

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Gambaran Umum Kabupaten Kudus

Kabupaten Kudus sebagai salah satu Kabupaten di Jawa Tengah, terletak diantara 4 (empat) Kabupaten yaitu di sebelah utara berbatasan dengan Kabupaten Jepara dan Kabupaten Pati, sebelah timur berbatasan dengan Kabupaten Pati, sebelah selatan dengan Kabupaten Grobogan dan Pati serta sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Demak dan Jepara. Letak Kabupaten Kudus antara 110°36' dan 110°50' Bujur Timur dan antara 6°51' dan 7°16' Lintang Selatan. Jarak terjauh dari barat ke timur adalah 16 km dan dari utara ke selatan 22 km.

Kudus merupakan daerah industri dan perdagangan, dimana sektor ini mampu menyerap banyak tenaga kerja dan memberikan kontribusi yang besar terhadap PDRB. Jiwa dan semangat wirausaha masyarakat diakui ulet, semboyan jigsaw (ngaji dagang) yang dimiliki masyarakat mengungkapkan karakter dimana disamping menjalankan usaha ekonomi juga mengutamakan mencari ilmu. Dilihat dari peluang investasi bidang pariwisata, di Kabupaten Kudus terdapat beberapa potensi yang bisa dikembangkan baik itu wisata alam, wisata budaya maupun wisata religi. Bidang agrobisnis juga ikut memberikan citra pertanian Kudus. Jeruk Pamelon dan Duku Sumber merupakan buah lokal yang tidak mau kalah bersaing dengan daerah lain. Dalam hal seni dan budaya, Kudus mempunyai ciri khas yang membedakan Kudus dengan daerah lain. Diantaranya adalah seni arsitektur rumah adat Kudus, kekhasan produk bordir dan gebyog Kudus. Keanekaragaman potensi yang dimiliki Kudus diharapkan mampu menarik masyarakat luar untuk bersedia hadir di Kudus.¹

¹ Kabupaten Kudus Dalam Angka 2016, hlm. 3

Kudus merupakan kabupaten terkecil di Jawa Tengah dengan luas wilayah mencapai 42.516 Ha yang terbagi dalam 9 kecamatan, yang dibagi lagi atas 123 desa dan 9 kelurahan.² Kota merupakan salah satu kecamatan di Kabupaten Kudus. Ibu kota Kabupaten Kudus terletak di kecamatan ini. Kecamatan ini disebut sebagai Kecamatan Kota karena kawasan perkotaan di Kabupaten Kudus berada di kecamatan ini dan kecamatan sekitarnya.

Batas-batas wilayah Kecamatan Kota yaitu:

Sebelah utara berbatasan dengan Kecamatan Dawe

Sebelah timur berbatasan dengan Kecamatan Jekulo

Sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Jati

Sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Kaliwungu

Kecamatan ini berada di dataran rendah dan berada pada ketinggian 31 meter di atas permukaan laut. Kecamatan Kota Kudus beriklim tropis, dengan curah hujan 94 mm per tahun dan suhu 22-34 °C. Kecamatan Kota memiliki luas 1.047 hektar (2,46 persen) dari luas Kabupaten Kudus.

Kecamatan Kota (terbagi 16 desa, 9 kelurahan) Desa Janggalan, Desa Demangan, Desa Mlati Lor, Desa Nganguk, Desa Kramat, Desa Demaan, Desa Langgardalem, Desa Kauman, Desa Damaran, Desa Krandon, Desa Singocandi, Desa Glantengan, Desa Barongan, Desa Kaliputu, Desa Burikan, Desa Rendeng, Kelurahan Purwosari, Kelurahan Sunggingan, Kelurahan Panjunan, Kelurahan Wergu Kulon, Kelurahan Wergu Wetan, Kelurahan Mlati Kidul, Kelurahan Mlati Norowito, Kelurahan Kerjasan, Kelurahan Kajeksan.³

1) Kependudukan

Jumlah penduduk Kecamatan Kota Kudus berdasarkan angka proyeksi pendudukan pada tahun 2015 tercatat sebanyak 97.961 jiwa yang terdiri atas 47.529 jiwa penduduk laki-laki

² *Ibid.*, hlm. 4.

³ Kecamatan Kota Kudus Dalam Angka 2016, hlm. 2-3.

atau 48,52 persen dan 50.432 jiwa penduduk berjenis kelamin perempuan atau 51,48 persen. Tingkat kepadatan penduduk Kecamatan Kudus adalah 9.354 jiwa / km². Sebagian besar penduduk Kecamatan Kudus bermata pencaharian sebagai buruh industri dan sektor swasta.

Berdasarkan data registrasi penduduk Kecamatan Kota Kudus tahun 2015, penduduk yang datang sebanyak 1.338 jiwa, sebaliknya penduduk yang pindah sebesar 2,058 jiwa.

Angka Kelahiran Kasar (CBR) di Kecamatan Kota Kudus sebesar 10,19 berarti dari tiap 1000 penduduk di Kecamatan Kota Kudus terjadi kelahiran sebanyak 10 orang. Sementara Angka Kematian Kasar (CDR) sebesar 8,10 atau terjadi kematian sebanyak 8 orang dari 1000 penduduk.

Dan untuk tenaga kerja, sebagian besar mata pencaharian penduduk di Kecamatan Kota Kudus adalah sektor buruh industri/bangunan dan swasta.⁴

2) Pendidikan dan Kebudayaan

Sarana pendidikan yang tersedia di Kecamatan Kota Kudus yaitu TK sebanyak 39 unit, SD 57 unit, SLTP 13 unit, SMU 7 unit, SMK 8 unit dan Perguruan Tinggi 3 unit. Sedangkan Madrasah Ibtida'iyah sebanyak 13 unit, Madrasah Tsanawiyah 6 unit dan Madrasah Aliyah 7 unit.

Untuk tempat rekreasi di Kecamatan Kota Kudus terdapat 3 taman hiburan yang terletak di Kelurahan Purwosari, Kelurahan Wergu Wetan, dan Desa Demaan. Untuk fasilitas kolam renang terdapat 4 tempat. Sedangkan untuk fasilitas olahraga terdapat 7 lapangan sepak bola, bola volley 22 unit dan lapangan bulu tangkis sebanyak 29 unit.⁵

⁴ *Ibid.*, hlm. 22.

⁵ *Ibid.*, hlm. 45.

3) Kesehatan

Peningkatan saran kesehatan sangat dibutuhkan dalam rangka peningkatan kesejahteraan masyarakat, selain pemerintah peran swasta cukup tinggi.

Pada tahun 2015 tercatat jumlah rumah sakit sebanyak 4 unit, puskesmas 3 unit, puskesmas pembantu 3 unit, tempat praktek dokter 55 unit, rumah bersalin 18 unit, apotik 34 unit, dan posyandu 120 unit.

Untuk tenaga kesehatan terdapat 80 orang dokter, 120 orang paramedis, 3 orang dukun bayi dan 70 orang tukang pijat.

4) Agama

Jumlah tempat peribadatan di Kecamatan Kota Kudus pada tahun 2015, untuk masjid sebanyak 124 unit, surau/langgar/mushola 132 unit, gereja 13 unit dan klenteng 1 unit. Sebagian besar penduduk Kecamatan Kota Kudus menganut agama Islam sebesar 92,56 persen, diikuti oleh penganut agama Kristen Protestan 4,8 persen.⁶

5) Perindustrian

Sektor industri merupakan penyangga utama perekonomian Kabupaten Kudus. Sektor industri dikategorikan dalam kelompok industri besar, industri sedang, industri kecil, dan industri rumah tangga.

Menurut konsep BPS, industri besar adalah perusahaan dengan tenaga kerja 100 orang atau lebih, industri sedang adalah perusahaan dengan tenaga kerja antara 20 sampai dengan 99 orang, industri kecil adalah perusahaan dengan tenaga kerja antara 5 sampai dengan 19 orang dan industri rumah tangga mempunyai tenaga kerja kurang dari 5 orang.

Kecamatan Kota Kudus tahun 2014 memiliki jumlah industri besar sebanyak 12 perusahaan dan industri sedangnya

⁶ *Ibid.*, hlm. 45

sebanyak 26 perusahaan dengan penyerapan tenaga kerja sebanyak 18.660 orang.

Untuk jumlah industri kecil dari hasil sensus ekonomi tahun 2006 terdapat sebanyak 414 unit dan industri rumah tangganya sebanyak 913 unit. Industri kecil menyerap jumlah tenaga kerja yang paling besar, diikuti dengan industri kerajinan rumah tangga masing-masing menyerap tenaga kerja sebesar 3.450 dan 1.885 orang.⁷

6) Perdagangan

Pasar merupakan tempat pertemuan antara penjual dan pembeli, di Kecamatan Kota Kudus berdasarkan hasil sensus ekonomi tahun 2006, di Kecamatan Kota Kudus terdapat 5 unit pasar umum, bank umum 18 unit, BPR/BKD 3 unit dan koperasi 40 unit.⁸

7) PDRB

Informasi yang bersifat makro tentunya sangat diperlukan dalam perencanaan maupun evaluasi pembangunan. Salah satu indikator makro untuk mengukur tingkat perekonomian adalah PDRB (Produk Domestik Regional Bruto)

Produk Domestik Regional Bruto merupakan nilai tambah yang dihasilkan oleh sektor-sektor ekonomi di suatu daerah dalam kurun waktu tertentu merupakan salah satu indikator yang penting untuk mengukur keberhasilan pembangunan di suatu daerah. Dengan melihat nilai PDRB akan diketahui banyak informasi mengenai perkembangan sektoral di suatu daerah.

Pada tahun 2015, secara sektoral berdasarkan PDRB atas dasar harga berlaku, peranan sektor industri pengolahan merupakan factor yang mempunyai andil terbesar dalam

⁷ *Ibid.*, hlm. 77.

⁸ *Ibid.*, hlm. 82

pembentukan PDRB Kabupaten Kudus, diikuti sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor.

Sedangkan untuk pertumbuhannya, berdasarkan PDRB atas dasar harga konstan 2010, Kabupaten Kudus mengalami pertumbuhan ekonomi sebesar 4,08 persen bila dibandingkan dengan tahun 2014. Ini disebabkan oleh pertumbuhan ekonomi di hampir semua sektor ekonomi meningkat. Peningkatan pertumbuhan tertinggi berada pada sektor penyediaan akomodasi dan makan minuman sebesar 10,2 persen.⁹

Tabel 4.1
PDRB Per Kapita Menurut Lapangan Usaha (Juta Rp),
2011–2015

Lapangan Usaha	2011	2012	2013	2014*	2015**
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Pertanian, Kehutanan, dan Perikanan	1,76	1,92	2,08	2,21	2,45
Pertambangan dan Penggalian	0,07	0,08	0,09	0,11	0,13
Industri Pengolahan	58,91	64,89	70,91	78,23	82,84
Pengadaan Listrik dan Gas	0,03	0,03	0,04	0,04	0,04
Pengadaan Air, Pengelolaan Sampah, Limbah dan Daur Ulang	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02
Konstruksi	2,17	2,47	2,66	2,97	3,26
Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor	3,98	4,16	4,64	5,08	5,65
Transportasi dan Pergudangan	0,70	0,75	0,81	0,93	1,05
Penyediaan Akomodasi dan Makan Minum	0,76	0,81	0,91	1,03	1,18
Informasi dan Komunikasi	0,40	0,43	0,45	0,50	0,53
Jasa Keuangan dan Asuransi	1,11	1,29	1,44	1,59	1,76
Real Estat	0,37	0,40	0,44	0,49	0,54
Jasa Perusahaan	0,06	0,07	0,08	0,09	0,10
Administrasi Pemerintahan, Pertahanan dan Jaminan Sosial Wajib	0,60	0,66	0,70	0,74	0,80

⁹ *Ibid.*, hlm. 98.

Jasa Pendidikan	0,60	0,71	0,83	0,94	1,02
Jasa Kesehatan dan Kegiatan Sosial	0,19	0,21	0,24	0,27	0,30
Jasa lainnya	0,35	0,37	0,41	0,47	0,50
TOTAL PDRB Per Kapita	72,08	79,27	86,72	95,69	102,15

a) Industri Pengolahan

Kategori Industri Pengolahan meliputi kegiatan ekonomi di bidang perubahan secara kimia atau fisik dari bahan, unsur atau komponen menjadi produk baru. Bahan baku industri pengolahan berasal dari produk pertanian, kehutanan, perikanan, pertambangan atau penggalian seperti produk dari kegiatan industri pengolahan lainnya. Perubahan, pembaharuan atau rekonstruksi yang pokok dari barang secara umum diperlakukan sebagai industri pengolahan. Unit industri pengolahan digambarkan sebagai pabrik, mesin atau peralatan yang khusus digerakkan dengan mesin dan tangan. Termasuk kategori industri pengolahan adalah perubahan bahan menjadi produk baru dengan menggunakan tangan, kegiatan maklon atau kegiatan penjualan produk yang dibuat di tempat yang sama dimana produk tersebut dijual dan unit yang melakukan pengolahan bahan-bahan dari pihak lain atas dasar kontrak.¹⁰

b) Perdagangan Besar dan Eceran, Reparasi Mobil dan Sepeda Motor

Kategori ini meliputi kegiatan ekonomi/lapangan usaha di bidang perdagangan besar dan eceran (yaitu penjualan tanpa perubahan teknis) dari berbagai jenis barang, dan memberikan imbalan jasa yang mengiringi penjualan barang-barang tersebut. Baik penjualan secara grosir (perdagangan besar) maupun eceran merupakan tahap akhir dalam

¹⁰ Produk Domestik Regional Bruto Kabupaten Kudus Menurut Lapangan Usaha Tahun 2011, hlm. 14.

pendistribusian barang dagangan. Kategori ini juga mencakup reparasi mobil dan sepeda motor.

Penjualan tanpa perubahan teknis juga mengikutkan kegiatan yang terkait dengan perdagangan, seperti penyortiran, pemisahan kualitas dan penyusunan barang, pencampuran, pembotolan, pengepakan, pembongkaran dari ukuran besar dan pengepakan ulang menjadi ukuran yang lebih kecil, penggudangan, baik dengan pendingin maupun tidak, pembersihan dan pengeringan hasil pertanian, pemotongan lembaran kayu atau logam.¹¹

Pedagang besar seringkali secara fisik mengumpulkan, menyortir, dan memisahkan kualitas barang dalam ukuran besar, membongkar dari ukuran besar dan mengepak ulang menjadi ukuran yang lebih kecil. Sedangkan pedagang eceran melakukan penjualan kembali barang-barang (tanpa perubahan teknis), baik barang baru maupun bekas, utamanya kepada masyarakat umum untuk konsumsi atau penggunaan perorangan maupun rumah tangga, melalui toko, departement store, kios, mail-order houses, penjual dari pintu ke pintu, pedagang keliling, koperasi konsumsi, rumah pelelangan, dan lain-lain. Pada umumnya pedagang pengecer memperoleh hak atas barang-barang yang dijualnya, tetapi beberapa pedagang pengecer bertindak sebagai agen, dan menjual atas dasar konsinyasi atau komisi.

Subkategori ini mencakup kegiatan ekonomi di bidang perdagangan besar dan eceran (yaitu penjualan tanpa perubahan teknis) dari berbagai jenis barang, baik penjualan secara grosir (perdagangan besar) maupun eceran dan merupakan tahap akhir dalam pendistribusian barang dagangan selain produk mobil dan sepeda motor. Perdagangan besar nasional dan internasional atas

¹¹ *Ibid.*, hlm. 23.

usaha sendiri atau atas dasar balas jasa atau kontrak (perdagangan komisi) juga merupakan cakupan dalam subkategori ini.

Output lapangan usaha perdagangan adalah margin perdagangan, yaitu nilai jual dikurangi nilai beli barang yang diperdagangkan setelah dikurangi biaya angkutan yang dikeluarkan oleh pedagang. Output perdagangan (berlaku/konstan) dihitung menggunakan metode tidak langsung, yaitu menggunakan metode pendekatan arus barang "*commodity flow approach*". Marjin perdagangan diperoleh dengan mengalikan rasio marjin perdagangan dengan output barang yang dihasilkan oleh industri penghasil barang domestik ditambah impor barang dari luar negeri. Kemudian output atau marjin perdagangan tersebut dikalikan dengan rasio nilai tambah untuk memperoleh nilai tambah perdagangan. Sedangkan reparasi mobil dan sepeda motor dihitung dengan pendekatan produksi, dengan indikator produksinya adalah jumlah kendaraan. Untuk mendapatkan nilai tambah konstannya nilai tambah berlaku yang diperoleh di-*deflate* menggunakan IHK umum (BPS).

Sumber data yang digunakan dalam kategori perdagangan besar dan eceran; reparasi mobil dan sepeda motor adalah data output barang dari industri domestik (dari Subdit Neraca Barang dan Neraca Jasa, BPS), Statistik Transportasi (BPS), Impor barang (BPS), Indeks Harga Konsumen (BPS) dan survei lainnya yang dilakukan oleh Direktorat Neraca Produksi BPS.

Selama lima tahun terakhir, Kategori Perdagangan Besar dan Eceran; Reparasi Mobil dan Sepeda Motor menyumbang di atas 5 persen, yaitu di tahun 2011 dengan menyumbang 5,52 persen, tahun 2012 sebesar 5,24 persen, tahun 2013 sebesar 5,35 persen, tahun 2014 sebesar 5,31 persen dan yang tertinggi

di tahun 2015 sebesar 5,53 persen. Sedangkan laju pertumbuhannya atas dasar harga konstan 2010 pada tahun 2015 adalah 6,67 persen, meningkat jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang mengalami pertumbuhan sebesar 5,64 persen.¹²

2. Sejarah terbentuknya pedagang kaki lima *car free day*

Awal mula terbentuknya Pedagang Kaki Lima di *car free day* adalah karena adanya alun-alun simpang tujuh Kudus. Alun-alun simpang tujuh kudus merupakan pusat Kota Kudus karena disekitar alun-alun Kudus berdiri bangunan kantor bupati Kudus, Masjid Agung Kudus dan Mall Ramayana. Berhubung pusat kota maka banyak orang-orang yang berkunjung ke alun-alun Kudus walaupun hanya duduk-duduk di bundaran alun-alun bersama teman dan keluarga. Biasanya pada hari minggu pagi banyak orang-orang yang bertempat tinggal di sekitar daerah Kudus melakukan olahraga di alun-alun simpang tujuh Kudus bersama keluarga maupun teman-teman, selain olahraga banyak juga orang-orang yang duduk-duduk mengobrol dan bercanda ria bersama teman maupun keluarga.

Di hari minggu pengunjungnya lebih banyak di banding hari-hari lain, karena pada hari minggu sebagian besar penduduk di kudus libur. Selain itu mereka membutuhkan hiburan maupun hanya sekedar *refreshing* untuk mengisitirahatkan jiwa dan raga sejenak setelah 6 hari kerja maupun sekolah.

Tidak dapat dipungkiri dalam waktu sepekan orang-orang pasti merasa jenuh dalam melakukan rutinitas sehari-hari. Mereka juga membutuhkan *refreshing*, olahraga, hiburan. Dan pada hari minggu mereka memanfaatkan waktunya untuk olahraga di sekitar alun-alun kudus. Dan disana akhirnya tidak hanya olahraga yang dilakukan tetapi juga untuk even cuci mata, even untuk pasang DP, even untuk kengan

¹² *Ibid.*, hlm. 24.

even untuk bertemu relasi bisnis sambil cuci mata dan makan. Hal itu tidak bisa dipungkiri karena hal tersebut sangat ilmiah sekali.

Karena masyarakat Kudus menjadikan alun-alun Kudus sebagai salah satu pilihan lokasi untuk jalan-jalan maupun olahraga pagi, keramaian inilah yang menjadikan sebagian orang termotivasi untuk berjualan di sekitar bundaran alun-alun kudus pada hari minggu pagi.

Awal mulanya hanya ada sekitar 5-8 pedagang yang menjajakan dagangannya di alun-alun Kudus. Tapi dari waktu ke waktu banyak yang berminat menjadi pedagang di lokasi ini, karena lokasinya yang strategis, ramai pengunjung dan memiliki potensi yang besar untuk meraup keuntungan.

Maka pemerintah memutuskan untuk mengadakan acara *car free day* setiap hari minggu. Banyak pedagang yang menjajakan dagangannya di pinggiran bundaran alun-alun Kudus. Para pedagang dan pengunjung berbaur menjadi satu dan terlihat tidak teratur.

Setelah beberapa bulan terlaksananya *car free day* pemerintah mengalihkan para Pedagang Kaki Lima yang berjualan di *car free day* di jalur lambat sepanjang jalur Jl Jendral Ahmad Yani dari gang satu sampai gang tiga. Pemerintah melakukan hal tersebut agar keberadaan Pedagang Kaki Lima dapat tertata rapi dan menjamin kenyamanan pengunjung.

Pedagang Kaki Lima berjualan pada acara *car free day* di mulai dari sekitar pukul 5 pagi sampai pukul 8 pagi. Mereka berjualan sekitar 3 jam. Kemudian sekitar pukul 07.30 Satuan Polisi Pamong Praja berkeliling untuk menertibkan jalan agar para Pedagang Kaki Lima bersiap-siap untuk berkemas-kemas barang dagangannya karena jalan akan di buka umum.

Penataan PKL tersebut dibedakan menjadi dua bagian yaitu PKL yang dagangannya bersifat basah dan kering. PKL yang dagangannya bersifat basah seperti pedagang makanan, minuman, makanan ringan. Sedangkan dagangan yang bersifat kering seperti baju, sepatu, kerudung, aksesoris, buku, dan lain sebagainya. Mereka ditata secara berhadap-

hadapan, sedangkan yang mendominasi adalah para pedagang makanan. Para pedagang makanan menempati tiga jalur sedangkan satu jalur yang lain di khususkan untuk pedagang yang dagangannya bersifat kering.

Pada saat itu belum ada organisasi yang menjadi wadah para Pedagang Kaki Lima. Mereka berjualan sesuai dengan tempat pertama mereka berjualan jadi jika ada pedagang yang ikut berjualan tidak boleh menempati tempat pedagang yang sudah ada terlebih dulu. Tapi banyak pedagang baru yang ingin bertempat di pedagang lama karena pedagang lama tempatnya berdekatan dengan pusat keramaian jadi kemungkinan besar barang dagangan yang terjual lebih banyak dibandingkan yang bertempat jauh dari keramaian. Tidak sedikit pedagang yang bertengkar merubutkan tempat berjualan. Maka dari sinilah pemerintah mengadakan penyuluhan untuk membuat suatu wadah yang dapat menampung para Pedagang Kaki Lima untuk menyalurkan pendapat maupun persoalan yang dialami para Pedagang.

Setelah hampir satu tahun DISHUBKOMINFO mengumpulkan para Pedagang yang berjualan di *car free day* untuk merundingkan agar dibuat sebuah organisasi paguyuban. Kemudian setelah organisasi paguyuban terbentuk para Pedagang Kaki Lima yang ada di *car free day* mengumpulkan foto copy KTP dan pas foto 1 lembar untuk pendataan. Setelah itu mereka diatur dan ditempatkan sesuai dengan lama mereka berjualan dan jenis dagangan mereka.¹³

Pengurus paguyuban Pedagang Kaki Lima *car free day* mempunyai anggota sekitar 462 pedagang yang sebagian besar dari Kabupaten Kudus. Pengurus paguyuban Pedagang Kaki Lima *car free day* saat ini adalah sebagai berikut:

- I. Pembina utama : Bupati Kudus
- II. Ketua : Anik Sulastri
- III. Sekretaris : Apriyani Widowati
- IV. Bendahara 1 : Jamyadi

¹³ Wawancara dengan Ibu Anik (Ketua Paguyuban *car free day*), Rabu 30 November 2016

V. Bendahara 2 : Jumadi

VI. Seksi-seksi

1. Sie-Perlengkapan : Wahid
2. Sie-Koordinator Wilayah : Very
 - Koord Wilayah 1 : Agung dan Teguh
 - Koord Wilayah 2 : Ayu dan Fatimah
 - Koord Wilayah 3 : Ardi dan Edy
 - Koord Wilayah 4 : Azis dan Eka
3. Sie-Keamamanan : Sulikan

Kepengurusan saat ini mempunyai sebuah program, yakni penataan kembali. Program penataan kembali ini adalah program dengan tujuan agar para PKL lebih tertata rapi dan enak dipandang.

Pada akhir bulan Maret 2016 kemarin ketua paguyuban dan di bantu oleh beberapa orang anggota paguyuban melakukan pendataan ulang karena banyak para pedagang yang ikut berjualan tapi belum terdata. Mereka dimintai pengurus paguyuban untuk menyerahkan foto copy KTP dan pas foto setelah itu mereka di berikan bukti tanda anggota. Bukti anggota tersebut hanya sebuah kertas yang tertulis nomor tempat mereka berdagang yang akan di tempati mereka pada hari-hari berikutnya.¹⁴

Kemudian sekitar bulan Juli JL Ahmad Yani di rombak dan tidak ada lagi jalur lambat sehingga para Pedagang Kaki Lima tempatnya di ubah menjadi satu jalur yang saling berhadapan. Mereka dibedakan sesuai jenis dagangannya yaitu dagangan yang bersifat kering dan basah.¹⁵

¹⁴ Hasil observasi pada tanggal 24 Maret 2016

¹⁵ Hasil observasi pada tanggal 24 Juli 2016

B. Deskripsi Data Penelitian

1. Kegiatan PKL Pada Acara *Car Free Day* Di Alun-Alun Simpang Tujuh Kudus Untuk Meningkatkan Perekonomiannya Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Dalam membangun sebuah bisnis dibutuhkan sebuah dana atau dikenal dengan modal. Bisnis yang dibangun tidak akan berkembang tanpa di dukung dengan modal. Modal dibutuhkan setiap perusahaan untuk membiayai kegiatan oprasionalnya, dimana modal yang telah dikeluarkan itu diharapkan akan dapat kembali lagi masuk dalam perusahaan melalui hasil penjualan produksinya. Selanjutnya modal kerja yang berasal dari penjualan produk tersebut akan segera dikeluarkan untuk membiayai kegiatan oprasional selanjutnya.

Begitu pula dengan pedagang, pedagang membutuhkan modal untuk membiayai kegiatan operasionalnya. Modal yang mereka miliki ada yang dari modal sendiri dan ada juga yang pinjaman dari pihak lain. Kebanyakan para Pedagang Kaki Lima tidak memiliki sistem akuntansi yang akan mengatur keuangannya. Mereka beranggapan jika berjualan dan mendapatkan keuntungan kemudian keuntungan tersebut dapat digunakan untuk biaya sehari-hari itu semuanya sudah cukup.

Faktor modal juga menjadi alasan terjunnya masyarakat di usaha PKL. Jika dilihat dari segi modal usaha, maka usaha para PKL tergolong tidak membutuhkan modal yang besar. Hal ini diutarakan oleh Ibu Sumini, seorang PKL makanan:

“Saat ini cari kerja sulit, bahkan sarjana pun banyak yang menganggur, usaha yang modalnya tidak begiu besar dan hasilnya juga cukup buat kebutuhan sehari-hari ya ini beejualan makanan.”¹⁶

Pedagang *car free day* kebanyakan menggunakan grobak sendiri untuk berjualan. Ada juga yang berjualan di atas motor, di dalam mobil dan ada juga pedagang yang menaruh barang dagangannya di meja atau

¹⁶ Wawancara dengan Ibu Sumini, Minggu 4 Desember 2016

di tikar (perlak). Mereka menggunakan peralatan untuk menaruh barang dagangan apa adanya, tidak ada grobak tikarpun jadi.

Untuk permodalan kebanyakan mereka menggunakan modal pribadi dan ada juga menggunakan modal dari pihak lain. Tapi yang menggunakan modal dari pihak lain kebanyakan sudah lunas karena mereka melakukan usaha tersebut sudah lama dan mereka belum ada keinginan untuk mengambil resiko memperbesar usaha. Kebanyakan PKL yang berjualan di *car free day* setiap harinya berjualan di sekolah-sekolah, berjualan berkeliling, ada juga yang berjualan di depan museum kretek. Bahkan ada juga ibu rumah tangga yang ikut berjualan di *car free day* ini, karena sangat potensial sekali.

Sarana pemodalannya merupakan kebutuhan utama bagi PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya baik pada saat awal memulai usaha, pada saat pengembangan usaha maupun pada saat penurunan usaha. Modal awal berfungsi sebagai pembelian peralatan, seperti tempat dasaran, peralatannya dan biaya awal dan lain-lain. Selanjutnya modal kerja diperlukan untuk menjalankan kegiatan usaha seperti pembelian bahan/barang dagangan dan barang-barang lainnya serta biaya-biaya lainnya.

Keuntungan yang diperoleh pedagang disesuaikan dengan besar kecilnya modal yang dikeluarkan dan banyak sedikitnya barang dagangan yang terjual. Rata-rata modal kerja yang digunakan pedagang kaki lima yang di *car free day* berkisar antara Rp 300.000,00 sampai Rp 500.000,00. Dengan keuntungan bersih sekitar 30%-50% dari modal kerja yang digunakan.

Sebagaimana diungkapkan oleh ibu Sulikhah penjual martabak, sosis bakar, air minum bahwa:

“Rata-rata setiap minggunya saya dapat penghasilan itu sekitar Rp 650.000,00 – Rp 750.000,00. Tergantung pengunjungnya, kalau ramai sekali ya bisa sampai hampir Rp 400,000,00 an. Kan ini jualannya tidak satu jenis jadi kalau yang satu habis masih ada yang lain. Modalnya sekitar Rp 400.000,00 an. Nanti kalau di sini dagangan saya belum habis bisa di jual lagi di museum. Kalau

jualan sehari-harinya biasanya dapat Rp 450.000,00 kalau ramai ya bisa samapi Rp 500.000,00”¹⁷

Hal senada juga dikatakan oleh Ibu Yanti pedagang air minum, bahwa:

“Lumayan keuntungannya, biasanya tiap minggunya habis 1 dus, kadang lebih. Modal 1 dusnya Rp 40.000,00, isinya 24 aqua tanggung. Satu aqua jualnya Rp 4.000,00 jadi dapatnya Rp 96.000,00. Dulu kalau tempatnya belum di rubah kan saya masih di sekitar gang 2, itu malah laris. Bisa terjual 2 dus aqua kadang lebih kalau sekarang 1 dus bahkan lebih juga saya sudah syukur.”¹⁸

Begitu juga dengan Ibu Rumi yang juga berjualan air minum, bahwa:

“Tiap minggunya dapat terjual 1 dus lebih hampir sama kayak Ibu Yantii, soalnya tempatnya kan sebelahan sama Ibu Rumi jadi yang terjual hampir sama. Tapi lumayan buat saya yang hanya ibu rumah tangga bisa buat tambahan uang belanja.”¹⁹

Begitu juga dengan ibu Ruminah penjual air minum dan es cup mengatakan bahwa:

“Sekali jualan biasanya modalnya Rp 100.000,00. Terus aqua yang terjual itu 1 dus an dan es teh cupnya itu sekitar 30 cup. Dapatnya sekitar Rp160.000,00. Beda lagi kalau dulu, mungkin kalau dulu tempatnya kan belum di ubah dan pedagangnya masih sedikit jadi setiap minggunya bisa dapat Rp 200.000,00 sampai Rp 250.000,00.”²⁰

Sama halnya dengan Bapak Supa’at penjual kue leker, mengatakan bahwa:

“Setiap minggunya habis 3 teko adonan bahkan lebih, kalau dapatnya dari Rp 400.000,00 sampai Rp 450.000,00 dengan modal Rp 200.000,00. Kalau sehari-hari dapat rata-rata Rp 350.000,00 tapi itu jualannya hampir seharian. Nanti setelah dari sini kan saya ke sekolah-sekolah buat ngehabisin ini.”²¹

¹⁷ Wawancara Ibu Sulikhah, Minggu 4 Desember 2016.

¹⁸ Wawancara Ibu Yanti, Minggu 4 Desember 2016.

¹⁹ Wawancara Ibu Rumi, Minggu 4 Desember 2016.

²⁰ Wawancara Ibu Ruminah, Minggu 4 Desember 2016.

²¹ Wawancara Bapak Sup’at, Minggu 4 Desember 2016.

Seperti yang di ungkapkan Ibu Painah penjual lontong sate, bahwa:

“Wah disini saya Alhamdulillah laris, kan pagi-pagi kebanyakan belum pada sarapan jadi yang beli buat sarapan banyak. Biasanya dapat terjual sekitar 80 sampai 100 porsi. Setiap porsinya saya jual Rp 10.000,00 untungnya setiap porsi sekitar Rp 3.000,00. Modalnya setiap jualan Rp500.000,00. Kalau sehari-hari dapat terjual 50 porsi itu sudah banyak.”²²

Bapak Maman Sulaeman penjual martabak, juga mengatakan:

“Kadang dagangan saya habis kadang tidak. Rata-rata keuntungannya RP 150.000,00. Kalau modalnya tergantung habisnya kalau dapat untung segitu, modalnya Rp 350.000,00 an.”²³

Beda lagi yang diungkapkan oleh ibu Rokhiyati pedagang baju anak-anak dan mainan anak-anak, bahwa:

“ Setiap baju untungnya bisa 10% kalau mainannya bisa 40%. Mainannya kan tergolong baru jadi ya lumayan laris. Bajunya saya jual Rp 35.000,00 kalau mainannya dari Rp 1.500,00 sampai yang besar Rp4.500,00. Kalau modal tergantung terjualnya, biasanya tiap minggu bajunya dapat terjual 7-10 baju sedangkan mainannya 15 an. Kalau sehari-hari saya punya kios di sekitar Menara Kudus. Di sana lumayan ramai kan banyak pengunjung dari luar jdsi penghasilannya lebih banyak dari pada di *car free day* ini.”²⁴

Sama halnya yang di ungkapkan ibu Anita penjual rok anak-anak, bahwa:

“Modalnya tergantung pada banyaknya yang terjual biasanya. Kalau terjualnya 10 rok ya modalnya Rp 100.000,00 terus nanti keuntungannya Rp 30.000,00.”²⁵

Dalam kasus ini, banyak sedikitnya pengunjung juga mempengaruhi banyak sedikitnya pendapatan yang diperoleh, begitu juga dengan modal. Jika modalnya tinggi maka pendapatan yang diperoleh juga semakin tinggi.

Pendapatan yang akan diperoleh pedagang kaki lima sangat ditentukan oleh berbagai faktor, diantaranya yang mempengaruhi

²²Wawancara Ibu Painah, Minggu 4 Desember 2016.

²³Wawancara Bapak Maman Sulaeman, Minggu 4 Desember 2016.

²⁴ Wawancara Ibu Rokhiyati, Minggu 4 Desember 2016.

²⁵ Wawancara Ibu Anita, Minggu 4 Desember 2016.

pendapatan tersebut antara lain adalah modal kerja, dan pengalaman berdagang serta jenis barang dagangan (produk). Kemudian pendapatan yang diterima sesama pedagang kaki lima juga berbeda, hal ini yang menyebabkan perbedaan pendapatan tersebut adalah tidak sama besarnya modal kerja yang dimilikinya, serta bedanya pengalaman (lamanya berdagang) dan berbeda banyaknya jenis barang dagangan (produk) yang digelarkannya.

Jenis dagangan (jenis produk) merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah pemasaran. Produk sebagai segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang-barang yang berwujud (*tangible*). Dalam arti luas, produk meliputi objek-objek fisik, jasa, acara, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran entitas-entitas ini.²⁶

Produk adalah elemen kunci dalam keseluruhan penawaran pasar. Perencanaan bauran pemasaran dimulai dengan merumuskan penawaran yang memberikan nilai bagi pelanggan sasaran. Penawaran ini menjadi dasar bagi pedagang dalam membangun hubungan yang menguntungkan bagi konsumen.

Di acara *car free day* ini kebanyakan barang yang dijual adalah jenis barang dagangan basah seperti lontong sate, pecel, nasi kebuli, martabak, sosis panggang, aqua dan lain-lain. Dan untuk dagangan yang bersifat kering adalah bross, baju, bross dan lain-lain. Jenis produk juga mempengaruhi pendapatan yang diperoleh pedagang, seperti yang diungkapkan oleh ibu Painah penjual lontong pecel, bahwa:

“ Setiap minggunya yang terjual banyak sekitar 80 sampai 100 porsi. Mungkin karena mereka belum sarapan makanya mereka sekalian sarapan disini. Beda kalau hari biasa, rata-rata 50 porsi. Alhamdulillah bisa buat kebutuhan sehari-hari.”²⁷

²⁶ Philip Kotler, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Dua Belas Jilid 1*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2006, hlm. 266.

²⁷ Wawancara Ibu Painah, Minggu 4 Desember 2016.

Begitu juga dengan Bapak Ahmad penjual nasi kebuli, bahwa:

“Alhamdulillah yang beli banyak, biasanya satu wajan ukuran besar habis kadang juga tinggal sedikit. Kira-kira dapat terjual sekitar 80 sampai 120 an porsi. Jadi selama 3 jam ya dapat pendapatan lumayan banyak rata-rata sekitar Rp 900.000,00 an, itu masih pendapatan kotor.”²⁸

Hal senada juga di ungkapkan oleh mas Adin penjual bakso bakar, bahwa:

”Saya disini jualan bakso bakar dan yang beli lumayan banyak jadi dapat pendapatan lumayan banyak juga sekitar Rp 300.000,00. Kalau hari-hari biasa bisa sampai segitu tapi jualannya itu seharian. Kalau disini sangat menguntungkan bagi saya.”²⁹

Begitu juga yang diungkapkan oleh mas Amin penjual pempek, bahwa:

“Lumayanlah jualan disini, waktu singkat saja dapat Rp 250.000,00 dan kalau dihitung-hitung setelah dikurangi dengan modal saya dapat keuntungan sekitar Rp100.000,00 itu Cuma 3 jam saja.”³⁰

Tapi beda lagi yang diungkapkan oleh ibu Rini penjual bros, yaitu:

“Saya berjualan disini yang beli sedikit paling banyak paling 10 bros dan rata-rata satu bros harganya Rp 2.500,00. Pernah juga tidak ada yang beli sama sekali jadinya tidak ada pemasukan sama sekali. Mungkin kebanyakan pengunjungnya beli makanan karena belum sarapan dan jajanan jadi kalau disini brosnya peminatnya sedikit.”³¹

Begitu juga yang di ungkapkan ibu Nurul penjual sarung anak-anak motif, bahwa:

“Disini selama *car free day* tiap minggunya terjual 5 sampai 10 sarung. Dan satu sarung harganya Rp 50.000,00. Kalau hari biasa bisa terjual rata-rata 2-3 lusin karena jualnya secara online.”³²

²⁸ Wawancara Bapak Ahmad, Minggu 4 Desember 2016.

²⁹ Wawancara Mas Adin, Minggu 4 Desember 2016.

³⁰ Wawancara Mas Amin, Minggu 4 Desember 2016.

³¹ Wawancara Ibu Rin, Minggu 4 Desember 2016.

³² Wawancara Ibu Nurul, Minggu 4 Desember 2016.

Hal senada juga diungkapkan Ibu Anita penjual Rok anak, bahwa:

“Roknya terjual sedikit, banyak kalau di rumah mungkin karena hanya 3 jam saja dan tempat saya ada di paling ujung. Dan lagi pengunjungnya kebanyakan beli makanan mungkin karena lapar setelah olahraga.”³³

Pendapatan pada sektor informal khususnya pendapatan PKL sangat berbeda-beda dan berkaitan erat dengan jenis barang yang diperdagangkan serta modal yang dimiliki oleh pedagang tersebut.

C. Analisis Data Penelitian

1. Kegiatan PKL Pada Acara *Car Free Day* Di Alun-Alun Simpang Tujuh Kudus Untuk Meningkatkan Perekonomiannya Dalam Perspektif Ekonomi Syariah

Sarana pemodal merupakan kebutuhan utama bagi PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya baik pada saat awal memulai usaha, pada saat pengembangan usaha maupun pada saat penurunan usaha. Modal awal berfungsi dalam pembelian peralatan, seperti tempat dasaran, peralatannya, biaya awal dan lain-lain. Selanjutnya, modal kerja diperlukan untuk menjalankan kegiatan usahanya seperti pembelian bahan/barang dagangan dan juga untuk pembiayaan biaya-biaya lainnya.

Pada dasarnya modal dalam suatu usaha dikenal dua jenis modal, yaitu:

a. Modal aktif.

Modal aktif disebut juga harta, terbagi menjadi dua golongan, yaitu modal tetap dan modal kerja. Modal aktif digunakan untuk membiayai semua pengadaan kebutuhan fisik dan non fisik dalam jangka waktu lama disebut modal tetap (aktiva tetap). Yang termasuk modal tetap seperti peralatan, gerobak, bangunan dan lain-lain. Sedangkan modal kerja adalah modal aktif yang digunakan untuk menjalankan operasi dan proses produksi, seperti pembelian bahan baku, membayar upah

³³ Wawancara Ibu Anita, Minggu 4 Desember 2016

atau gaji, membayar listrik dan lain-lain. Kebanyakan PKL di *car free day* menggunakan modal tetap seperti gerobak, peralatan.

b. Modal pasif.

Modal pasif dapat dibedakan menjadi dua, yaitu:

1) Modal asing (hutang)

Hutang atau modal asing adalah modal yang berasal dari luar usaha yang sifatnya sementara dioperasikan dalam menjalankan usaha. Modal tersebut bagi pemilik merupakan kewajiban yang pada saatnya harus dibayar kembali. Hutang atau modal bisa diperoleh dari perorangan maupun bank atau lembaga keuangan lainnya yang sesuai dengan prinsip syariah.³⁴

2) Modal sendiri (ekuitas)

Modal sendiri pada dasarnya modal yang berasal dari pemilik usaha dan yang tertanam dalam usaha. Ditinjau dari sudut likuiditas modal sendiri merupakan modal jangka panjang yang tidak tertentu waktunya. Selain dari luar usaha (sumber eksternal), modal sendiri juga dapat berasal dari usaha sendiri (sumber internal). Pendanaan modal sendiri mencerminkan investasi pribadi dari pemilik.³⁵

Untuk permodalan kebanyakan mereka menggunakan modal pribadi dan ada juga menggunakan modal dari pihak lain. Tapi yang menggunakan modal dari pihak lain kebanyakan sudah lunas karena mereka melakukan usaha tersebut sudah lama dan mereka belum ada keinginan untuk mengambil resiko memperbesar usaha. Kebanyakan PKL yang berjualan di *car free day* setiap harinya berjualan di sekolah-sekolah, berjualan berkeliling, ada juga yang berjualan di depan museum kretek. Bahkan ada juga ibu rumah tangga yang ikut berjualan di *car free day* ini, karena sangat potensial sekali.

³⁴ Najmudin. *Op. Cit.*, hlm. 217-218.

³⁵ *Ibid*, hlm. 225.

Dari banyaknya PKL di *car free day* yang telah di wawancara oleh peneliti, besarnya modal awal para PKL tersebut kebanyakan sebesar kurang dari Rp 200.000,00 sampai Rp 500.000,00.

Rendahnya modal ini sesuai dengan ciri-ciri sektor informal yaitu dimana rendahnya modal tersebut disebabkan kurangnya akses PKL terhadap lembaga-lembaga keuangan formal terutama perbankan. Hal tersebut dikarenakan tidak dipunyainya agunan dari PKL, fasilitas modal / kredit yang disediakan cenderung menguntungkan pedagang berskala kuat, walaupun ada kredit yang diperuntukkan bagi pedagang kecil belum menyentuh PKL. Karena hal itulah kebanyakan dari mereka menggunakan modal aktif untuk menjalankan usahanya, jarang bagi mereka yang berani untuk meminjam dari pihak bank. Jadi pendapatan yang mereka peroleh bisa utuh sepenuhnya untuk kebutuhan bahkan jika ada sisa untung di tabung untuk mengembangkan usahanya tanpa perlu dibebani cicilan-cicilan pembayaran hutang ke pihak lain.

Berdasarkan observasi yang selama ini dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa setiap PKL yang berjualan di *car free day* mengambil keuntungan sekitar 10% sampai dengan 40% dari setiap dagangan yang dijual. Dengan rata-rata modal kerja yang bervariasi sesuai dengan barang dagangan yang dijual. Keuntungan yang di peroleh juga bervariasi sesuai dengan jumlah barang dagangannya yang terjual, ramai tidaknya pengunjung, jumlah modal dan jenis dagangan.

PKL yang berjualan di *car free day* mendapatkan keuntungan hampir 2 kali lipat di dibandingkan sehari-hari. Seperti halnya Ibu Painah penjual lontong sate, jika hari biasa rata-rata dagangan yang terjual sekitar 50 porsi tapi di saat *car free day* Ibu Painah dapat mendapatkan keuntungan lebih karena dagangannya bisa terjual sampai 100 jika pengunjungnya ramai.

Modal merupakan input yang sangat penting dalam menentukan tinggi rendahnya pendapatan. Tetapi bukan berarti factor satu-satunya yang dapat meningkatkan pendapatan. Dalam suatu usaha masalah modal

mempunyai hubungan yang sangat kuat dengan berhasil tidaknya suatu usaha.

Masalah permodalan merupakan salah satu factor dalam produksi karena pada umumnya ketidاكلancaran produksi disebabkan oleh kurang tersedianya modal dalam jumlah yang mencukupi. Modal yang cukup kecil menyebabkan pendapatan yang diterima hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari sehingga kemungkinan untuk memperluas usahanya dengan modal sendiri sangat kecil.

Dari data diatas dapat disimpulkan jika modalnya besar maka pendapatan yang diperoleh juga semakin besar. Pendapatan adalah hasil penjualan barang dagang. Penjualan timbul karena terjadi transaksi jual-beli barang antara penjual dan pembeli. Tidak peduli apakah transaksi tersebut dilakukan dengan pembayaran secara tunai, kredit, atau sebagian tunai atau sebagian kredit. Selama barang sudah diserahkan oleh pihak penjual kepada pihak pembeli, hasil penjualan tersebut sudah termasuk sebagai pendapatan.³⁶

Pendapatan diartikan sebagai hasil dari setiap pekerjaan yang dilakukan. Pengertian ini menuju kepada barang dan jasa yang diperoleh dari setiap pekerjaan yang dilakukan tersebut.

Pendapatan atau upah dapat menjadi sebab adanya kepemilikan, dengan gambaran bahwa upah merupakan mediasi untuk mencari harta. Islam telah menganjurkan seseorang untuk mencari pendapatan/ upahnya sendiri. Sebuah hadits dari Nabi menyebutkan:

مأكل أحد طعاما قط خيرا من أن يأكل من عمل يده وأن نبي الله داود كان يأكل من عمل يده (رواه البخاري)

Artinya: "Tidaklah seseorang memakan makanan itu lebih baik dibanding jika ia memakan dari jerih payahnya sendiri. Sesungguhnya Nabi Daud selalu makan dari hasil usahanya sendiri.

³⁶ Kuswadi, *Pencatatan Keuangan Usaha Dagang untuk Orang-Orang Awam*, PT Alex Media Komputindo, Jakarta, 2008, hlm. 40.

Dalam kasus ini, banyak sedikitnya pengunjung juga mempengaruhi banyak sedikitnya pendapatan yang diperoleh, begitu juga dengan modal. Jika modalnya tinggi maka pendapatan yang diperoleh juga semakin tinggi.

Pendapatan yang akan diperoleh pedagang kaki lima sangat ditentukan oleh berbagai faktor, diantaranya yang mempengaruhi pendapatan tersebut antara lain adalah modal kerja, dan pengalaman berdagang serta jenis barang dagangan (produk). Kemudian pendapatan yang diterima sesama pedagang kaki lima juga berbeda, hal ini yang menyebabkan perbedaan pendapatan tersebut adalah tidak sama besarnya modal kerja yang dimilikinya, serta bedanya pengalaman (lamanya berdagang) dan berbeda banyaknya jenis barang dagangan (produk) yang digelarkannya.

Jenis dagangan (jenis produk) merupakan suatu hal yang penting dalam sebuah pemasaran. Produk sebagai segala sesuatu yang ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, akuisisi, penggunaan, atau konsumsi yang dapat memuaskan suatu keinginan atau kebutuhan. Produk mencakup lebih dari sekedar barang-barang yang berwujud (*tangible*). Dalam arti luas, produk meliputi objek-objek fisik, jasa, acara, orang, tempat, organisasi, ide, atau bauran entitas-entitas ini.³⁷

Produk adalah elemen kunci dalam keseluruhan penawaran pasar. Perencanaan bauran pemasaran dimulai dengan merumuskan penawaran yang memberikan nilai bagi pelanggan sasaran. Penawaran ini menjadi dasar bagi pedagang dalam membangun hubungan yang menguntungkan bagi konsumen.

Dari hasil observasi peneliti dapat disimpulkan bahwa jenis produk juga mempengaruhi pendapatan pedagang. Kebanyakan yang dagangannya laris dan mendapat hasil yang banyak adalah pedagang dengan jenis produk makanan dan minuman sedangkan untuk jenis produk yang bersifat

³⁷ Philip Kotler, *Prinsip-prinsip Pemasaran Edisi Dua Belas Jilid 1*, Penerbit Erlangga, Jakarta, 2006, hlm. 266.

kering di *car free day* hasilnya sedikit. Itu semua disebabkan karena banyak pengunjung yang berada di *car free day* melakukan olahraga jadi setelah olahraga mereka pasiti membutuhkan makanan atau minuman maka stan yang dituju adalah jenis produk basah.

Tidak hanya perusahaan yang memiliki strategi *diversifikasi* tetapi PKL yang berada di *car free day* juga bisa melakukan strategi tersebut. Berbagai variasi produk (bauran produk) yang ditawarkan oleh para pedagang. Seperti PKL yang berjualan nasi pecel, tidak hanya nasi pecel saja yang dijual tetapi ada juga nasi rames, tempe penyet, bermacam-macam gorengan dan lain sebagainya. Begitu juga PKL yang berjualan kerudung, tidak hanya kerudung saja yang mereka jual tetapi ada juga bros. Dengan membuat beragam variasi produk, mereka tidak hanya mempercayai satu jenis produk saja yang diandalkan tetapi bermacam-macam produk yang kemungkinan akan menarik minat konsumen untuk membeli.

Dalam memasarkan dagangannya, PKL mempunyai kecenderungan untuk memasarkan dagangannya sedekat mungkin dengan calon pembeli. Hal ini hanya dapat dilakukan apabila lokasi tersebut dekat dengan pusat kegiatan/keramaian.

Untuk menetapkan lokasi usahanya, disamping lokasi yang strategis yaitu lokasi yang dekat dengan pusat kegiatan, dalam menentukan tempat juga akan melihat bagaimana posisinya terhadap pedagang lain yang ada di tempat yang sama, hal ini akan menyangkut tingkat persaingan terutama dalam hal jenis dagangan atau banyaknya penjual sejenis di tempat yang sama.

PKL di *car free day* tidak hanya berjualan di *car free day* saja, tapi mereka ada yang berjualan di sekolah-sekolah, museum maupun online. Dan jika dilihat dari jenis produknya dapat disimpulkan pedagang yang berjualan dengan jenis produk basah (makanan) akan terjual banyak sedangkan pedagang yang jenis produknya kering hanya terjual sedikit.

Pendapatan yang diperoleh para pedagang berbeda satu sama lain, hal ini terjadi karena jenis dagangan yang diperdagangkan bervariasi. Karena jenis produk juga mempengaruhi pendapatan pedagang, jadi jika menginginkan pendapatan yang banyak maka jenis produknya juga harus disesuaikan pada acara dan tempat berjualannya.

Dari semua PKL yang berjualan di *car free day* mengalami peningkatan pendapatan 2 kali lipat dibandingkan dengan hari-hari biasa. Melihat hasil ini maka kesejahteraan PKL yang berada di *car free day* juga meningkat.

Perdagangan memainkan peranan penting dalam perolehan harta. Perdagangan jelas lebih baik dari pada pertanian, jasa, dan bahkan industri. Islam menyatakan mengenai halalnya perdagangan (jual beli), bahkan Rasulullah SAW seorang saudagar. Transaksi yang berlangsung jujur dan adil amatlah ditentukan dalam perdagangan.

Begitu juga suatu produk dibuat untuk memenuhi kebutuhan. Islam mengatur untuk membuat produk harus disesuaikan dengan konsumsi dan bahan-bahan untuk pembuatan produk tersebut juga harus diperoleh dengan benar. Islam melarang pembuatan suatu produk dengan barang-barang yang dilarang.

Modal dalam ilmu ekonomi Islam dipandang sebagai sesuatu yang khusus karena dalam Islam ada larangan yang tegas mengenai riba atau bunga yang dapat merugikan pekerja. Modal adalah suatu yang diharapkan dapat memberikan penghasilan pemiliknya tanpa harus mengambil bunga darinya. tabungan yang terkumpul dari masyarakat menjadi sejumlah modal.

Islam memperbolehkan adanya imbalan berupa laba bagi peranan modal dalam proses produksi yang bersifat tidak tetap sesuai dengan kondisi suatu perusahaan yang suatu saat mengalami keuntungan serta asumsi pada suatu saat akan mengalami kerugian.

Islam mengakui pendapatan adalah sebagai hasil dari modal yang tidak berbunga. Islam sangat mengakui modal serta peranannya dalam

proses produksi. Islam juga mengakui bagian modal dalam kekayaan hanya sejauh mengenai sumbangannya yang ditentukan sebagai persentase laba yang berubah-ubah dan diperoleh, bukan persentase tertentu dari kekayaan itu sendiri.

Dalam konsep ekonomi konvensional (kapitalis) produksi dimaksudkan untuk memperoleh laba sebesar besarnya, berbeda dengan tujuan produksi dalam Islam yang bertujuan untuk memberikan *Mashlahah* yang maksimum bagi konsumen. Walaupun dalam ekonomi Islam tujuan utamanya adalah memaksimalkan *mashlahah*, memperoleh laba tidaklah dilarang selama berada dalam bingkai tujuan dan hukum Islam.³⁸

Kegiatan produksi merupakan salah satu aktivitas ekonomi yang sangat menunjang kegiatan konsumsi. Tanpa kegiatan produksi, konsumen tidak akan dapat mengkonsumsi barang dan jasa yang dibutuhkannya. Kegiatan produksi dan konsumsi merupakan satu mata rantai yang saling berkaitan dan tidak dapat saling dilepaskan. Islam menganjurkan hasil dari produksi harus dikembangkan agar lebih bermanfaat, karena Islam melarang untuk menimbun harta dan sebaliknya mendorong sirkulasi harta diantara semua bagian masyarakat.

Islam sangat memperhatikan kebahagiaan manusia baik itu kebahagiaan dunia maupun akhirat, dengan kata lain Islam (dengan segala aturannya) sangat mengharapkan umat manusia untuk memperoleh kesejahteraan materi dan spiritual.

Penimbunan uang akan berpengaruh terhadap perekonomian secara umum. Penimbunan uang akan mempengaruhi sirkulasi dan pertukaran harta ditengah masyarakat, dan akhirnya akan mempengaruhi jalannya roda perekonomian. Pada taraf tertentu, jika jumlah uang yang ditimbun banyak, roda perekonomian pun akan berjalan sangat lambat dan akibatnya perekonomian akan merosot.

³⁸ Nur Rianto Al Arif, *Pengantar Ekonomi Syariah*, Pustaka Setia, Bandung, 2015, hlm. 212.

Tiga alasan seseorang harus melakukan aktivitas ekonomi, yaitu: Untuk memenuhi kebutuhan hidup masing-masing, untuk menciptakan kesejahteraan bagi dirinya dan keluarganya dan untuk membantu orang lain yang sedang membutuhkan. Tiga kriteria di atas menunjukkan bahwa kesejahteraan seseorang akan terpenuhi jika kebutuhan mereka tercukupi, kesejahteraan sendiri mempunyai beberapa aspek yang menjadi indikatornya, di mana salah satunya adalah terpenuhinya kebutuhan seseorang yang bersifat materi, kesejahteraan yang dikenal dengan istilah (*al-mashlahah*) yang diharapkan oleh manusia tidak bisa dipisahkan dengan unsur harta, karena harta merupakan salah satu unsur utama dalam memenuhi kebutuhan pokok, yaitu sandang, pangan dan papan.

Mashlahah dapat dibagi menjadi dua jenis, yaitu *mashlahah* terhadap elemen-elemen yang menyangkut kehidupan dunia dan akhirat, dan *maslahah* terhadap elemen-elemen yang menyangkut kehidupan akhirat.

Pedagang di *car free day* sudah mencapai kemashlahatan, karena mereka yang berdagang di *car free day* pendapatannya meningkat melebihi hari-hari biasa, dan kesejahteraannya juga meningkat. Mereka bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari, membayar biaya sekolah anak-anaknya dan mereka juga masih bisa menyisihkan uang untuk menabung.