

# PROFIL PEDAGANG KAKI LIMA STUDI PEDAGANG MIRAS

Ricky Erianza Putra dan Drs. Syafrizal, M.Si  
Email: [ricky\\_anja@yahoo.com](mailto:ricky_anja@yahoo.com)

Jurusan sosiologi  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik  
Universitas Riau

## ABSTRAK

One of the informal sector that many people acted by the weak economy is as street vendors ( PKL ). The existence of street vendors has been growing for a long time and the numbers continue to grow as the demands of the growing economy and to fewer opportunities in the formal sector . One street trading business in the city of Pekanbaru precisely on Jalan Ir . Juanda is Street Vendor liquor . Their existence has been around a long time with the source material acquisition merchandise liquor from the nearest port . The street vendors came from all regions of about Pekanbaru well as by local residents and from outside the city of Pekanbaru . The existence of Street Vendors of this liquor is one of the distribution points liquor illegally because they also obtain merchandise from unauthorized or illegal sources . Researchers interested in this case to review the profile hawkers on street vending liquor Ir . Juanda . The purpose of this study is to determine the type of social relationships between vendors and to find out how to obtain and sell alcohol .

**Keeword: profile, street,vendors**

## I. PENDAHULUAN

Suatu fenomena urbanisasi di dunia ketiga yang cukup menarik adalah aktivitas sektor informal yang ada di perkotaan. Jumlah penduduk yang besar tidak diikuti dengan peningkatan penyediaan lapangan kerja disektor formal menyebabkan sektor informal telah menjadi aktivitas ekonomi alternatif bagi penduduk kota setelah sektor formal dan telah membuktikan kemampuannya untuk dapat bertahan dalam kondisi ekonomi yang sulit. Salah satu sektor informal yang sampai saat ini tidak terselesaikan yaitu pedagang kaki lima (PKL) khususnya yang berada di Kota Pekanbaru. Penataan pedagang kaki lima sesungguhnya telah diatur dalam Peraturan Daerah kota Pekanbaru No. 11 Tahun 2001 tentang Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima. Namun demikian secara umum permasalahan Pedagang Kaki Lima kerap muncul, meskipun upaya penegakan peraturan sudah dilaksanakan. Perda No. 11 tahun 2001 tentang Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima adalah salah satu produk hukum peraturan perundang-undangan daerah yang bertujuan untuk menjaga dan membina PKL agar usaha yang mereka lakukan taat hukum dan untuk kepentingan bersama dalam berbagai aspeknya.

PKL adalah pedagang sektor informal yang bekerja dengan memanfaatkan situasi, tempat dan keramaian yaitu dengan berjualan ditempat-tempat umum yang mereka anggap mempunyai potensi untuk menjajakan dagangan. Profesi Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu alternatif swadaya masyarakat untuk menanggulangi masalah perekonomian mereka sendiri.

Fenomena keberadaan faktor informal yang biasanya disebut pedagang kaki lima (PKL), dapat juga disaksikan dikota Pekanbaru. Tepatnya disekitar Pasar Tengah dijalan Juanda kecamatan Senapelan. Diantara semua lapak PKL yang ada di Jalan Juanda tersebut,

14 diantaranya adalah pedagang minuman keras yang seharusnya tidak dijual di tempat tersebut, karena minuman-minuman tersebut termasuk minuman ilegal ataupun tidak mempunyai izin cukai yang telah diatur pemerintah daerah setempat sebagaimana mestinya.

Penelitian ini bertujuan untuk membahas tentang Analisis Kebutuhan Pedagang Kaki Lima Dalam Menjalankan Aktifitasnya Di Jalan Juanda Kota Pekanbaru. Sedangkan secara khususnya adalah untuk mengetahui tipe hubungan sosial antara pedagang kaki lima dan untuk mengetahui cara para PKL mendapatkan serta menjual miras.

## **II. METODE PENELITIAN**

Dalam penelitian ini yang menjadi subjek penelitian adalah para pedagang kaki lima yang ada di jalan Juanda kota Pekanbaru, sedangkan yang menjadi objek penelitian ini adalah Analisis Kebutuhan Pedagang Kaki Lima Dalam Menjalankan Aktifitasnya Di Jalan Juanda Kota Pekanbaru.

### **A. Populasi dan Sampel**

Adapun yang menjadi populasi di penelitian ini adalah semua pedagang kaki lima yang ada di jalan Juanda kota Pekanbaru, dimana dalam hal ini teknik yang diambil adalah teknik sensus, yaitu mengambil semua populasi dijadikan sampel dan sebagai responden penelitian. Adapun populasi dan sampel yaitu Key Informan ada 4 orang yang mana empat orang tersebut adalah pegawai pemerintahan dinas pasar kota pekanbaru 1, RT ( rukun tetangga ) 1 orang dan 2 orang anggota Satpol PP Kota Pekanbaru.

### **B. Jenis dan Sumber Data**

Sebagai data primer dalam penelitian ini adalah hasil wawancara penulis dengan Pedagang Kaki Lima Di Jalan Juanda, serta observasi yang penulis lakukan di daerah tersebut.

Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung diperoleh dari hasil penelitian, tapi diperoleh dari data-data berupa laporan dan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan penelitian.

### **C. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu dengan metode:

1. *Wawancara*, yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan wawancara langsung kepada responden dan pihak terkait dengan menggunakan daftar pertanyaan.
2. *Observasi*, yaitu pengumpulan data yang akan dilakukan penulis dengan melakukan pengamatan dari dekat terhadap gejala yang terjadi di lokasi penelitian. Observasi yang dimaksudkan untuk mengalokasikan sekaligus mengamati secara langsung terhadap gejala-gejala yang di antaranya yaitu:
  - a. Jam berjualan
  - b. Volume pembeli
  - c. Barang dagangan yang banyak diminati

### **D. Analisis Data**

Data yang dikumpulkan dilapangan, baik melalui observasi maupun wawancara adalah bersifat kualitatif yang hanya memaparkan situasi atau peristiwa. Penelitian ini tidak menguji hipotesis atau membuat prediksi, jadi berdasarkan pemaparan diatas jelaslah bahwa teknik yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah *kualitatif* yaitu data akan dijelaskan dengan apa adanya sehingga akan mendapatkan suatu pemahaman.

Setelah menjawab dan memecahkan masalah dengan melakukan pemahaman secara menyeluruh, selanjutnya penulis memberikan penilaian terhadap jawaban responden melalui wawancara agar dapat menghasilkan kesimpulan terhadap objek yang akan diteliti.

### III. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### A. PKL Berdasarkan Jenis Kelamin dan Etnis

Pedagang kaki lima yang berlokasi di jalan Ir. H. Juanda terdiri dari laki-laki dan perempuan serta berasal dari berbagai etnis. Untuk mengetahui jenis kelamin pedagang kaki lima dalam penelitian ini dapat dilihat pada table berikut :

**Tabel 3.1**  
**Distribusi Berdasarkan Jenis Kelamin dan Etnis**

No.	Jenis Kelamin	Etnis			Jumlah
		Melayu	Minang	Lain-lain	
1	Laki-laki	1	12	-	13
2	Perempuan	-	1	-	1
	<b>Jumlah</b>	<b>1</b>	<b>13</b>	<b>-</b>	<b>14</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Dari tabel di atas disimpulkan bahwa pedagang kaki lima yang berjualan di jalan Ir. Juanda sebagian besar adalah laki-laki, tetapi tidak menutup kemungkinan perempuan juga berjualan. Ini disebabkan waktu yang dimanfaatkan untuk berjualan relatif panjang bahkan sampai pagi. Pedagang mulai aktifitas berjualan mulai pukul 19.30 sampai maksimal pada pukul 01.00 pagi. Karena pada pagi sampe sore tempat pedagang berjualan dipakai oleh yang empunya ruko.

#### B. PKL Berdasarkan Kelompok Umur

Pada umumnya pedagang yang berjualan di sepanjang jalan Ir. Juanda adalah orang yang berada dalam usia produktif yakni dengan umur berkisar antara 18 tahun hingga 35 tahun. Tidak ditemukan pedagang kaki lima yang berjualan di jalan Ir. Juanda yang berumur dibawah usia 18 tahun.

Untuk melihat jumlah responden berdasarkan kelompok umur dapat dilihat pada tabel berikut :

**Tabel 3.2**  
**Distribusi Berdasarkan Kelompok Umur**

No	Kelompok Umur	Jumlah	Persentase
1	< 25 Tahun	3	22
2	26 – 30 Tahun	9	64
3	31 – 35 Tahun	2	14
4	36 – 40 Tahun	-	-
5	>40 Tahun	-	-
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa pedagang kaki lima berdasarkan kelompok umur yang paling dominan adalah berumur 26-30 tahun. Pedagang yang berumur < 25 berada dalam usia 18 tahun sebanyak 1 orang yaitu pedagang yang baru memulai usaha kaki lima yang diturunkan dari orang tuanya sebelum ia mendapatkan pekerjaan yang layak setelah lulus dari sekolah menengah atas (SMA). Sedangkan 2 diantara pedagang kaki lima ada pada usia 20 tahun dengan alasan mereka tidak mendapatkan pekerjaan di kota Pekanbaru sehingga ia menjadikan berjualan kaki lima sebagai batulongcatan yang tepat untuk mencari nafkah.

### C. Tingkat Pendidikan

Salah satu bidang yang banyak dipilih oleh masyarakat dengan mengabaikan tingkat pendidikan adalah menjadi pedagang kaki lima. Walaupun hanya seorang pedagang tapi ada beberapa diantara mereka yang memiliki pendidikan yang cukup tinggi yakni tamatan SMA bahkan pedagang kaki lima di dominasi oleh tamatan sekolah menengah atas.

Apabila sebagian besar pedagang kaki lima mempunyai latar belakang yang berbeda, maka potensi lain yang juga berpengaruh terhadap kegiatan perkerjaan sebagai pedagang kaki lima adalah tingkat pendidikan.

Berikut data distribusi pedagang kaki lima di Jl. Juanda berdasarkan tingkat pendidikan.

**Tabel 3.3**  
**Distribusi Berdasarkan Jenis Tingkat Pendidikan**

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah	Persentase
1	SD	3	21
2	SMP	4	29
3	SMA	7	50
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Tabel diatas dapat dilihat jumlah pedagang berdasarkan tingkat pendidikan yang paling banyak adalah tamatan SMA (Sekolah Menengah Atas). Ini membuktikan bahwa pedagang memiliki tingkat pendidikan yang tidak rendah. Walau pun mereka tamatan SMA dengan perkerjaan sebagai pedagang kaki lima dikarenakan perkerjaan tersebut tidak memerlukan keahlian yang khusus. Alasan lain mereka menjadi pedagang kaki lima adalah akibat tidak memiliki kesempatan berkerja di sektor formal.

#### D. Status Perkawinan

Kebutuhan akan pekerjaan tidak hanya bagi mereka yang sudah berumah tangga, namun berlaku pula bagi mereka yang belum berumah tangga yaitu untuk memenuhi kebutuhan akan hidup. Pedagang kaki lima adalah salah satu pilihan yang sering dijadikan pilihan tepat bagi mereka yang ingin memperoleh penghasilan dengan modal yang umumnya sedikit akan tetapi mendapatkan keuntungan yang cukup besar.

Berikut data distribusi pedagang kaki lima di Jl. Juanda berdasarkan status perkawinan.

**Tabel 3.4**  
**Distribusi Berdasarkan Status Perkawinan**

No	Status Perkawinan	Jumlah	Persentase
1	Belum Kawin	4	29
2	Kawin	8	57
3	Janda/duda	2	14
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Dari tabel diatas menunjukkan pedagang kaki lima di jalan Ir. H. Juanda mayoritas sudah menikah. Hal tersebut dapat dilihat bahwa sebagai pedagang kaki lima merupakan salah satu pekerjaan yang dapat menghidupi keluarga mereka. Sedangkan bagi mereka yang belum menikah atau berstatus janda/duda kegiatan tersebut di anggap sebagai mata pencaharian sementara dan sebagai uang tambahan buat orang tua mereka.

#### E. Jumlah Tanggungan

Pedagang kaki lima yang umumnya didominasi oleh orang yang sudah berkeluarga sehingga mereka memiliki tanggungan selain dirinya sendiri. Mereka memiliki anak dan pasangan yang menjadi tanggungan hidup para pedagang kaki lima, untuk melihat jumlah tanggungan dri pedagang kaki lima tersebut dapat di lihat dari tabel berikut ini:

**Tabel 3.5**  
**Distribusi Berdasarkan Jumlah Tanggungan**

No	Jumlah Tanggungan	Jumlah	Persentase
1	Besar	7	50
2	Sedang	6	43
3	Kecil	1	7
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Berdasarkan hasil penelitian lapangan dapat dilihat bahwa pedagang kaki lima memiliki jumlah tanggungan yang besar yaitu dengan jumlah tanggungan 5 orang anak, sehingga menyebabkan mereka berjualan sampai pagi hari untuk memenuhi kebutuhan rumah tangga mereka. Sedangkan bagi mereka tanggungan sedang dengan jumlah tanggungan 4 dan kecil dengan jumlah tanggungan 2 orang. Mereka yang belum bekeluarga pada dasarnya belum memiliki tanggungan, harus membantu biaya pendidikan saudara mereka.

## F. Lokasi Berjualan

Jalan Ir. Juanda merupakan salah satu lokasi strategis untuk lokasi pedagang kaki lima karena jalan Ir. Juanda dekat dengan pusat kota, terlebih lagi jalan Ir. Juanda dekat dengan akses pelabuhan dimana pelabuhan merupakan tempat suplayer miras. Untuk melihat tanggapan pedagang kaki lima berdasarkan alasan paling mendasar memilih berjualan di Jl. Ir. Juanda sebagai lokasi berjualan dapat dilihat dari tabel berikut ini:

**Tabel 3.6**  
**Distribusi Tentang Lokasi Berjualan**

No	Kriteria	Jumlah	Persentase
1	Strategis	14	100
2	Kurang Strategis	-	-
3	Tidak Strategis	-	-
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Tabel diatas menunjukan bahwa alasan mendasar pedagang kaki lima, lokasi tersebut merupakan lokasi strategis karna mereka berjualan di pinggir jalan, tidak pernah di gusur dengan syarat berjualan dimulai pada pukul 19.30 WIB.

## G. Perolehan Modal

Berikut data distribusi pedagang kaki lima di Jl. Juanda berdasarkan perolehan modal.

**Tabel 3.7**  
**Distribusi Berdasarkan Perolehan Modal**

No	Sumber Modal	Jumlah	Persentase
1	Warisan	7	50
2	Pinjaman	5	36
3	Pribadi	2	14
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Perolehan modal pedagang kaki lima sebesar 50% di dapatkan dari warisan orang tuanya yang sebelumnya telah berjualan di jalan Ir. Juanda. Beberapa alasan mereka mewariskan lapak dagangannya itu karena laba yang di peroleh cukup besar. Sedangkan perolehan modal yang berupa pinjaman pedagang mendapatkan pinjaman dari sanak

saudaranya yang bersedia membantu meminjamkan modalnya untuk membantu perekonomian saudara.

## H. Pendapatan

Jumlah pendapatan merupakan faktor penting bagi seorang pedagang kaki lima untuk mengeluti usahanya lebih baik lagi. Selain itu jumlah pendapatan mempengaruhi untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari serta menghidupi tanggungannya.

Untuk mengetahui persentase pendapatan yang di perolehnya setiap bulan dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3.8**  
**Distribusi Berdasarkan pendapatan per bulan**

No	Pendapatan	Jumlah	Persentase
1	> Rp 5.000.000	3	21
2	Rp 3.000.000- Rp 5.000.000	7	50
3	Rp 1.000.000- Rp 2.900.000	4	29
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Dari tabel terlihat bahwa hanya sebagian kecil yang berpendapatan tinggi yakni diatas Rp 5.000.000 per bulan. Pendapatan tersebut masih belum mampu memenuhi kebutuhan keluarga secara layak, karena tingginya biaya hidup di perkotaan, selain untuk biaya hidup juga sebagai modal untuk mengambil barang dagang atau untuk menyicil hutang barang dagangan. Rendahnya pendapatan yang mereka peroleh dipengaruhi oleh kurangnya langganan yang mereka miliki. Hal tersebut memperlihatkan bahwa miras bukan kebutuhan pokok, dibutuhkan setiap hari.

## I. Lama Jualan di Pekanbaru

Lamanya seseorang melakukan jual beli tentunya sangat mempengaruhi pengalaman dan strategi pedagang dalam melakukan jual beli, untuk mengetahui lamanya pedagang kaki lima. Lama berjualan juga sangat menentukan bagi suatu tempat tersebut mendapatkan pelanggan yang banyak. Lama berjualan di Kota Pekanbaru dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 3.9**  
**Distribusi Lama Jualan di Pekanbaru**

No	Lama Jualan	Jumlah	Persentase
1	< 3 Tahun	3	21
2	3 – 5 Tahun	7	50
3	5 – 8 Tahun	2	14
4	8 – 10 Tahun	2	14
5	>10 Tahun	-	
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa sebagian besar pedagang kaki lima berdasarkan lama berjualan di Jl. Ir. Juanda sebagian besar 3 - 5 Tahun, hal tersebut dapat dijelaskan bahwa berjualan di Jl. Ir. Juanda pekerjaan yang mereka inginkan. Karena tuntutan ekonomi memaksa mereka berjualan, dan ada juga yang disebabkan membantu orang tua, karena orangtua mereka berjualan di sana sebelumnya.

Lamanya berjualan disepanjang jalan Ir Juanda di pengaruhi oleh faktor usia, mereka yang umumnya pada usia 26-30 baru memulai berjualan dijalan Ir. Juanda karena warisan yang diturunkan oleh orang tuanya baru diberikan pada saat mereka di usia 26-30.

#### **J. Lama Tinggal Di Pekanbaru**

Pedagang kaki lima yang berada di jalan Ir. Juanda merupakan penduduk tempatan yang sudah lama tinggal di Pekanbaru dengan suku yang mayoritas adalah keturunan suku minang. mereka menetap di Pekanbaru sejak ia lahir.

Berikut data pedagang kaki lima penjual miras di Jl. Juanda berdasarkan lama tinggal di Kota Pekanbaru.

**Tabel 3.10**  
**Distribusi Lama Tinggal di Pekanbaru**

<b>NO</b>	<b>Lama Tinggal</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Persentase</b>
1	<3 Tahun	-	-
2	4-6 Tahun	-	-
3	7-9 Tahun	-	-
4	>10 Tahun	14	100
	<b>Jumlah</b>	<b>14</b>	<b>100</b>

*Sumber: Hasil Penelitian Lapangan, 2013*

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa seluruh pedagang kaki lima telah lama tinggal di Kota Pekanbaru lebih dari 10 tahun, namun waktu yang cukup lama tersebut belum mampu mengangkat kehidupan mereka pada kondisi yang lebih layak. Keluarga mereka yang sebelumnya merantau ke Pekanbaru merupakan perantau yang memang bertujuan untuk berjualan di Kota Pekanbaru.

#### **K. Hubungan Sosial**

Di dalam berdagang tak terlepas pula dengan adanya hubungan sosial antar pedagang kaki lima dalam mencapai sesuatu tujuan yang sama, yaitu mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan. Untuk pedagang kaki lima di sepanjang jalan Ir. Juanda mereka tidak merasa tersaingi satu dengan yang lain yang berjualan barang dagangan yang sejenis.

#### **L. Hubungan Sosial antar Pedagang**

Hubungan sosial antar pedagang merupakan hal yang penting dalam menjalankan usaha pedagang kaki lima. Hal ini ditandai dengan adanya sikap tolong menolong antar sesama pedagang kaki lima. Para pedagang kaki lima yang berjualan di jalan ir Juanda merasa bahwa mereka merupakan saudara yang sama-sama mencari nafkah karena mereka memulai usaha ini sudah sejak lama yakni rata-rata lebih dari 5 tahun.

Hubungan sosial yang menonjol antar pedagang yaitu pada saat barang mengalami kelangkaan, apabila salah satu pedagang kaki lima mengalami kekosongan barang maka pedagang kaki lima ini dapat meminjam stok barang pedagang kaki lima lainnya untuk memenuhi kebutuhan pelanggan pedagang kaki lima yang membutuhkan dan dikemudian hari pedagang tersebut akan mengembalikan barang dagangan yang dipinjamkan dalam bentuk barang dagangan yang di pinjam.

Hubungan sosial yang terjadi antar pedagang bukan hanya ditunjukan dalam kehidupan berdagang saja melainkan dalam kehidupan sehari-hari. Hal ini di tunjukan dengan adanya pinjam meminjam uang antar pedagang kaki lima untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari seperti untuk keperluan rumah sakit, sekolah anak, maupun untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

#### **M. Hubungan Sosial Pedagang dengan Pelanggan**

Hubungan sosial pedagang kaki lima juga terjalin dengan para pelanggannya. Umumnya konsumen membeli barang yang dibutuhkan di toko yang biasa ia beli. Oleh karena itu pelanggan dan penjual saling berhubungan satu sama lain dengan alasan di toko langganan lebih dapat dipercaya dari kualitas dagangan serta kuantitas yang di minta oleh pelanggan.

Pelanggan yang membeli bukan hanya dari masyarakat sekitar, melainkan masyarakat yang cukup jauh dari lokasi berjualan seperti dari daerah panam, harapan raya, rumbai dan daerah lain. Hubungan social yang terjadi antar pedagang dapat terlihat adanya silodaritas pelanggan terhadap si penjual miras. Misalnya pada hari raya pelanggan, si pedagang mendapatkan bingkisan dari para pelanggan baik berupa minuman maupun bingkisan-bingkisan lain yang di berikan kepada penjual.

Para pelanggan biasanya memberitahukan kepada teman-teman yang membutuhkan barang yang sama agar membelinya di toko langganannya. jadi hubungan social yang terjadi antar pedagang dan pelanggannya secara tidak langsung memberikan efek yang positif bagi penjual miras karena dengan menjaga hubungan baik dengan pelanggan maka si penjual akan mendapatkan pelanggan yang lebih banyak dan tentunya dengan keuntungan yang lebih banyak pula.

#### **N. Hubungan Sosial Pedagang dengan Grosir (Agen)**

Kegiatan pedagang kaki lima yang terjadi didalam perdagangan tidak terlepas pula dari tersedianya barang dagangan berupa miras yang tersedia pada grosir atau agen yang berperan sebagai penyedia barang dagangan. Pedagang kaki lima termasuk dalam kategori pedagang eceran yang menjual barang secara ecer.

Agen minuman keras untuk para pedagang kaki lima merupakan awak kapal yang menyelundupkan (ilegal) minuman keras. Hal ini tidak lain karena lokasi PKL pedagang minuman keras di Jl. Juanda berada pada akses yang cukup dekat ke pelabuhan terdekat di sungai siak dimana kapal-kapal berlabuh. Kebanyakan kapal-kapal tersebut berlayar sampai ke negeri jiran membawa barang-barang dagangan. Saat kembali ke pelabuhan di Pekanbaru biasanya kapal-kapal tersebut akan memuat dengan barang-barang dari luar negeri dan salah satunya adalah miras.

Barang yang tersedia oleh agen minuman keras juga relatif terbatas. Oleh karena itu agen membatasi jumlah barang untuk para pedagang kaki lima, jika pedagang kaki lima mau menambah pesanan kepada agen mereka harus memesan pada hari sebelumnya.

Hubungan pedagang kaki lima dengan agen ditandai dengan adanya interaksi yang dilakukan secara berulang antara pedagang dan agen. Berdasarkan hasil penelitian, hubungan yang terjadi antar agen dan pedagang kaki lima hanya sebatas hubungan jual beli secara rutin dan tidak berlanjut ke hubungan sosial baik bagi pedagang kaki lima maupun agen miras tersebut. Hubungan sosial tidak terlihat antar agen dengan pedagang kaki lima dikarenakan agen miras sering berada di laut untuk berlayar dari pada berinteraksi di darat.

#### **O. Distributor Minuman Keras**

Distributor adalah orang yang menyalurkan barang dari bagian produksi kepada konsumen. Distributor yang berperan dalam penjualan miras disini adalah agen minuman keras yaitu para awak kapal Indonesia. Para agen tidak memiliki toko seperti pada umumnya agen dagangan. Agen minuman keras ini bersifat lebih tertutup, pada pedagang eceran yang membeli sudah memiliki relasi dengan awak kapal sehingga pedagang kaki lima mudah untuk mendapatkan minuman keras yang mereka butuhkan.

Pedagang kaki lima mendapatkan minuman keras hanya menunggu konfirmasi dari para awak kapal yang berlabuh di Sungai Duku. Awak kapal akan menelpon pedagang kaki lima untuk datang menjemput minuman keras yang telah tersedia oleh para agen. Distributor yang menentukan pembagian berapa jumlah barang yang akan dibagikan kepada pengecer (pedagang kaki lima Ir. Juanda) sesuai dengan jumlah ketersediaan barang yang ada di agen.

#### **P. Konsumen Minuman Keras**

Konsumen adalah orang yang menggunakan barang hasil produksi. Dalam pembahasan penelitian ini yaitu orang-orang yang menggunakan atau membeli minuman keras untuk di konsumsi. Konsumen yang membeli minuman keras di pedagang kaki lima jalan Ir. H. Juanda umumnya berusia di atas 16 tahun hingga berusia 40 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa konsumen minuman keras ini dimulai dari orang yang masih dalam usia sekolah. Hal ini dapat terjadi karena adanya kontrol sosial yang lemah dari orang tua sehingga pada saat anak masih pada usia sekolah sudah mengkonsumsi minuman keras.

Selain itu konsumen minuman keras mayoritas adalah para pemuda yang berkisaran umur 28 hingga 30 tahun ke atas yang memiliki jiwa bersenang-senang dengan mengkonsumsi minuman alkohol.

Pedagang kaki lima memiliki pelayanan yang spesial terhadap konsumen pelanggan. Bentuk pelayanan yang sering ditonjolkan yaitu dalam membeli barang yang dibutuhkan

pembeli tidak perlu turun dari kendaraan, akan tetapi penjual akan menghampiri pembeli dan mengambilkan barang yang dibutuhkan oleh pembeli. Hal ini sangat memudahkan pembeli untuk membeli barang yang ia butuhkan.

#### **IV. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **A. Kesimpulan**

1. Kehidupan masyarakat yang majemuk terdiri dari berbagai macam kelompok. Kehidupan satu sama lain akan saling berpengaruh karena adanya factor saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Apabila dilihat dari kehidupan pedagang kaki lima yang berjualan di jalan Ir. Juanda dengan sama pedagang saling berpengaruh dan saling membutuhkan dalam berjualan maupun kebutuhan lainnya begitu juga sebaliknya. Dengan kondisi ini sangat mempengaruhi terjadinya hubungan social yang terjadi antar pedagang kaki lima di jalan Ir juanda.
2. Minuman keras yang dijajakan oleh pedagang kaki lima di jalan Ir. Juanda merupakan barang yang di ambil dari luar Indonesia yakni di Singapore yang dibawa oleh awak kapal Indonesia untuk dipasarkan di Indonesia secara ilegal. Dalam pembahasan ini dikhususkan di Pekanbaru, tepatnya di pelabuhan sungai Duku. Miras yang dipergunakan dalam jual beli di pedagang kaki lima jalan Ir Juanda berjenis:
3. Pedagang kaki lima mendapatkan minuman keras hanya menunggu konfirmasi dari para awak kapal yang berlabuh di Sungai Duku. Awak kapal akan menelpon pedagang kaki lima untuk datang menjemput minuman keras yang telah tersedia oleh para agen. Distributor yang menentukan pembagian berapa jumlah barang yang akan dibagikan kepada pengecer (pedagang kaki lima Ir. Juanda) sesuai dengan jumlah ketersediaan barang yang ada di agen.

##### **B. Saran-saran**

1. Keberadaan Pedagang Kaki Lima pada prinsipnya merupakan salah satu solusi dalam mengurangi pengangguran terbuka di masyarakat, namun keberadaan mereka seharusnya mendapatkan pembinaan dan dukungan dari pemerintah kota agar lebih terkelola dengan baik dan berkembang.
2. Mengingat Pedagang Kaki Lima penjual minuman keras merupakan potensi penyebaran minuman keras secara acak tanpa batasan usia, maka pemerintah melalui satuan polisi Pamong Praja seharusnya secara rutin melakukan razia dan pengawasan agar penjualan minuman keras tidak terjadi kepada anak-anak atau remaja.
3. Ketersediaan minuman keras yang mudah diperoleh melalui Pedagang Kaki Lima diberbagai tempat, hendaknya menjadi perhatian bagi orang tua untuk senantiasa melakukan pengawasan dan memberi perhatian yang lebih baik bagi anak-anaknya untuk tidak bersentuhan dengan minuman keras.
4. Kepada Pedagang Kaki Lima yang menjual minuman hendaknya tidak menjual minuma keras kepada anak-anak terutama yang masih di bawah umur, dan akan lebih baik mengganti produk dagangan dengan minuman lain yang lebih baik dan lebih bermanfaat bagi orang lain.

5. Agar penjualan minuman keras dari Pedagang Kaki Lima tidak terjadi kepada anak-anak dan remaja dan keberadaan mereka tidak mengganggu arus lalu lintas, maka sebaiknya keterlibatan kepolisian dalam pengawasan menjadi hal yang sangat diperlukan.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU

- Abustam, Muhammad Idrus. 1989. *Gerak penduduk pembangunan dan perubahan sosial*, Jakarta: UI-Press.
- Abu Hamid. 1992. *Sumbangan Sektor Informal Terhadap Struktur Perekonomian Kotamadya Ujungpandang*. Makalah Seminar Nasional “Peranan Swasta dalam Pengelolaan Kota di Indonesia”
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, Jakarta: PT Rineka Cipta.
- Chandrakirana, Kamala dan Isono Sadoko.1994. *Dinamika Ekonomi Informal di Jakarta*, Jakarta: CPIS-Universitas Indonesia.
- Dahriani. 1995. *Potret Kehidupan Pedagang Kaki Lima di Pantai Losari*, Makassar: Universitas Hasanuddin.
- Damsar. 2009. *Pengantar Sosiologi Ekonomi*, Jakarta: Kencana Prenata Media Group
- Effendi, Tadjuddin Noer, 1993, *Sumber Daya Manusia Peluang Kerja dan Kemiskinan*, Yogyakarta, Tiara Wacana
- Faisal, Sanapiah. 2007. *Format-format Penelitian Sosial*, Jakarta: PT. RajaGrafindo persaja
- Halomoan Tamba dan Saudin Sijabat. *Pedagang Kaki Lima, Entrepreneur yang Terabaikan*. Infokop Nomor 29 Tahun XXII, 2006.
- Ibrahim, Jabal Tarik, 2003, **Sosiologi Pedesaan**, Malang: UMM Press
- Jayadinata, J.T. 1999. *Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan, Perkotaan dan Wilayah*, Bandung: ITB.
- Khairuddin. 1992. *Pembangunan Masyarakat*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Manning, Chris dan Tadjuddin Noer Effendi. 1991. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*, Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Mc. Gee, TG and YM Yeung, 1977, **Hawkers In Southeast Asian Cities Planning For The Bazaar Economy**, Ottawa : International Development Research Center.
- Munir, R. 2000. *Migrasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Universitas Indonesia.

- Narwako, J. Dwi dan Bagong Suyanto. 2006. *Sosiologi: Teks Pengantar & Terapan*, Jakarta: Kencana Prenata Media Group
- Noor Effendi, Tadjudin. 2000. *Pembangunan, Krisis, dan Arah Reformasi*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Prasetyo, Bambang dan Lina Miftahul Jannah. 2011. *Metode Penelitian Kuantitatif: Teori dan Aplikasi*, Jakarta: PT. Rajagrafindor Persada
- Rachbini, Didik, J dan Abdul Hamid. 1994. *Ekonomi Informal Perkotaan Gejala Involusi Gelombang Kedua*, Jakarta : LP3ES
- Rachbini, Didiek J. 1991. *Dimensi Ekonomi dan Politik Pada Sektor Informal*. Prisma Edisi 5.
- Setiadi, Elly M dan Usman Kolip. 2011. *Pengantar Sosiologi Pemahaman Fakta dan Gejala Permasalahan Sosial: Teori, Aplikasi, dan Pemecahannya*, Jakarta: Kencana
- Singarimbun, Masri dan Sofian Effendi. 1995. *Metode Penelitian Survei*. Jakarta : Pustaka LP3ES.
- Soekanto, Soejono. 2006. *Sosiologi Suatu Pengantar*, Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada
- Soekanto, Soerjono. 1993. *Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penegakan Hukum*. Cetakan ke-3. CV. Rajawali, Jakarta.
- Suharto, Edi. 2009. *Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat*, Bandung: PT Refika Aditama.

#### **SKRIPSI/ MAKALAH ILMIAH**

- Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia RI. *Panduan Praktis Memahami Perancangan Peraturan Daerah*. Disusun oleh Tim Direktorat Fasilitasi Perancangan Peraturan Daerah, Direktorat Jenderal Peraturan Perundang-undangan Departemen Hukum dan Hak Asasi Manusia R.I. bekerjasama dengan United Nations Development Programme (UNDP) melalui Proyek Enhancing Communications, Advocacy and Public Participation Capacity for Legal Reforms (CAPPLER Project). 2006.
- Widodo, Ahmadi. 2000. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha PKL, Studi Kasus Kota Semarang*. Tesis tidak diterbitkan. Program Pascasarjana, Magister Teknik Pembangunan Kota, Universitas Diponegoro, Semarang
- Widjajanti, Retno, 2000, *Penataan Fisik Kegiatan PKL Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota (Studi Kasus : Simpang Lima Semarang)* Tesis tidak diterbitkan. Bidang Khusus Perencanaan Kota, Program Magister Perencanaan Wilayah dan Kota , ITB, Bandung,

## **PERATURAN PEMERINTAH**

Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 32 Tahun 2004 Tentang Pedoman Satuan Polisi Pamong Praja

## **INTERNET**

Anonim, Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Pada Pedagang Kaki Lima di Pasar Pandaan), diakses tanggal 02 Februari 2011  
<http://jurnalskripsi.com/analisis-faktor-faktor-yangmempengaruhi-pendapatan-pedagang-kaki-lima-studi-pada-pedagang-kaki-limadi-pasar-pandaan-pdf.htm>

Anonim, Pedagang Kaki Lima, diakses tanggal 02 Februari 2011

[http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang\\_Kaki\\_Lima](http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang_Kaki_Lima)

Anonim, Peraturan Daerah Kotamadya Tingkat II Ujung Pandang, diakses tanggal 28 Juli 2011 <http://makassar.bpk.go.id/web/wp-content/uploads/2010/11/PERDANO-10-THN-1990-PK-5.pdf>

Emalisa, Pola Arus Migrasi di Indonesia, diakses tanggal 14 Maret 2011  
<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/772/1/sosek-emalisa.pdf>