



Strategi Pedagang Kaki Lima Dalam Peningkatan Perokonomian di Desa Sambi Sebagai Upaya menuju Kesejahteraan

Eni susilowati¹, Hardining Estu Murdinar², Muh. Misbahul Munir³

Fakultas Agama Islam Universitas Nahdlatul Ulama Blitar

enisusilowati1818@gmail.com, hardiningestu@gmail.com,

munirganteng416@gmail.com

Informasi artikel	ABSTRACT
Sejarah artikel: Diterima 11 November 2022 Revisi 30 November 2022 Dipublikasikan DOI Kata kunci: Street vendors, Economy, welfare	Street vendors are one way to make ends meet. The difficulty of available job opportunities for members of the public who have low education with very limited experience and skills. 1 Small businesses are an integral part of people's daily lives in Indonesia and in other parts of the world in general. Small businesses greatly support the ease of life of Indonesian consumers and have a very large influence on job creation as well as increasing the economic growth of a country. Street vendors in Sambi Market are one of the informal sectors and this trade sub-sector plays an increasingly important role in the economy, where the informal sector is able to absorb the workforce thereby reducing unemployment rates. Street vendors themselves are a type of informal sector business which is the largest trading group in society even though they consist of weak economic groups and structurally occupy the lowest place in Indonesia's economic strata, but in reality the informal sector provides more benefits and contributions to the economy of a country. . Referring to the description of the background and the various conditions associated with street vendors, the problems are as follows: 1) What are the strategies carried out by street vendors in increasing income for their welfare at the Sambi Village Market? 2) What are the obstacles faced by street vendors in increasing income for their welfare at the Sambi Village Market? then the research objectives to be achieved in this study are as follows 1) Want to know the strategies carried out by street vendors in increasing income for their welfare at the Sambi Village Market. 2) want to know what obstacles are faced by street vendors in increasing income for their welfare at the Sambi Village Market. This study uses a qualitative method. Qualitative approach. Data collection techniques using surveys, interviews and documentation. Based on the results of the research and discussion described in the previous chapter, the following conclusions can be drawn: Strategies carried out by street vendors in increasing income for their welfare at the Sambi Village Market: Maintain product quality, price, carry out promotions, choose strategic locations, provide good services.
	ABSTRAK
Keyword: Pedagang kaki lima, Perekonomian, kesejahteraan	Kebutuhan hidup bisa terpenuhi salah satunya adalah dengan berdagang, yang dimaksud disini adalah pedagang kaki lima. Memenuhi kebutuhan hidup maka masyarakat yang tidak sedikit memiliki pendidikan yang rendah sehingga mereka kesulitan mendapatkan lapangan pekerjaan. Usaha kecil yang dimiliki masyarakat sudah menjamur di Indonesia maupun dinegara-negara yang lain terutama Negara berkembang. Usaha-usaha kecil juga memiliki pengaruh yang signifikan sebagai upaya keberlangsungan

terciptanya lapangan pekerjaan sekaligus juga peningkatan pertumbuhan perekonomian suatu Negara.

Membahas terkait pedagang kaki lima yang berada dipasar Sambu Kecamatan Ringinrejo merupakan salah satu jalan untuk mengurangi tingkat pengangguran dan bisa menyerap lapangan pekerjaan. Kenyataan pada sector informal lebih banyak memberikan kebermanfaatan dan sumbangsih kepada perekonomian Negara. Mengacu pada gambaran pada latar belakang dengan berbagai kondisi yang terkait dengan pedagang kaki lima maka permasalahannya sebagai berikut : 1) Bagaimana strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu, ? 2) Apa saja kendala yang dihadapi oleh pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu ? maka tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut. Ingin mengetahui strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu. 2) ingin mengetahui kendala apa saja yang dihadapi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu. Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif. Pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan survey, wawancara dan dokumentasi. Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu : Menjaga kualitas produk, Harga, Melakukan promosi, Pemilihan lokasi strategis, Memberikan Pelayanan Yang Baik

A. Pendahuluan

Kelompok variable dalam pembangunan ekonomi suatu daerah atau Negara dapat dibentuk dari berbagai interaksi diantaranya, SDM (Sumber Daya Manusia), SDA (sumber daya alam), modal, teknologi dan lain sebagainya. Kemajuan kesejahteraan umum di Indonesia adalah merupakan hakikat dari tujuan pembangunan nasional.

Kesejahteraan masyarakat Indonesia tidak luput dari tanggung jawab pemerintah, terutama teknologi yang menjadi PR bagi Indonesia agar tidak tertinggal oleh Negara berkembang lainnya. Selain faktor teknologi disisi lain adanya kondisi social ekonomi pada daerah

atau wilayah tertentu juga sangat bermanfaat bagi seberapa banyak penduduk yang bisa memanfaatkan sebuah peluang dan mampu mengambil dengan hati-hati dan hasil pembangunan pangsa pasar dapat meningkatkan penghasilan suatu Negara.

Masyarakat lapisan bawah yang menjadi factor informal terbesar sebagai penyokong perekonomian bangsa khususnya di Indonesia. Lingkungan perkotaan dari adaya pedagang kaki lima menjadi eksistensi kegiatan yang berada di sector informal kegiatan tersebut kerap menjadi problematika karena dianggap sebagai pusat tidak lancarnya lalu lintas diperkotaan.

Kebanyakan PKL juga berada ditrotoar sehingga mengganggu pejalan kaki yang berada dipinggir jalan, pengguna jalan juga merasa terganggu, dan disepanjang jalan raya terkesan terlihat kotor dan kumuh. Kebesihan PKL disini juga perlu diperhatikan terkadang kurangnya safety pengemasan makanan dipinggir jalan yang mengakibatkan beberapa sakit, contoh ringannya, sakit perut, diare dan lain sebagainya.

Pasar Sambi merupakan salah satu pusat perdagangan yang terletak di Desa Sambi Kecamatan Ringinrejo Kabupaten Kediri. Dengan melihat jumlah penduduk pedesaan di Kecamatan Ringinrejo yang cukup ramai dan padat ditambah dengan penduduk pendatang baik sebagai pelajar maupun mahasiswa yang berkunjung, maka Desa Sambi merupakan Desa yang sangat strategis untuk dijadikan usaha informal. Sebagai dampaknya maka muncul berbagai fenomena yang terjadi, seperti masalah kebersihan dan ketertiban. Pendapatan yang dihasilkan perharinya masih relative rendah, meskipun demikian, sector informal mampu survive bahkan jumlah nya semakin meningkat setiap tahunnya. Banyaknya peminat masyarakat untuk menjadi Pedagang kaki lima , salah satu faktornya adalah modalnya tidak terlalu besar, hanya menggunakan gerobak kecil yang bisa didorong saja mampu

meraup keuntungan dan tidak memerlukan lahan yang luas.

Pedagang kaki lima di Pasar Sambi merupakan salah satu sektor informal dan subsektor perdagangan ini semakin berperan dalam perekonomian, dimana sektor informal ini mampu menyerap angkatan kerja sehingga mengurangi tingkat pengangguran. Pedagang kaki lima itu sendiri adalah jenis usaha sektor informal yang merupakan kelompok perdagangan terbesar dalam masyarakat walaupun terdiri dari golongan ekonomi lemah dan secara structural meduduki tempat terendah dalam strata ekonomi Indonesia, akan tetapi pada kenyataan sector informal lebih banyak memberikan manfaat dan sumbangan terhadap perekonomian suatu negara. (Harsiwi;2002).

Salah satu jalan yang tepat saat ini untuk memenuhi kebutuhan hidup yang lebih baik utamanya didaerah pedesaan khususnya adalah dengan adanya pedagang kaki lima. Semakin sulitnya mencari lapangan pekerjaan bagi masyarakat memiliki pendidikan rendah, mengakibatkan banyaknya pengangguran. Belum lagi terkait kurangnya pengalaman dan keahlian mereka, masyarakat pun akan dipikirkan dua yaitu mengikuti perkembangan dengan belajar otodidak atau berpangku tangan. Usaha kecil tak terlepas dari kehidupan sehari-hari masyarakat di Indonesia khususnya atau Negara berkembang lainnya.

Usaha kecil merupakan ujung tombak untuk pemenuhan kebutuhan hidup, karena rata-rata konsumen Indonesia disini konsumtif sehingga masyarakat mempunyai peluang besar untuk menciptakan lapangan pekerjaan dengan cara kewirausahaan dan membaca peluang pasar.

Semakin ketatnya persaingan bisnis, membuat pedagang kaki lima semakin dituntut agar bergerak dalam hal menarik konsumen. Sehingga pedagang perlu mencermati strategi yang dilakukannya. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep pemasaran, salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apakah strategi yang dilakukannya memberi kepuasan yang maksimal kepada konsumen. Kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan harus didukung dengan kemampuan perusahaan dalam menyediakan dan menyampaikan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Penyediaan dan penyampaian didefinisikan sebagai hasil evaluasi antara harapan konsumen dengan kinerja yang nyata dari sebuah produk. Penelitian yang dilakukan oleh Kim, Park dan Jeong (2004) menyebutkan bahwa kepuasan konsumen adalah reaksi konsumen atas tingkatan kepuasan dan perkiraan konsumen atas tingkatan kepuasan. Dengan begitu pedagang kaki lima melakukan strategi tertentu agar usaha yang

merejalankan bisa lebih laris. Sehingga bisa mencapai kesejahteraan. Artikel ini ditujukan untuk meneliti bagaimana cara strategi pedagang kaki lima mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi agar mereka bisa sejahtera.

informal lebih banyak memberikan manfaat dan sumbangan terhadap perekonomian suatu negara. (Harsiwi;2002)

Pedagang kaki lima merupakan salah satu jalan untuk memenuhi kebutuhan hidup. Sulitnya lapangan pekerjaan yang tersedia bagi anggota masyarakat yang berpendidikan rendah dengan pengalaman serta keterampilan yang sangat terbatas.¹ Usaha kecil menjadi bagian tak terpisahkan dari kehidupan keseharian masyarakat di Indonesia maupun di belahan dunia umumnya. Usaha kecil sangat menunjang kemudahan hidup konsumen Indonesia dan berpengaruh sangat besar terhadap penciptaan lapangan kerja juga peningkatan pertumbuhan perekonomian suatu negara.

Semakin ketatnya persaingan bisnis, membuat pedagang kaki lima semakin dituntut agar bergerak dalam hal menarik konsumen. Sehingga pedagang perlu mencermati strategi yang dilakukannya. Hal tersebut dikarenakan dalam konsep pemasaran, salah satu cara untuk mencapai tujuan perusahaan adalah dengan mengetahui apakah strategi yang dilakukannya memberi

kepuasan yang maksimal kepada konsumen. Kepuasan pelanggan sebagai tolak ukur keberhasilan perusahaan harus didukung dengan kemampuan perusahaan dalam menyediakan dan menyampaikan produk atau jasa yang dibutuhkan oleh pelanggan. Penyediaan dan penyampaian didefinisikan sebagai hasil evaluasi antara harapan konsumen dengan kinerja yang nyata dari sebuah produk. Penelitian yang dilakukan oleh Kim, Park dan Jeong (2004) menyebutkan bahwa kepuasan konsumen adalah reaksi konsumen atas tingkatan kepuasan dan perkiraan konsumen atas tingkatan kepuasan.

Menurut Susilowati, Eni (2021) memaparkan bahwa “upaya peningkatan kemaslahatan umat bisa bekerja sama dengan Lazisnu melalui gerakan *sodaqoh rosok* (GSR).

Dengan begitu pedagang kaki lima melakukan strategi tertentu agar usaha yang mereka jalankan bisa lebih laris. Sehingga bisa mencapai kesejahteraan.

Artikel ini ditujukan untuk meneliti bagaimana cara strategi pedagang kaki lima mendapatkan penghasilan yang lebih tinggi agar mereka bisa sejahtera.

B. Rumusan Masalah

Merujuk dari latar belakang dan dengan berbagai situasi dan kondisi terkait dengan pedagang

kaki lima maka penulis mendapatkan permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimanakah strategi pedagang kaki lima untuk sebagai peningkatan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambi ?
2. Kendala apa saja yang dihadapi pedagang kaki lima masyarakat Pasar Sambi?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang dirumuskan diatas, maka tujuan penelitian yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Ingin mengetahui strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam upaya peningkatan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambi.
2. Ingin mengetahui hambatan atau kendala apa dihadapi pedagang kaki lima dalam upaya peningkatan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambi.

D. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian di Pasar Desa Sambi kecamatan Ringinrejo Kediri.

E. Metodologi Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode Kualitatif. Pendekatan kualitatif digunakannya penjelasan deskriptif yakni menjelaskan dalam bentuk data, kalimat, skema, dan gambar. Analisis dan ketajaman peneliti bisa dilihat dari kekuatan setiap kata dan kalimat yang digunakan dalam menulis suatu penelitian.

F. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang digunakan dalam pengumpulan data, diantaranya sebagai berikut :

- a. Survey adalah langkah pertama dalam penelitian disini adalah melakukan survey terhadap Pedagang Kaki Lima yang berada di Desa Sambi. Dalam penelitian kali ini penulis memilih Pasar Sambi sebagai objek penelitian.
- b. Dokumentasi adalah langkah kedua yang dilakukan oleh peneliti sebagai upaya untuk bukti outentik dan bisa dijadikan informasi melalui jurnal penelitian, buku referensi, dan masuk keinternet.
- c. Wawancara adalah langkah ketia dalam penelitian yang bertujuan untuk mencari informasi baik langsung maupun menggunakan virtual zoom. Sehingga peneliti dan objek penelitian bisa saling memberikan informasi sesuai dengan kebutuhan peneliti.

G. Hasil dan pembahasan

A. Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam upaya Peningkatan penghasilan untuk kesejahteraan di Pasar Desa Sambi

Komponen utama usaha mikro yang bergerak disektor informal adalah pedagang kaki lima, terus menghadapi lingkungan yang kurang menguntungkan, faktor yang menghambat keberadaan dan perkembangan usaha. Hal ini mengakibatkan situasi PKL secara keseluruhan menjadi relatif lemah dalam hal produktivitas dan daya saing.

Keberadaan PKL memberikan dampak positif dan negatif, karena secara positif, PKL sangat berpengaruh dalam perekonomian masyarakat, salah satu nya adalah dapat mengurangi tingkat pengangguran serta dapat membantu memulihkan perekonomian rumah tangga dan melayani kebutuhan masyarakat Ekonomi menengah ke bawah, di sisi lain, kehadiran pedagang kaki lima ini menimbulkan beberapa dampak negatif dalam pembangunan daerah masalah perkotaan untuk tatanan ketertiban umum dan gangguan ketertiban, kenyamanan dan keindahan yang sangat sulit untuk dikendalikan. perkembangan sektor informal.

Berdasarkan data dan temuan yang dipublikasikan pada bab sebelumnya, peneliti mencoba mendeskripsikan dan menargetkan data yang ada, dan juga menyarankan bagaimana menerapkan strategi pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan keluarga. kesehatan di Pasar Desa Sambi. Hal ini berdasarkan hasil wawancara terhadap PKL di Pasar Desa Sambi, yaitu sebagai berikut :

1. Menjaga Kualitas Produk

Kualitas produk adalah faktor terpenting yang harus diperhatikan oleh operator. Terutama bagi mereka yang benar-benar ingin mempertahankan usahanya di tengah persaingan yang ketat bahkan maju dan berkembang. Namun, bukanlah perkara mudah tentunya. Pengertian mutu produk yang baik harus dipahami terlebih dahulu, agar para pedagang dapat memahami mutu apa yang dapat dianggap baik, bagaimana pencapaiannya, apa yang harus dilakukan untuk mempertahankan tingkat mutu tersebut, dan apa yang terjadi bila tercapai. mengidentifikasi kegagalan di perusahaan-perusahaan ini. Meskipun mungkin tampak rumit dan memerlukan banyak usaha, menjaga kualitas setiap produk atau layanan yang coba pasarkan akan sangat menguntungkan operasi dan bisnis. Pedagang Taman Kota Selong menjaga dan juga menjaga kualitas produknya, meskipun mereka berdagang 1 jenis produk seperti bakso, cara mereka menjaga kualitas produknya gambaran rasa yang berbeda. Kualitas produk yang tinggi membuat konsumen percaya bahwa konsumsi mereka akan meningkatkan loyalitas pelanggan.

2. Penetapan Harga

Penetapan harga adalah proses

penentuan nilai yang diterima produsen untuk jasa dan barang. Metode harga digunakan untuk menyesuaikan biaya yang ditawarkan oleh produsen menurut produsen dan pelanggan.

Tujuan Penetapan Harga

a. Bertahan

Perusahaan besar atau kecil yang menjadi sorotan utama adalah menetapkan harga pokok penjualan dan harga pokok pembelian. Setiap perusahaan berisiko keluar dari bisnis karena persaingan yang ketat, preferensi pelanggan dan perubahan selera. Oleh karena itu, semua biaya variabel dan tetap harus dipertimbangkan ketika menentukan biaya produksi. Setelah fase kelangsungan hidup perusahaan dapat bekerja untuk mendapatkan keuntungan tambahan.

b. Meningkatkan Laba saat ini

Perusahaan mempunyai cara dan upaya untuk bisa meningkatkan margin atau keuntungan dengan melihat dan evaluasi bagaimana demand dan supply atas barang dan jasa yang ada dipasar.

Oleh karena itu, berlakunya Hukum Permintaan berlaku jika harga naik maka permintaan akan turun atau bisa sebaliknya jika harga turun maka permintaan akan naik.

Dari kenaikan harga disini pemerintah juga mempunyai peran yaitu memberikan subsidi terhadap barang dan jasa.

c. Penguasaan Pasar

Penguasaan Pasar sangat diperlukan untuk melihat besar kecilnya peluang atau risiko didalamnya. Perusahaan juga harus bisa menetapkan angka rendah atau biaya penjualan sebagai upaya peningkatan penjualan dan bisa menggunakan barang substitusi atau barang pengganti, untuk dikolaborasikan dengan bahan utama.

d. Pasar untuk Ide Inovatif

Disini, perusahaan membebaskan harga tinggi untuk produk dan layanan mereka yang sangat inovatif dan menggunakan teknologi terbaru.

1. Melakukan Promosi

Periklanan adalah jenis komunikasi yang memberikan penjelasan yang membujuk konsumen potensial tentang produk dan layanan. Kampanye bertujuan untuk menarik perhatian, mengedukasi, mengingatkan dan membujuk calon konsumen. Harus ada keseimbangan disini, produk yang bagus dan sesuai dengan selera konsumen, dipadukan dengan metode periklanan yang tepat akan memberikan kontribusi besar bagi keberhasilan usaha pemasaran Anda.

2. Lokasi yang Strategis

Tempat adalah di mana orang cenderung untuk mengunjungi. Tempat tersebut merupakan tempat yang istimewa dan unik dalam hal pemasaran, dimana tanahnya dapat digunakan untuk berbelanja. Dalam hal ini, dapat disimpulkan sebagai tempat atau tempat tertentu dimana orang dapat berbelanja, tempat berupa area perbelanjaan atau departemen atau counter, atau di dalam atau di luar gedung. Strategis tempat dapat mempengaruhi seseorang untuk melakukan pembelian karena lokasinya yang strategis, berlokasi di bisnis, dll.

3. Memberikan Pelayanan yang Baik

Layanan pelanggan adalah perilaku penjual sesuai dengan keinginan pembeli untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan mereka. Semakin baik pelayanan yang ditawarkan, semakin tinggi kepuasan pelanggan. Selain itu, PKL di Pasar Desa Sambi memberikan pelayanan terbaik, seperti tempat yang bersih menyediakan tempat duduk, dan tentunya harus ramah terhadap pembeli.

A. Hambatan atau Kendala yang dihadapi Pedagang Kaki Lima dalam upaya peningkatan kesejahteraan masyarakat Pasar Sambi

Hambatan atau Kendala untuk pedagang kaki lima dalam upaya peningkatan pendapatan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambi berasal dari dua faktor, yaitu internal dan eksternal. Aspek internal adalah; lokasi dan permodalan perusahaan, sedangkan aspek eksternalnya adalah; musim hujan.

1. Tempat Usaha

Salah satu kendala yang sering dihadapi PKL di usahanya adalah tempat atau lokasi usahanya, dimana lokasi menjadi faktor penentu apakah lima PKL dapat bertahan lama atau tidak. Memilih lokasi bisnis di yang ramai, di tengah kota, memungkinkan bisnis bertahan lama. Tempat adalah tempat di mana perusahaan atau bisnis beroperasi dan bergerak dalam produksi barang atau jasa, atau tempat di mana konsumen dapat datang untuk berbelanja. Memilih dan menentukan lokasi merupakan ilmu tentang tata ruang (spatial arrangement) dari kegiatan ekonomi. Memilih lokasi yang strategis dan sesuai menentukan kesuksesan bisnis di masa depan dan lokasi bisnis adalah hal yang paling penting untuk dipertimbangkan.

2. Modal Awal dalam usaha

Modal adalah hal yang sangat dibutuhkan oleh bisnis. Tanpa modal, sulit bagi perusahaan untuk bersaing. Hal ini karena dengan adanya modal perusahaan dapat membawa inovasi terhadap pencapaian hasil usaha.

Modal adalah jumlah kekayaan yang dapat berupa aset atau aset tidak berwujud yang dapat digunakan untuk menciptakan kekayaan. Dalam Islam, modal perusahaan harus bebas dari riba. Islam mengatur sistem yang lebih baik dalam beberapa cara mendapatkan modal melalui kerjasama Mudharabah atau Musyarakah. Hal ini untuk melindungi hak produsen dan hak pemilik modal dan pada akhirnya untuk mencapai hasil yang baik dalam kegiatan produksi yang mempengaruhi adanya Maslaha dalam kerja sama yang dilakukan oleh masing-masing pihak.

3. Musim Hujan

Sederhananya, musim hujan bisa diartikan mengalami banyak hujan dengan kisaran kali. Sebaliknya, dalam Dedi Sucahyono S. dan Kukuh Ribudiyanto, Bayong mendefinisikan musim hujan tahun sebagai musim yang ditandai dengan curah hujan yang melimpah.

Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa musim hujan adalah suatu keadaan dimana curah hujan di suatu wilayah meningkat dalam kurun waktu tertentu (hujan terus menerus). Jadi saat hujan, Anda bisa melihat bahwa di Theron City Park, para pedagang berjuang untuk menyediakan tempat yang nyaman bagi pelanggannya. Karena basah di tempat Anda duduk.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Strategi yang dilakukan pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraannya di Pasar Desa Sambu :
 - a. Menjaga kualitas produk.
 - b. Harga.
 - c. Melakukan promosi.
 - d. Pemilihan lokasi strategis.
 - e. Memberikan Pelayanan Yang Baik
2. Hambatan yang dihadapi PKL di Pasar Desa Sambu dalam menghasilkan pendapatan untuk kesejahteraan keluarga dapat dilihat dari faktor internal dan eksternal. Berikut adalah aspek internal dari Lokasi dan permodalan perusahaan, aspek eksternal adalah musim hujan

SARAN

Berdasarkan kesimpulan di atas, selanjutnya dapat dibuat saran-saran yang diharapkan dapat membantu penelitian selanjutnya terkait strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima (PKL) untuk meningkatkan pendapatan kesejahteraan. Adapun saran-saran yang dapat disampaikan sebagai berikut :

1. Pedagang Kaki Lima (PKL) diharapkan selalu mematuhi peraturan yang ada untuk kenyamanan bersama.
2. Pemerintah diharapkan senantiasa berkoordinasi dan menjaga keamanan lapak pedagang agar pedagang dapat menjalankan usahanya dengan aman dan nyaman.
3. Diharapkan peneliti selanjutnya dapat menemukan masalah dan solusi lain terkait strategi peningkatan pendapatan (PKL) untuk perawatan jangka panjang

DAFTAR RUJUKAN

- Argyo Demarto .dkk. 2003. Sektor informal Alternatif Kesempatan Kerja Bagi Golongan Berpendidikan Rendah dan Miskin. Makalah Diklat Universitas Sebelas Maret.
- Rivai, Abdul, dkk, ManajemenStrategis, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2015.
- Ronald JEbert, PengantarBisnisEdisiKesepuluh, Erlangga, 2014

Ronald Nangoi, Menentukan Strategi Pemasaran Dalam Menghadapi Persaingan, Jakarta: Raja Grafindo Persada, 1996.

Khairina Afriani Candra Dewi, Skripsi, “Strategi Bisnis Pada Pedagang Kaki Lima (Pkl) Di Taman Bungkul Surabaya (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Taman Bungkul, Surabaya)”, Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, 2014.

Wahyudi, Agus R. 2003. Pedagang Kaki Lima di Kota Bandung; Antara Harapan dan

Realita. Jurnal Kependudukan Universitas Pajajaran Bandung. Vol 5

Susilowati, Eni. 2021. “Upaya Peningkatan Kemandirian Ekonomi Islam Melalui Gerakan Sodalok Rosok Lazisnu Batuaji.” Jurnal Penelitian Manajemen Terapan PENATARAN, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Blitar