

ANALISIS MODAL SOSIAL DAN BIAYA TRANSAKSI UNTUK RELOKASIPEDAGANG KAKI LIMA, MUNGKINKAH? (STUDI KASUS DI JALAN JAWA-KABUPATEN JEMBER)

Oleh :

Suprianik,

Zainuri

1 Department of Islamic Economics – UIN KHAS Jember

2 Department of Economics, FEB UNEJ

anniesuprianik84@gmail.com

.Article Info

Article History :

Received 16 July - 2022

Accepted 25 July - 2022

Available Online

31 July - 2022

Abstract

Activity street vendors nearby _ campus University Jember who took place on the sidewalk and shoulder Street along Street Java . This thing because many buyer use part Street the place vehicle pass cross as the place parking for buyers _ street vendor _ that , as a result track for vehicle will reduce and. of course very disturbing Street so that cause congestion . Based on on background back above , then what becomes _ destination in writing this is for knowing how about social capital and cost transaction take effect to relocation street vendors in the Street Area Java districts Jember . by specific , result writing this state that social capital and cost transaction take effect in the process of relocation and transfer street vendor _ this proven no easy ask they for move from the place already there are those think already comfortable for they in trade. So that social capital is needed in the form of approach and strong trust for relocation trader this could done with good so that when the merchants will moved in place strategic new _ no occur existence clash in transfer that . Merchants _ also worrying about cost transaction to relocation in the form of cost a substitute for worried land _ rent increase expensive as well as the rules applied in _ the place new usually demand a number of Thinglike setting appearance must - have cart interesting , standard cleanliness nor arrangement.

Keyword :

social capital , cost transactions , street vendors

1. PENDAHULUAN

Pedagang kaki lima atau biasa akrab disebut dengan PKL merupakan kegiatan dalam sektor informal. Pedagang Kaki Lima ini biasanya berjualan dengan menggunakan gerobak.yang menjual barang dagangannya pada tempat-tempat yang ramai oleh orang- orang yang melewati kawasan tersebut dan mereka anggap sebagai tempat yang strategis untuk berjualan karena mudah dijangkau tempatnya.

Kegiatan PKL yang menggunakan bahu jalan sebagai tempat mereka berniaga ini telah berlangsung selama bertahun-tahun, Menurut W.J.S Purwadaminta, terbentuknya PKL ini bermula dari kesepakatan antar perencana kota bahwa setiap fasad suatu bangunanharus memiliki lebar lima meter yang diperuntukan bagi jalur pejalan kaki. Hal ini tentu menimbulkan banyak masalah karena telah merubah fungsi trotoar yang seharusnya digunakan sebagai tempat bagi pejalan kaki kini berubah alih fungsi sebagai tempat berniaga, sehingga para pejalan kaki tentu tidak mendapatkan hak nya dan mereka terpaksa berjalan di sisi jalan yang semestinya digunakan untuk kendaraan yang melintas. Hal tersebut tentu membahayakan nyawa bagi para pejalan kaki tersebut. Selain itu dampak dari kegiatan PKL yang menggunakan trotoar sebagai tempat berniaga juga menimbulkan kemacetan lalu lintas. Hal ini dikarenakan banyak pembeli menggunakan sebagian jalan tempat kendaraan berlalu lintas sebagai tempat parkir bagi para pembeli pedagang kaki lima tersebut, akibatnya jalur untuk kendaraan akan berkurang dan menimbulkan kemacetan.

Kegiatan para PKL yang berada di sekitar Kampus Universitas Jember, khususnya di Jalan Jawa dengan menempati trotoar sebagai tempat yang mereka anggap strategis untuk berjualan, tentu mereka akan menjual makanan atau minuman dengan harga yang relative murah jika dibandingkan dengan menyewa sebuah ruko atau membeli bangunan stand sehingga memerlukan biaya sewa yang mahal. Hal tersebut dikarenakan ketika menempati bahu jalan, mereka tidak membutuhkan modal yang besar untuk menyewa atau membeli bangunan sebagai tempat mereka berjualan. Berdasarkan pada latar belakang di atas, maka yang menjadi focus dalam penulisan ini adalah bagaimana modal sosial dan biaya transaksi berpengaruh terhadap relokasi pedagang kaki lima di Wilayah Jalan Jawa kabupaten Jember ?

2. METODE PENELITIAN

Lokasi penelitian ini dilakukan di wilayah Jawa Timur, tepatnya di Jalan Jawa Sumbersari, kabupaten Jember. Adapun Sumber dan data penelitian ini menggunakan data primer. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Pendapat Lofland (Moleong:2000) menyatakan bahwa sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Data primer diperoleh dalam bentuk kata-kata, verbal, ucapan atau informan. Data sekunder sebagai dukungan data primer diperoleh dari dokumentasi cetak, gambar atau catatan.

Teknik yang digunakan penulis dalam mengumpulkan data adalah melalui wawancara, observasi dan dokumentasi. Sehingga teknik analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif deskriptif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Modal sosial dan Relokasi Pedagang Kaki Lima

Modal social dan biaya transaksi berpengaruh dalam proses relokasi dan pemindahan pedagang kaki lima ini terbukti bahwa tidak mudah meminta mereka untuk pindah dari tempat yang sudah ada, yang mereka anggap sudah nyaman bagi mereka dalam berdagang selama bertahun-tahun. Sehingga diperlukan modal social berupa jaringan social, pendekatan dan trust yang kuat agar relokasi pedagang ini dapat terlaksana dengan baik supaya ketika para pedagang akan dipindahkan di tempat baru yang strategis tidak terjadi adanya bentrokan dalam pemindahan tersebut.

Jaringan social merupakan salah satu aspek yang sangat penting dilakukan oleh para Pedagang Kaki Lima di jalan Jawa. Dengan menggunakan jaringan social maka pedagang kaki lima dapat memperoleh banyak informasi yang berkaitan dengan pelanggan maupun antar sesama pedagang Kaki Lima di Jalan Jawa sekitar Kampus Tegal Noto. Selain berfungsi sebagai informasi, jaringan social juga dapat menambah relasi dalam berjualan dan menambah kedekatan bagi pedagang kaki lima baik dengan pelanggan maupun dengan Agen. Kedekatan antara pedagang dengan pembeli akan memberikan keuntungan positif bagi pedagang. Pembeli yang sudah merasa cocok dan memiliki kedekatan secara emosional pasti akan setia membeli barang dagangannya walaupun nanti sang pedagang akan di relokasi ditempat lain, pasti pembeli tersebut tetap setia membeli barang dagangannya. Terciptanya hubungan baik antara Pedagang kaki lima dengan agen juga akan membawa dampak positif terhadap keberlangsungan pedagang kaki lima tersebut. Mereka akan merasa aman berdagang disana karena merasa ada yang melindungi kawasan tersebut. Keberadaan Pedagang kaki lima dalam mempertahankan usaha mereka, tergantung pada kekuatan modal social yang mereka miliki. Keberadaan Pedagang Kaki lima biasanya memulai usaha dengan memanfaatkan jaringan modal social yang mereka miliki seperti memiliki kerabat atau teman yang berasal dari daerah yang sama.

Untuk melakukan relokasi Pedagang kaki lima di Jalan Jawa tentu tidak mudah, namun hal ini dapat dilakukan jika melalui pendekatan modal social. Tentu saja kita harus melakukan berbagai pendekatan dalam jaringan social mereka dan menanamkan kepercayaan bahwa ada jaminan akan diberikan ganti tempat yang strategis untuk mereka berjualan. Dengan adanya konsep pemahaman yang kuat dari kedekatan modal social maupun jaringan social, hal ini akan mempermudah dalam proses relokasi para Pedagang Kaki lima sehingga tidak menimbulkan bentrok atau demonstrasi saat proses relokasi nanti.

Biaya Transaksi dan relokasi Pedagang Kaki Lima

Dalam relokasi pedagang kaki lima di jalan Jawa, tentu membutuhkan biaya transaksi yang lebih mahal. Biaya transaksi ini bisa muncul berupa penganti lahan yang ada akibat adanya relokasi. Tampilan pedagang dalam menyajikan barang dagangannya untuk menarik pembeli baru di tempat baru juga harus diperhatikan, hal ini tentu membutuhkan biaya yang tidak sedikit juga. Hal ini sesuai dengan apa yang dikatakan oleh salah satu pedagang kaki lima yang bernama Uci “kalau keberadaan aku dirasa mengganggu jalan dan bikin macet sebenarnya sih iya, tapi kalau mau dipindah mungkin aku dan teman-teman disini kayaknya mikir-mikir dulu ya mbak. masih mau lihat nanti tempat nya dimana dulu. dicarikan tempat yang strategis atau ngak. tapi apa mungkin ada yang gratis ya mbak? Nanti kalau dipindah nanti malah ada

pungutan biaya sewa yang lebih mahal.

Nort (1991) mengatakan bahwa biaya transaksi di negara berkembang biasanya rendah, sehingga rendahnya biaya transaksi ini bisa terjadi akibat adanya kedekatan hubungan di dalam suatu komunitas. Biaya transaksi juga memberikan mekanisme bagi penegakkan kesepakatan dari solusi jika terjadi konflik diantara anggota komunitas sesama pedagang Kaki lima. Selain hal tersebut biaya transaksi biasanya juga muncul untuk mendukung proses kelancaraan usaha yang meliputi biaya negoisasi, biaya pengawaasan dan lain-lain. Dalam Proses relokasi bagi pedagang kaki lima juga membutuhkan biaya transaksi. Para pedagang juga menghawatirkan tentang biaya transaksi terhadap relokasi berupa biaya penganti lahan yang dikuatirkan sewanya bertambah mahal serta aturan-aturan yangditerapkan di dalam tempat baru biasanya menuntut beberapa hal seperti penataan tampilangerobak yang harus menarik maupun biaya yang dikeluarkan untuk standart kebersihan yang ada.

4. Kesimpulan

Kegiatan pedagang kaki lima di sekitar kampus Universitas Jember kebanyakan mengambil tempat di trotoar dan bahu jalan sepanjang Jalan Jawa. Hal tersebut tentu sangatmengangu jalan sehinga menimbulkan kemacetan. Untuk melaksanakan relokasi pedagangkaki lima di sekitar jalan jawa tersebut tentu modal sosial dan biaya transaksi berpengaruhterhadap relokasi pedagang kaki lima di Wilayah Jalan Jawa kabupaten Jember.

Modal social dan biaya transaksi berpengaruh dalam proses relokasi dan pemindahan pedagang kaki lima ini terbukti bahwa tidak mudah meminta mereka untuk pindah dari tempat yang sudah ada yang mereka angap sudah nyaman bagi mereka dalamberdagang. Sehingga diperlukan modal social berupa pendekatan dan trust yang kuat agarrelokasi pedagang ini dapat terlaksana dengan baik supaya ketika para pedagang akan dipindahkan di tempat baru yang strategis tidak terjadi adanya bentrokan dalam pemindahan tersebut. Para pedagang juga menghawatirkan tentang biaya transaksi terhadap relokasi berupa biaya penganti lahan yang dikuatirkan sewanya bertambah mahal serta aturan-aturan yang diterapkan di dalam tempat baru biasanya menuntut beberapa halseperti penataan tampilan gerobak yang harus menarik, standart kebersihan maupunpenataan.

5. REFERENSI

Erani, Ahmad Yustika, 2020. Ekonomi Kelembagaan Paradigma, teori dan kebijakan: Jakarta.Erlangga
<https://www.kompasiana.com/ressaramadhan/5f9e4ef3d541df54b5559572/permasalahan-pedagang-kaki-lima-di-kabupaten-jember>
<https://ejournal.balitbangham.go.id/index.php/dejure/article/view/195>
<https://jurnal.unej.ac.id/index.php/eJLH/article/view/562>