

STRATEGI FINANSIAL UNTUK MENOPANG KEBERLANGSUNGAN USAHA KULINER KAKI LIMA DI KOTA BARU DRIYOREJO GRESIK

Hogie Dwi Putri Natalis¹

hogie.natalis@gmail.com¹

Riska Agustin²

riska.agustin@uinsa.ac.id²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sunan Ampel Surabaya

ABSTRACT

This study aims to understand the financial strategies employed by culinary street vendors (PKL) to support business continuity in the Kota Baru Driyorejo area of Gresik. The research approach used was descriptive qualitative, with data collection techniques through observation, in-depth interviews, and documentation of 40 culinary street vendor informants. The results showed that most street vendors are aware of managing daily cash flow (85%) and separating business finances from personal finances (60%), although their record-keeping is still very rudimentary. Access to capital sources is still dominated by informal loans (70%), while only a small proportion obtain formal financing from financial institutions. As many as 75% of street vendors do not have savings or reserve funds, making them vulnerable to income fluctuations. On the other hand, social networks among vendors are a crucial factor supporting business continuity, with 90% of respondents relying on community solidarity to overcome financial constraints. The main obstacles faced include limited access to formal capital, low financial literacy, and high levels of market competition. This study concludes that strengthening financial strategies based on financial literacy, disciplined cash management, and social support are key to maintaining the sustainability of culinary street vendor businesses in developing areas such as Kota Baru Driyorejo.

Keywords: *Financial Strategy, Street Vendors, Business Sustainability, Financial Literacy, Business Capital.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk memahami strategi finansial yang diterapkan oleh pedagang kaki lima (PKL) kuliner dalam menopang keberlangsungan usaha di kawasan Kota Baru Driyorejo, Gresik. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi terhadap 40 informan PKL kuliner. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sebagian besar PKL telah memiliki kesadaran

dalam mengelola arus kas harian (85%) dan memisahkan keuangan usaha dengan keuangan pribadi (60%), meskipun pencatatannya masih sangat sederhana. Akses terhadap sumber modal masih didominasi oleh pinjaman nonformal (70%), sementara hanya sebagian kecil yang memperoleh pembiayaan formal dari lembaga keuangan. Sebanyak 75% PKL belum memiliki tabungan atau dana cadangan, menjadikan mereka rentan terhadap fluktuasi pendapatan. Di sisi lain, jaringan sosial antar pedagang menjadi faktor penting yang menopang keberlangsungan usaha, di mana 90% responden mengandalkan solidaritas komunitas dalam menghadapi kendala finansial. Hambatan utama yang dihadapi meliputi terbatasnya akses modal formal, rendahnya literasi keuangan, serta tingginya tingkat persaingan pasar. Penelitian ini menyimpulkan bahwa penguatan strategi finansial berbasis literasi keuangan, pengelolaan kas yang disiplin, dan dukungan sosial menjadi kunci utama dalam menjaga keberlanjutan usaha PKL kuliner di wilayah berkembang seperti Kota Baru Driyorejo.

Kata Kunci: Strategi Finansial, Pedagang Kaki Lima, Keberlangsungan Usaha, Literasi Keuangan, Modal Usaha.

PENDAHULUAN

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berperan penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Salah satu bentuk UMKM yang memiliki kontribusi besar adalah pedagang kaki lima (PKL) di sektor kuliner. PKL tidak hanya memenuhi kebutuhan konsumsi masyarakat, tetapi juga menjadi sumber pendapatan utama bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Namun, di tengah persaingan usaha yang ketat dan kondisi ekonomi yang dinamis, PKL sering menghadapi kendala pengelolaan keuangan, keterbatasan modal, serta rendahnya literasi finansial (Amelia & Syaiful, 2025).

Kota Baru Driyorejo, yang terletak di Kabupaten Gresik, merupakan kawasan yang berkembang pesat dengan pertumbuhan permukiman dan pusat aktivitas ekonomi. Pertumbuhan ini mendorong munculnya berbagai usaha kuliner kaki lima yang berperan sebagai penyedia kebutuhan konsumsi sehari-hari bagi masyarakat setempat. Namun, perkembangan usaha tersebut juga menimbulkan persaingan yang semakin ketat, sehingga kemampuan para pelaku usaha dalam merancang dan menerapkan strategi finansial menjadi aspek penting yang menentukan keberlangsungan usaha

Beberapa penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa strategi finansial

berperan penting dalam menjaga keberlangsungan usaha kecil. (Soamole, 2025) menegaskan bahwa keberlanjutan UMKM kuliner dipengaruhi oleh efikasi diri finansial, pemanfaatan teknologi, dan dukungan komunitas. Sementara itu, (Isnawati & Handayani, 2022) menemukan bahwa pengelolaan pendapatan dan solidaritas antar pedagang menjadi strategi bertahan utama bagi PKL di tengah fluktuasi pendapatan. (Yusnita dkk., 2023) juga menyebutkan bahwa keputusan pendanaan yang tepat dapat meningkatkan kinerja keuangan UMKM berbasis produk lokal. Di sisi lain, penelitian (Herijawati dkk., 2023) menyoroti bahwa sebagian besar pelaku usaha mikro masih mengandalkan pengalaman pribadi dalam mengambil keputusan finansial tanpa didukung analisis kelayakan usaha yang memadai.

Berdasarkan konteks tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menggali secara mendalam strategi finansial yang digunakan pedagang kaki lima kuliner di Kota Baru Driyorejo, Gresik dalam menopang keberlangsungan usaha mereka. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman empiris mengenai praktik pengelolaan keuangan di tingkat mikro, sekaligus menjadi dasar bagi pengembangan kebijakan dan program pendampingan yang lebih efektif bagi sektor informal.

TINJAUAN PUSTAKA

Strategi finansial merupakan rencana dan tindakan yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam mengatur, mengalokasikan, dan

mengendalikan sumber daya keuangan untuk mencapai tujuan bisnis yang berkelanjutan. Dalam konteks usaha mikro dan kecil, strategi finansial berfungsi sebagai pedoman bagi pelaku usaha untuk menjaga stabilitas keuangan, meningkatkan efisiensi operasional, dan mengantisipasi risiko bisnis yang mungkin terjadi. Menurut (Yusnita dkk., 2023), strategi finansial pada UMKM berperan penting dalam meningkatkan kinerja usaha, terutama dalam menjaga likuiditas dan solvabilitas agar usaha tetap dapat bertahan di tengah persaingan pasar. Pada skala mikro seperti pedagang kaki lima (PKL), strategi ini biasanya diwujudkan dalam bentuk pengelolaan kas harian, pengendalian biaya, serta penentuan prioritas pengeluaran sesuai dengan kebutuhan operasional.

Selanjutnya, (Herijawati dkk., 2023) menegaskan bahwa keberhasilan strategi finansial sangat bergantung pada kemampuan pelaku usaha dalam menilai kelayakan dan risiko keuangan secara tepat. Dalam praktiknya, banyak pelaku usaha mikro masih bergantung pada intuisi dan pengalaman pribadi dalam mengambil keputusan finansial, sehingga kerap kali menghadapi kendala dalam menjaga kestabilan arus kas. Oleh karena itu, pengelolaan keuangan yang baik menjadi pondasi utama untuk menjamin keberlangsungan usaha, terutama melalui praktik pencatatan keuangan dan pengawasan arus kas yang teratur.

(Amelia & Syaiful, 2025) menambahkan bahwa literasi keuangan dan

kemampuan dalam mengelola kas secara efektif terbukti mampu meningkatkan kinerja keuangan UMKM secara signifikan. Pemisahan keuangan antara usaha dan kebutuhan pribadi juga menjadi indikator penting dari kedisiplinan finansial. Namun, masih banyak PKL yang mencampurkan keuangan pribadi dengan modal usaha, yang pada akhirnya menyebabkan ketidakteraturan arus kas dan menghambat pertumbuhan bisnis. Kondisi ini menunjukkan bahwa peningkatan literasi keuangan menjadi hal mendesak untuk membangun kebiasaan pengelolaan dana yang lebih terencana dan terarah.

Selain aspek pengelolaan kas, akses terhadap modal juga menjadi faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha kecil. (Alvania dkk., 2025) menjelaskan bahwa pelaku usaha kecil sering menghadapi kesulitan dalam mengakses pembiayaan formal akibat keterbatasan jaminan dan kendala administratif. Akibatnya, sebagian besar pedagang lebih mengandalkan sumber modal nonformal seperti pinjaman keluarga, arisan, atau koperasi. Hal ini diperkuat oleh penelitian (Terence dkk., 2024) yang menggarisbawahi pentingnya analisis kelayakan finansial dalam menentukan strategi pengembangan usaha yang terukur dan berorientasi pada keberlanjutan.

Kemudian, kemampuan dalam memahami konsep keuangan modern juga berpengaruh terhadap efektivitas strategi finansial. (Amelia & Syaiful, 2025) menemukan bahwa peningkatan literasi

keuangan yang didukung oleh pemanfaatan teknologi finansial dapat membantu pelaku UMKM dalam mengelola keuangannya dengan lebih efisien. Penggunaan aplikasi pencatatan digital, misalnya, memungkinkan pedagang untuk memantau arus kas dan keuntungan secara real-time sehingga proses pengambilan keputusan menjadi lebih akurat dan berbasis data.

Di sisi lain, aspek sosial juga tidak kalah penting dalam menopang ketahanan usaha. (Soamole, 2025) menegaskan bahwa dukungan komunitas dan mentoring berbasis masyarakat mampu memperkuat efikasi diri finansial pelaku usaha serta meningkatkan kemampuan adaptasi terhadap perubahan ekonomi. Dalam konteks PKL, solidaritas antar pedagang sering menjadi sumber bantuan modal maupun dukungan moral ketika menghadapi kesulitan. (Isnawati & Handayani, 2022) juga menemukan bahwa jaringan sosial memiliki makna penting dalam menjaga kesinambungan pendapatan PKL, terutama pada situasi-situasi sulit seperti saat pendapatan menurun akibat faktor musiman.

Dengan demikian, berbagai penelitian tersebut menunjukkan bahwa keberhasilan strategi finansial PKL tidak hanya bergantung pada faktor keuangan internal seperti pengelolaan kas, literasi finansial, dan akses modal, tetapi juga dipengaruhi oleh kekuatan modal sosial dalam komunitas. Sinergi antara kemampuan manajerial, akses pembiayaan yang inklusif, serta dukungan sosial menjadi kunci penting

bagi keberlangsungan usaha mikro di tengah tantangan ekonomi yang dinamis.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif karena bertujuan untuk memahami secara mendalam strategi finansial yang dijalankan oleh pedagang kaki lima (PKL) kuliner dalam menopang keberlangsungan usaha mereka di Kota Baru Driyorejo, Gresik. Pendekatan kualitatif dipilih untuk menggali pengalaman, persepsi, serta praktik nyata para pelaku usaha yang tidak dapat diungkap secara kuantitatif.

Subjek penelitian ini adalah pedagang kaki lima sektor kuliner yang beroperasi di kawasan Kota Baru Driyorejo, Gresik. Pemilihan lokasi ini didasarkan pada karakteristik wilayah yang sedang berkembang pesat dengan tingkat persaingan usaha kuliner yang tinggi, sehingga relevan untuk mengkaji strategi finansial yang dijalankan para pelaku usaha.

Penentuan informan dilakukan dengan metode purposive sampling, yaitu memilih responden berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian (Lenaini, 2021). Kriteria informan meliputi:

1. Pedagang kaki lima yang bergerak di bidang kuliner.
2. Telah menjalankan usaha minimal 1 tahun.
3. Bersedia memberikan informasi terkait strategi finansial usaha mereka.

Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 40 pedagang kaki lima kuliner

yang tersebar di beberapa titik strategis Kota Baru Driyorejo.

Data dikumpulkan melalui beberapa teknik, yaitu:

1. Observasi – dilakukan dengan mengamati langsung aktivitas pengelolaan usaha dan keuangan PKL.
2. Wawancara mendalam (in-depth interview) – dilakukan secara semi-terstruktur untuk menggali pengalaman, strategi, serta hambatan finansial yang dialami para pedagang.
3. Dokumentasi – berupa catatan sederhana, bukti transaksi, dan dokumen terkait pengelolaan keuangan usaha.

Instrumen utama penelitian adalah peneliti sendiri yang berperan sebagai pengumpul, pengolah, dan penganalisis data (Sugiyono, 2013). Selain itu digunakan pedoman wawancara, pedoman observasi, dan catatan lapangan untuk memperkuat keakuratan data.

Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan secara interaktif dengan model (Huberman & Miles, 1994), melalui tahapan:

1. Reduksi data – merangkum, memilih hal-hal yang pokok, dan memfokuskan pada aspek strategi finansial.
2. Penyajian data – menyusun data dalam bentuk narasi, tabel, maupun kutipan wawancara untuk memudahkan penarikan kesimpulan.
3. Penarikan kesimpulan dan verifikasi – menginterpretasi data untuk

menemukan pola strategi finansial yang dijalankan PKL kuliner.

Keabsahan data diuji dengan triangulasi teknik dan sumber, yaitu membandingkan hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi, serta mengecek konsistensi informasi antar-informan (Alfansyur, 2020).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini melibatkan 40 pedagang kaki lima (PKL) kuliner di Kota Baru Driyorejo, Gresik. Dari hasil wawancara mendalam, diperoleh berbagai strategi finansial yang mereka jalankan untuk menopang keberlangsungan usaha. Hasil survei dan wawancara mendalam dianalisis untuk memahami kondisi terkini dan merumuskan strategi yang relevan.

Tabel 1.1 Pengelolaan Arus Kas Harian PKL

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Melakukan pencatatan sederhana	34	85%	Melakukan pencatatan sederhana
Tidak melakukan pencatatan	6	15%	Tidak melakukan pencatatan

Interpretasi

Sebagian besar PKL (85%) sudah melakukan pencatatan, meskipun masih sangat sederhana. Hal ini menunjukkan adanya kesadaran untuk memantau arus kas, namun keterbatasan literasi akuntansi membuat pencatatan kurang sistematis. Enam responden (15%) tidak melakukan pencatatan sama sekali sehingga rawan kebocoran modal. Seorang pedagang bakso mengaku: “*Saya cuma ingat-ingat saja, yang penting ada uang untuk belanja besok.*”)

Tabel 1.2 Pemisahan Keuangan Usaha dan Pribadi

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Memisahkan keuangan usaha-pribadi	24	60%	Memisahkan keuangan usaha-pribadi
Mencampurkan keuangan	16	40%	Mencampurkan keuangan

Interpretasi

Sebanyak 60% PKL sudah berusaha memisahkan keuangan, misalnya dengan menyimpan modal di kotak uang terpisah. Namun, 40% lainnya masih mencampurkan, sehingga modal usaha sering terpakai untuk kebutuhan rumah tangga. Salah satu pedagang nasi goreng menyatakan: “*Kalau anak minta uang sekolah, ya saya ambil dari uang jualan dulu.*”

Tabel 1.3 Akses Sumber Modal

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Pinjaman nonformal (keluarga, arisan, koperasi)usaha-pribadi	28	70%	Pinjaman nonformal (keluarga, arisan, koperasi)usaha-pribadi
Pinjaman formal (bank/lembaga keuangan)	12	30%	Pinjaman formal (bank/lembaga keuangan)

Interpretasi

Sebagian besar PKL (70%) lebih memilih akses modal nonformal karena tidak membutuhkan jaminan. Hanya 30% yang bisa mengakses bank atau lembaga resmi. Salah satu responden menyebut: “*Kalau ke bank, pasti ditanya jaminan, saya nggak punya.*”

Tabel 1.4 Tabungan dan Cadangan Dana

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Memiliki tabungan usaha	10	25%	Memiliki tabungan usaha
Tidak memiliki tabungan usaha	30	75%	Tidak memiliki tabungan usaha

Interpretasi

Sebanyak 75% PKL tidak memiliki tabungan usaha. Mereka beralasan

pendapatan hanya cukup untuk kebutuhan sehari-hari. Salah satu pedagang soto mengatakan: *“Untungnya langsung habis buat belanja besok, nggak sempat nabung.”* Hanya 25% yang mampu menyisihkan sebagian keuntungan.

Tabel 1.5 Jaringan Sosial dan Solidaritas

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Mengandalkan jaringan sosial	36	90%	Mengandalkan jaringan sosial
Tidak banyak terlibat jaringan	4	10%	Tidak banyak terlibat jaringan

Interpretasi

Sebagian besar PKL (90%) sangat bergantung pada jaringan sosial, baik dalam bentuk pinjaman tanpa bunga maupun diskon bahan baku. Salah satu responden menyebut: *“Kalau lagi sepi, biasanya saya pinjam dulu sama teman pedagang, nanti diganti.”*

Tabel 1.6 Hambatan Finansial Utama

Kategori	Jumlah Responden	Persentase	Kategori
Akses modal formal terbatas	30	75%	Akses modal formal terbatas
Rendahnya literasi keuangan	26	65%	Rendahnya literasi keuangan
Persaingan & ketidakpastian pasar	32	80%	Persaingan & ketidakpastian pasar

Interpretasi

Tiga hambatan utama muncul: keterbatasan akses modal formal (75%), rendahnya literasi keuangan (65%), dan tingginya persaingan pasar (80%). Seorang pedagang ayam goreng mengaku: *“Kadang omset turun, apalagi kalau ada yang jualan baru di sebelah.”*

Pembahasan

Pola Pengelolaan Arus Kas Harian

Sebanyak 34 responden (85%) sudah melakukan pencatatan arus kas meski masih

sangat sederhana, biasanya menggunakan buku tulis kecil atau bahkan kertas bekas. Bagi mereka, pencatatan ini cukup membantu mengetahui berapa modal yang dipakai hari itu dan berapa keuntungan yang didapat. Namun, catatan tersebut jarang dijadikan bahan evaluasi untuk perencanaan jangka panjang. Sementara itu, 6 responden (15%) tidak melakukan pencatatan sama sekali dan hanya mengandalkan ingatan. Kondisi ini berisiko menimbulkan salah hitung, terutama ketika pendapatan dan pengeluaran meningkat saat dagangan sedang ramai. Fakta ini menggambarkan bahwa meski kesadaran akan pentingnya pencatatan sudah ada, kedisiplinan dan keberlanjutan dalam pencatatan masih lemah. Agar praktik ini lebih bermanfaat, pedagang disarankan menggunakan format pencatatan yang lebih terstruktur atau aplikasi pencatatan sederhana yang banyak tersedia di ponsel.

Pemisahan Keuangan Usaha dan Pribadi

Sebagian besar PKL, yakni 24 responden (60%), sudah mencoba memisahkan uang usaha dan uang pribadi. Caranya sederhana, seperti menggunakan dompet atau wadah yang berbeda. Namun, pemisahan ini sering kali bersifat semu karena ketika kebutuhan keluarga mendesak, uang usaha tetap saja diambil. Sebaliknya, 16 responden (40%) masih mencampurkan seluruh aliran uang, baik untuk modal, kebutuhan rumah tangga, maupun pengeluaran pribadi lainnya. Akibatnya, modal usaha sering kali tergerus dan pada

hari-hari tertentu pedagang harus meminjam atau berutang untuk melanjutkan jualan. Fenomena ini menunjukkan dilema yang umum terjadi di kalangan PKL: antara kebutuhan bertahan hidup keluarga dan kebutuhan menjaga keberlangsungan modal. Modal usaha sering habis untuk kebutuhan rumah tangga karena tidak dipisahkan sejak awal. Solusi yang dapat dilakukan adalah menyiapkan wadah terpisah atau rekening berbeda khusus untuk usaha agar penggunaan dana lebih terkendali.

Akses Sumber Modal

Ketika berbicara soal modal, 28 responden (70%) lebih memilih sumber nonformal seperti pinjaman keluarga, koperasi, arisan, atau bahkan meminjam ke sesama pedagang. Akses ini dianggap lebih mudah, tanpa syarat rumit, dan bisa dicairkan dengan cepat. Hanya 12 responden (30%) yang pernah mencoba mengakses modal dari lembaga formal seperti bank atau BPR, dan sebagian besar merasa kesulitan karena terkendala persyaratan administrasi, jaminan, serta prosedur yang dianggap terlalu panjang. Situasi ini membuat banyak PKL mengandalkan modal seadanya, sehingga sulit berkembang. Jika dagangan laris, modal bisa bertambah, tetapi jika sepi, modal bisa terkikis habis. Sebagai alternatif, PKL dapat menyiapkan catatan keuangan sederhana untuk meningkatkan kredibilitas, sementara lembaga keuangan sebaiknya menyediakan skema kredit mikro yang lebih ramah tanpa jaminan berat.

Tabungan dan Cadangan Dana

Fenomena menarik muncul saat ditanyakan mengenai tabungan. Hanya 10 responden (25%) yang memiliki tabungan khusus untuk usaha atau sekadar simpanan cadangan. Itupun jumlahnya tidak besar dan biasanya dipakai untuk keperluan darurat, misalnya biaya kesehatan atau kebutuhan keluarga mendesak. Sementara 30 responden (75%) mengaku tidak pernah menabung karena keuntungan selalu habis untuk belanja bahan, membayar kebutuhan rumah tangga, atau bahkan untuk keperluan sehari-hari yang tidak bisa ditunda. Kondisi ini membuat PKL sangat rentan terhadap guncangan, seperti kenaikan harga bahan baku atau penurunan daya beli masyarakat. Tanpa tabungan, usaha mereka berjalan “hari ini untuk besok,” tanpa jaminan kestabilan jangka panjang. Walau keuntungan harian kecil, menyisihkan sedikit setiap hari bisa menolong saat darurat. Oleh karena itu, PKL sebaiknya mulai menyisihkan sebagian kecil keuntungan harian, meskipun dalam nominal kecil, agar dapat terbentuk dana darurat secara bertahap.

Jaringan Sosial dan Solidaritas

Salah satu kekuatan utama yang menonjol dari para PKL adalah jaringan sosial. Sebanyak 36 responden (90%) merasa terbantu oleh solidaritas dengan sesama pedagang maupun pemasok. Misalnya, jika ada kekurangan modal, mereka bisa meminjam bahan baku terlebih dahulu dan membayarnya setelah dagangan laku. Ada juga yang berbagi informasi lokasi strategis atau tips menghadapi persaingan.

Hanya 4 responden (10%) yang lebih memilih berjalan sendiri tanpa banyak bergantung pada jaringan sosial. Temuan ini memperlihatkan bahwa di balik keterbatasan finansial, PKL justru menemukan kekuatan dalam ikatan sosial, yang menjadi modal non-material tetapi sangat nyata dalam menopang keberlangsungan usaha. Agar lebih optimal, pedagang sebaiknya memperluas jejaring usaha melalui komunitas atau kelompok PKL sehingga daya tawar meningkat.

Hambatan Finansial yang Dihadapi

Ketika ditanya mengenai hambatan utama, mayoritas PKL menyebutkan tiga hal. Pertama, 30 responden (75%) mengeluhkan sulitnya mengakses modal formal karena syarat administrasi dan jaminan yang tidak mereka miliki. Kedua, 26 responden (65%) merasa kurang mampu mengatur keuangan dengan disiplin, sehingga keuntungan cepat habis tanpa tersisa untuk pengembangan usaha. Ketiga, 32 responden (80%) menyoroti kerasnya persaingan, baik dengan pedagang baru maupun dengan usaha warung modern. Persaingan yang tidak menentu ini sering membuat pendapatan naik-turun, sehingga sulit diprediksi. Hambatan-hambatan tersebut menunjukkan bahwa PKL beroperasi di bawah tekanan ganda: keterbatasan dari dalam (manajemen keuangan) dan tekanan dari luar (persaingan pasar). PKL perlu meningkatkan literasi keuangan melalui pelatihan praktis, memperbaiki kualitas produk agar lebih

kompetitif, serta memanfaatkan platform digital untuk memperluas akses pasar agar mampu bersaing dengan usaha lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Penelitian terhadap 40 pedagang kaki lima (PKL) di Kota Baru Driyorejo, Gresik, memberikan gambaran nyata tentang bagaimana mereka menjalankan strategi finansial untuk menjaga keberlangsungan usaha. Dapat disimpulkan bahwa strategi finansial PKL kuliner di Kota Baru Driyorejo masih didominasi praktik sederhana berbasis pengalaman. Kesadaran untuk mengelola arus kas dan memisahkan keuangan sudah ada, namun masih perlu diperkuat dengan literasi keuangan yang lebih baik. Jaringan sosial terbukti menjadi faktor penting yang menopang keberlangsungan usaha, sementara hambatan utama terletak pada keterbatasan akses permodalan formal dan lemahnya perencanaan jangka panjang.

Temuan ini memperlihatkan bahwa meskipun PKL mampu bertahan dengan strategi adaptif, keberlangsungan jangka panjang mereka tetap rentan tanpa dukungan eksternal berupa pelatihan, akses kredit mikro yang ramah, serta regulasi pemerintah yang mendukung sektor informal.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat ditarik beberapa poin penting:

1. Pengelolaan Arus Kas: Mayoritas PKL (85%) sudah memiliki pencatatan sederhana, namun belum

- dimanfaatkan untuk perencanaan jangka panjang.
2. Pemisahan Keuangan: Sebanyak 60% sudah berusaha memisahkan uang usaha dengan kebutuhan pribadi, tetapi sering kali masih tercampur saat kebutuhan rumah tangga mendesak.
 3. Akses Modal: Mayoritas PKL (70%) masih mengandalkan sumber nonformal, sementara akses ke lembaga formal masih rendah karena syarat yang dianggap sulit.
 4. Tabungan dan Cadangan Dana: Hanya 25% yang memiliki tabungan usaha, sedangkan 75% lainnya tidak memiliki cadangan dana sehingga sangat rentan terhadap guncangan.
 5. Jaringan Sosial: Sebanyak 90% mengandalkan solidaritas antar pedagang dan pemasok sebagai kekuatan untuk bertahan.
 6. Hambatan Utama: Hambatan terbesar yang dirasakan adalah sulitnya akses modal formal (75%), lemahnya kemampuan mengatur keuangan (65%), dan ketatnya persaingan (80%).

Saran

Berdasarkan temuan penelitian, beberapa langkah dapat dilakukan untuk meningkatkan keberlangsungan usaha PKL kuliner di Kota Baru Driyorejo. Pertama, pedagang perlu meningkatkan kedisiplinan dalam pencatatan keuangan dan pemisahan modal usaha dengan memanfaatkan metode sederhana, misalnya buku kas atau aplikasi

pencatatan digital. Kedua, diperlukan kebiasaan menabung meskipun dalam jumlah kecil agar tersedia cadangan dana untuk menghadapi risiko dan ketidakpastian usaha. Ketiga, akses modal formal perlu diperluas dengan menghadirkan skema kredit mikro yang lebih inklusif, bunga rendah, serta persyaratan yang ringan sehingga dapat dijangkau oleh pedagang kecil.

Selain itu, pemerintah daerah maupun lembaga terkait disarankan menyelenggarakan pelatihan literasi keuangan praktis yang menekankan pada pencatatan, perencanaan, dan pengelolaan kas. Komunitas pedagang juga dapat diperkuat melalui kelompok usaha bersama yang berfungsi sebagai wadah solidaritas, akses permodalan kolektif, maupun berbagi strategi menghadapi persaingan. Dengan kombinasi upaya individu, komunitas, dan dukungan eksternal, keberlangsungan usaha PKL kuliner di Kota Baru Driyorejo diharapkan dapat lebih terjaga dan berkembang secara berkelanjutan.

DAFTAR PUSTAKA

- Alfansyur, A. (2020). *SENI MENGELOLA DATA: PENERAPAN TRIANGULASI TEKNIK, SUMBER DAN WAKTU PADA PENELITIAN PENDIDIKAN SOSIAL*. 5(2).
- Alvania, B., Amelia, R., Wibisono, V., & Wijayanto, H. (2025). Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Melalui Sentra Wisata Kuliner Penjaringansari Kecamatan Rungkut

- Kota Surabaya. *JIANA (Jurnal Ilmu Administrasi Negara)*, 23(2), 133–144.
<https://doi.org/10.46730/jiana.v23i2.8269>
- Amelia, A., & Syaiful, S. (2025). Meningkatkan Kinerja Keuangan UMKM Melalui Literasi Keuangan, Teknologi Keuangan, dan Pengelolaan Keuangan: Studi Kasus di Kabupaten Gresik. *Jurnal Kendali Akuntansi*, 3(3), 285–302.
<https://doi.org/10.59581/jka-widyakarya.v3i3.5413>
- Herijawati, E., Sulistiyowati, R., & Anggraeni, Rr. D. (2023). Analisa Kelayakan Usaha Dengan pendekatan Keuangan Pada Business Start-Up. *RUBINSTEIN*, 2(1), 40–49.
<https://doi.org/10.31253/rubin.v2i1.2649>
- Huberman, M., & Miles, M. (1994). Manejo de datos y métodos de análisis. *The Sage handbook of qualitative research*, 428–444.
- Isnawati, I. A., & Handayani, A. (2022). Makna Pendapatan Bagi Pedagang Kaki Lima Pada Musim Hujan (Studi di Wilayah Jalan Raya Pasar Dukun Kabupaten Gresik). *Master: Jurnal Manajemen Dan Bisnis Terapan*, 2(1), 17–24.
<https://doi.org/10.30595/jmbt.v2i1.13618>
- Lenaini, I. (2021). *TEKNIK PENGAMBILAN SAMPEL PURPOSIVE DAN SNOWBALL SAMPLING*. 6(1).
- Soamole, S. B. (2025). *Enhancing Culinary MSME Sustainability: The Role of an Integrated Model of Financial Self-Efficacy, Technology Adoption, and Community Based Mentoring in Indonesia's Digital Era*. Research Square.
<https://doi.org/10.21203/rs.3.rs-7209704/v1>
- Sugiyono, D. (2013). *Metode penelitian pendidikan pendekatan kuantitatif, kualitatif dan R&D*.
- Terence, D., Karyani, T., Qanti, S. R., & Mukti, G. W. (2024). Analisis Kelayakan Finansial dan Strategi Pengembangan Usaha Comfort Zone Cafe. *Mimbar Agribisnis: Jurnal Pemikiran Masyarakat Ilmiah Berwawasan Agribisnis*, 10(2), 3068.
<https://doi.org/10.25157/ma.v10i2.14638>
- Yusnita, R. T., Fitriadi, B. W., & Jaelani, A. P. (2023). STRATEGI KEPUTUSAN PENDANAAN UNTUK PENINGKATAN KINERJA KEUANGAN UMKM KULINER BERBASIS PRODUK LOKAL. *JURNAL EKONOMI PERJUANGAN*, 5(1), 67–78.
<https://doi.org/10.36423/jumper.v5i1.1360>