

Manajemen Strategi Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Di Pasar Cikampek Kabupaten Karawang

Vika Farida Noer Alya¹, Mayasari², Kariena Febriantini³

¹²³Universitas Singaperbangsa Karawang, Karawang, Indonesia

Faridavika07@gmail.com; mayasari.kurniawan@fisip.unsika.ac.id;

Kariena.Febriantini@gmail.com

Abstrak

Pada manajemen strategi dalam urusan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II lima dilakukan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Dimana permasalahan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II masih belum terselesaikan. Ketiadaan lahan yang cukup menyebabkan pedagang menempati tempat yang tidak seharusnya, meskipun sudah dilakukan sosialisasi. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Teknik pengumpulan data dengan wawancara, observasi dan dokumentasi. Data diambil dari narasumber yang ditetapkan berdasarkan teknik purposive sampling. Informan penelitian ini adalah Kepala UPTD dan Kepala TU UPTD Pasar II, dan Kepala Pasar Cikampek II. Penelitian ini menggunakan Teori Manajemen Strategi Hunger & Wheelen (2013) yaitu pemindaian lingkungan, perumusan strategi, implementasi strategi, evaluasi dan kontrol. Hasil penelitian menunjukkan, Pemindaian lingkungan Pasar Cikampek II sangat strategis untuk pengembangan ekonomi masyarakat yang membuat pedagang lebih memilih berjualan di Pasar Cikampek II. Selanjutnya perumusan strategi, Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Karawang tidak bisa membuat program atau kegiatan tanpa adanya keputusan Bupati Karawang. Pada implementasi strategi, kegiatan sosialisasi belum optimal, dikarenakan masih ada pedagang yang belum tau mengenai sosialisasi. Evaluasi dan control, Pertama, adanya pedagang kaki lima yang tidak mau pindah dikarenakan lokasi yang tidak strategis Kedua, masalah belum terselesaikan karena belum adanya keputusan dari Bupati Karawang.

Kata kunci: Manajemen Strategi; Penataan; Pedagang Kaki Lima;

Abstract

The strategic management in the affairs of street vendors at Cikampek II Market is carried out by the Karawang Regency Industry and Trade Service. Where the problem of street vendors at Cikampek II Market is still not resolved. The absence of sufficient land causes traders to occupy places where they shouldn't be, even though socialization has been carried out. This research uses descriptive method with a qualitative approach. Data collection techniques by interview, observation and documentation. The data were taken from selected sources based on purposive sampling technique. The informants of this research are the Head of UPTD and Head of Administration UPTD Pasar II, and Head of Cikampek II Market. This study uses Hunger & Wheelen's (2013) Strategic Management Theory, namely environmental scanning, strategy formulation, strategy implementation, evaluation and control. The results showed that environmental scanning of Cikampek II Market is very strategic for the economic development of the community which makes traders prefer to sell at

Cikampek II Market. Furthermore, the strategy formulation, the Office of Trade and Industry of Karawang Regency cannot make programs or activities without the decision of the Regent of Karawang. In strategy implementation, socialization activities are not optimal, because there are traders who do not know about socialization. Evaluation and control. First, there are street vendors who do not want to move due to the location that is not strategic. Second, the problem has not been resolved because there is no decision from the Regent of Karawang.

Keywords: *Strategic Management; Arrangement; Street Vendors;*

Pendahuluan

Di Indonesia, pertumbuhan dan perkembangan ekonomi dunia tidak hanya dipengaruhi oleh sektor formal, namun juga dipengaruhi oleh sektor informal. Sektor informal turut berkontribusi dalam kegiatan ekonomi, terutama di negara-negara berkembang di dunia (Febe, 2010). Salah satu kegiatan sektor informal yang penuh dinamika di Indonesia adalah aktivitas yang dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima (selanjutnya disebut PKL). Pedagang Kaki Lima merupakan kegiatan urban yang perkembangannya sangat fenomenal karena keberadaannya semakin tampak memenuhi ruang kota. Kegiatan ini dipahami sebagai kegiatan yang belum terwadahi, sehingga ruang publik menjadi satu-satunya tempat untuk melakukan kegiatan tersebut. Penggunaan ruang publik telah menjadi suatu karakteristik yang identik dengan eksistensi PKL di kota-kota Indonesia (Siahaan, 2000).

Pedagang Kaki Lima merupakan realita yang tidak bisa dilepaskan dari perkembangan pertumbuhan kota. Keberadaannya

merupakan konsekuensi dari konsepsi pembangunan kota-sentris yang kita anut, dimana roda pembangunan selalu dimulai dan terpusat di kota yang kemudian melahirkan ketimpangan pertumbuhan antara Jawa-luar Jawa, daerah perkotaan dan pedesaan.

Walhasil arus urbanisasi pun tak mampu terbendung. Tidak semua dari mereka tertampung dalam kegiatan ekonomi sektor formal. Hal ini disebabkan karena tidak berimbangnya jumlah calon tenaga kerja dengan formasi pekerjaan yang tersedia, disamping tentu saja keterbatasan kualifikasi SDM yang disyaratkan. Akhirnya mereka memilih sektor informal untuk dapat bertahan hidup (subsistence), salah satunya PKL (Sandy Novika: 2016)

Terkait dengan pedagang kaki lima, adapun aturan yang mengatur penataan pedagang kaki lima ada dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Kabupaten Karawang sebagai salah satu

provinsi di Jawa Barat juga memiliki permasalahan terkait pedagang kaki lima maka dari itu Pemerintah Daerah mengeluarkan kebijakan yaitu Peraturan Daerah Kabupaten Karawang Nomor 4 Tahun 2015 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Peran dan tanggung jawab pemerintah daerah antara lain menyiapkan lokasi bagi PKL untuk berjualan sesuai dengan tempat dan waktu, mengarahkan PKL untuk melakukan pendaftaran di dinas terkait, Pemberdayaan PKL, melakukan monitoring dan evaluasi terhadap penataan dan pemberdayaan PKL, dan pembinaan dan pengawasan terhadap PKL.

Pengertian Manajemen Strategi menurut Husein Umar (2008), manajemen strategis sebagai suatu seni dan ilmu dalam hal pembuatan (merumuskan), aplikasi (aplikasi) dan evaluasi (evaluasi) keputusan strategis antara fungsi yang memungkinkan organisasi untuk mencapai tujuan di masa depan. Berikut adalah proses elemen dasar dari manajemen strategi menurut Wheelen dan Hunger adalah

(*Strategic Management*, Addison-Wesley, 2013):

1. Pemindaian Lingkungan (*Environmental Scanning*)
Pemindaian lingkungan adalah memonitor, mengevaluasi, dan mencari informasi dari lingkungan eksternal maupun internal bagi orang-orang penting dalam perusahaan.
2. Perumusan Strategi (*Strategy Formulation*)
Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahan perusahaan.
3. Implementasi Strategi (*Strategy Implementation*)
Implementasi strategi adalah proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakannya dalam tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Proses tersebut mungkin meliputi perubahan budaya secara menyeluruh, struktur dan atau sistem

manajemen dari organisasi secara keseluruhan.

4. Evaluasi dan Kontrol (*Evaluation and Control*). Evaluasi dan kontrol mengukur apa yang dapat dihasilkan atau diraih oleh perusahaan. Hal ini berarti membandingkan antara kinerja perusahaan dengan hasil yang diharapkan perusahaan.

Pengertian Pedagang Kaki Lima Dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat 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.

Pengertian Penataan menurut Sujarto dalam bukunya Pengantar Planologi mengemukakan bahwa penataan sebagai proses

perencanaan, pemanfaatan, dan pengendalian pemanfaatan merupakan satu kesatuan sistem yang tidak terpisahkan satu dengan yang lainnya. Kebutuhan suatu penataan pada berbagai tingkat wilayah pada dasarnya tidak dapat dilepaskan dari semakin banyaknya permasalahan pembangunan (Sujarto, 2009).

Adapun hasil observasi peneliti bahwa masalah mengenai penataan pedagang kaki lima sudah berlangsung cukup lama, awal tahun 2018, Pemerintah Kecamatan Cikampek dengan beberapa instansi terkait mengadakan rapat koordinasi untuk menindaklanjuti rencana penataan PKL namun tidak juga mengalami perubahan. Pada awal tahun 2019, rencana Pemerintah Daerah Karawang untuk menertibkan pasar Cikampek masih belum terealisasi. Hal itu bisa dilihat dari masih banyak bangunan liar ditrotoar dan bahu jalan Pasar Cikampek oleh para Pedagang Kaki Lima (PKL). Selain itu, masih banyak lapak pedagang kaki lima (PKL) dibahu jalan menuju Terminal Tipe A Cikampek yang menjadi pertanyaan sejumlah warga yang menjadi

penyebab kemacetan dan tidak teraturnya tata ruang di wilayah tersebut. Dari berbagai masalah tersebut, menurut pantauan media Nurjatinews Edi Prianto pada tanggal 13 Juli 2019 menuturkan lokasi sekitar Pasar Cikampek dari dulu hingga sekarang belum ada perubahan yang berarti, pedagang kaki lima masih bebas berjualan walaupun beberapa kali ditertibkan akan tetapi tidak berlangsung lama sehingga keadaannya akan terus semrawut. Dengan begitu, seharusnya ada upaya dari pemerintah Kabupaten Karawang berupaya agar penataan bagi pedagang kaki lima terkondisikan dengan melalui strategi yang tepat.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, maka teridentifikasi adanya masalah dalam Manajemen Strategi Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang dalam penataan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II. Suatu program atau kebijakan dapat dikatakan optimal jika rencana yang telah ditentukan terdapat hasil yang nyata dan sampai pada tujuan rencana

tersebut. Maka peneliti mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Dari tahun 2018 hingga saat ini Pemerintah Kabupaten Karawang belum berhasil melakukan penertiban dan penataan pedagang kaki lima.
2. Belum adanya lokasi khusus untuk pedagang kaki lima.

Metode

Ditinjau dari jenis datanya, pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kualitatif. Adapun yang dimaksud pendekatan kualitatif yaitu penelitian yang dimaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian secara holistik, dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan Bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dengan memanfaatkan berbagai metode ilmiah (Moleong, 2007). Adapun jenis pendekatan penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada

sekarang berdasarkan data-data. Jenis penelitian deskriptif kualitatif yang digunakan pada penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh informasi mengenai Manajemen Strategi Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang.

Pembahasan

Dalam pengelolaan pedagang kaki lima yang optimal, dilihat bagaimana manajemen strategi Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam penataan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang yang sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Karawang Nomor 4 Tahun 2015 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, Maka untuk menganalisa seberapa optimal kinerja Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang dalam penataan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II maka peneliti menggunakan teori Manajemen Strategik Hunger & Wheelen, (Strategic Management, Addison-Wesley, 2013):

1. Pemindaian Lingkungan (*Environmental Scanning*)
2. Perumusan Strategi (*Strategy Formulation*)
3. Implementasi Strategi (*Strategy Implmentation*)
4. Evaluasi dan Kontrol (*Evaluation and Control*)

Dari keempat indikator tersebut peneliti dapat melihat sejauh mana pemerintah menjalankan program dan kegiatan pengelolaan pedagang kaki lima untuk mencapai tujuan dan sasaran yang direncanakan. Maka peneliti melakukan penelitian ke lapangan dan dari hasil penelitian akan dijelaskan dengan rinci di bawah ini.

Strategi Pemindaian Lingkungan

Pemindaian lingkungan adalah memonitor, mengevaluasi, dan mencari informasi dari lingkungan eksternal maupun internal dengan tujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor strategis elemen eksternal dan internal yang akan menentukan masa depan. Penyusunan strategi, khususnya perencanaan strategis atau perencanaan jangka panjang ini

berkaitan dengan visi, misi dan kebijaksanaan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Penyusunan strategi dimulai dengan melakukan analisa situasi untuk mendapatkan kesesuaian antara peluang eksternal dan kekuatan internal dengan ancaman eksternal dan kelemahan internal.

Berikut hasil pemindaian lingkungan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang: Analisis Lingkungan Internal (Rencana Strategis Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang 2016-2021).
Kekuatan: 1) Memiliki Struktur Organisasi yang memadai,
Kelemahan: 1) SDM belum sepenuhnya memiliki kompetensi yang diperlukan dalam melaksanakan Tupoksi, 2) Belum optimalnya fungsi perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan, 3) Sarana dan Prasarana belum memadai.

Dari data tersebut diperkuat dengan pernyataan dari Bapak Hasan Mahpud, SE, selaku Kepala UPTD Wilayah II Cikampek, sebagai

berikut bahwa dari internal sendiri adanya kebijakan yang berdasarkan Perda, dan adanya struktur organisasi tersendiri untuk UPTD Wilayah I dan II. Pada saat pelaksanaan program dan kegiatan Despirindag tidak turun langsung kelapangan, bisa melalui UPTD. Disperindag hanya memberikan arahan, kemudian UPTD melaksanakan kegiatan yang telah diberikan. Jika harus Disperindagnya yang melaksanakan, pasar di Karawang ini tidak sedikit, termasuk Pasar Cikampek ini maka dari itu UPTD yang akan turun langsung pada pelaksanaan kegiatan.

Selanjutnya kekurangan pada internal, seperti pada data diatas yang diperkuat juga dengan pernyataan dari Bapak Hasan Mahpud, SE., selaku Kepala UPTD Wilayah II Cikampek, yang dimana UPTD memiliki struktur organisasi yang sudah memadai namun belum tentu setiap individu memiliki kompetensi untuk menjalankan Tupoksinya. Dalam instansi ini, usia pegawai menjadi suatu permasalahan. Pegawai lanjut usia ini yang kurang kompetensi dalam menjalankan tugasnya. Masalah itu berlanjut pada

masalah kedua, yang belum optimalnya fungsi perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan. Karena kurang maksimalnya kinerja pelaksana, jadi kegiatannya juga tidak maksimal. Ditambah lagi sarana prasarana yang kurang, seperti Kantor UPTD yang masih harus menyewa salah satu kios di pasar, karena tidak adanya lahan yang memadai untuk pembangunan kantor.

Selain adanya pemindaian internal dalam penyusunan strategi, maka pemindaian eksternal juga dibutuhkan untuk pertimbangan dalam perumusan strategi. Pemindaian eksternal tersebut menimbulkan baik itu peluang maupun ancaman bagi para pedagang kaki lima. Hal ini diungkapkan oleh Bapak Hasan Mahpud, SE., selaku Kepala UPTD Wilayah II Cikampek: Pemindaian eksternal dapat dilihat dari lingkungannya. Jika ingin membuat lokasi baru untuk pedagang kaki lima, respon dari masyarakat sekitar berpengaruh. Pasar Cikampek ini tidak dibuat secara sengaja, awalnya hanya ada pedagang-pedagang kecil.

Pedagang melihat adanya respon dari masyarakat yang ternyata dilokasi tersebut banyak pembelinya, hal itu berubah menjadi peluang bagi para pedagang. Adanya peluang dengan mendapat keuntungan besar jika berjualan dilokasi tersebut, maka semakin banyaklah pedagang yang berjualan disitu, pemerintah mulai membangun kios atau toko, dari situlah pedagang kaki lima datang ketempat itu. Ancaman yang ada di Pasar Cikampek II biasanya adanya preman atau japren. Dari ancaman tersebut pedagang mengeluh ke pemerintah, maka Pasar Cikampek II itu dikelola langsung oleh pemerintah.

Di karenakan semakin membesarnya jumlah pedagang di Pasar Cikampek II, para pedagang kaki lima mulai bermunculan. Hal ini yang menjadi permasalahan bagi kedua belah pihak, baik itu Dinas Perindustrian dan Perdagangan maupun pedagang kaki lima sendiri. Hal sama juga diungkapkan oleh Bapak Osang Wijaya, S.E., selaku Kasubag TU UPTD Pasar Wilayah II, bahwa jadi permasalahan disini, pedagang kaki lima ini berjualan

didepan kios hingga kepinggir jalan. Sedangkan Pasar Cikampek II ini lingkungannya tidak luas dan tidak bias diperluas. Di samping ada terminal bus, dibelakang jalan raya langsung berhadapan dengan stasiun. Maka Dinas Perindustrian dan perdagangan tidak bisa memperluas wilayah pasar begitu saja.. Memang peluang nya besar dilokasi tersebut, namun Pasar Cikampek 2 tidak cukup besar jika dibangun lagi, apalagi khusus hanya untuk pedagang kaki lima saja.

Berikut ini merupakan pernyataan dari masyarakat khususnya para pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II mengenai penataan bagi para pedagang kaki lima dalam segi pemindaian lingkungannya: Ibu Dewi (28 tahun) dan Pak Rosidi (63 tahun) yang merupakan salah satu pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II, berikut ini pernyataannya: Bahwa Pasar Cikampek ini nyaman untuk berjualan, dikarenakan lokasi yang berdekatan dengan terminal membuat pembeli menjadi lebih banyak bukan hanya dari dalam kota saja melainkan dari luar kota juga.

Meskipun terkadang pedagang harus berjualan di depan toko atau dipinggir jalan. Namun mau bagaimana lagi jika Pasar Cikampek II ini lebih ramai bagi pedagang kecil.

Alasan lain juga diungkapkan oleh Ibu Rukyah (56 tahun) yang menyatakan bahwa ia sempat berjualan di toko dalam pasar, namun berpindah keluar dikarenakan toko tersebut dihunikan oleh anaknya. Ibu Rukyah saat ini lebih memilih berjualan diluar dengan alasan hanya sebagai pedagang kecil, apabila ia harus menyewa sebuah toko harga sewa dan hasil berjualan tidak akan sesuai. Alasan lain juga sama dengan kedua pedagang sebelumnya yaitu berjualan diluar pasar lebih ramai untuk pedagang kaki lima.

Berdasarkan pada indikator pemindaian lingkungan dalam manajemen strategi terdapat kelemahan, kelebihan, ancaman dan peluang. Dari hasil wawancara diatas, peneliti melihat bahwa pemindaian lingkungan secara eksternal untuk pedagang sangat berpengaruh. Dinas Perindustrian

dan Perdagangan memiliki pendapat yang sama dengan para pedagang kaki lima sendiri mengenai Pasar Cikampek II yang lokasinya sangatlah strategis untuk pengembangan ekonomi masyarakat menjadi satu kelebihan bagi Pasar Cikampek II. Dari adanya kelebihan tersebut muncul peluang besar yang membuat para pedagang kaki lima lebih memilih berjualan di Pasar Cikampek II.

Kemudian jika dilihat berdasarkan pemindaian lingkungan secara internal, terlihat bahwa kelemahan dalam lingkungan internal lebih banyak dibandingkan kelebihannya. Kekurangan dalam lingkungan ini berpengaruh besar pada proses dan hasil kegiatan Dinas Perdagangan dan Perindustrian dalam melaksanakan tugasnya. Dengan permasalahan sumber daya manusia yang belum memiliki kompetensi dalam melaksanakan Tupoksi dan belum optimalnya fungsi perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi kegiatan menyebabkan terhambatnya kinerja pemerintah dalam menanganin penataan

pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II.

Pada hasil observasi dilapangan yang berdasarkan indikator pemindaian lingkungan yaitu kelemahan pada internal, permasalahan lainnya ada pada sarana dan prasarana kegiatan Dinas Perdagangan dan Perindustrian yaitu kantor bagi UPTD Pasar II Cikampek yang tidak memadai. Peneliti melihat bahwa pemerintah menyewa salah satu kios yang berada di dekat Pasar Cikampek II dengan kapasitas yang tidak sesuai dengan jumlah personal meskipun pemerintah menyewa 3 kios. Seperti yang kita ketahui, bahwa kios tidak memiliki fasilitas yang lengkap untuk intansi pemerintah dan kapasitas minimum yang tidak sesuai dengan peralatan yang digunakan seperti penyimpanan dokumen dan meja bagi setiap personal. Hal ini menjadi alasan lain mengapa kinerja pemerintah tidak optimal.

Perumusan Strategi

Perumusan strategi adalah pengembangan rencana jangka panjang untuk manajemen efektif

dari kesempatan dan ancaman lingkungan, dilihat dari kekuatan dan kelemahannya. Setelah mengetahui apa yang menjadi ancaman, peluang atau kesempatan yang dimiliki, serta kekuatan dan kelemahan yang ada, maka selanjutnya Dinas Perindustrian Dan Perdagangan menentukan atau merumuskan strategi dalam penataan pedagang kaki lima.

Seperti yang diungkapkan oleh Bapak Agus Sundang selaku Kepala Pasar Cikampek II, beliau menganggap bahwa perumusan strategi ini tergantung pada hasil dari pemindaian lingkungannya. Dari hasil tersebut dapat dirumuskan menjadi sebuah strategi untuk menyelesaikan permasalahan yang ada. Bahwa Dinas Perindustrian dan Perdagangan tidak bisa langsung membuat sebuah program atau kegiatan tanpa melihat dulu masalahnya. Dari masalah soal pedagang kaki lima ini memang cukup sulit, karena tidak bisa langsung merelokasi pedagang ke tempat lain. Maka dari itu dilakukannya pembinaan pedagang Pasar Wilayah II Cikampek melalui

sosialisasi dengan tujuan supaya pedagang mau pindah, tidak berjualan lagi disitu. Kegiatan ini bukan program secara langsung untuk merelokasi, tapi sebagai pembinaan kepada pedagang kaki lima agar tidak berjualan di tempat yang tidak seharusnya.

Hal yang sama juga diungkapkan oleh Bapak Osang Wijaya, S.E., selaku Kasubag TU UPTD Pasar II Cikampek. Beliau memberikan jawaban yang sama mengenai perumusan strategi dalam penataan pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II untuk soal perumusan strategi, UPTD tidak bisa langsung saja memindahkan pedagang kecuali adanya kebijakan atau keputusan langsung yang turun dari Bupati. Seperti tahun lalu adanya penertiban yang bekerja sama dengan Satpol PP yang turun langsung dari Bupati Karawang. Apabila tidak ada suruhan atau keputusan dari bupati maka dinas maupun UPTD tidak bisa membuat program untuk merelokasi. Dinas hanya dapat membuat program seperti sosialisasi agar pedagang kaki lima berpindah tempat dengan

keinginan sendiri. Atau jika mau dipindahkan ke kios kosong harus adanya pendataan terlebih dahulu ke keseluruhan pedagang yang ada di pasar.

Dari hasil penelitian diatas, pemerintah menganggap permasalahan ini cukup sulit mengingat keterbatasan Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam pembuatan keputusan. Maka dari itu, Dinas Perindustrian dan Perdagangan membuat kegiatan sosialisasi sebagai pembinaan kepada pedagang kaki lima dalam menempati lokasi untuk berdagang. Sosialisasi ini bertujuan agar pedagang kaki lima tidak berjualan di tempat yang tidak seharusnya.

Kemudian peneliti menyimpulkan bahwa Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Karawang sebagai pengelola pedagang di Pasar Cikampek II tidak bisa langsung membuat baik itu program maupun kegiatan yang bersifat langsung untuk penataan dan perelokasian pedagang kaki lima. Program dan kegiatan dapat dilakukan apabila adanya keputusan yang sah dari

Bupati Karawang dengan melalui pengajuan dari Dinas Perdagangan dan Perindustrian karawang.

Implementasi Strategi

Implementasi strategi yaitu proses dimana manajemen mewujudkan strategi dan kebijakannya dalam tindakan melalui pengembangan program, anggaran, dan prosedur. Proses tersebut mungkin meliputi perubahan budaya secara menyeluruh, struktur dan atau sistem manajemen dari organisasi secara keseluruhan. Dalam pengimplementasian kegiatan pembinaan Pedagang Pasar Wilayah II Cikampek kepada pedagang kaki lima oleh Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang dilakukan melalui sosialisasi.

Bapak Hasan Mahpud, SE., selaku Kepala UPTD Wilayah II Cikampek memberikan pernyataan bahwa pelaksanaan sosialisasi pedagang kaki lima memiliki jadwal yang tidak tentu, misalkan pada saat jumat bersih. Dari hal tersebut dinas tidak merencanakan dan membuat kegiatan atau program khusus untuk penataan selama tidak ada keputusan

langsung dari bupati. Pemberian solusi pada pedagang kaki lima juga diberikan pada saat sosialisasi dengan memberikan rekomendasi tempat untuk pedagang di Pasar Cikampek III tetapi pedagang masih tidak mau pindah karena dibidang tempatnya tidak strategis.

Kemudian adanya retribusi dari pedagang di Pasar Cikampek II yang di kelola langsung oleh Kepala Pasar masuk kedalam PAD atau Pendapatan Asli Daerah. Dari hal tersebut, setiap kegiatan yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang tidak akan diberikan anggaran, kecuali adanya pengajuan kepada Bupati Karawang atau adanya keputusan langsung dari Bupati Karawang. Jadi, kegiatan sosialisasi yang dilakukan tidak mengeluarkan biaya. Apabila ada keinginan untuk melakukan penertiban atau relokasi dan lain sebagainya, sesuai dengan prosedur maka Dinas Perindustrian dan Perdagangan harus memberikan pengajuan kepada bupati. Sama halnya untuk sarana dan prasarana di pasar, dengan bekerja sama dengan

pihak lain misal seperti PLN. Dikatakan bahwa sudah memberikan pengajuan mengenai permasalahan pedagang kaki lima, namun sampai saat ini masih belum ada keputusan.

Pernyataan langsung juga diungkapkan oleh pedagang kaki lima mengenai sosialisai yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Diungkapkan oleh Pak Rosidi (63 tahun) dan Ibu Rukyah (56 tahun), kedua pedagang berdasarkan hasil penelitian memiliki pendapat yang sama mengenai sosialisasi edagang kaki lima, mereka mengetahui mengenai sosialisasi tersebut namun sudah jarang dilakukan oleh pihak UPTD. Ibu Rukyah menambahkan kalau sosialisasi ini dilakukan hanya pada saat kegiatan pembersihan saja dengan peringatan kepada para pedagang satu hari sebelum kegiatan dilaksanakan. Kemudian Ibu Dewi (28 tahun) merupakan salah satu pedagang kaki lima di Pasar Cikampek II, pengakuannya mengenai sosialisasi berbeda dengan kedua pedagang diatas. Kalau saya gak pernah denger soal sosialisasi,

karena mungkin saya tempatnya diujung pasar batasan dengan terminal paling cuma disuruh pindah ya saya biasanya libur dulu dagangannya, kan kalau yang lain pindah.

Berdasarkan hasil penelitian mengenai implementasi strategi, bahwa kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh pemerintah dalam prosesnya tidak cukup baik. Permasalahan ada pada perumusan strategi sosialisasi, dapat dilihat diatas bahwa kegiatan sosialisasi ini tidak memiliki jadwal yang konsisten dan kegiatan tidak dilakukan secara maksimal. Kemudian berdasarkan hasil penelitian di lapangan, permasalahan pada perumusan dan proses kegiatan berpengaruh pada saat kegiatan dilaksanakan yaitu yang menyebabkan masih adanya pedagang yang belum mengetahui mengenai sosialisasi penataan pedagang kaki lima. Bahkan masih ada pedagang kaki lima yang belum terkena sasaran dari sosialisasi tersebut. Hal tersebut memungkinkan bahwa kinerja Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang belum optimal.

Selanjutnya pada permasalahan anggaran, dinas sebagai pelaksana kegiatan tidak bisa menggunakan anggaran yang berasal dari retribusi secara langsung untuk kebutuhan dakam menagngani permasalahan pedagang kaki lima dikarenakan anggaran tersebut langsung masuk ke dalam Pendapatan Asli Daerah (PAD) sehingga terhambatnya kegiatan-kegiatan yang dilaksanakan.

Evaluasi Dan Kontrol

Evaluasi dan kontrol mengukur apa yang dapat dihasilkan atau diraih. Hal ini berarti membandingkan antara kinerja Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang dengan hasil yang diharapkan atau tujuan yang telah dibuat. Kegiatan penataan pedagang kaki lima melalui sosialisasi ini ternyata tidak menghasilkan hasil yang diharapkan. Pedagang kaki lima sendiri tidak dapat bekerja sama dengan Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Seperti pada ungkapan Bapak Osang Wijaya, S.E., selaku Kasubag TU UPTD Pasar II Cikampek, beliau

mengatakan bahwa selama ini sosialisasi masih berjalan, tapi hasilnya tidak sesuai harapan. Pedagang masih tetap berjualan di depan toko dan samping pasar. Meskipun piha UPTD sudah sering mengingatkan, sebagian pedagang ada yang pindah setelah diperingatkan namun setelah beberapa hari para pedagang kembali ke tempat semula yaitu di Pasar Cikampek II.

Seperti pada pendapat pedagang kaki lima mengenai hasil dari kegiatan sosialisai penataan pedagang kaki lima. Ibu Dewi (28 tahun), apabila adanya peringatan untuk pindah, Ibu Dewi lebih memilih libur berdagang dengan alasan ia sudah berjualan ditempat yang sama selama bertahun-tahun. Jika harus pindah, Ibu Dewi merasa sulit dan ribet memindahkan gerobak dan perlengkapan dagangnya. Namun sebagian pedagang lebih memilih pindah, seperti yang diungkapkan oleh Pak Rosidi (63 tahun) Ibu Rukyah (56 tahun) bahwa mereka berpindah tempat dengan mencari tempat sendiri yang strategis, namun jika harus memilih,

keduanya lebih memilih berjualan di pinggir jalan Pasar Cikampek II dengan alasan tempat yang ramai dan strategis. Maka dari itu, setelah beberapa hari mereka kembali ke tempat semula.

Selanjutnya mengenai pengawasan kegiatan yang dilakukan dalam penataan pedgag kaki lima, bahwa kegiatan diawasi langsung oleh Kepala Pasar Cikampek II. Apabila ada permasalahan yang belum selesai maka diserahkan ke Kepala UPTD Pasar II Cikampek, dan jika masalah masih belum terselesaikan maka diserahkan langsung ke Kepala Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang. Dari situlah Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang dapat mengajukan kegiatan atau program ke bupati.

Berasarkan penelitian diatas, peneliti melihat bahwa hasil atau evaluasi dari kegiatan yang dilakukan dalam penataan pedagang kaki yaitu sebagai berikut:

1. Kegiatan sosialisasi ini masih berjalan meskipun belum ada hasil yang sesuai yang diharapkan.

2. Hampir keseluruhan pedagang kaki lima yang memilih tidak mau pindah dikarenakan lokasi yang tidak strategis. Jadi pedagang lebih memilih berjualan di depan toko dan jalan Pasar Cikampek II.
3. Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang tidak bisa menyelesaikan masalah sepenuhnya karena belum adanya keputusan dari Bupati Karawang.

Selanjutnya pada pengawasan dilakukakan langsung oleh Kepala Pasar. Permasalahan yang timbul diselesaikan oleh Kepala Pasar langsung. Apabila permasalahan tersebut tidak bisa diselesaikan oleh Kepala Pasar, maka permasalahan akan diserahkan kepada pemegang kekuasaan yang berada di atasnya. Pada permasalahan pedagang kaki lima ini, baik itu Kepala Pasar Cikampek II, UPTD Pasar II Cikampek maupun Dinas Perindustrian dan Perdagangan tidak dapat menyelesaikan permasalahan mengenai pedagang kaki lima dikarenakan tidak bisa membuat keputusan secara langsung. Dinas Perindustrian dan Perdagangan sudah mengajukan penyelesaian

permasalahan kepada Bupati Karawang, namun belum ada keputusan bagi Pasar Cikampek II.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang berjudul manajemen strategi Dinas Perindustrian Dan Perdagangan dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut : *Pertama*, manajemen strategi Dinas Perindustrian Dan Perdagangan dalam penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang pada strategi pemindaian lingkungan peneliti menyimpulkan bahwa pemindaian lingkungan untuk pedagang sangat berpengaruh. Dinas Perindustrian dan Perdagangan memiliki pendapat yang sama dengan para pedagang kaki lima sendiri mengenai Pasar Cikampek II yang lokasinya sangatlah strategis untuk pengembangan ekonomi masyarakat. Adanya peluang yang besar membuat para pedagang kaki lima lebih memilih berjualan di Pasar Cikampek II. *Kedua*, manajemen

strategi Dinas Perindustrian Dan Perdagangan dalam penataan Pedagang Kaki Lima di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang pada perumusan strategi, peneliti menyimpulkan bahwa Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Karawang sebagai pengelola pedagang di Pasar Cikampek II tidak bisa langsung membuat baik itu program maupun kegiatan yang bersifat langsung untuk penataan dan perelokasian pedagang kaki lima. Program dan kegiatan dapat dilakukan apabila adanya keputusan yang sah dari Bupati Karawang. *Ketiga*, manajemen implementasi strategi Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam penataan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang pada implementasi strategi, peneliti menyimpulkan bahwa kegiatan sosialisasi yang dilakukan oleh Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang belum optimal, dikarenakan masih adanya pedagang yang belum mengetahui mengenai sosialisasi penataan pedagang kaki lima. Bahkan masih ada pedagang

kaki lima yang belum terkena sasaran dari sosialisasi tersebut. Hal tersebut memungkinkan bahwa kinerja Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang belum maksimal. *Keempat*, manajemen Strategi Dinas Perindustrian dan Perdagangan dalam penataan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Cikampek II Kabupaten Karawang pada evaluasi dan kontrol, bahwa hasil dari kegiatan yang dilakukan dalam penataan pedagang kaki lima belum berhasil. Pertama, karena hampir keseluruhan pedagang kaki lima yang memilih tidak mau pindah dikarenakan lokasi yang tidak strategis. Jadi pedagang lebih memilih berjualan di depan toko dan jalan Pasar Cikampek II. Kedua, Dinas Perindustrian Dan Perdagangan Kabupaten Karawang tidak bisa menyelesaikan masalah sepenuhnya karena belum adanya keputusan dari Bupati Karawang.

Daftar Pustaka

Departemen Sosial, *Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial; Pedagang Kaki Lima Mitra Pembangunan Daerah*. Penerbit Balai Besar Penelitian

- dan Pelayanan Kesejahteraan Sosial.
- Hamel, G dan Prahalad, C, K, (1995). *Kompetisi Masa Depan*. Jakarta: Bina Rupa. Aksara. Hariadi, Bambang. 2005. Strategi Manajemen.
- Hunger, J. David. Thomas L. Wheelen, (2013). *Strategic Management*. 358 Halaman. Edisi 6. Penerbit Addison-Wesley.
- Ikatan Ahli Perencanaan, (1997). *Kamus Tata Ruang*. Edisi 1. Jakarta. Penerbit : Direktorat Jenderal Cipta Karya, Departemen Pekerjaan Umum bekerjasama dengan Ikatan Ahli Perencanaan Indonesia.
- Noviko, Sendy. (2016). *Kebijakan Relokasi Pkl Udi Tentang Proses Kebijakan Relokasi Pkl Jalan Dipayuda Dan Mt. Haryono Ke Pusat Kuliner Kabupaten Banjarnegara*. Banjarnegara. Jurnal Sawala, Vol. 4 No. 3 (2016): <https://doi.org/10.30656/sawala.v4i3.245>
- Peraturan Daerah Kabupaten Karawang Nomor 4 tahun 2015 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.
- Rencana Strategis (RENSTRA) Tahun 2016 - 2021 Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Karawang.
- Setiawan, H.P. Zulkieflimansyah. (2007). *Manajemen Strategik*, LPFE-UI.
- Sugiyono, Prof. Dr. (2018). *Metode Penelitian: Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Cetakana Ke-26. Bandung : Penerbit Alfabeta.