

Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberlangsungan Pedagang Kaki Lima di Jalan Gelatik Kota Gorontalo

Sofhian

(Institut Agama Islam Negeri Sultan Amai Gorontalo)

sofhian@iaingorontalo.ac.id

Abstract: *This study employed the SWOT analysis method by examining data on the growth of Gelatik Street merchants in Gorontalo City. In-depth interviews were conducted with merchants' representatives along Gelatik Street in Gorontalo City to collect data. The survey results indicated that financing, marketing, and information technology systems remain the most significant impediments for Gelatik Street merchants in Gorontalo City. In addition, the government's support for traders was still inadequate, therefore, it must encourage them to engage in scientific development activities in business management, such as business and financial management training. Then, the transfer of Gorontalo IAIN students to Campus II resulted in a drop in trader turnover of around 50 per cent. This was because the bulk of IAIN Gorontalo students had relocated to campus II, which had substantially impacted the decline in street vendor activity.*

Keywords: Factor Analysis; Traders.

Abstrak: Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode Analisis SWOT dengan menganalisis data perkembangan pedagang yang ada di jalan Gelatik Kota Gorontalo. Data diperoleh dengan cara melakukan wawancara mendalam kepada perwakilan pedagang yang ada di sekitar jalan gelatik Kota Gorontalo. Hasil penelitian menunjukkan bahwa permodalan, promosi, dan sistem teknologi informasi masih menjadi kendala utama yang dihadapi oleh para pedagang yang ada di jalan Gelatik Kota Gorontalo. Disamping itu, masih rendahnya dukungan pemerintah terhadap pedagang sehingga pemerintah harus mendorong untuk melakukan kegiatan-kegiatan pengembangan keilmuan dalam mengelola usaha termasuk pelatihan manajemen usaha dan manajemen keuangan. Kemudian kepindahan mahasiswa IAIN Gorontalo ke kampus II mempengaruhi penurunan omset pedagang, yakni berada pada kisaran 50 %. Hal ini disebabkan karena mayoritas mahasiswa IAIN Gorontalo telah pindah ke kampus II, sehingga memberi dampak yang signifikan terhadap penurunan omset pedagang kaki lima.

Kata Kunci : Analisis Faktor; Pedagang.

PENDAHULUAN

Pedagang Kaki Lima disingkat PKL adalah istilah untuk menyebut penajahan dagangan yang menggunakan gerobak. Istilah itu sering ditafsirkan karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga kaki gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Saat ini, istilah PKL juga digunakan untuk pedagang di jalanan pada umumnya. Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintah daerah Belanda pada waktu itu menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar luas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Keberadaan PKL merupakan suatu realita saat ini, bersamaan dengan tumbuh dan berkembangnya geliat perekonomian di suatu kota. Hak-hak mereka untuk mendapatkan rejeki yang halal di tengah sulitnya mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan harapan tentunya tidak bisa dikesampingkan. Kehadiran mereka bermanfaat bagi masyarakat luas terutama bagi yang sering memanfaatkan jasanya. Namun keberadaan pedagang kaki lima memunculkan permasalahan sosial dan lingkungan berkaitan dengan masalah kebersihan, keindahan dan ketertiban suatu kota. Ruang-ruang publik yang seharusnya merupakan hak bagi masyarakat umum untuk mendapatkan kenyamanan baik untuk berolah raga, jalan kaki maupun berkendara menjadi terganggu. Tidak dapat dipungkiri bila saat ini banyak kualitas ruang kota kita semakin menurun dan masih jauh dari standar minimum sebuah kota yang nyaman, terutama pada penciptaan maupun pemanfaatan ruang terbuka yang kurang memadai. Memang persoalan kaum pinggiran di berbagai kota menjadi persoalan yang dilematis. Di satu sisi pemerintah daerah kota bertanggung jawab atas warganya dalam persoalan kesejahteraan. Di sisi lain, pemerintah daerah membutuhkan wajah kota yang indah, bersih, dan tertata sebagai tuntutan ruang kota yang sehat.

Pada saat ini kita ketahui bahwa Kota Gorontalo adalah ibu kota Provinsi Gorontalo. Bagi sebagian orang, kota ini merupakan salah satu kota masa depan di Pulau Sulawesi. Asumsi itu diangkat mengingat letaknya berada dalam sebuah jalur perdagangan di kawasan Sulawesi. Kota Gorontalo menjadi magnet yang sangat kuat bagi seluruh penduduk Gorontalo untuk bermigrasi ke kota ini. Sekalipun tata kotanya belum secantik kota-kota lainnya, tata kota Gorontalo sebenarnya cukup menarik untuk diperhatikan dan dapat menarik banyak wisatawan untuk datang ke Kota Gorontalo. Perkembangan Kota Gorontalo sudah sangat pesat yang sudah pasti banyak memberikan dampak yang positif maupun negatif. Salah satu dampak negatifnya yaitu menjamurnya masyarakat yang memiliki pekerjaan pada sektor informal, bertambahnya angka pengangguran serta kemiskinan dan juga berubahnya tata ruang kota. Mayoritas mata pencaharian masyarakat kota Gorontalo yaitu pada sektor perdagangan, dan termasuk juga pedagang kaki lima. Ini dilihat dari banyaknya jumlah pedagang kaki lima yang tersebar di berbagai wilayah Kota Gorontalo termasuk salah satunya

di Kec. Kota Timur, khususnya disekitar jalan gelatik. Di tempat tersebut terdapat banyak sekali para pedagang yang berjualan yang menempati tempat-tempat yang sudah ditentukan oleh pemerintah daerah namun ada juga para pedagang yang berjualan tidak sesuai pada tempatnya atau para pedagang yang berjualan ditempat yang bisa mengganggu masyarakat atau pengguna jalan lainnya, seperti di trotoar.

Sektor perdagangan merupakan bagian yang tidak bisa dipisahkan dari komunitas pedagang sebagai pelakunya, yang kemudian salah satunya lebih dikenal dengan istilah PKL, yaitu mereka yang bekerja dengan memanfaatkan situasi, tempat dan keramaian dengan berjualan di trotoar jalan atau di tempat umum lainnya.

Dari sisi pengertian, Pedagang Kaki Lima adalah orang atau institusi yang memperjualbelikan produk atau barang kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung (Damsar, 1997: 106). Menurut Perda Kota Gorontalo No. 8 Tahun 2007, pedagang kaki lima adalah seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-tempat prasarana kota dan fasilitas umum baik yang mendapatkan izin dari pemerintah daerah maupun yang tidak mendapatkan izin pemerintah daerah antara lain badan jalan, trotoar, saluran air, jalur hijau, taman, bawah jembatan dan jembatan penyeberangan. Sementara dalam pelaksanaannya, PKL diwajibkan bertanggung jawab terhadap ketertiban, kebersihan dan menjaga kesehatan lingkungan serta keindahan di sekitar tempat berdagang (pasal 26). Perpres No. 125 Tahun 2012 tentang koordinasi penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima, memperkuat dengan menyatakan bahwa PKL adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. PKL dalam pemberdayaannya juga didukung melalui beberapa kegiatan, diantaranya adalah penyuluhan, pelatihan dan/atau bimbingan sosial; peningkatan kemampuan berusaha; pembinaan dan bimbingan teknis; fasilitasi akses permodalan; pemberian bantuan sarana dan prasarana; penguatan kelembagaan melalui koperasi dan kelompok usaha bersama; fasilitasi peningkatan produksi; pengolahan, pengembangan jaringan dan promosi; fasilitasi kerja sama antardaerah; mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha. Pengumpulan data pada penelitian ini mengidentifikasi berbagai faktor-faktor internal (kekuatan dan kelemahan) dan faktor-faktor eksternal (peluang dan ancaman) dalam melibatkan PKL

Situasi tempat dan keramaian dapat dimanfaatkan untuk mencari rejeki halal sebagai pedagang kaki lima, misalnya makanan dengan memanfaatkan ketrampilan yang dimiliki dapat dipakai sebagai salah satu modal untuk mencari atau menambah penghasilan. Dari uraian tersebut dapat diketahui bahwa sektor informal pedagang kaki lima mempunyai

peranan yang besar untuk meningkatkan perekonomian terutama masyarakat ekonomi lemah dan sektor ini juga menyerap tenaga kerja yang mempunyai keahlian yang relatif minim.

Pedagang Kaki Lima (PKL) selalu memanfaatkan tempat-tempat yang senantiasa dipandang profit, misalkan pusat kota, alun-alun, tempat keramaian hingga tempat-tempat yang nilai berpotensi untuk menjadi objek wisata. Mereka hanya berfikir bahwa apa yang mereka lakukan adalah untuk mencari nafkah tanpa mempedulikan hal-hal lain. Dibalik kehadiran para pedagang kaki lima tersebut ternyata dapat memberikan manfaat yang positif dan negatif. Manfaat yang positif mungkin dirasakan oleh masyarakat kelas ekonomi rendah karena mereka dapat memperoleh barang dengan harga yang terjangkau.

Pedagang Kaki Lima di sekitar jalan gelatik (berdekatan dengan kampus I IAIN Gorontalo). Hingga pertengahan tahun 2019, PKL mencapai jumlah 34 pedagang yang menjual berbagai jenis barang, antara lain makanan, minuman, buah, sayur, konter pulsa dan lain-lain. Antara pedagang yang satu dengan pedagang lainnya mempunyai modal yang berbeda, jam kerja berbeda, lama usaha yang berbeda, dan jenis barang dagangan yang berbeda pula. Perbedaan tersebut sudah barang tentu akan memberikan hasil yang berbeda pula terhadap pendapatan yang diperoleh oleh masing-masing pedagang. Misalnya, antara pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman akan berbeda penghasilannya dengan pedagang sayur atau pedagang buah, demikian pula dengan pedagang kaki lima lainnya.

Faktanya, ada fenomena yang terjadi pasca pemindahan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan Mahasiswa Fakultas Ilmu Tarbiyah dan Keguruan IAIN Sultan Amai Gorontalo, yakni adanya kegelisahan beberapa pedagang kaki lima terhadap pendapatan yang mereka peroleh setelah pemindahan mahasiswa tersebut karena kedua fakultas tersebut merupakan fakultas yang memiliki mahasiswa terbanyak di IAIN Sultan Amai Gorontalo yang notabene adalah penghuni-penghuni di sekitar jalan gelatik, yang dulunya merupakan konsumen yang sering berbelanja pada pedagang-pedagang kaki lima di sekitar jalan gelatik. Berangkat dari fenomena tersebut, penulis tertarik untuk mengadakan kajian mendalam terhadap kondisi PKL tersebut dengan judul penelitian “Analisis Faktor yang Mempengaruhi Keberlangsungan Pedagang Kaki Lima di Jalan Gelatik Kota Gorontalo”.

METODE PELAKSANAAN

Untuk mendapatkan informasi dari berbagai narasumber melalui analisis SWOT di atas digunakan metode *survey* dengan *frame sample* pihak-pihak (*stakeholders*) yang bisa memberikan penilaian aspek internal dan eksternal yang mempengaruhi kinerja suatu institusi atau lembaga. Untuk itu, dibutuhkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) untuk mendapatkan gambaran awal dari peta permasalahan yang ada di institusi. FGD harus dilakukan dengan komprehensif

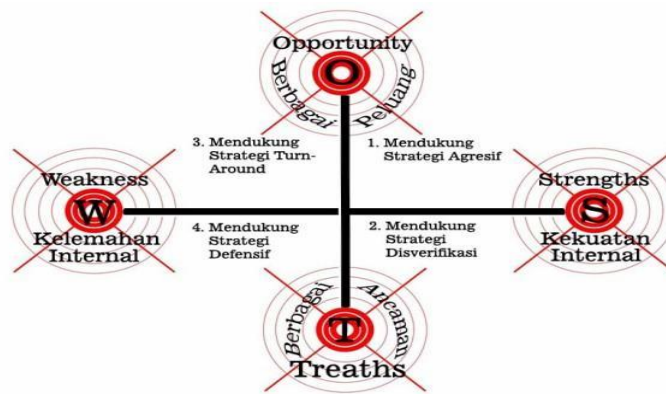
artinya melibatkan seluruh *stakeholder* sehingga peta yang terbentuk telah mewakili seluruh kepentingan *stakeholder*.

Karena sifatnya yang bersumber dari informasi kualitatif, pemilihan responden yang kredibel sangat mempengaruhi hasil akhir dari analisa SWOT sehingga hendaknya harus dilakukan dengan beberapa kualifikasi.

2. Pembuatan kuesioner SWOT berdasarkan informasi yang telah dikumpulkan dalam FGD. Secara umum, kuesioner ini memiliki katagorisasi penilaian sebagai berikut:
 - a. Penilaian faktor internal dan eksternal; responden memberikan preferensi opini terhadap faktor-faktor internal dan eksternal dari institusi pada saat ini.
 - b. Penilaian urgensi. responden diminta untuk menilai tingkat urgensi faktor. Faktor inilah yang kemudian terkategori sebagai kekuatan atau kelemahan (dari analisa internal) dan peluang atau ancaman (dari analisa eksternal).
3. Setelah kuesioner terisi dan terkumpul semua, penilaian faktor dilakukan dengan meranking bobot penilaian pada “penilaian responden” yang memiliki nilai maksimal 6 dan minimal 1.
4. Membentuk suatu kuadran faktor pembangunan, yaitu suatu blok yang menjelaskan posisi dari kombinasi faktor internal dan eksternal pembangunan, dengan kombinasi kekuatan-peluang (S-O), kekuatan- ancaman (S-T), kelemahan-peluang (W-O) dan kelemahan-ancaman (W- T). Sebelum menentukan kuadran pembangunan, harus dilihat terlebih dahulu uji konsistensi dari pengolahan kuesioner SWOT.
5. Membuat pola strategi pembangunan berdasarkan Indeks Penilaian Kuadran. Prioritas strategi pembangunan berdasarkan skenario ini ditetapkan dengan menjalankan kombinasi kebijakan dengan indeks nilai paling kecil berurutan ke yang paling besar. Dengan kata lain, daerah akan berusaha untuk mengatasi seluruh faktor yang paling lemah yang dimiliki untuk beralih pada kombinasi strategi yang telah memiliki indeks baik/tinggi. Dari contoh di atas, strategi pembangunan yang dilakukan institusi akan bergerak dari WT_ ST_ WO_ SO.

Dalam menyajikan matrik SWOT, Kekuatan (*Strengths*) harus didata oleh pelaku organisasi. Dengan kata lain, menampung seluruh kekuatan lembaga atau organisasi yang mencakup SDM, kantor atau sekretariat, jaringan, dan sarana prasarana yang dimiliki. Kelemahan (*Weaknesses*) juga mencakup kelemahan-kelemahan internal organisasi yang demikian itu sehingga *Strengths* dan *Weaknesses* adalah kondisi internal lembaga yang dirasakan atau ditemukan saat ini.

Hal ini dilakukan agar dapat menekan ancaman dari luar, serta menangkap peluang yang ada. Berikut ilustrasi gambar analisis SWOT menurut Rangkuty (2004):



(Sumber: Dalam Freddy Rangkuti)

Gambar 1: Ilustrasi Analisis SWOT

Penjelasannya bahwa, Kuadran 1 merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Usaha memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan dalam kondisi ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang agresif.

Kuadran 2, meskipun menghadapi berbagai ancaman, setiap usaha masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk/pasar).

Kuadran 3, setiap perusahaan menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi setiap pedagang adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik.

Kuadran 4, ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, setiap usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan internal.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kekuatan, Peluang, Kelemahan dan Ancaman Pedagang Kaki Lima di Jalan Gelatik Kota Gorontalo.

Jika ditinjau dari segi peluangnya, pedagang yang ada disekitar kampus 1 IAIN Sultan Amai Gorontalo khususnya yang ada di Jl. Gelatik Kota Gorontalo memiliki kesempatan besar untuk berkembang pada masa yang akan datang dengan beberapa alasan:

1. Tingkat pertumbuhan ekonomi Gorontalo yang relatif baik sebelum wabah covid 19, bahkan melampaui pertumbuhan ekonomi nasional. Krisis keuangan global tidak banyak mempengaruhi pertumbuhan ekonomi Gorontalo, walaupun pertumbuhan ekonomi banyak di opang dari sektor konsumsi. Hal ini justru menunjukkan peluang sektor ril masih dominan perkembangannya.

2. Dukungan pemerintah dengan berbagai kebijakan yang memberikan peluang kepada usaha kecil untuk mengakses KUR (Kredit usaha rakyat), semakin memperjelas komitmen pemerintah tentang keberpihakan dalam membangun industri usaha kecil dan menengah yang ada di Indonesia.

Jika ditinjau dari keberadaan ke depannya, pedagang yang ada di sekitar kampus 1 IAIN Sultan Amai Gorontalo khususnya yang ada di Jl. Gelatik Kota Gorontalo tetap memiliki tantangan dan kendala, diantaranya:

1. Tantangan Suprastruktur. Kita semua menyadari bahwa permasalahan utama yang dihadapi dalam pengembangan usaha adalah kurangnya sumber daya manusia yang kompeten dan ahli baik dari keilmuan sekaligus operasional ekonomi dan keuangannya. Walaupun sekarang ini di Kota Gorontalo hampir semua instansi memiliki keberpihakan dalam mengembangkan atau membantu UMKM yang ada di Kota Gorontalo.
2. Tantangan Infrastruktur. Dalam upaya memajukan usaha pedagang yang ada di sekitar kampus 1 IAIN Sultan Amai Gorontalo khususnya yang ada di Jl. Gelatik Kota Gorontalo, dukungan infrastruktur sangat penting adanya sebagai sarana penunjang jalannya usaha dalam mengembangkan usaha yang lebih kompetitif. Sekarang ini bisa dikatakan belum ada pedagang yang memiliki fasilitas *online*, apalagi sampai pada e-PEDAGANG. Hal demikian disadari karena dari sisi biaya operasional sangat tinggi dibanding dengan pendapatan pedagang yang ada di Kota Gorontalo. Akan tetapi, hal demikian tetap harus diadakan guna menunjang persaingan yang kompetitif saat ini dari sektor pelayanan jasa keuangan.

Hasil kedua identifikasi faktor-faktor internal dan eksternal tersebut kemudian diberi bobot.

Tabel 1: Matriks Evaluasi Faktor Internal Pengembangan Pedagang di Jl Gelatik Kota Gorontalo

No	Faktor Internal	Skor	Bobot	Total
A	Kekuatan			
1	Promosi	3	0.072	0.215
2	Modal	3	0.083	0.2
3	Tenaga Kerja	2.	0.083	0.2
4	Perkembangan Produk Syariah	3	0.095	0.284
5	Pengalaman Kerja	3	0.095	0.284
6	Sistem Pembukuan	3	0.102	0.307
7	Sistem Syariah	2	0.091	0.182
8	Lokasi	2.	0.087	0.218
Jumlah Kekuatan				1.9
B	Kelemahan			
1	Sistem Teknologi informasi	2	0.102	0.204
2	kegiatan pelatihan dan pengembangan	2.	0.072	0.1
3	Biaya Administrasi	1.	0.060	0.091
4	Sistem bagi hasil yang cukup bersaing	2.	0.042	0.104
Jumlah Kelemahan				0.5
Total				2.5

Kemudian hasil pengolahan matriks dari factor eksternal memberikan hasil sebagai berikut:

Tabel 2: Matriks Evaluasi Faktor Eksternal pedagang di Jalan Gelatik

No	Faktor Eksternal	Skor	Bobot	Total
A	Peluang			
1	Dukungan Pemerintah	0.122	4	0.488
2	Pinjaman	0.073	2.	0.183
3	Kemitraan	0.083	1.	0.124
4	Kearifan Lokal	0.107	2	0.215
5	Masyarakat Gorontalo yang mayoritas	0.097	1	0.097
Jumlah		0.482	11.0	1.107
B	Ancaman			
1	Biaya Sewa	0.12	2	0.234
2	Pemberian Kredit Lunak	0.097	1	0.097
4	Kondisi Perekonomian	0.107	2	0.215
5	Keberadaan Sektor Formal	0.107	1	0.107
6	BI Rate	0.073	1.	0.110
7	Kebijakan Pembangunan	0.097	1	0.097
Jumlah		0.717	10.5	1.095
				0.86

Sumber: Hasil Data diolah oleh penulis

Data tersebut didukung oleh pernyataan beberapa praktisi pedagang. Pemerintah dan akademisi yang memahami tentang keberadaan pedagang di sekitar Jalan Gelatik Kota Gorontalo. Penjabaran tersebut dikemukakan pada poin A.4 tentang Peluang pedagang melalui pendekatan kearifan lokal.

Pada hakikatnya budaya memiliki nilai-nilai yang seharusnya diwariskan, diterjemahkan, dan diimplementasikan seiring dengan perubahan sosial kemasyarakatan yang ada dewasa ini. Pelaksanaan nilai-nilai budaya merupakan bukti legitimasi masyarakat terhadap kearifan lokal. Eksistensi budaya dan keragaman nilai-nilai luhur kebudayaan yang dimiliki masyarakat Gorontalo merupakan sarana dalam membangun karakter masyarakat, baik yang berhubungan dengan karakter pribadi maupun yang berkaitan dengan karakter umum.

Budaya merupakan hasil karya manusia yang dapat dipakai dalam mengembangkan sikap mereka terhadap kehidupan dan dapat diwariskan dari satu generasi ke generasi berikutnya melalui proses komunikasi dan belajar agar generasi yang diwariskan memiliki karakter yang tangguh dalam berkehidupan di tengah-tengah masyarakat.

Gorontalo memiliki suatu adat yang sangat kental sekali dalam membangun karakter masyarakatnya dengan cara mentransformasi nilai-nilai budaya local, yaitu budaya gotong royong (*Huyula*) yang dulu masyarakat Gorontalo mengenalnya sebagai wadah bekerjasama dalam menyelesaikan suatu pekerjaan demi kepentingan umum. *Huyula* merupakan sistem gotong-royong atau tolong-menolong antaranggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan dan kepentingan bersama yang didasarkan pada solidaritas sosial.

Berdasarkan hasil penelitian, faktor-faktor penunjang dalam proses transformasi nilai-nilai budaya *Huyula* merupakan upaya menumbuhkembangkan implementasi pembiayaan terhadap pedagang yang ada di Kota Gorontalo khususnya yang ada di sekitar Jalan Gelatik yang tidak terlepas dari faktor masyarakat. Agama yang dianut yaitu agama Islam. *Social capital* masyarakat dan faktor identitas/jati diri masyarakat Gorontalo. Sementara tantangannya adalah adanya pengaruh globalisasi yang kurang disaring dengan baik, ketidakseriusan masyarakat dalam melestarikan *Huyula*, kurang efektifnya lembaga keuangan mikro termasuk pedagang kaki lima, dan kurangnya kepedulian pemerintah terhadap implementasi *Huyula*.

Hal yang sama disampaikan oleh Koentjaraningrat (1985:17) bahwa dalam masyarakat ada pranata yang bertujuan memenuhi kebutuhan manusia untuk berhubungan dengan Tuhan atau dengan alam gaib, yaitu *religious institutions*, seperti tempat-tempat ibadah, doa, kenduri, upacara penyiaran agama dan lain-lain.

Hal yang sama disampaikan oleh Daulima (2004:82) bahwa pada sistem ekonomi peninggalan leluhur suku Gorontalo terdapat kegiatan-kegiatan sosial baik yang terkoordinir maupun suka rela. Kegiatan tersebut adalah *Huyula*. Dengan melihat perkembangan sosial

budaya masyarakat Gorontalo sekarang ini, penting kiranya menggalakkan kembali praktek *Huyula* dalam bingkai tolong-menolong dalam hal pemenuhan aktivitas ekonomi yang produktif lewat wadah yang namanya *Baitul Maal wa Tamwil* (pedagang). Namun, hal tersebut harus didukung oleh semua pihak, baik dari pemerintah, tokoh agama, tokoh adat, maupun akademisi ekonomi yang berwawasan budaya dalam rangka membuat suatu regulasi keberpihakan terhadap pengelolaan perekonomian mandiri yang terkelola secara syariah.

Tantangan dalam proses transformasi nilai-nilai budaya *Huyula* sebagai upaya pengejawantahan implementasi praktek pedagang di Gorontalo adalah sebagai berikut:

Pertama, adanya pengaruh globalisasi. Globalisasi mempengaruhi hampir seluruh aspek masyarakat termasuk aspek budaya. Globalisasi sebagai sebuah gejala tersebarnya nilai-nilai dan budaya tertentu ke seluruh dunia. Kontak melalui media menggantikan fisik sebagai sarana utama komunikasi antarbangsa. Kondisi ini mengakibatkan komunikasi antar bangsa lebih mudah dilakukan dan hal ini menyebabkan semakin cepatnya perkembangan globalisasi kebudayaan.

Sartini (2004:45) menyatakan bahwa globalisasi sebagai gejala perubahan di masyarakat yang hampir melanda seluruh bangsa sering dianggap ancaman dan tantangan terhadap integritas suatu negara. Dengan demikian, bila suatu negara mempunyai identitas tertentu, dalam hal ini budaya lokal, ia tidak mungkin lepas dari pengaruh globalisasi ini sehingga budaya lokal harus tetap hidup dan dapat mengikuti perkembangan zaman.

Faktor kedua, tantangan dalam proses transformasi nilai-nilai budaya *Huyula* sebagai upaya mengimplementasikan sendi-sendi perekonomian sektor ril di Gorontalo adalah kurangnya keberpihakan pemerintah daerah terhadap eksistensi budaya *Huyula* di Gorontalo, khususnya pada sektor ekonomi. Memperbaiki perekonomian suatu bangsa merupakan upaya yang harus dilakukan untuk menjadikan warga negara memiliki kemandirian ekonomi. Pembangunan ekonomi bangsa dapat dilakukan melalui pendekatan budaya lokal karena karakter yang diperlukan untuk hidup sejahtera dalam berbangsa dan bernegara sebenarnya terkandung dalam budaya lokal yang dimiliki oleh masing-masing daerah di Indonesia yang merupakan bentuk kristalisasi dari nilai-nilai Pancasila, khususnya dalam sila persatuan Indonesia.

Pada pembangunan karakter bangsa, peran pemerintah memiliki tempat yang sangat strategis. Oleh karena itu, pemerintah dituntut untuk memahami segala potensi daerah yang dapat menunjang pembangunan karakter bangsa. Tetapi, yang terjadi sekarang ini nampaknya pemerintah kurang memperhatikan potensi-potensi lokal yang dimiliki daerahnya sehingga menyebabkan pembangunan kemandirian ekonomi bangsa tidak berjalan dengan baik. Sulit bagi pemerintah melangsungkan pembanguan karakter bangsa jika potensi-potensi pendukung yang berada di sekitarnya tidak diberdayakan dengan optimal, termasuk memberdayakan potensi pedagang yang sangat mengakar pada masyarakat Gorontalo.

Berdasarkan penjelasan tersebut diatas, peneliti menyimpulkan bahwa dampak yang dapat diperoleh dari proses transformasi nilai-nilai budaya *Huyula* dalam kegiatan mengelola usaha sector rell adalah masyarakat terbiasa melaksanakan nilai-nilai gotong-royong/tolong-menolong yang menjadi dasar utama dalam ajaran agama Islam dalam upaya pembangunan ekonomi Islam yang berkelanjutan.

Tabel 3. Matriks Temuan hasil SWOT

Faktor Strategis Sumber Internal Faktor Strategis Sumber Eksternal	Strengths (S) Daftar Kekuatan a. Promosi b. Modal c. Tenaga Kerja d. Perkembangan Produk Syariah e. Pengalaman Kerja	Weakness (W) Daftar Kelemahan a. Sistem Teknologi informasi b. Kegiatan pelatihan dan pengembangan c. Biaya Administrasi d. Sistem bagi hasil yang cukup bersaing
	Opportunities (O) Daftar Peluang a. Dukungan Pemerintah b. Pinjaman c. Kemitraan d. Hukum tentang lembaga syariah e. Masyarakat Indonesia	Strategi S-O ➤ Mengembangkan pembukuan sesuai dengan sistem syariah dan lebih transparan dengan system bagi hasil. ➤ Memanfaatkan
Threats (T) Daftar Ancaman a. Biaya Sewa b. Pemberian Kredit Lunak c. Persaingan dengan Bank lain yang membuka Syariah d. Kondisi Perekonomian	Strategi S-T ➤ Meningkatkan peran PEDAGANG melalui kebijakan pemberian kredit lunak dengan syarat ringan. ➤ Promosi tentang PEDAGANG yang	Strategi W-T ➤ Membenahi sarana dan prasana dalam bidang teknologi agar mampu bersaing dengan lembaga lainya ➤ Mengadakan penyuluhan pada masyarakat tentang

Sumber : Hasil olahan data peneliti

Berdasarkan analisis matriks SWOT, strategi yang diusulkan dalam pengembangan usaha pedagang kaki lima di jalan gelatik kota Gorontalo adalah:

1. Mengembangkan pembukuan sesuai dengan sistem syariah dan lebih transparan dengan sistem bagi hasil.
2. Memanfaatkan dukungan pemerintah terhadap pengembangan koperasi syariah

dengan meningkatkan jenis-jenis produk syariah.

3. Dukungan pemerintah dapat digunakan untuk membenahi sistem teknologi dan informasi yang digunakan untuk semakin memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat.
4. Menjalin kemitraan dengan bank lainnya yang melakukan prinsip syariah untuk melakukan pelatihan dan pengembangan SDM di pedagang-pedagang se-Provinsi Gorontalo.
5. Mengadakan penyuluhan kepada masyarakat tentang sistem syariah di pedagang dan juga sistem pembukuan syariah yang dimiliki oleh pedagang-pedagang se-Provinsi Gorontalo untuk membuka wawasan masyarakat tentang peran penting pedagang sekaligus mempromosikannya.
6. Meningkatkan peran pedagang melalui kebijakan pemberian kredit lunak dengan syarat ringan.
7. Promosi tentang pedagang yang memberlakukan pembukuan syariah.
8. Membenahi sarana dan prasana dalam bidang teknologi agar mampu bersaing dengan lembaga lainnya.
9. Dan tak kalah pentingnya mengembalikan tradisi tolong-menolong masyarakat, khususnya pada tradisi *Hileiya* dalam konsep pengelolaan pedagang secara komprehensif.

KESIMPULAN

Penelitian tentang Analisis faktor yang mempengaruhi keberlangsungan pedagang kaki lima di Jalan Gelatik Kota Gorontalo dapat ditarik kesimpulan yaitu faktor yang diperlukan dalam keberlangsungan usaha pedagang di Jalan Gelatik Kota Gorontalo adalah menjunjung tinggi nilai budaya huyula Gorontalo, mengembangkan pembukuan dengan sistem digitalisasi dan lebih transparan dengan sistem arus kasnya, memanfaatkan dukungan pemerintah terhadap pengembangan usaha dengan meningkatkan jenis-jenis produk usaha, dukungan pemerintah dapat digunakan untuk membenahi sistem teknologi dan informasi yang digunakan untuk semakin memberikan pelayanan yang baik kepada masyarakat, menjalin kemitraan dengan bank lainnya yang melakukan prinsip syariah, untuk melakukan pelatihan dan pengembangan SDM se-Kota Gorontalo, mengadakan penyuluhan kepada masyarakat tentang sistem syariah di usaha-usaha kaki lima dan juga sistem pembukuan digital yang dimiliki oleh pedagang-pedagang se-Kota Gorontalo untuk membuka wawasan masyarakat tentang peran penting sektir usaha kecil dalam pembangunan ekonomi, serta meningkatkan peran usaha melalui kebijakan pemberian kredit lunak dengan syarat ringan bagi usaha-usaha mikro kecil.

DAFTAR PUSTAKA

- Ambar Teguh Sulistiyani, *Kemitraan dan Model-model Pemberdayaan*. (Gava Media : Yogyakarta, 2004).
- Danisworo, M. 2000. "Revitalisasi Kawasan Kota Sebuah Catatan dalam Pengembangan dan Pemanfaatan Kawasan Kota". www.urdi.org (urban and regional development institute, 2000).
- Daulima, F. (2004). *Aspek-Aspek Budaya Masyarakat Gorontalo*. Banthayo Pobo'ide Limboto: Fitrah
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan: *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta: Balai Pustaka, 1989)
- Jogiyanto, H.M., 2005, *Analisa dan Desain Sistem Informasi: Pendekatan Terstruktur Teori dan Praktik Aplikasi Bisnis*, ANDI, Yogyakarta
- Koentjaraningrat. 1985. *Pengantar Ilmu Antropologi*. Jakarta: Aksara Baru.
- Kurniadi, Tri, Hessel Nogi S.T. (2003). *Analisis Kebijakan Publik : Ketertiban Umum dan Pedagang Kaki Lima di DKI Jakarta*. Penelitian, Penerbit YPAPI. Yogyakarta.
- Rangkuti, Fredi 2006, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta; PT Gramedia Pustaka Utama).
- Rhenald Kasali: *Modul Kewirausahaan*, (Jakarta: PT Mizan Publika, 2010)
- S Nasution, 2006, *Metode Research (Penelitian Ilmiah)*, (Cet 8, Jakarta, PT Bumi aksara).
- Saifudi, Azwar, 2010, *Metode Penelitian*, (Yogyakarta, Pustaka Pelajar)
- Sartini. 2004. Menggali Kearifan Lokal Nusantara Sebuah Kajian Filsafati. *Jurnal Filsafat*. Jilid 37, Nomor 2, Agustus 2004,
- Sofjan Assauri: *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Rajagrafindo Persada, 2010)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. (Bandung: Alfabeta, 2014)
- Sugiarto, Rohmat, 2013, *Pelatihan dan Pengembangan SDM di Balai Pelatihan dan Lembaga Pengembangan TQNTT*, (Yogyakarta, Manajemen Dakwa UIN Sunan Kalijaga),
- Sugiono, *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, R dan D*.
- Sumitro Djodjohadikusumo: *Perkembangan Pemikiran Ekonomi Dasar Teori Ekonomi Perteumbuhan dan Ekonomi Pembangunan*, (Jakarta: LP3ES, 1994), hlm.2.
- Sunyoto Usman, *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Pustaka Belajar: Yogyakarta. 2018.
- Swastha, Basu. 2001. *Azas-Azas Marketing*. Yogyakarta: Liberty.
- Tangkilisan, Hessel Nogi S. 2003, *Manajemen Moderen Sektor Publik*, (Yogyakarta: Balaiurang dan CO).
- Tanzeh, Ahmad 2009, *Pengantar Metode Pelelitian*, (Cet I, Yogyakarta, Teras).
- Totok Mardikanto dan Poerwako Soebianto: *Pemberdayaan Masyarakat dalam Perspektif Kebikajak Publik*, (Bandung, ALFABETA 2013)
- Tata Sutabri. 2003. *Analisa Sistem Informasi*. Penerbit Andi Yogyakarta.
- Umar, Husein. 2003. *Metode Riset Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama