

STRATEGI ADAPTASI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENGHADAPI PERUBAHAN EKONOMI KOTA X

Elisa Wulandari^{1*}

¹*STIE Mahardhika Surabaya, Surabaya, Indonesia

mairahayu0605@gmail.com

ARTICLE INFO

Article History:

Received : 2025-07-19

Revised : 2025-08-07

Accepted : 2025-08-25

Keyword:

Street Vendors;
Adaptation Strategies;
X City Economy;
Informal Entrepreneurship.

ABSTRACT

X City's economy is primarily dominated by the manufacturing, trade, hotels and restaurants, transportation, communications, and services sectors. The city plays a strategic role in the Ciayumajakuning region and is a center of trade and business due to its strategic location on the north coast of Java. This study aims to identify and analyze the adaptation strategies of street vendors, enrich studies of economic sociology and informal entrepreneurship, and provide valuable input for the city government and street vendor associations. This research method uses a qualitative descriptive approach to explore the social and economic issues faced by street vendors in X City. Street vendors (PKL) in X City are an important part of the local economy, despite facing challenges such as rising raw material prices, government regulations, illegal levies, and competition from modern businesses. They operate flexibly, focusing on specialty foods and beverages, and employ adaptive strategies such as price adjustments, product diversification, and social media marketing to maintain competitiveness.

How to Cite:

Wulandari, E., (2025). STRATEGI ADAPTASI PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENGHADAPI PERUBAHAN EKONOMI KOTA X. *CURVE: Journal of Economic, Business and Accounting*, 1(1), 10-16. <https://doi.org/>



<https://doi.org/>

This is an open access article under the CC-BY license



INTRODUCTION

Perekonomian Kota X terutama didominasi oleh sektor manufaktur, perdagangan, hotel dan restoran, transportasi, komunikasi, dan jasa. Kota ini memainkan peran strategis di wilayah Ciayumajakuning dan merupakan pusat perdagangan dan bisnis karena letaknya yang strategis di pesisir utara Jawa. Pada Triwulan I 2025, realisasi investasi Kota X mencapai Rp590 miliar, dengan target

tahunan sebesar Rp2,2 triliun. Namun, tren investasi menurun akibat keterbatasan lahan dan kurangnya kondisi yang mendukung pengembangan industri skala besar.

Inflasi di Kota X pada Juni 2025 tercatat sebesar 1,79%, mencerminkan tren kenaikan harga yang terkendali. Indeks Keyakinan Konsumen (IKK) Kota X pada Juni 2025 tetap optimis, didukung oleh optimisme terhadap ketenagakerjaan dan aktivitas bisnis, khususnya usaha kecil dan menengah (UKM), yang telah pulih pasca Idul Fitri. Kota X telah mengalami urbanisasi yang signifikan, yang membawa serta dinamika ekonomi dan sosial. Urbanisasi ini telah meningkatkan jumlah pedagang kaki lima (PKL) sebagai bagian dari ekonomi akar rumput. Pemerintah telah menerapkan kebijakan untuk mengatur lokasi perdagangan, regulasi, dan memberikan arahan guna meningkatkan kesejahteraan PKL dengan tetap menjaga ketertiban umum dan tata ruang kota (Jannah, 2019).

Mayoritas PKL berada dalam kelompok usia kerja dasar dengan tingkat pendidikan rendah dan keterampilan terbatas, sehingga sektor informal menjadi sumber pendapatan utama. Secara keseluruhan, Kota X memiliki perekonomian yang beragam, baik di sektor formal maupun informal, dengan PKL memainkan peran krusial dalam perekonomian kota, terutama dalam konteks urbanisasi dan dinamika sosial ekonomi. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi dan menganalisis strategi adaptasi pedagang kaki lima, serta untuk memperkaya kajian sosiologi ekonomi dan kewirausahaan informal, sekaligus memberikan masukan berharga bagi pemerintah kota dan asosiasi pedagang kaki lima.

METHODS

Metode penelitian ini menggunakan metode Penelitian deskriptif kualitatif yang bertujuan untuk mengeksplorasi isu-isu sosial dan ekonomi yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Kota X. Penelitian ini dilakukan di lokasi-lokasi strategis, seperti Jalan Moh Toha, dan melibatkan pengamatan langsung terhadap aktivitas pedagang kaki lima, wawancara mendalam dengan pedagang, manajer lokasi, pejabat pemerintah, dan pelaku usaha, dan tinjauan kebijakan pemerintah, peraturan daerah, data statistik, dan literatur penelitian sebelumnya. Data yang terkumpul dianalisis menggunakan reduksi data, penyajian, dan verifikasi (triangulasi). Sampel penelitian bersifat purposif, memilih informan dengan pengetahuan atau pengalaman yang relevan. Peneliti memastikan kerahasiaan informasi informan dan memperoleh persetujuan mereka sebelum melakukan wawancara atau observasi. Penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman yang komprehensif tentang tantangan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di Kota X.

RESULT AND DISCUSSION

Pedagang kaki lima (PKL) di Kota X beroperasi setiap hari mulai pukul 16.00 hingga 24.00, dengan puncak aktivitas pada Sabtu malam. Kebanyakan PKL menjual berbagai jenis makanan dan minuman, melayani penduduk lokal dan wisatawan. Modal usaha rata-rata PKL adalah modal usaha kecil menengah, dengan masalah pungutan liar yang membebani modal dan pendapatan mereka. Kota X memiliki sekitar 2.500 PKL, terutama di trotoar dan di daerah pusat seperti Jalan Moh Toha. Kelompok informal ini memiliki modal terbatas dan beroperasi dari sore hingga malam. Mereka adalah bagian penting dari ekonomi akar rumput, berkontribusi pada dinamika ekonomi lokal meskipun menghadapi tantangan seperti perencanaan tata ruang, pungutan liar, dan persaingan bisnis. Informasi lebih rinci tentang usia, jenis kelamin, modal, dan lama usaha biasanya diperoleh melalui studi lapangan atau survei khusus yang dilakukan oleh pemerintah daerah atau lembaga penelitian.

Perubahan Ekonomi Kota yang Dirasakan PKL

Pedagang kaki lima (PKL) di Kota X menghadapi perubahan ekonomi akibat kenaikan harga bahan baku, regulasi pemerintah, dan relokasi dari lokasi strategis. Perubahan ini dapat mengurangi margin keuntungan mereka dan berdampak negatif pada daya beli konsumen (Kharisma, 2014). Regulasi pemerintah seringkali memaksa pedagang kaki lima untuk pindah dari area ramai ke area yang kurang menguntungkan, sehingga mengakibatkan penurunan jumlah pelanggan dan pendapatan. Persaingan dengan bisnis modern di Kota X telah meningkatkan tekanan pada pedagang kaki lima, karena konsumen memiliki lebih banyak pilihan berbelanja dan kemacetan di pusat keramaian. Namun, pedagang kaki lima masih memiliki keuntungan menyediakan barang dan jasa dengan harga lebih rendah dan akses mudah, terutama bagi kelas menengah ke bawah. Beban tambahan seperti pungutan liar dan tata ruang yang ketat memberikan tekanan finansial pada pedagang kaki lima, yang mengakibatkan pendapatan yang tidak stabil (Lestari, 2018). Terlepas dari tantangan ini, pedagang kaki lima tetap menjadi bagian penting dari ekonomi lokal sebagai penyedia tenaga kerja informal dan penyedia barang dan jasa dengan harga terjangkau.

Penelitian (Aulia Inderianti et al., 2020) berpendapat bahwa pedagang kaki lima di Kota X menunjukkan bahwa kebijakan penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima telah diimplementasikan melalui Peraturan Daerah Nomor 2 Tahun 2016. Kebijakan ini bertujuan untuk menciptakan kota yang bersih, aman, dan tertib serta bebas dari pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima direlokasi ke lokasi yang telah ditentukan, diberikan kartu identitas, serta diberikan modal dan

pelatihan untuk meningkatkan keterampilan usaha mereka. Profil pedagang kaki lima di X mencakup beragam usaha dengan jenis modal yang bervariasi, dan mereka berlokasi di kawasan strategis seperti Jalan Moh Toha. Isu-isu seperti pungutan liar dan transaksi sewa kios merugikan pedagang kaki lima. Revitalisasi kawasan seperti Alun-alun Sangkala Buana telah berdampak positif terhadap pendapatan pedagang kaki lima, dengan peningkatan modal kerja, jam kerja, dan objek wisata yang berkontribusi secara signifikan. Namun, studi lain menyoroti faktor-faktor penghambat dalam pelaksanaan pengelolaan pedagang kaki lima, seperti hambatan administratif, ketertiban umum, dan peran petugas dalam pengawasan dan penegakan hukum. Terlepas dari tantangan-tantangan ini, pedagang kaki lima di Kota X merupakan bagian penting dari perekonomian lokal dan memerlukan perhatian berkelanjutan untuk mengoptimalkan peran mereka (Aulia Inderianti et al., 2020).

Strategi Adaptasi Pedagan Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota X menyesuaikan strategi mereka agar tetap kompetitif dan menarik bagi konsumen dengan modal terbatas. Mereka menyesuaikan harga produk, menawarkan produk yang lebih bervariasi dan beragam, terutama makanan dan minuman khas daerah. Beberapa juga menerapkan strategi pengurangan porsi atau manajemen bahan baku yang efisien untuk mempertahankan margin keuntungan. Strategi pemasaran mencakup pemanfaatan platform media sosial seperti Instagram, WhatsApp, dan platform digital lainnya untuk memperluas jangkauan pasar dan menarik pelanggan baru, terutama di kalangan generasi muda. Beberapa PKL belajar beradaptasi dengan teknologi digital untuk promosi yang lebih efektif (Aulia Inderianti et al., 2020).

Diversifikasi usaha melibatkan perluasan penawaran, seperti menjual minuman atau suvenir kecil, untuk meningkatkan peluang penjualan dan mengembangkan variasi menu atau produk baru yang sejalan dengan tren pasar dan preferensi konsumen. Relokasi ke lokasi yang lebih tertata dan legal seringkali dilakukan untuk mematuhi peraturan pemerintah kota, tetapi PKL beradaptasi dengan meningkatkan kualitas layanan dan promosi. Perencanaan lokasi memberikan rasa aman dan nyaman saat berjualan.

Kolaborasi antar PKL atau dengan pihak lain merupakan strategi adaptasi sosial yang penting, memperkuat solidaritas dan meningkatkan posisi tawar dalam menghadapi kebijakan dan persaingan pasar. Pemerintah dan lembaga terkait menyediakan pelatihan, penyediaan modal, dan fasilitasi perencanaan lokasi usaha. Kolaborasi juga memfasilitasi koordinasi dalam mengelola lokasi penjualan dan pembagian wilayah untuk menghindari tumpang tindih dan persaingan yang

merugikan. Berdasarkan hal itu, strategi adaptasi pedagang kaki lima di Kota X melibatkan pendekatan multifaset yang memungkinkan mereka bertahan dan berkembang meskipun menghadapi tantangan seperti relokasi, persaingan dari bisnis modern, dan dinamika ekonomi lokal (Imelda et al., 2024).

Pedagang kaki lima (PKL) di Kota X menghadapi berbagai strategi adaptasi karena berbagai faktor. Modal finansial sangat penting bagi ketahanan dan kemampuan mereka untuk mengelola usaha, mendiversifikasi produk, dan beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi atau kebijakan. Mereka seringkali memiliki modal terbatas, sehingga strategi penetapan harga, produk, dan promosi yang efisien sangat penting. Jaringan sosial di antara pedagang kaki lima, seperti asosiasi atau kelompok usaha, membantu mengoordinasikan lokasi, membagi tugas, dan berbagi informasi dan sumber daya. Dukungan keluarga, termasuk tenaga kerja, modal, dan motivasi, sangat penting bagi pedagang kaki lima untuk mempertahankan usaha mereka. Kebijakan pemerintah, seperti relokasi, perizinan, penyediaan modal, dan pelatihan, secara signifikan memengaruhi strategi pedagang kaki lima.

Komunikasi dan koordinasi yang baik antara pemerintah dan pedagang kaki lima sangat penting untuk keberhasilan implementasi kebijakan. Tingkat inovasi dalam produk, metode pemasaran, dan diversifikasi usaha juga membantu pedagang kaki lima bertahan di tengah persaingan dan perubahan lokasi. Dukungan kebijakan yang memadai dan penguatan jaringan sosial dan modal dapat meningkatkan keberhasilan pedagang kaki lima dalam menghadapi tantangan ekonomi dan sosial (Siantar & Saraswati, 2024).

Tipologi Adaptasi Merton mengkategorikan PKL menjadi konformitas, inovasi, ritualisme, retretisme, dan pemberontakan. Konformitas melibatkan kepatuhan terhadap aturan resmi, sementara inovasi melibatkan upaya mencapai tujuan melalui cara-cara yang tidak konvensional. Teori Fungsionalisme Struktural AGIL (Talcott Parsons) menekankan bahwa adaptasi merupakan fungsi masyarakat untuk mempertahankan fungsi sistem sosial. PKL beradaptasi dengan perubahan kondisi ekonomi dan sosial, seperti relokasi akibat kebijakan pemerintah. Mereka berintegrasi dengan melibatkan keluarga dan jaringan sosial, mempertahankan latensi untuk mempertahankan kelangsungan bisnis dan hubungan sosial. Strategi diversifikasi bisnis dan perubahan metode pemasaran merupakan respons inovatif terhadap pencapaian tujuan (Yusuf et al., 2024).

Teori Ketahanan Ekonomi menyatakan bahwa adaptasi PKL terhadap tekanan ekonomi, seperti kenaikan harga bahan baku dan persaingan dari bisnis modern, menunjukkan kapasitas adaptif mereka untuk bertahan dalam situasi yang tidak pasti. Teori Adaptasi Sosial (Bennet dkk.) menekankan strategi

pembentukan kelompok dan kolaborasi antar pedagang kaki lima dan dengan pemerintah, yang memberikan stabilitas psikologis dan sumber daya tambahan bagi usaha mereka (Wilantara & Indrawan, 2016). Oleh karena itu, temuan lapangan pedagang kaki lima di Kota X menunjukkan bahwa adaptasi mereka merupakan proses dinamis yang melibatkan dimensi ekonomi, sosial, dan budaya yang saling terkait. Strategi yang diterapkan tidak hanya bertujuan untuk bertahan hidup secara ekonomi, tetapi juga untuk menjaga keberlangsungan dan hubungan sosial dalam komunitas kota.

CONCLUSION

Pedagang kaki lima (PKL) di Kota X merupakan bagian penting dari perekonomian lokal, meskipun menghadapi tantangan seperti kenaikan harga bahan baku, peraturan pemerintah, pungutan liar, dan persaingan dari bisnis modern. Mereka beroperasi secara fleksibel, berfokus pada makanan dan minuman khusus, dan menggunakan strategi adaptif seperti penyesuaian harga, diversifikasi produk, dan pemasaran media sosial untuk mempertahankan daya saing. Relokasi yang diamanatkan pemerintah seringkali mengharuskan pedagang untuk meningkatkan kualitas layanan dan kolaborasi antar pedagang untuk memperkuat solidaritas. Faktor-faktor yang memengaruhi strategi ini meliputi modal finansial, jaringan sosial, dukungan keluarga, kebijakan pemerintah, dan inovasi. Kebijakan penataan dan pemberdayaan, yang disahkan melalui Peraturan Daerah No. 2 Tahun 2016, memberikan kerangka hukum dan dukungan, tetapi implementasinya masih menghadapi tantangan administratif dan penegakan hukum. Pedagang kaki lima di Kota X menggabungkan berbagai bentuk adaptasi, mulai dari kepatuhan terhadap peraturan pemerintah hingga inovasi dalam produk dan pemasaran, untuk menjaga keberlangsungan sosial dan hubungan masyarakat di tengah dinamika ekonomi dan perubahan kebijakan. Untuk mengoptimalkan peran mereka, dukungan pemerintah yang berkelanjutan, penguatan jaringan sosial, dan kapasitas inovasi diperlukan.

REFERENCES

- Aulia Iderianti, R., Hardiani, H., & Rosmeli, R. (2020). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Di Kota Jambi (Studi Kasus Warung Manisan Kecamatan Telanaipura). *E-Jurnal Perspektif Ekonomi Dan Pembangunan Daerah*, 9(3), 109–118. <https://doi.org/10.22437/pdpd.v9i3.12485>

- Imelda, T., Shintia, A., Wati, W., Julana, P. R., & Mariana, M. (2024). Strategi Pengelolaan Keuangan Negara: Implementasi Akuntansi Pemerintahan untuk Efisiensi dan Transparansi. *Ekalaya : Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 02(04),

345–351. <https://doi.org/https://doi.org/10.59966/ekalaya.v2i4.1466>

Jannah, M. (2019). *Analisi Dampak Relokasi Pasar Ampah di Kecamatan Dusun Tengah Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima*. UIN Antasari Banjarmasin.

Kharisma, E. (2014). Rantai Pasar Komoditas Pertanian dan Dampaknya Terhadap Kegiatan Perdagangan Komoditas Pertanian Pasar Projo. *Jurnal Wilayah Dan Lingkungan*, 2(1), 25. <https://doi.org/10.14710/jwl.2.1.25-42>

Lestari, L. P. (2018). *Analisis Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Eks Kebondalem Di Pasar Sarimulyo Purwokerto)*. IAIN Purwokerto.

Siantar, A. L., & Saraswati, D. (2024). Implementation of Preparation of Financial Reports of MSMEs Based on Financial Accounting Standards for Micro, Small and Medium Entities (SAK-EMKM) Case Study at CV Hubol's. *International Journal of Integrative Sciences*, 03(09), 937–948. <https://doi.org/DOI: https://doi.org/10.55927/ijis.v3i9.11426>

Wilantara, R. F., & Indrawan, R. (2016). Strategi dan Kebijakan Pengembangan UMKM. In *Serambinews.com* (pp. 1–217).

Yusuf, R. A., Hariri, A., Sunarti, & Ruahakim, A. R. (2024). Memahami Pentingnya Perencanaan Sumber Daya Manusia. *Jurnal Ilmiah Multidisiplin Terpadu*, 08(06), 188–193.