

---

## Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah dalam Perspektif Ekonomi Islam untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima kawasan Tugu Keris Kota Baru)

Ari Purnama <sup>1)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi<sup>1)</sup>  
Tambun.ijuk8@gmail.com <sup>1)</sup>

Elyanti Rosmanidar <sup>2)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi <sup>2)</sup>  
elyantirosmanidar@uinjambi.ac.id <sup>2)</sup>

Marissa Putriana <sup>3)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam / UIN Sulthan Thaha Saifuddin Jambi <sup>3)</sup>

### ABSTRAK

*Kota Jambi memiliki banyak taman yang menjadi objek wisata keluarga dan pusat keramaian, yang menarik minat PKL untuk berjualan di sekitarnya. Salah satu kawasan yang menjadi pusat keramaian di Kota Jambi adalah Kawasan Tugu Keris Kota Baru. PKL di kawasan ini mayoritas menjalankan usaha dengan modal yang terbatas dan menggunakan gerobak sebagai sarana utama untuk berjualan. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pengembangan usaha dalam perspektif ekonomi islam untuk meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima di kawasan Tugu keris Kota baru dan untuk mengetahui analisis SWOT dalam pengembangan usaha pedagang kaki lima di kawasan Tugu keris Kota baru. Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah metode kualitatif dengan menganalisis data secara deskriptif. Hasil dari penelitian menunjukkan bahwa pedagang menerapkan prinsip-prinsip seperti keadilan, kejujuran, rasa syukur, tawakal, dan kepedulian sosial. Dan hasil analisa swot yang dilakukan, pedagang kaki lima di Tugu Keris memiliki beberapa kekuatan internal, seperti lokasi yang strategis, kualitas produk yang baik, harga yang kompetitif, dan pelayanan pelanggan yang ramah. Namun, mereka juga menghadapi kelemahan, seperti ketergantungan pada lokasi, kenaikan biaya operasional, keterbatasan fasilitas, dan tantangan dalam mematuhi regulasi. Secara eksternal, mereka memiliki peluang untuk memanfaatkan acara khusus, diversifikasi produk, promosi melalui media sosial, dan kemitraan, tetapi juga menghadapi ancaman dari persaingan yang ketat, fluktuasi ekonomi, perubahan regulasi, dan kondisi cuaca yang buruk.*

**Kata kunci :** Strategi Pengembangan Usaha, UMKM, Kesejahteraan, Pedagang Kaki Lima

### PENDAHULUAN

Kegiatan UMKM yang berkembang di Kota Jambi merupakan sektor informal yang mampu mendorong pembangunan ekonomi. Hal ini terbukti dari banyaknya UMKM yang produktif di daerah tersebut. Di Jambi, UMKM sangat berperan penting dalam mengurangi pengangguran, karena dengan adanya UMKM, peluang kerja yang

---

besar tercipta, sehingga meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan pelaku usaha. Adapun data mengenai jumlah pedagang di Jambi dapat dilihat dari tabel berikut:

Tabel 1 Kondisi UMKM Kota Jambi per 31 Desember 2023

Keterangan	Jumlah	Persentase (%)
Menengah	-	(0%)
Kecil	3.835 Unit	(7%)
Mikro	46.912 Unit	(93%)
<b>JUMLAH</b>	54.582 Unit	(100%)

Sumber : Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi (1)

Berdasarkan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Kota Jambi, dari total 54.582 unit UMKM di Kota Jambi, 93% atau 46.912 unit merupakan usaha mikro, sedangkan 7% atau 3.835 unit adalah usaha kecil, dan tidak ada usaha menengah yang terdata. Dominasi usaha mikro ini menunjukkan bahwa mayoritas pelaku usaha di Jambi masih berskala kecil dengan modal dan sumber daya terbatas. Hal ini menandakan perlunya dukungan lebih lanjut untuk mengembangkan usaha kecil dan menengah guna menciptakan struktur ekonomi UMKM yang lebih seimbang di kota tersebut. Sebagai contoh sektor informal, Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah salah satu entitas yang mencirikan sektor ini. PKL merujuk pada orang yang terlibat dalam kegiatan komersial di trotoar tanpa tempat tetap, menggunakan peralatan yang dapat bergerak atau tetap. Istilah "Pedagang Kaki Lima" berasal dari masa penjajahan Belanda, ketika lebar trotoar minimal 5 kaki atau sekitar 1,5 meter, yang kemudian diterjemahkan menjadi "kaki lima" dalam bahasa Indonesia.(2)

Saat ini, Kota Jambi memiliki banyak taman yang menjadi objek wisata keluarga dan pusat keramaian, yang menarik minat PKL untuk berjualan di sekitarnya. Salah satu kawasan yang menjadi pusat keramaian di Kota Jambi adalah Kawasan Tugu Keris Kota Baru. PKL di kawasan ini mayoritas menjalankan usaha dengan modal yang terbatas dan menggunakan gerobak sebagai sarana utama untuk berjualan. Mereka menawarkan layanan dan produk yang relatif homogen, namun pendapatan yang diperoleh antara satu pedagang dengan yang lain sangat bervariasi. Hal ini menunjukkan adanya perbedaan dalam cara pengelolaan usaha dan strategi yang diterapkan oleh masing-masing pedagang.

---

Beberapa faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha PKL ini termasuk modal awal, lama usaha, tenaga kerja, tingkat pendidikan, dan lokasi. Namun, banyak PKL yang kurang memahami dan memanfaatkan faktor-faktor ini secara optimal, yang berujung pada perkembangan usaha yang tidak merata. Selain itu, tingkat persaingan yang semakin ketat di kalangan PKL, terutama karena semakin banyaknya pedagang yang beroperasi di kawasan Tugu Keris Kota Baru, menjadi tantangan tersendiri. Dalam persaingan ini, penerapan prinsip-prinsip ekonomi Islam menjadi sangat penting untuk memastikan bahwa persaingan dilakukan secara adil dan etis, tanpa merugikan pihak lain. Namun, dalam praktiknya, masih banyak pelaku usaha yang tidak sepenuhnya memahami atau menerapkan prinsip-prinsip ini, yang dapat mengarah pada praktik-praktik yang tidak sesuai dengan syariat.

Perkembangan usaha PKL di kawasan ini harus menjadi salah satu prioritas, karena usaha tersebut merupakan tulang punggung ekonomi kerakyatan. Pengembangan usaha ini tidak hanya bertujuan untuk mengurangi kesenjangan antar golongan, pendapatan, dan pelaku usaha, tetapi juga untuk mengentaskan kemiskinan dan menyerap tenaga kerja. Lebih dari itu, pengembangan usaha dapat memberikan kontribusi positif pada lingkungan sekitar, khususnya bagi PKL di kawasan Tugu Keris Kota Baru.

Pemilihan objek penelitian ini didasarkan pada pentingnya peran UMKM, khususnya pedagang kaki lima (PKL), dalam perekonomian daerah dan nasional, terutama di Kota Jambi. PKL di kawasan Tugu Keris Kota Baru menjadi contoh konkret sektor informal yang memiliki potensi besar untuk dikembangkan. Dari perspektif ekonomi Islam, prinsip-prinsip seperti keadilan, keseimbangan, dan tanggung jawab dalam usaha perlu diterapkan untuk meningkatkan kesejahteraan pelaku usaha. Namun, banyak PKL belum sepenuhnya memahami atau menerapkan prinsip-prinsip syariah ini, sehingga terjadi ketidakseimbangan pendapatan dan keberhasilan usaha. Penelitian ini akan mengkaji strategi pengembangan UMKM dalam kerangka ekonomi Islam guna menciptakan kesejahteraan yang berkelanjutan, serta melihat bagaimana penerapan prinsip-prinsip tersebut dapat meningkatkan daya saing PKL di tengah ketatnya persaingan usaha.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengangkat judul “Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah dalam Perspektif Ekonomi Islam untuk Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Kawasan Tugu Keris Kota Baru)”.

---

## METODOLOGI

### a. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan penulis adalah metode kualitatif dengan menganalisis data secara deskriptif untuk menggambarkan tentang Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Dalam Perspektif Ekonomi Islam Untuk meningkatkan kesejahteraan Pedagang kaki lima

### b. Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan Tugu keris Kota baru, Kota Jambi, Provinsi Jambi kawasan Tugu keris Kota baru.

### c. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan dua jenis data:

1. Data Primer : Data asli yang diperoleh langsung dari wawancara dan observasi terhadap pedagang kaki lima (PKL) di kawasan Tugu Keris, Kota Baru, Jambi.
2. Data Sekunder : Data yang diambil dari buku dan referensi pustaka lain yang relevan.

### d. Populasi dan Sampel

Dalam penelitian ini yang menjadi populasi adalah seluruh pedagang kaki lima yang berada di kawasan Tugu Keris Kota Baru sebanyak 136 (data kecamatan tahun 2023)(3) dan 10 informan Pedagang kaki lima di kawasan tugu keris kota baru sebagai sampel.(4)

### e. Teknik Pengumpulan Data

Pada penelitian ini penulis mengumpulkan data yang dibutuhkan dengan menggunakan beberapa teknik tertentu:

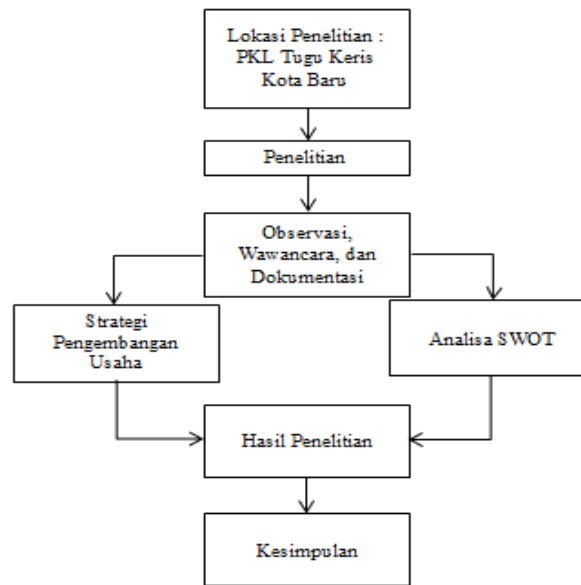
1. Wawancara : Proses interaksi langsung antara pewawancara dan informan.
2. Observasi : Pengamatan langsung di lapangan.
3. Dokumentasi : Penggunaan dokumen terkait peristiwa yang sudah terjadi.

### f. Metode Pengecekan Keabsahan Data

Dalam penelitian ini, menggunakan 2 macam uji keabsahan data, antara lain:

1. Triangulasi Sumber : Membandingkan data dari beberapa sumber.
2. Bahan Referensi : Penggunaan foto dan dokumen autentik untuk mendukung data.

### g. Kerangka Pemikiran



Gambar 1 Kerangka Pemikiran

### HASIL

Dalam upaya untuk memahami bagaimana strategi pengembangan UMKM, khususnya pedagang kaki lima di kawasan Tugu Keris Kota Baru, dapat meningkatkan kesejahteraan mereka, penelitian ini mengeksplorasi berbagai aspek penting dari praktik bisnis mereka. Fokus utama dari pembahasan ini adalah untuk menganalisis strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima dari perspektif ekonomi Islam serta dampaknya terhadap kesejahteraan mereka. Dengan pendekatan yang menggabungkan teori ekonomi Islam dan observasi lapangan, penelitian ini bertujuan untuk memberikan gambaran komprehensif mengenai efektivitas strategi yang digunakan, serta kontribusi mereka terhadap kesejahteraan sosial dan ekonomi pedagang.

Dari data yang diperoleh, sebagian besar pedagang kaki lima di Kawasan Tugu Keris telah berjualan selama lebih dari 3 tahun. Hal ini menunjukkan bahwa para pedagang, terutama dalam sektor kuliner, telah menjalankan usahanya cukup lama. Jenis usaha yang dijalankan meliputi makanan seperti nasi goreng, bakso, sate, dan es jeruk peras. Lama berjualan yang bervariasi, dari 2 hingga 6 tahun, menggambarkan pengalaman dan komitmen yang tinggi dari para pedagang.

## 1. Strategi Pengembangan dalam perspektif ekonomi islam untuk meningkatkan kesejahteraan PKL

Beberapa strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima di Kawasan Tugu Keris Kota Baru dan Kesejahteraan pada Pedagang Kaki Lima meliputi:

1) Strategi Pengembangan UMKM yang dijalankan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Tugu Keris secara Umum

a) Pemilihan Lokasi yang Strategis

Tugu Keris adalah lokasi yang strategis karena merupakan ikon Kota Jambi dan sering dikunjungi terutama pada malam hari dan akhir pekan. Lokasi ini memberikan potensi penjualan yang besar bagi pedagang kaki lima. Hasil wawancara dengan pedagang Juki Juki Seafood mengungkapkan bahwa lokasi ini menawarkan peluang yang signifikan karena banyak pengunjung mencari makanan setelah berkeliling di area tersebut. Pemilihan lokasi yang strategis ini, disertai dengan izin resmi dari pemerintah setempat, sangat penting untuk memastikan kelancaran operasional dan meminimalkan risiko pengusuran.

b) Menjaga Kebersihan Tempat dan Lingkungan

Kebersihan adalah faktor penting dalam menarik pelanggan. Pedagang kaki lima di Tugu Keris menjaga kebersihan baik dari segi tempat maupun saat mengolah dan menyajikan makanan. Hasil wawancara dengan pedagang Tahu Gejrot menunjukkan pentingnya menjaga kebersihan area berjualan untuk memberikan kenyamanan bagi pelanggan. Kebersihan tidak hanya mempengaruhi citra usaha tetapi juga memastikan kepuasan pelanggan dan menjaga keindahan ikon kota.

c) Harga yang Kompetitif

Penetapan harga yang kompetitif adalah strategi kunci untuk menarik pelanggan dan menjaga daya saing. Pedagang harus memantau harga pasar dan melakukan penyesuaian jika harga bahan baku naik. Hasil wawancara dengan pedagang Nasi Goreng serta penjual Jeruk Peras menunjukkan bahwa mereka menjaga harga tetap bersaing dengan kualitas yang terjaga. Strategi ini membantu dalam mempertahankan pelanggan dan memastikan transaksi yang adil.

d) Menjaga Kualitas Produk

Kualitas produk merupakan aspek penting yang mempengaruhi keberlangsungan usaha. Pedagang harus memastikan bahan baku yang digunakan berkualitas dan proses pengolahan dilakukan dengan higienis.

---

Wawancara dengan pedagang Bakso dan Mie Ayam mengungkapkan pentingnya menjaga kualitas bahan untuk memastikan kepuasan pelanggan dan mendapatkan kepercayaan yang berkelanjutan.

## 2) Perspektif Ekonomi Islam dalam Pengembangan UMKM

Dalam perspektif ekonomi Islam, pengembangan usaha harus sesuai dengan prinsip-prinsip yang ditetapkan oleh Allah SWT. Pedagang kaki lima di Kawasan Tugu Keris mengimplementasikan strategi yang selaras dengan ajaran Islam, seperti:

### a) Keadilan dan Kejujuran

Keadilan dan kejujuran adalah prinsip utama dalam berbisnis menurut Islam. Pedagang menjaga keadilan harga dan transparansi dalam transaksi untuk memastikan tidak ada penipuan. Hasil wawancara dengan pedagang Roti Bakar menunjukkan bahwa kejujuran dalam berjualan adalah bagian dari komitmen mereka terhadap ajaran agama.

### b) Rasa Syukur dan Tawakal

Rasa syukur dan tawakal adalah prinsip penting dalam menghadapi tantangan usaha. Pedagang merasa bersyukur atas rezeki yang diberikan dan bertawakal setelah melakukan usaha maksimal. Ini membantu mereka menjaga motivasi dan ketenangan dalam berbisnis, seperti yang diungkapkan oleh pedagang Bakso.

### c) Pemberdayaan dan Kepedulian Sosial

Pedagang juga menunjukkan kepedulian sosial dengan mempekerjakan orang sekitar dan memberikan bantuan kepada yang membutuhkan. Hal ini mencerminkan prinsip kasih sayang dan keadilan dalam Islam. Hasil wawancara dengan penjual Sate menunjukkan bagaimana mereka memberdayakan orang di sekitar dan berbagi rezeki dengan yang kurang mampu.

## 3) Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima

mencakup dimensi sosial dan spiritual. Berdasarkan wawancara, para pedagang merasa usaha mereka memberikan manfaat yang lebih luas, termasuk kontribusi pada kesejahteraan komunitas dan penerapan prinsip-prinsip Islam dalam bisnis.

Dengan demikian, strategi yang diterapkan oleh pedagang kaki lima di Kawasan Tugu Keris tidak hanya berorientasi pada keuntungan finansial, tetapi juga sesuai dengan prinsip-prinsip Islam yang menekankan keadilan, kejujuran, syukur, tawakal,

dan kepedulian sosial. Ini menunjukkan bahwa usaha mereka tidak hanya memberikan dampak positif bagi mereka sendiri tetapi juga bagi masyarakat sekitar.

## 2. Analisis SWOT dalam pengembangan UMKM Pedagang Kaki Lima di Kawasan Tugu Keris Kota Baru

Faktor-Faktor Internal Faktor-Faktor Eksternal	<b>(S) <i>Strength</i></b> <b>(Kekuatan)</b>	<b>(W) <i>Weakness</i></b> <b>(Kelemahan)</b>
<b>(O) <i>Opportunity</i></b> <b>(Peluang)</b>	<b>Strategi SO :</b> Kekuatan yang dimiliki oleh bisnis, seperti lokasi strategis di Tugu Keris, dapat dimanfaatkan sebagai peluang besar untuk pertumbuhan dan pengembangan. Lokasi yang ikonik dan ramai menawarkan visibilitas tinggi, yang dapat diperkuat melalui promosi dan pemasaran, baik secara langsung di lokasi maupun melalui platform online. Kualitas produk yang baik, seperti jeruk peras, dan pelayanan pelanggan yang ramah dapat menjadi daya tarik yang membedakan bisnis ini dari pesaing, terutama saat ada acara khusus yang menarik banyak pengunjung. Selain itu, harga yang kompetitif juga bisa menjadi peluang untuk menarik lebih banyak pelanggan, terutama jika dikombinasikan dengan diversifikasi produk atau penambahan menu spesial. Dengan pelayanan yang baik dan harga bersaing, bisnis ini dapat memanfaatkan kesempatan untuk menjalin kemitraan dengan pedagang lain, menciptakan kolaborasi yang saling menguntungkan, serta meningkatkan loyalitas pelanggan. Kekuatan-kekuatan ini, jika dikelola dengan baik, dapat dikonversi menjadi peluang yang mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis di tengah persaingan dan tantangan pasar.	<b>Strategi WO :</b> Kelemahan yang ada pada bisnis, seperti ketergantungan pada lokasi ramai di Tugu Keris, dapat diubah menjadi peluang dengan cara beradaptasi dan berinovasi. Misalnya, ketergantungan pada lokasi yang ramai bisa dimanfaatkan untuk memperluas pemasaran melalui media sosial, sehingga bisnis tidak hanya mengandalkan lalu lintas pejalan kaki, tetapi juga menarik pelanggan dari luar area. Selain itu, kenaikan biaya operasional dapat menjadi peluang untuk mencari pemasok yang lebih efisien atau mengadopsi praktik ramah lingkungan yang mengurangi biaya jangka panjang. Keterbatasan fasilitas juga bisa diubah menjadi peluang dengan berkolaborasi bersama pedagang lain dalam menyelenggarakan event atau menggunakan ruang bersama untuk meningkatkan kapasitas layanan. Tantangan dalam menjaga kepatuhan terhadap regulasi dapat dimanfaatkan sebagai kesempatan untuk membangun citra bisnis yang profesional dan tepercaya di mata pelanggan serta pemerintah. Dengan pendekatan proaktif, kelemahan-kelemahan ini dapat menjadi pemicu inovasi dan peluang untuk berkembang lebih jauh.
<b>(T) <i>Threats</i></b> <b>(Ancaman)</b>	<b>Strategi ST:</b> Kekuatan bisnis, seperti lokasi strategis di Tugu Keris, bisa menjadi ancaman jika terlalu diandalkan tanpa adanya diversifikasi. Ketergantungan yang berlebihan pada lokasi ramai ini dapat menimbulkan masalah serius jika terjadi	<b>Strategi WT :</b> Kelemahan bisnis, seperti ketergantungan pada lokasi ramai di Tugu Keris, dapat berubah menjadi ancaman serius jika jumlah pengunjung menurun akibat faktor eksternal seperti perubahan regulasi



	<p>penurunan jumlah pengunjung akibat perubahan regulasi, acara di tempat lain, atau cuaca buruk. Selain itu, kualitas produk yang tinggi dan pelayanan pelanggan yang baik dapat menjadi ancaman dalam bentuk meningkatnya biaya operasional. Ketika bahan baku atau biaya tenaga kerja naik, menjaga kualitas produk dan layanan tersebut dapat menekan margin keuntungan. Harga kompetitif juga dapat menjadi ancaman dalam jangka panjang jika persaingan semakin ketat, karena bisnis mungkin terpaksa menurunkan harga lebih jauh untuk bersaing, yang pada akhirnya dapat mengurangi profitabilitas. Dengan demikian, kekuatan-kekuatan ini, jika tidak dikelola secara bijak, bisa berubah menjadi ancaman bagi keberlanjutan bisnis.</p>	<p>atau kondisi cuaca buruk. Ketergantungan ini membuat bisnis rentan terhadap fluktuasi jumlah pengunjung yang tidak dapat dikendalikan. Kenaikan biaya operasional, seperti harga bahan baku atau biaya sewa, juga dapat memperburuk situasi, karena margin keuntungan yang semakin menipis membuat bisnis sulit beradaptasi dengan perubahan pasar. Keterbatasan fasilitas juga berpotensi menjadi ancaman besar, karena dapat menurunkan kualitas pelayanan dan kapasitas bisnis untuk bersaing, terutama saat jumlah pelanggan meningkat selama acara-acara khusus. Selain itu, ketidakmampuan untuk secara konsisten mematuhi regulasi dan menjaga kebersihan bisa berakibat pada sanksi hukum atau kehilangan kepercayaan pelanggan, yang berdampak negatif terhadap reputasi dan kelangsungan usaha. Kelemahan-kelemahan ini, jika tidak segera diatasi, bisa berubah menjadi ancaman yang mengancam stabilitas dan pertumbuhan bisnis.</p>
--	---	---

Dari hasil analisis SWOT ini, pedagang kaki lima di kawasan Tugu Keris Kota Baru dapat merumuskan strategi pengembangan usaha yang lebih baik. Dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada, mereka bisa memperbaiki kelemahan dan memitigasi ancaman yang dihadapi. Strategi pengembangan ini juga penting dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang dalam perspektif ekonomi Islam, yang menekankan pada keseimbangan dan keadilan dalam kegiatan usaha.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian mengenai strategi pengembangan usaha pedagang kaki lima di Kawasan Tugu Keris Kota Baru, Kota Jambi, serta perspektif ekonomi Islam, dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Pendekatan ekonomi Islam dalam bisnis terlihat jelas pada pedagang kaki lima di Tugu Keris, yang telah menerapkan prinsip-prinsip seperti keadilan, kejujuran, rasa syukur, tawakal, dan kepedulian sosial. Mereka menjalankan usaha dengan transparansi, menjaga kualitas produk, dan memberikan kontribusi positif kepada masyarakat. Penerapan prinsip-prinsip ini tidak hanya membantu mereka dalam

---

mengelola usaha dengan baik, tetapi juga membawa keberkahan dan kesejahteraan yang lebih luas dalam kehidupan mereka.

2. Pedagang kaki lima di Tugu Keris memiliki beberapa kekuatan internal, seperti lokasi yang strategis, kualitas produk yang baik, harga yang kompetitif, dan pelayanan pelanggan yang ramah. Namun, mereka juga menghadapi kelemahan, seperti ketergantungan pada lokasi, kenaikan biaya operasional, keterbatasan fasilitas, dan tantangan dalam mematuhi regulasi. Secara eksternal, mereka memiliki peluang untuk memanfaatkan acara khusus, diversifikasi produk, promosi melalui media sosial, dan kemitraan, tetapi juga menghadapi ancaman dari persaingan yang ketat, fluktuasi ekonomi, perubahan regulasi, dan kondisi cuaca yang buruk. Kombinasi faktor-faktor ini menunjukkan perlunya strategi yang fleksibel dan adaptif untuk memaksimalkan peluang dan mengatasi tantangan yang ada.

#### **DAFTAR PUSTAKA**

- [1] BPS Kota Jambi. KECAMATAN KOTA BARU DALAM ANGKA 2023. 2023.
- [2] Angrum Fitri Riyanto. SEKTOR INFORMAL, PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DAN POLA PERSEBARANNYA. 2020.
- [3] Ade Ilhamsyah. Wawancara Pra- Riset oleh Kepala Seksi Ketentraman dan Ketertiban. 2024.
- [4] Nur Fadilah Amin, Sabaruddin Garancang, Kamaluddin Abunawas. Konsep Umum Populasi Dan Sampel Dalam Penelitian. 2023;