	-	-	-	B
66	Kuwat	Limbangan	Rokok	C. 0604 66	Alun-Alun Brebes	4	S	200	100	-	Gerobak	-	B
67	dewi	Kauman Brebes	Ketoprak	C. 0604 67	Alun-Alun Brebes	4	M	200	100	-	Tenda	-	B
68	Ajis	Pasangrahan	Ayam/bebek	C. 0604	Alun-Alun	4	M	200	100	-	-	-	B

				76	Brebes								
--	--	--	--	----	--------	--	--	--	--	--	--	--	--

CATATAN LAPANGAN

Hari/tanggal : jumat, 02 Juli 2010
Waktu : 09.00 WIB
Tempat : Kelurahan Brebes

Uraian :

Pukul 09.05 peneliti tiba di Kantor Kelurahan Brebes, sesuai dengan janji Bapak Apriyanto pada waktu hari senin yang lalu, peneliti datang ke kelurahan. Ternyata Bapak Lurah sedang ada tamu, penelitipun menunggu sekitar setengah jam, kemudian peneliti dapat bertemu dengan Bapak Apriyanto. Sambil mengobrol masalah penelitian yang dilakukan peneliti, Bapak Apriyanto memberikan data-data monografi penduduk dan data-data geografis serta data-data lain yang diperlukan peneliti, penelitipun merasa senang, akhirnya mendapatkan datanya. Setelah memperoleh data-data yang diperlukan, dan Bapak Apriyanto memberikan surat keterangan untuk peneliti, peneliti mengucapkan terimakasih kepada Bapak Apriyanto selaku Lurah Brebes serta peneliti mohon diri.

PERPUSTAKAAN
UNNES