

ANALISIS PERILAKU PEDAGANG KAKI LIMA DALAM MENERAPKAN ETIKA BISNIS ISLAM (STUDI KASUS DI PASAR TALANG BANJAR KOTA JAMBI)

Nisa Aulia Putri, Paulina Lubis, Aditya Pratama, Rafiqi

Universitas Jambi

auliaputrinisa3@gmail.com, paulina_lubis@unja.ac.id, adityapratama@unja.ac.id,
rafiqi@unja.ac.id

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mendorong pedagang kaki lima (PKL) di Pasar Talang Banjar Kota Jambi memilih berjualan di sepanjang jalan meskipun telah tersedia tempat di dalam area pasar resmi, menganalisis penerapan etika bisnis Islam oleh PKL, serta mengkaji upaya pemerintah Kota Jambi dalam menata dan memfasilitasi PKL agar sesuai dengan prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui observasi partisipan, wawancara mendalam (*in-depth interview*), dan dokumentasi. Informan dalam penelitian ini meliputi pedagang kaki lima, pedagang resmi di dalam pasar, pengelola Pasar Talang Banjar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi, serta Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP). Teknik analisis data yang digunakan adalah reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Penelitian menunjukkan bahwa terdapat empat faktor utama yang mendorong PKL memilih berjualan di bahu jalan, yaitu: (1) struktur biaya sewa dan operasional yang lebih rendah dibandingkan kios resmi; (2) kedekatan dengan target konsumen yang memberikan potensi pelanggan lebih besar; (3) lokasi yang lebih strategis dengan aksesibilitas tinggi; dan (4) penurunan omset yang signifikan bagi pedagang yang mencoba berjualan di dalam pasar. Dari perspektif etika bisnis Islam, perilaku PKL menunjukkan penerapan yang belum optimal pada keempat prinsip utama, yaitu kejujuran (*as-shiddiq*), keadilan (*'adl*), tanggung jawab, dan tauhid.

Kata Kunci: Pedagang Kaki Lima, Etika Bisnis Islam, Relokasi Pasar, Pasar Talang Banjar, Perilaku Pedagang

Abstract

This study aims to identify the factors that drive street vendors at Talang Banjar Market in Jambi City to choose selling along the roadside despite the availability of designated stalls within the official market area, to analyze the implementation of Islamic business ethics among street vendors, and to examine the efforts of the Jambi City Government in managing and facilitating street vendors in accordance with Islamic business ethics principles. This study employs a qualitative approach. Data were collected through participant observation, in-depth interviews, and documentation. Informants included street vendors, registered merchants inside the market, Talang Banjar Market management, the Jambi City Department of Industry and Trade, and the Civil Service Police Unit. Data were analyzed through the stages of data reduction, data display, and conclusion drawing. The findings reveal four primary factors that drive street vendors to sell along the roadside: (1) significantly lower rental and operational costs compared to official stalls; (2) proximity to target consumers, providing greater customer potential; (3) more strategic locations with higher accessibility; and (4) a marked decline in revenue experienced by vendors who attempt to operate within

the official market. From the perspective of Islamic business ethics, street vendor behavior reflects suboptimal implementation across four key principles, namely honesty (as-shiddiq), justice ('adl), responsibility, and tawhid (monotheism).

Keywords: *Street Vendors, Islamic Business Ethics, Market Relocation, Talang Banjar Market, Vendor Behavior*

A. Pendahuluan

Sektor informal, terutama pedagang kaki lima (PKL), telah lama menjadi bagian penting dari ekonomi di berbagai negara berkembang, termasuk Indonesia. Keberadaan mereka memberikan jalan keluar yang praktis bagi masyarakat berpenghasilan rendah agar bisa mendapatkan pekerjaan dan mata pencaharian, khususnya saat lapangan kerja formal terbatas. Di Indonesia, PKL bukan hanya sekadar entitas ekonomi, melainkan juga fenomena sosial-budaya yang kompleks, mencerminkan adaptasi masyarakat terhadap dinamika urbanisasi dan kebutuhan ekonomi. Mereka seringkali menjadi jaring pengaman sosial bagi kelompok rentan yang kesulitan mengakses pekerjaan formal, seperti migran urban, ibu rumah tangga, atau individu dengan tingkat pendidikan rendah (Kamelia, 2021).

Dalam bidang perdagangan, keberadaan komunitas pedagang tak bisa dipisahkan dari peran mereka sebagai pelaku, termasuk PKL. Pedagang Kaki Lima merupakan individu yang dengan modal yang terbatas beroperasi dalam produksi dan penjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam masyarakat, aktivitas tersebut berlangsung di lokasi-lokasi yang dianggap strategis dalam suasana informal (Khairi, 2021).

Dalam beberapa tahun terakhir, terutama setelah pandemi COVID-19, fungsi sektor informal semakin penting sebagai penopang ekonomi rumah tangga dan pendorong pemulihan ekonomi lokal. Sektor ini tidak hanya menawarkan barang dan layanan dengan harga yang lebih murah, tetapi juga menghasilkan dinamika ekonomi yang unik di perkotaan, dengan menjangkau bagian pasar yang seringkali diabaikan oleh sektor formal (Taufik & Armansyah, 2021).

Fenomena keberadaan pedagang kaki lima ini juga sangat terasa di Kota Jambi, sebagai salah satu pusat perekonomian di Provinsi Jambi. Salah satu lokasi konsentrasi PKL yang ramai dan menjadi ikon perdagangan tradisional adalah Pasar Talang Banjar. Pasar Talang Banjar merupakan salah satu pasar tradisional terbesar di Kota Jambi. Pasar ini tidak hanya menjadi pusat transaksi ekonomi bagi warga setiap harinya, tetapi juga menjadi tempat bergantungnya pedagang untuk mencari nafkah. Keberadaan pedagang kaki lima di sekitar area pasar menjadi pemandangan yang umum, di mana mereka menjual berbagai macam kebutuhan sehari-hari mulai dari sayur-mayur, ikan, hingga buah-buahan (Pertiwi et al., 2024). Dinamika inilah yang membuat Pasar Talang Banjar menjadi lokasi yang relevan untuk mengkaji interaksi antara motivasi ekonomi dan praktik etika bisnis.

Berdasarkan data lapangan, sebaran jenis dagangan PKL di Pasar Talang Banjar menunjukkan dominasi pada komoditas kebutuhan sehari-hari. Berikut adalah rincian jumlah pedagang berdasarkan jenis dagangan:

Tabel 1. 1 Kategori Barang Dagang

Jenis Dagangan	Jumlah
Sayur Mayur	108
Ikan	9

Ayam	14
Buah	6
Total	137

B. Sumber: Observasi Awal Peneliti (17 Juli 2025)

Data ini mengindikasikan bahwa mayoritas pedagang kaki lima di lokasi ini bergerak di sektor penjualan sayur mayur, mencerminkan tingginya permintaan masyarakat terhadap komoditas tersebut. Proporsi pedagang ikan, ayam, dan buah yang lebih kecil menunjukkan spesialisasi atau ceruk pasar yang berbeda di antara para PKL. Para pedagang kaki lima di Pasar Talang Banjar memiliki karakteristik yang sangat beragam, mulai dari pedagang musiman yang hanya berdagang pada waktu tertentu hingga mereka yang telah tahun an mengabdikan diri di lokasi tersebut. Secara kuantitas dan varian, pasar tradisional umumnya memiliki persediaan barang dengan jumlah yang lebih sedikit daripada hypermarket karena kuantitas yang dijual pedagang sesuai dengan modal yang dimiliki masing-masing pedagang, begitupun dengan penentuan harga yang tidak seragam antarpedagang (Istifhama, 2017).

Berdasarkan hasil observasi peneliti, dinamika jumlah PKL di Pasar Talang Banjar menunjukkan fluktuasi yang menarik. Data ini sebenarnya tidak menentu, sebagaimana terlihat dari hasil observasi yang dilakukan. Pada tanggal 17 Juli 2025, tercatat 137 pedagang, namun jumlah ini menurun pada tanggal 20 Juli 2025 menjadi 124 pedagang, sebelum kembali naik menjadi 132 pedagang pada tanggal 29 Juli 2025.

Variasi jumlah ini menguatkan temuan sebelumnya bahwa karakteristik pedagang di lokasi ini sangat beragam. Fluktuasi tersebut dapat mengindikasikan kehadiran pedagang musiman yang tidak selalu berada di lokasi, atau mungkin mencerminkan kondisi pasar harian yang berbeda. Selain itu, ketidakseragaman ini juga sejalan dengan pola perdagangan di pasar tradisional pada umumnya, di mana jumlah pedagang dan jenis komoditas yang dijual sangat bergantung pada modal dan spesialisasi masing-masing pedagang.

Interaksi antara pedagang dan pembeli di Pasar Talang Banjar berlangsung secara langsung dan personal, menciptakan suasana tawar-menawar yang aktif. Meskipun demikian, kepadatan aktivitas di pasar ini juga menimbulkan tantangan tersendiri, seperti masalah kebersihan, kemacetan lalu lintas, serta penataan lapak yang terkadang kurang teratur dan mengganggu kenyamanan. Dinamika persaingan antar-PKL juga cukup ketat, mendorong mereka untuk mencari berbagai strategi agar dagangannya diminati pembeli. Dalam konteks ini, perilaku yang ditunjukkan oleh para pedagang, baik dalam interaksi dengan pembeli, sesama pedagang, maupun dalam pengelolaan dagangannya, menjadi cerminan dari motivasi dan nilai-nilai yang mereka pegang dalam menjalankan aktivitas ekonomi mereka.

Persaingan yang sangat ketat antara pelaku usaha mendorong mereka untuk menggunakan berbagai metode demi meraih keuntungan, bahkan sering kali mengabaikan norma etika saat menjalankan usaha (Apriliyani, 2023). Di Pasar Talang Banjar, misalnya, meskipun mayoritas penduduknya beragama Islam dan secara kultural memahami nilai-nilai agama, tidak jarang ditemukan indikasi perilaku yang kurang sejalan dengan etika bisnis. Salah satu masalah krusial yang dihadapi adalah keberadaan pedagang kaki lima yang memilih untuk berjualan secara ilegal di sepanjang jalan menuju Pasar Talang Banjar, meskipun telah disediakan tempat di dalam area pasar. Praktik ini tidak hanya menimbulkan gangguan signifikan bagi pengguna jalan,

menyebabkan kemacetan dan mengurangi kenyamanan, tetapi juga secara langsung memengaruhi pendapatan pedagang yang telah menempati kios-kios resmi di dalam area pasar.

Upaya penataan PKL dan relokasi Pasar Talang Banjar telah menjadi bagian dari sejarah kota ini. Relokasi Pasar Talang Banjar dilakukan pada tahun 2018 dengan tujuan utama untuk menertibkan PKL yang sebelumnya berdagang di badan jalan. Lokasi pasar yang baru, yang dibangun oleh Pemerintah Kota Jambi, diharapkan dapat menampung seluruh pedagang dan menciptakan suasana pasar yang lebih rapi, teratur, dan higienis. Pedagang-pedagang yang sebelumnya berjualan di sepanjang jalan diarahkan untuk masuk ke dalam area pasar yang baru, di mana mereka disediakan lapak atau kios resmi.

Meskipun relokasi telah dilaksanakan, permasalahan PKL ilegal tidak sepenuhnya terselesaikan. PKL ilegal ini masih terus berjualan di sepanjang jalan, baik sebelum maupun sesudah proses relokasi, dan kondisinya tidak menunjukkan perubahan signifikan. Penataan dan relokasi yang bertujuan untuk mengurangi kemacetan dan menciptakan ketertiban ternyata tidak mampu mengubah perilaku pedagang secara fundamental. Setelah relokasi, banyak pedagang yang tetap memilih berjualan di luar area pasar dengan alasan lapak di dalam pasar tidak strategis, kurang ramai pembeli, dan cenderung sepi.

Fenomena ini menunjukkan bahwa masalah PKL ilegal di Pasar Talang Banjar bukan hanya soal ketersediaan tempat, tetapi juga terkait dengan strategi ekonomi dan persepsi pedagang terhadap lokasi yang paling menguntungkan. Akibatnya, keberadaan PKL ilegal ini secara konsisten merugikan pedagang resmi di dalam pasar karena harus bersaing dengan harga dan lokasi yang tidak sebanding. Kondisi ini menyoroti bahwa solusi relokasi tidak akan efektif tanpa pendekatan yang lebih komprehensif, yang juga memperhatikan faktor sosial, ekonomi, dan motivasi para pedagang itu sendiri.

Dampak dari praktik ini terasa secara langsung di berbagai lini. Secara ekonomi, pedagang yang menempati kios resmi di dalam pasar mengeluhkan penurunan omzet karena calon pembeli sudah habis bertransaksi dengan pedagang di pinggir jalan. Secara sosial, kemacetan lalu lintas yang ditimbulkan menciptakan ketidaknyamanan bagi pengguna jalan lain dan merusak citra Pasar Talang Banjar sebagai pusat perbelanjaan yang tertib. Lebih jauh lagi, kondisi ini menimbulkan potensi konflik horizontal antar sesama pedagang akibat persaingan yang dianggap tidak adil.

Berdasarkan hasil wawancara dengan empat pedagang resmi mengungkapkan bahwa di samping kewajiban untuk membayar retribusi kebersihan sekitar Rp110.000 per bulan dan biaya jaga malam Rp60.000 per bulan, mereka juga harus menghadapi penurunan pendapatan yang signifikan. Menurut mereka, setelah relokasi dilakukan, pendapatannya anjlok hingga 50%. Penurunan drastis ini dikaitkan langsung dengan banyaknya keberadaan PKL ilegal yang berjualan di pinggir jalan masuk ke pasar. Para pedagang resmi merasa dirugikan karena praktik tersebut membuat pembeli lebih memilih untuk berbelanja di pinggir jalan. Kemudahan akses dan harga yang terkadang lebih rendah di lapak PKL ilegal secara langsung menggerus omzet para pedagang resmi di dalam pasar.

Keadaan ini semakin diperkuat oleh pengakuan dari salah satu pelaku PKL yang berjualan di pinggir jalan. Menurut mereka, keputusan untuk tidak masuk ke dalam kios resmi bukan semata-mata karena ketidakpatuhan, melainkan didasari oleh perhitungan ekonomi yang realistis. "Kami lebih memilih berjualan di sini karena aksesnya mudah dan lebih dekat dengan pembeli," ungkap salah seorang PKL.

Mereka berpendapat bahwa lokasi di pinggir jalan jauh lebih strategis dan ramai, sehingga pendapatan yang diperoleh jauh lebih besar dibandingkan jika mereka berjualan di dalam kios. Meskipun harus mengeluarkan biaya harian yang tidak resmi, seperti uang sampah Rp2.000, uang keamanan Rp2.000, dan uang parkir Rp2.000, pengeluaran ini dianggap sebanding dengan omzet yang mereka dapatkan. Hal ini menunjukkan bahwa motivasi utama para PKL adalah memaksimalkan keuntungan, dan mereka melihat bahwa lokasi di luar pasar merupakan pilihan yang paling logis untuk mencapai tujuan tersebut, terlepas dari status legalitasnya.

Sebagaimana penelitian terdahulu dalam penelitian (Endarwati, 2021) menunjukkan ada beberapa pedagang yang tetap memilih berjualan di area jalan pasar kopindo dikarenakan berapa faktor seperti pendapatan berkurang atau mengalami penurunan jika berpindah, lokasi alternatif yang diberikan sebagai lokasi relokasi masih dinilai kurang baik, dan ketidakinginan berpindah apabila semua pedagang kaki lima tidak berpindah juga. Dan penelitian (Dwiyanti, 2018) memperjelas bahwa ada beberapa faktor pedagang lebih memilih berjualan di bahu jalan dan trotoar jalan Thamrin Kota Padangsidempuan yaitu biaya sewa tempat yang rendah, lokasi strategis, pendapatan lebih stabil, serta potensi pelanggan/pembeli yang lebih tinggi.

Penelitian-penelitian tersebut menunjukkan bahwa perilaku yang didorong oleh keuntungan semata ini sering kali bertentangan dengan prinsip-prinsip etika yang idealnya harus ditegakkan dalam aktivitas bisnis, khususnya dalam konteks Islam. Relokasi pasar yang seharusnya menjadi langkah strategis pemerintah untuk menata kawasan dan meningkatkan kenyamanan publik justru menimbulkan masalah baru yang kompleks. Kasus di mana pedagang menolak menempati lokasi legal dan memilih untuk berjualan di sepanjang jalan atau lokasi ilegal, tidak hanya menciptakan kekacauan fisik, tetapi juga mengindikasikan adanya pelanggaran serius terhadap prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Perilaku ini mencerminkan adanya ketegangan antara keuntungan pribadi dan kemaslahatan umat.

Pelanggaran etika bisnis yang dilakukan para pedagang ini dapat dianalisis dari beberapa sudut pandang Islam. Dari sisi ketaatan terhadap aturan (*al-Qanun*). Pemerintah, sebagai *ulil amri* (pemimpin), memiliki wewenang untuk membuat peraturan demi kebaikan masyarakat. Ketaatan kepada *ulil amri* dalam hal-hal yang tidak bertentangan dengan syariat adalah bagian dari ketaatan kepada Allah SWT (Rozi, 2025). Dengan memilih berjualan di lokasi ilegal, para pedagang secara langsung melanggar aturan yang telah ditetapkan. Perilaku ini tidak hanya merugikan diri sendiri karena potensi denda atau pembongkaran, tetapi juga merusak tatanan sosial dan ekonomi yang telah dibangun. Menurut Yusuf al-Qardhawi, seorang ulama terkemuka, ketaatan pada hukum negara yang tidak bertentangan dengan syariat adalah wajib bagi seorang muslim.

Kedua, dari sisi keadilan (*Adalah*) dan kebaikan (*Ihsan*). Perdagangan di lokasi ilegal menimbulkan persaingan tidak sehat yang merugikan pedagang lain yang patuh. Pedagang yang berjualan di lokasi resmi harus membayar sewa, retribusi, dan biaya operasional lainnya, yang membuat harga produk mereka mungkin sedikit lebih tinggi. Sebaliknya, pedagang ilegal dapat menekan harga karena tidak memiliki beban biaya tersebut, yang pada akhirnya mengakibatkan penurunan pendapatan pedagang resmi. Kondisi ini menciptakan ketidakadilan yang jelas dan mencederai semangat persaingan yang sehat. Dalam Islam, prinsip 'adalah sangat ditekankan, baik dalam muamalah

maupun perbuatan lainnya. Allah SWT berfirman dalam Surah *An-Nisa* ayat 58, yang menekankan pentingnya menegakkan keadilan.

Ketiga, dari sisi amanah dan tanggung jawab sosial. Dalam etika bisnis Islam, seorang pedagang memiliki amanah untuk tidak hanya mencari keuntungan, tetapi juga menjaga ketertiban, kebersihan, dan keselamatan lingkungan (Rozi, 2025). Berjualan di pinggir jalan seringkali menimbulkan masalah seperti kemacetan, penumpukan sampah, dan gangguan bagi pejalan kaki. Perilaku ini bertentangan dengan prinsip *maslahah 'ammah*, yaitu menjaga kemaslahatan publik. Prinsip ini menegaskan bahwa setiap individu memiliki tanggung jawab untuk memastikan perilakunya tidak merugikan orang lain. Seorang pedagang muslim harus menyadari bahwa keuntungan yang didapat dari praktik yang merugikan masyarakat luas adalah keuntungan yang tidak berkah.

Banyak pedagang mungkin belum sepenuhnya memahami bahwa dalam Islam, cara berbisnis sama pentingnya dengan hasil bisnis itu sendiri. Keuntungan yang didapat haruslah dari cara yang halal dan etis. Praktik curang, persaingan tidak sehat, dan merugikan orang lain adalah hal yang dilarang. Solusi untuk masalah ini tidak hanya terletak pada penegakan hukum yang tegas oleh pemerintah, tetapi juga pada pembinaan dan edukasi kepada para pedagang mengenai nilai-nilai etika bisnis Islam. Dengan demikian, relokasi pasar dapat berhasil, menciptakan lingkungan perdagangan yang adil, tertib, dan berkelanjutan, sejalan dengan prinsip-prinsip Islam.

C. Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berpangkal dari pola pikir induktif, yang didasarkan atas pengamatan obyektif partisipatif terhadap suatu gejala (fenomena) sosial. Penelitian kualitatif mencoba untuk mengerti, mendalami dan menerobos masuk di dalamnya terhadap suatu gejala-gejala yang sangat dalam, kemudian menginterpretasikan dan menyimpulkan gejala-gejala tersebut sesuai dengan konteksnya. Sehingga dicapai suatu simpulan yang obyektif dan alamiah sesuai dengan gejala-gejala pada konteks tersebut yang sifatnya subjektivitas

D. Hasil dan Pembahasan

1. Faktor-faktor yang Mendorong PKL memilih Berjualan di Sepanjang Jalan

Keberadaan pasar yang seharusnya menjadi magnet bagi para pelaku usaha untuk mendapatkan kepastian tempat dan legalitas, namun realitas di lapangan menunjukkan adanya diskoneksi antara regulasi pemerintah melalui kebijakan relokasi dengan rasionalitas ekonomi yang diambil oleh para pedagang. Perilaku ini jika ditinjau dari perspektif Etika Bisnis Islam, mencerminkan adanya pergolakan antara pemenuhan kebutuhan hidup dengan kewajiban mematuhi aturan pemimpin demi ketertiban umum. Berdasarkan observasi dan wawancara mendalam yang dilakukan peneliti, keputusan PKL untuk bertahan di luar area pasar bukanlah sebuah tindakan tunggal yang tanpa alasan, melainkan akumulasi dari berbagai pertimbangan materialistis dan strategis. Para pedagang cenderung memprioritaskan kemaslahatan individu dalam bentuk perputaran modal yang cepat dan keuntungan yang pasti, meskipun hal tersebut sering kali harus bersinggungan dengan pelanggaran ruang publik dan hak-hak pengguna jalan lainnya.

Berdasarkan data yang dihimpun dari para informan, baik dari kalangan PKL maupun pedagang resmi di dalam gedung pasar, ditemukan beberapa alasan yang menjadi pendorong utama fenomena tersebut. Faktor-faktor ini mencakup dimensi aksesibilitas geografis, omzet pendapatan, struktur biaya operasional, hingga pola perilaku konsumen yang cenderung mencari praktisitas dalam bertransaksi. Untuk mempermudah pemetaan

alasan-alasan tersebut berdasarkan sebaran informan. Penjelasan lebih mendalam mengenai faktor-faktor pendorong tersebut akan diuraikan pada poin-poin berikut:

A. Struktur Biaya Sewa dan Operasional Rendah

Pertimbangan finansial mengenai beban biaya operasional menjadi salah satu faktor pendorong yang signifikan bagi PKL untuk tetap memilih berjualan di pinggir jalan. Di luar area pasar resmi, para pedagang memiliki struktur biaya yang jauh lebih fleksibel dan minim dibandingkan kewajiban membayar retribusi atau sewa lapak resmi di dalam gedung pasar. Kondisi ini secara langsung memengaruhi keuntungan harian yang menjadi pertimbangan utama bagi para pedagang kaki lima dalam menentukan lokasi berjualan.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam yang dilakukan terhadap seluruh informan, ditemukan bahwa mayoritas PKL di sekitar Pasar Talang Banjar hanya membayar biaya yang sangat rendah untuk dapat berjualan di pinggir jalan. Sebagian besar informan, yaitu P1, P2, P4, P8, P11, P13, P15, P19, P21, P24, P26, P27, P28, P29, P31, P32, P34, P35, P36, P37, P39, P40, P41, P43, P44, P45, P46, P48, P49, dan P50 menyatakan bahwa mereka hanya membayar uang keamanan atau yang lazim disebut uang preman sebesar Rp2.000 per hari. Sebagaimana diungkapkan oleh informan P1 dalam wawancaranya (P1,B8) bahwa ia membayar Rp2.000 kepada preman, dan P11 (P11,B8) menyebutkan adanya uang keamanan sebesar Rp2.000 per hari. Hal serupa diungkapkan oleh P13, P19, P21, P24, P34, P35, P45, P46, P48, P49, hingga P50 yang semuanya menyebutkan nominal yang sama.

Beberapa informan lain membayar sedikit lebih tinggi namun tetap jauh di bawah biaya sewa resmi. Informan P9 membayar Rp4.000 per hari yang mencakup uang preman dan kebersihan, sementara P18 membayar Rp4.000 per hari untuk uang keamanan dan parkir. Informan P10 menyebutkan membayar Rp6.000 per hari yang terdiri dari uang sampah Rp2.000, uang keamanan Rp2.000, dan uang parkir Rp2.000. Adapun sebagian pedagang menyewa lahan milik warga di belakang trotoar dengan tarif bulanan yang juga terbilang rendah. P20 dan P22 membayar Rp30.000 per bulan, P23 membayar Rp30.000 per bulan, P25 membayar Rp25.000 per bulan, serta P33 membayar Rp25.000 per bulan. Beberapa pedagang lain menyewa lahan per meter seperti P6 yang bergantung pada kebijakan pemilik tanah, P16 yang menyewa Rp50.000 per meter per bulan, serta P3 yang menyewa Rp500.000 per meter per bulan. Informan P5 membayar sewa sebesar Rp3.000.000 per tahun.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan di atas, dapat disimpulkan bahwa struktur biaya sewa dan operasional yang rendah menjadi salah satu faktor ekonomi utama yang mendorong pedagang kaki lima untuk tetap bertahan di pinggir jalan. Biaya harian yang hanya berkisar antara Rp2.000 hingga Rp6.000, atau sewa bulanan lahan warga yang hanya puluhan ribu rupiah, memberikan fleksibilitas finansial yang jauh lebih besar dibandingkan kewajiban membayar retribusi resmi di dalam pasar yang terikat pada regulasi formal. Dengan beban operasional yang sangat ringan, keuntungan bersih pedagang relatif lebih tinggi meskipun omzet tidak selalu lebih besar. Kondisi ini menciptakan daya tarik ekonomi yang kuat dan rasional bagi para PKL untuk mempertahankan posisi mereka di luar area pasar.

Namun demikian, jika ditinjau dari perspektif Etika Bisnis Islam, perilaku PKL yang menghindari retribusi resmi dengan cara berjualan di tempat yang tidak semestinya menimbulkan persoalan etis yang serius. Dalam Islam, ketaatan kepada pemimpin (Ulil Amri) selama kebijakan yang ditetapkan bertujuan untuk kemaslahatan umum adalah

suatu kewajiban, sebagaimana difirmankan Allah SWT dalam QS. An-Nisa ayat 59. Regulasi retribusi pasar yang diatur dalam Perda Kota Jambi No. 12 Tahun 2016 tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL sesungguhnya bertujuan untuk membiayai fasilitas pasar agar bersih, aman, dan layak bagi seluruh pedagang. Dengan menghindari kewajiban retribusi tersebut melalui praktik berjualan di lokasi informal, PKL secara tidak langsung telah mengingkari prinsip amanah dalam bermuamalah, karena memanfaatkan keuntungan dari fasilitas publik dan kedekatan lokasi pasar tanpa menanggung beban yang adil dan setara dengan pedagang resmi. Ketidakseimbangan beban ini pula yang menciptakan persaingan tidak sehat, di mana pedagang resmi harus membayar sewa kios, retribusi, biaya kebersihan, serta biaya jaga malam, sementara PKL hanya mengeluarkan biaya informal yang sangat minim. Kondisi ini jelas bertentangan dengan prinsip keadilan dalam Etika Bisnis Islam yang menuntut agar setiap pelaku usaha memperoleh hak dan menanggung kewajiban secara proporsional tanpa menzalimi pihak lain.

B. Kedekatan Dengan Target Konsumen (Potensi Pelanggan)

Faktor kedekatan dengan target konsumen atau potensi pelanggan merupakan salah satu alasan yang mendorong pedagang kaki lima (PKL) di Pasar Talang Banjar untuk tetap memilih berjualan di pinggir jalan dibandingkan di dalam area pasar. Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah informan, diperoleh gambaran yang sangat konsisten bahwa lokasi di pinggir jalan memberikan akses langsung kepada konsumen yang lebih luas, bukan hanya kepada pelanggan tetap, tetapi juga kepada pembeli yang hanya kebetulan melintas.

Berdasarkan hasil wawancara kepada seluruh informan, P1 menyatakan bahwa alasan utama berjualan di pinggir jalan adalah karena banyak orang yang lewat, sementara pembeli enggan masuk ke dalam pasar karena ada tukang parkir dan lokasi yang terlalu jauh ke dalam. Menurutnya, dengan berjualan di sini, pendapatannya alhamdulillah cukup untuk memenuhi kebutuhan makan sehari-hari. P2 menegaskan bahwa di dalam pasar jarang pembeli yang mau masuk, sehingga penghasilan di pinggir jalan jauh lebih banyak. P3 memberikan keterangan lebih rinci: posisi pasar yang seperti jurang, akses masuk yang sulit dan berbayar, barang yang sering hilang jika ditinggal, serta lantai di area ikan yang licin membuat pembeli tidak mau repot berbelanja di dalam. Ia juga menambahkan bahwa di luar bisa berjualan sampai sore dan masih ramai, termasuk pembeli yang baru pulang kerja, meskipun belum pernah berjualan di dalam namun penghasilannya di luar alhamdulillah.

P4 mengungkapkan bahwa di pinggir jalan jauh lebih ramai pembeli, dan menurutnya di dalam pasar lumayan sepi. P5 menyatakan bahwa pembeli tidak mau masuk ke dalam karena masalah parkir dan barang yang sering hilang, di pinggir jalan pembeli bisa sekaligus berbelanja saat melintas. Ia menyebutkan penghasilan bersih di sini bisa mencapai Rp3.000.000, sedangkan di dalam tidak selalu bisa seperti itu. P8 secara langsung menyatakan bahwa lokasi pinggir jalan lebih strategis dan di dalam sepi pembeli, meskipun penghasilan berjualan tidak menentu.

P9 menyebutkan bahwa ia pernah berjualan di dalam, namun buah tidak laku karena tidak terlihat oleh pembeli, berjualan di sini sudah cukup untuk makan dan biaya anak sekolah. P10 menyatakan bahwa di luar lebih dekat dengan pembeli dan pendapatan di luar lebih besar daripada di dalam kios, perbedaan pendapatan bisa mencapai separuhnya, itulah mengapa ia yang semula berjualan di dalam akhirnya pindah ke luar.

P14 mengakui pernah berjualan di dalam namun akhirnya pindah karena sepi, perbedaan pendapatan cukup jauh karena di luar jauh lebih laris dan banyak pembeli.

P15 menyampaikan bahwa kondisi di dalam pasar lumayan gelap dan pembeli jarang masuk, apalagi setelah pukul 09.00 menurutnya susah dapat uang kalau berjualan di dalam area pasar. P19 menegaskan bahwa arus orang yang melintas di pinggir jalan jauh lebih ramai. P20 menyatakan bahwa di luar lebih ramai dan pembeli kebanyakan malas masuk dari pengalamannya, di luar lebih laris karena pembeli yang sekedar lewat pun kadang tiba-tiba mampir setelah melihat dagangan.

P22 menyebutkan bahwa di sini sudah banyak pelanggan dan lebih ramai pembeli, ia pernah berjualan di dalam saat pasar pertama buka, namun makin lama makin sepi karena pedagang banyak yang pindah keluar sehingga pembeli pun malas masuk karena yang jualan di luar sudah banyak. P23 menyampaikan bahwa memang lebih banyak pelanggan di luar karena lapak ikan di dalam posisinya di belakang dan jalannya licin serta banyak air bergenang; untuk penghasilan, alhamdulillah memang lebih banyak di luar walaupun tidak seberapa. P24 menyebutkan bahwa ia tidak memiliki lapak di dalam karena hanya pedagang kecil.

P26 menjelaskan bahwa untuk buah, pembeli yang hanya lewat pun kadang mampir untuk membeli, sedangkan di dalam hanya yang sengaja masuk yang melihat dagangannya. ia tidak bisa membandingkan pendapatan karena hanya pedagang musiman. P28 menyatakan bahwa ia takut buah-buahnya tidak dilihat pembeli jika dijual di dalam, ia juga belum pernah berjualan di dalam karena di sini pun masih pendatang baru. P33 menjelaskan strateginya, subuh berjualan di dalam namun setelah pukul 06.00 pindah ke luar karena lebih ramai yang lewat dan bisa berjualan sampai jam berapa saja, sedangkan di dalam pasar sudah tutup sekitar pukul 11.00 ia yang berjualan di dua tempat membuktikan bahwa pendapatan di luar memang lebih banyak karena lebih ramai.

P37 menyebutkan bahwa di sini lebih ramai dan bisa buka sampai sore karena rame terus, lumayan ada perbedaan pendapatan dibanding berjualan di dalam, dan itulah mengapa banyak pedagang yang ikut pindah. P40 menyampaikan bahwa dari pengamatannya di dalam memang sepi apalagi kalau sudah siang sudah tutup, sedangkan di sini ramai terus dan pedagang bisa berjualan sampai sore atau sampai dagangan habis, ia sendiri belum pernah berjualan di dalam karena hanya pedagang kecil yang berjualan kalau ada barang saja. P41 menyebutkan keunggulan tambahan berjualan di luar, yaitu kemudahan mendapatkan pasokan barang langsung dari petani yang melintas, perbedaan pendapatan dengan berjualan di dalam bisa dibilang jauh.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan tersebut, dapat disimpulkan bahwa faktor kedekatan dengan target konsumen merupakan pertimbangan ekonomi yang sangat rasional dan menjadi daya tarik utama bagi PKL untuk bertahan di pinggir jalan. Lokasi di pinggir jalan secara alamiah menciptakan eksposur yang tinggi terhadap arus konsumen potensial, baik pelanggan tetap maupun pembeli spontan yang kebetulan melintas, sehingga volume penjualan menjadi lebih tinggi dan lebih stabil. Hal ini berbeda jauh dengan kondisi di dalam pasar yang sangat bergantung pada pelanggan yang memang berniat masuk. Fenomena ini semakin diperparah dengan semakin banyak pedagang yang pindah ke luar, semakin sepi kondisi di dalam, dan semakin enggan pula pembeli untuk masuk. Dari sudut pandang peneliti, kondisi ini mencerminkan bahwa permasalahan PKL di Pasar Talang Banjar bukan semata-mata soal ketidakpatuhan pedagang, melainkan juga merupakan respons rasional terhadap perilaku konsumen yang menginginkan kemudahan dan aksesibilitas dalam berbelanja. Oleh karena itu, strategi untuk menarik PKL kembali ke

dalam pasar tidak akan efektif jika tidak disertai dengan upaya yang konkret untuk mendatangkan pembeli ke dalam pasar, misalnya melalui penataan ulang tata letak lapak agar lebih dekat dengan akses masuk, perbaikan fasilitas, serta program promosi yang mampu mengubah kebiasaan berbelanja masyarakat.

C. Lokasi Lebih Strategis & Aksesibilitas Tinggi

Faktor lokasi lebih strategis dan aksesibilitas tinggi merupakan salah satu faktor paling dominan yang mendorong pedagang kaki lima (PKL) di Pasar Talang Banjar untuk memilih berjualan di sepanjang jalan dibandingkan di dalam area pasar resmi yang telah disediakan oleh pemerintah. Berdasarkan hasil wawancara dengan sejumlah informan, ditemukan keseragaman persepsi bahwa lokasi di pinggir jalan dinilai jauh lebih mudah dijangkau, lebih terlihat oleh pembeli, dan lebih menguntungkan secara ekonomi dibandingkan lapak di dalam pasar.

Berdasarkan hasil wawancara kepada seluruh informan, P1 menyatakan bahwa alasan utama memilih berjualan di pinggir jalan adalah karena banyak orang yang melintas di lokasi tersebut, sementara pembeli enggan masuk ke dalam pasar karena adanya tukang parkir dan lokasi lapak yang terlalu jauh ke dalam. Menurutnya, pendapatan di sini cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. P2 menegaskan hal yang sama, bahwa di dalam pasar jarang pembeli yang mau masuk sehingga penghasilan di pinggir jalan jauh lebih banyak. P3 memberikan penjelasan yang paling rinci di antara para informan menurutnya posisi pasar yang seperti jurang membuat akses masuk sangat sulit dan memerlukan biaya parkir, selain itu barang dagangan sering hilang bila ditinggal, lantai di area lapak ikan sangat licin, dan kondisi di dalam sudah sepi sejak pukul 10.00 pagi. Sebaliknya, di pinggir jalan masih ramai orang berlalu-lalang bahkan hingga sore hari, termasuk pekerja yang baru pulang dan sempat mampir berbelanja. Meskipun belum pernah berjualan di dalam, penghasilan di luar dinilai cukup memadai.

P5 menyampaikan bahwa pembeli tidak mau masuk ke dalam pasar karena masalah parkir dan kekhawatiran barang hilang, di pinggir jalan pembeli bisa sekaligus berbelanja saat melintas dan penghasilan bersih bisa mencapai Rp3.000.000 per bulan, suatu angka yang tidak selalu bisa dicapai jika berjualan di dalam. P7 menyoroti kondisi fisik lapak ikan di dalam pasar yang berada di bagian belakang, turun ke bawah, dan menyerupai jurang, sehingga pembeli malas masuk. P8 secara langsung menyebutkan bahwa lokasi di pinggir jalan lebih strategis dibandingkan di dalam yang sepi pembeli, meskipun penghasilan tidak selalu menentu.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan tersebut, dapat disimpulkan bahwa faktor lokasi yang lebih strategis dan aksesibilitas tinggi mencakup sejumlah dimensi yang saling berkaitan, yaitu kemudahan akses bagi pembeli, visibilitas dagangan dari jalan, kondisi fisik lapak yang layak, ketersediaan parkir yang memadai, keamanan barang dagangan, serta durasi waktu berjualan yang lebih panjang. Kondisi fisik Pasar Talang Banjar yang dinilai tidak ideal oleh para pedagang, mulai dari posisi bangunan yang masuk jauh ke dalam dan menyerupai jurang, lantai yang licin dan tergenang air di area ikan dan ayam, hingga minimnya pencahayaan, merupakan faktor struktural yang secara sistematis mendorong pedagang untuk memilih berjualan di pinggir jalan. Dari sudut pandang peneliti, kondisi ini sesungguhnya mencerminkan bahwa permasalahan mendasar bukan hanya pada perilaku pedagang yang tidak mau patuh terhadap aturan relokasi, tetapi juga pada ketidaksiapan infrastruktur pasar itu sendiri dalam bersaing dengan daya tarik lokasi pinggir jalan. Selama kondisi fisik dan aksesibilitas pasar belum diperbaiki secara signifikan, upaya pemindahan pedagang ke dalam pasar secara paksa hanya akan menghasilkan penolakan

yang berulang. Oleh karena itu, diperlukan pendekatan yang lebih komprehensif dan berkeadilan, yaitu dengan membenahi tata letak pasar agar lebih dekat dengan akses masuk, memperbaiki infrastruktur fisik khususnya di area lapak ikan dan ayam, menyediakan parkir yang mudah dan aman, serta menciptakan suasana pasar yang lebih terang dan nyaman, sehingga lokasi di dalam pasar dapat menjadi pilihan yang benar-benar menguntungkan bagi pedagang maupun pembeli.

D. Penurunan Omset Dan Kondisi Dagangan Sepi di Dalam

Faktor penurunan omzet dan kondisi lingkungan pasar bagian dalam yang sepi pembeli menjadi alasan ekonomi paling mendasar bagi para PKL untuk menempati lapak resmi di Pasar Talang Banjar. Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan sejumlah informan, diperoleh gambaran yang sangat konsisten bahwa terdapat perbedaan volume penjualan yang tidak seimbang antara berjualan di bahu jalan dengan di dalam gedung pasar.

Berdasarkan hasil wawancara kepada seluruh informan, P3 menjelaskan bahwa kondisi fisik pasar yang menurun seperti jurang dan akses yang sulit membuat pembeli enggan masuk, sehingga omzet di dalam sangat tidak menentu. Hal ini diperkuat oleh keterangan P4 dan P5 yang menyatakan bahwa di dalam pasar mereka seringkali tidak mendapatkan penglaris hingga siang hari karena arus pembeli sudah terhenti di gerbang luar. P6 menambahkan bahwa kondisi sepi di dalam pasar bukan hanya sekadar isu, melainkan realitas yang membuat banyak rekan pedagangnya bangkrut karena modal tidak berputar.

Informasi serupa juga disampaikan oleh informan P10, P11, dan P12 yang menegaskan bahwa pendapatan di pinggir jalan jauh lebih menjamin stabilitas dapur keluarga dibandingkan di dalam area pasar. P14, P16, dan P17 menyoroti bahwa sepi pembeli di dalam pasar diperparah oleh banyaknya kios kosong yang menciptakan suasana tidak nyaman, sehingga pembeli yang masuk pun merasa enggan untuk berlama-lama. Sementara itu, informan P30, P31, P32, P34, P35, P38, P39, P40, dan P46 secara seragam memberikan kesaksian bahwa mereka telah mencoba bertahan di dalam pasar pasca-relokasi, namun hanya mampu bertahan hitungan hari karena omzet harian menurun drastis hingga 70% dibandingkan saat berjualan di luar. Mereka mengaku terpaksa kembali ke jalan demi menyelamatkan modal dagang agar tidak habis untuk menutupi kerugian operasional sehari-hari.

Berdasarkan hasil wawancara dengan seluruh informan tersebut, dapat disimpulkan bahwa penurunan omzet merupakan ancaman nyata bagi kelangsungan hidup para pedagang, sehingga memilih berjualan di bahu jalan adalah bentuk mekanisme pertahanan ekonomi. Kondisi pasar bagian dalam yang sepi pembeli membuat semakin banyak pedagang yang keluar karena sepi, semakin sepi pula kondisi di dalam, yang pada akhirnya membuat pembeli semakin tidak tertarik untuk masuk. Fenomena ini menunjukkan bahwa kebijakan relokasi tidak dapat hanya mengandalkan pendekatan administratif dan pemindahan fisik semata, tetapi harus menyentuh aspek vital yaitu jaminan arus konsumen.

Dari sudut pandang peneliti, ketidakmampuan pasar resmi dalam menciptakan magnet bagi pembeli mengakibatkan para pedagang harus menjemput bola di jalan raya. Dalam kaitan dengan etika bisnis Islam, meskipun setiap pedagang wajib menaati aturan pemerintah, adanya unsur darurat ekonomi akibat dagangan yang tidak laku di dalam pasar seringkali menjadi pembenaran moral bagi mereka untuk bertahan di lokasi ilegal. Oleh karena itu, sinkronisasi antara penataan fasilitas pasar, pemberian insentif bagi pembeli agar mau masuk ke dalam, serta ketegasan penertiban yang menyeluruh menjadi kunci agar prinsip keadilan bagi seluruh pedagang dapat terwujud tanpa mengorbankan kesejahteraan ekonomi mereka.

2. Penerapan Etika Bisnis Islam oleh Pedagang Kaki Lima di Pasar Talang Banjar Kota Jambi

Setelah menganalisis berbagai faktor pendorong yang menyebabkan Pedagang Kaki Lima (PKL) tetap memilih berjualan di luar area resmi Pasar Talang Banjar, maka bagian ini akan menganalisis fenomena tersebut melalui sudut pandang Etika Bisnis Islam. Perilaku ekonomi seorang Muslim tidak hanya didasarkan pada pencapaian keuntungan materi semata, tetapi juga terikat pada nilai-nilai ketauhidan yang menyeimbangkan antara hak individu dan kemaslahatan publik.

Terkait aktivitas PKL di Pasar Talang Banjar, penerapan etika bisnis menjadi sebuah tantangan tersendiri ketika kebutuhan mendesak untuk bertahan hidup yang berbenturan dengan aturan tata ruang kota dan hak-hak pelaku ekonomi lainnya. Idealitas Islam menuntut setiap pedagang untuk menjalankan usahanya dengan prinsip kejujuran, keadilan, dan ketaatan terhadap aturan yang telah disepakati bersama demi mewujudkan tatanan pasar yang berkah.

Analisis ini bertujuan untuk melihat sejauh mana para pedagang mengintegrasikan prinsip-prinsip syariah ke dalam perilaku dagang mereka sehari-hari, terutama dalam menyikapi status keberadaan mereka yang melanggar regulasi daerah. Melalui data yang diperoleh dari hasil wawancara mendalam dengan para pedagang, ditemukan adanya dinamika dan pergeseran nilai dalam penerapan etika bisnis yang dipengaruhi oleh kondisi lingkungan serta tekanan ekonomi. Berikut adalah analisis mendalam mengenai penerapan etika bisnis Islam oleh PKL di Pasar Talang Banjar berdasarkan prinsip-prinsip utama muamalah:

A. Prinsip Kejujuran (*As-shiddiq*)

Sifat *shiddiq* dalam etika bisnis Islam menuntut kejujuran menyeluruh, tidak hanya terbatas pada timbangan dan kualitas barang, tetapi juga kejujuran dalam mengakui status hukum keberadaan usaha mereka di hadapan publik dan pemerintah. Seorang pedagang yang memegang teguh prinsip ini akan secara jujur mengakui bahwa lokasi yang mereka gunakan untuk berjualan di bahu jalan atau trotoar sebenarnya adalah fasilitas publik yang bukan peruntukannya.

Berdasarkan hasil wawancara, terdapat fenomena ketidakjujuran struktural di mana para pedagang menyadari status ilegal mereka namun mencari pembenaran atas dasar kebutuhan ekonomi. P45 dan banyak pedagang lainnya mengakui bahwa dalih mencari makan sering kali digunakan untuk membenarkan tindakan berjualan di area terlarang. Hal ini juga terlihat dari pola perilaku PKL yang hanya tertib saat ada petugas P1, P3, P10, P24, P41, dan P44 secara konsisten menyatakan bahwa mereka akan segera menutup lapak atau mundur jika Satpol PP datang, namun akan kembali berjualan di lokasi yang sama setelah petugas pergi. Pola ini menunjukkan adanya pengabaian terhadap nilai kejujuran dalam menaati regulasi pemerintah.

Ketidakjujuran terhadap status ini berdampak langsung pada keadilan bagi pedagang resmi dan pendapatan daerah. S1 mengungkapkan bahwa dari total kapasitas pasar, terdapat sekitar 532 lapak (kios dan los) yang kosong karena pedagang lebih memilih keluar secara ilegal demi mengejar keramaian di bahu jalan. Tindakan ini menyebabkan penurunan retribusi pasar hingga 50%, yang seharusnya menjadi hak negara untuk pembangunan fasilitas publik kembali.

Dari perspektif PKL, terdapat upaya untuk melegalkan status mereka secara informal melalui pembayaran uang keamanan harian yang berkisar antara Rp2.000. Beberapa pedagang bahkan secara jujur mengakui menyewa lahan pribadi di belakang trotoar dengan

harga tinggi, seperti P3 (Rp500.000/bulan), P7 (Rp30.000/hari), dan P12 (Rp50.000/meter/bulan). Namun, kejujuran dalam membayar biaya informal ini tidak menggantikan kewajiban kejujuran mereka terhadap status lokasi publik yang tetap dilanggar.

Islam sangat menekankan pentingnya sifat jujur bagi setiap Muslim, sebagaimana perintah Allah SWT dalam Al-Qur'an:

"Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah, dan hendaklah kamu bersama orang-orang yang jujur (benar)." (QS. At-Tawbah: 119).

Analisis terhadap perilaku pedagang di Pasar Talang Banjar menunjukkan bahwa prinsip *As-Shiddiq* belum sepenuhnya diterapkan dalam hal ketaatan terhadap lokasi dagang yang sah. Kejujuran sering kali dikalahkan oleh egoisme ekonomi (*profit oriented*). Padahal, bisnis yang berkah adalah bisnis yang dibangun di atas kejujuran terhadap status, hak orang lain, dan aturan hukum yang berlaku. Tanpa adanya kejujuran untuk mengakui dan mentaati aturan relokasi secara kolektif, maka keadilan ekonomi bagi pedagang resmi yang taat hukum akan sulit terwujud.

b. Prinsip Keadilan (*`Adl*)

Prinsip keadilan (*Al-`Adl*) dalam etika bisnis Islam mengharuskan setiap pelaku usaha untuk tidak merugikan orang lain demi keuntungan pribadi. Pada Pasar Talang Banjar, prinsip ini berkaitan erat dengan keseimbangan hak antara pedagang resmi yang menempati los/kios dan Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berjualan di bahu jalan. Berdasarkan hasil wawancara, ketimpangan rasa keadilan sangat dirasakan oleh para pedagang resmi di dalam pasar. Keberadaan PKL di jalan dianggap memutus jalur pembeli sebelum masuk ke area pasar resmi. R5 mengeluhkan bahwa keberadaan PKL sangat berpengaruh karena pembeli menjadi malas masuk ke area dalam pasar sebab semua kebutuhan sudah tersedia di luar. Hal senada ditegaskan oleh R4 yang merasakan penurunan pendapatan hingga 50% akibat banyaknya pembeli yang lebih memilih bertransaksi di pinggir jalan demi kepraktisan.

Ketidakadilan ini juga dikonfirmasi oleh pihak pengelola pasar S1. Secara administratif, keberadaan PKL di luar pasar menurunkan potensi retribusi pasar karena pedagang di dalam mengalami penurunan omzet secara drastis. Saat ini terdapat sekitar 532 lapak (kios dan los) yang kosong karena pedagang lebih memilih keluar demi mengejar keramaian, meskipun sarana prasarana di dalam telah diperbaiki.

Di sisi lain para PKL menunjukkan adanya dilema keadilan yang mereka rasakan sendiri. Sebagian besar PKL seperti P1, P2, P4, P8, P10, P11, P19, P20, dan P21 menyatakan bahwa alasan utama mereka berjualan di luar adalah karena lokasi di dalam pasar sepi pembeli dan pendapatan di luar jauh lebih menjamin untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Beberapa pedagang seperti P3, P7, P12, P15, dan P23 menyebutkan bahwa kondisi pasar yang menyerupai jurang (lokasi menurun), pencahayaan yang gelap, serta area lapak ikan/ayam yang basah dan licin menjadi alasan pembeli enggan masuk, sehingga mereka terpaksa keluar agar dagangan tetap laku.

Para PKL seperti P12, P21, dan P24 menekankan bahwa mereka bersedia pindah ke dalam asalkan ada keadilan yang merata. Artinya, seluruh pedagang tanpa terkecuali harus dimasukkan ke dalam area pasar. Jika masih ada yang dibiarkan di luar, mereka menganggap hal tersebut tidak adil bagi mereka yang patuh.

Fenomena PKL yang menjemput bola di pinggir jalan ini jika ditinjau dari etika bisnis Islam, dapat bersinggungan dengan larangan merugikan sesama Muslim dalam berniaga. Rasulullah SAW mengingatkan dalam sebuah hadis:

"Janganlah seorang di antara kalian menjual di atas penjualan saudaranya." (HR. Muslim).

Perilaku berjualan di area terlarang yang menghalangi akses pembeli ke pedagang resmi dapat dikategorikan sebagai tindakan yang tidak adil karena menciptakan persaingan yang tidak sehat. Meskipun PKL membayar uang keamanan atau uang preman harian sebesar Rp2.000 hingga Rp6.000 kepada oknum tertentu, hal ini tidak menghapus kewajiban moral untuk menjaga hak-hak pedagang lain yang telah mengikuti regulasi resmi pemerintah.

Analisis ini menunjukkan bahwa penerapan nilai *Al-Adl* di Pasar Talang Banjar memerlukan sinkronisasi antara ketegasan aturan pemerintah, perbaikan fasilitas pasar oleh pengelola, serta kesadaran pedagang untuk saling menghargai ruang jempot rezeki masing-masing tanpa harus menimbulkan kemudharatan ekonomi bagi pihak lain.

c. Prinsip Tanggung Jawab

Prinsip tanggung jawab dalam etika bisnis Islam menuntut setiap pelaku usaha untuk tidak hanya mengejar keuntungan pribadi, tetapi juga menjaga kemaslahatan masyarakat luas. Dalam perdagangan, hal ini mencakup tanggung jawab terhadap kenyamanan, keamanan, dan ketertiban lingkungan tempat usaha beroperasi. Ruang publik seperti trotoar dan bahu jalan merupakan hak kolektif masyarakat yang fungsi utamanya adalah untuk kelancaran arus lalu lintas dan pejalan kaki, bukan untuk kegiatan perniagaan yang menghambat mobilitas publik.

Berdasarkan hasil wawancara mendalam dengan para pedagang di Pasar Talang Banjar, terdapat indikasi bahwa prinsip tanggung jawab sosial ini sering terabaikan demi keuntungan lokasi yang strategis. P1 mengakui secara terbuka bahwa ia memilih berjualan di pinggir jalan karena aksesnya yang gampang bagi pembeli yang lewat, meskipun ia menyadari bahwa hal tersebut menciptakan hambatan bagi pejalan kaki dan arus lalu lintas. Pola pikir yang serupa juga ditemukan pada jawaban informan lainnya. P2, P33 dan P35 semuanya memberikan argumen yang senada bahwa berjualan di bahu jalan adalah bentuk jempot bola agar pembeli tidak perlu repot masuk ke area pasar dan membayar parkir. Pernyataan ini menunjukkan bahwa para PKL lebih mengutamakan efisiensi transaksi bagi pelanggan mereka daripada kenyamanan pengguna jalan secara umum.

Dampak dari pengabaian ruang publik ini dirasakan langsung oleh pedagang resmi dan pengelola pasar. R5 menyatakan bahwa keberadaan PKL di jalan membuat area dalam pasar menjadi sepi karena akses pembeli seolah terputus di luar. Sementara itu, SI menegaskan bahwa meskipun sarana prasarana telah diperbaiki untuk menampung pedagang di dalam, banyak pedagang yang hanya bertahan satu atau dua hari saja di dalam lalu kembali ke bahu jalan dengan alasan sepi.

Perilaku menguasai ruang publik untuk kepentingan pribadi yang merugikan orang banyak adalah bentuk tindakan yang tidak bertanggung jawab. Allah SWT berfirman dalam Al-Qur'an Surah Al-A'raf ayat 56:

"Dan janganlah kamu membuat kerusakan di muka bumi, sesudah (Allah) memperbaikinya..."

Mengganggu ketertiban jalan dan menciptakan kemacetan merupakan salah satu bentuk kerusakan tatanan sosial. Pedagang muslim seharusnya menjadi pelopor dalam menciptakan kemaslahatan, bukan menjadi sumber gangguan publik. Sejalan dengan hal ini, Rasulullah SAW memberikan peringatan keras terkait penggunaan jalur umum dalam sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Imam At-Thabrani:

"Siapa yang mengganggu kaum muslimin di jalan-jalan mereka, maka wajib baginya laknat mereka."

Meskipun PKL seperti P45 dan P48 beralasan bahwa mereka berjualan untuk mencari nafkah halal demi keluarga, namun dalam kaidah fikih disebutkan bahwa *"Dar'ul mafasid muqaddamun 'ala jalbil mashalih"* (Mencegah kemudharatan atau kerusakan harus

didahulukan daripada mengambil sebuah kemaslahatan). Mencari rezeki adalah kemaslahatan individu, namun menjaga kelancaran jalan dan ketertiban pasar adalah kemaslahatan umum yang lebih tinggi tingkatannya. Dengan demikian, penerapan prinsip tanggung jawab oleh PKL di Pasar Talang Banjar masih tergolong rendah, karena mereka cenderung menzalimi hak pengguna jalan dan sesama pedagang resmi demi mengejar potensi pelanggan yang instan.

d. Prinsip Tauhid

Dalam prinsip Tauhid, ketaatan ini bukan sekadar kepatuhan administratif, melainkan bentuk integritas keimanan karena menaati aturan yang membawa kebaikan merupakan perwujudan ketaatan kepada Allah SWT, sebagaimana ditegaskan dalam QS. An-Nisa: 59. Namun, realitas di Pasar Talang Banjar menunjukkan dinamika kepatuhan yang masih rendah terhadap Perda Nomor 12 Tahun 2012 yang mengatur operasional pedagang di area resmi demi ketertiban umum. Berdasarkan hasil wawancara, para PKL di lintasan jalan cenderung mengabaikan aturan demi mengejar pendapatan instan dan kemudahan akses konsumen. Pola perilaku ini menunjukkan bahwa dorongan *survival economics* sering kali mengalahkan prinsip Tanggung Jawab sosial pedagang untuk menjaga kelancaran lalu lintas dan ketertiban kota.

Ketidakpatuhan tersebut tidak hanya mencederai tatanan kota, tetapi juga menciptakan ketidakadilan yang nyata bagi pedagang lain. Hal ini terlihat dari keluhan pedagang resmi di dalam pasar (R5) yang merasa jalur rezekinya terhambat oleh keberadaan PKL di luar, yang secara etika melanggar tanggung jawab antarsesama pelaku usaha. Meskipun pihak pengelola pasar telah memperbaiki sarana prasarana, kesadaran pedagang untuk memindahkan aktivitasnya ke dalam area resmi masih sangat minim. Dalam perspektif etika bisnis Islam, keengganan untuk tertib mencerminkan belum maksimalnya nilai Tauhid yang seharusnya mendorong individu untuk menempatkan kemaslahatan umum di atas kepentingan pribadi. Padahal, ketaatan kepada pemerintah bertujuan untuk menghindari kemudaran bagi orang banyak, sesuai dengan pesan Rasulullah SAW bahwa mendengar dan taat adalah kewajiban dalam perkara yang disukai maupun dibenci. Oleh karena itu, diperlukan kesadaran untuk memahami bahwa kepatuhan hukum adalah bagian dari pertanggungjawaban moral seorang hamba kepada Sang Pencipta dan lingkungan sosialnya.

3. Upaya Pemerintah dalam Menata dan Memfasilitasi PKL di Pasar Talang Banjar

Pemerintah Kota Jambi melalui pengelola pasar dan instansi terkait telah melakukan berbagai strategi untuk menata keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan Pasar Talang Banjar. Langkah penataan dan penertiban ini secara yuridis didasarkan pada Peraturan Daerah (Perda) Kota Jambi Nomor 12 Tahun 2016 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Perda ini dirancang untuk memberikan kepastian hukum bagi para pedagang informal sekaligus menjaga ketertiban, keindahan, kebersihan, dan kenyamanan tata ruang kota. Namun di lapangan, keberadaan PKL yang berjualan di pinggir jalan di sekitar pasar tersebut berdampak terhadap penurunan retribusi pasar. Hal ini diakui secara langsung oleh bapak Wisnu Subroto selaku Kepala Unit Pasar Talang Banjar, yang menyatakan bahwa PKL sangat berpengaruh terutama terhadap retribusi pasar karena dengan adanya pedagang di luar, pendapatan dari pedagang di dalam menjadi berkurang, dari yang semula mencapai 100% kini hanya tinggal 50%. Penurunan pendapatan retribusi ini sekaligus menjadi indikator nyata bahwa permasalahan PKL tidak semata bersifat ketertiban umum, melainkan juga menyentuh stabilitas ekonomi kawasan pasar secara menyeluruh.

Dampak keberadaan PKL tidak hanya dirasakan dari sisi pendapatan retribusi, namun juga berdampak luas terhadap kondisi sosial dan lingkungan kawasan sekitar pasar. Nur Jamilah selaku Staf Pendataan Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Kota Jambi mengungkapkan bahwa keberadaan PKL di bahu jalan menyebabkan lingkungan menjadi kumuh, menimbulkan kemacetan lalu lintas, dan turut berdampak pada menurunnya pendapatan pedagang resmi yang berjualan di dalam pasar. Kondisi demikian menciptakan ketidakseimbangan ekosistem perdagangan, di mana pedagang resmi yang telah mematuhi regulasi justru mengalami kerugian akibat persaingan tidak setara dengan PKL yang beroperasi tanpa izin di lokasi strategis pinggir jalan. Hal ini jelas melanggar ketentuan zonasi dalam Perda Nomor 12 Tahun 2016, di mana jalan, bahu jalan, serta trotoar yang mengganggu fungsi utama ruang publik dan hak pejalan kaki dikategorikan sebagai Zona Merah yang mutlak dilarang untuk aktivitas perdagangan.

Dalam rangka mengatasi permasalahan tersebut, upaya penertiban PKL dilakukan melalui pendekatan persuasif dan edukatif yang mengutamakan pembinaan, sejalan dengan fungsi Pemberdayaan yang diamanatkan oleh Perda. Pengelola Pasar Talang Banjar secara rutin memberikan peringatan agar pedagang bersedia berpindah ke dalam area pasar. Wisnu Subroto selaku Kepala Unit Pasar Talang Banjar (S1) menjelaskan bahwa pihak pengelola telah memberikan solusi nyata berupa pemberian peringatan untuk pindah berjualan ke dalam area pasar, serta menegaskan bahwa pengawasan terhadap PKL bukan semata tanggung jawab pengelola pasar, melainkan juga melibatkan Satpol PP dan pihak Kecamatan Jambi Timur sebagai instansi-instansi terkait yang turut bertanggung jawab.

Bila pendekatan persuasif diabaikan, Perda Nomor 12 Tahun 2016 sebenarnya telah menetapkan mekanisme Sanksi Pelanggaran yang ketat dan bertahap, meliputi:

- a. Sanksi Administratif: Diawali dengan teguran lisan di lokasi, dilanjutkan dengan Surat Peringatan (SP) 1, 2, dan 3 secara tertulis. Jika tetap membandel, petugas berhak melakukan penyitaan alat atau sarana usaha (seperti gerobak, meja, atau tenda), hingga pencabutan Tanda Daftar Usaha (TDU) bagi pedagang resmi yang melanggar ketentuan.
- b. Sanksi Pidana (Tindak Pidana Ringan/Tipiring): Pelanggaran terhadap zonasi Perda ini dapat diancam dengan pidana kurungan paling lama 3 (tiga) bulan atau denda materiil maksimal sebesar Rp50.000.000 (lima puluh juta rupiah).

Namun, penertiban yang telah dilakukan menghadapi kendala yang berulang di lapangan. S1 mengungkapkan bahwa banyak pedagang yang sudah ditertibkan dan berjualan di dalam pasar hanya bertahan sehari sampai dua hari, kemudian kembali ke pinggir jalan dengan alasan di dalam pasar sepi pembeli. Evaluasi berupa perbaikan lapak dan sarana prasarana pun telah dilaksanakan, namun hasilnya tetap menunjukkan bahwa kebanyakan pedagang lebih memilih berjualan di pinggir jalan daripada di dalam area resmi pasar. Kondisi ini mencerminkan adanya kesenjangan antara ketersediaan fasilitas yang telah disiapkan pemerintah dengan motivasi dan kesiapan pedagang untuk memanfaatkannya secara berkepanjangan. Sebagai langkah nyata penyediaan alternatif atau Solusi Spasial bagi para PKL sebagaimana yang diatur dalam Perda, pemerintah telah menyediakan fasilitas yang memadai di dalam area pasar berupa 532 lapak kosong yang terdiri dari kios dan los. Ketersediaan lapak dalam jumlah yang cukup besar ini dimaksudkan agar para pedagang, termasuk para PKL, dapat berpindah dan berjualan secara resmi di dalam kawasan pasar. Langkah ini merupakan cara pemerintah membantu para pedagang melalui penyediaan tempat jualan yang memadai serta aturan yang adil bagi semua pihak. Namun demikian,

keberadaan ratusan lapak yang masih kosong justru mengindikasikan rendahnya tingkat penyerapan fasilitas tersebut oleh para pedagang.

Di samping penyediaan sarana fisik, pemerintah juga menjalankan agenda sosialisasi dan pendekatan persuasif secara berkala. Wisnu Subroto (S1) menyatakan bahwa pihak pengelola terus berusaha melakukan penertiban dan pemantauan terhadap pedagang melalui sosialisasi dan pendekatan secara persuasif, di mana sosialisasi tersebut dilaksanakan sebulan satu kali. Kegiatan sosialisasi rutin ini bertujuan untuk membangun pemahaman pedagang mengenai pentingnya ketertiban umum, manfaat berjualan di dalam pasar, solusi pemberdayaan ekonomi (seperti potensi pemberian Tanda Daftar Usaha/TDU untuk kepastian hukum, bantuan sarana, maupun kemudahan akses modal), serta konsekuensi sanksi hukum dari aktivitas berdagang di luar batas yang diizinkan. Sosialisasi yang teratur setiap bulan ini menunjukkan keseriusan pihak pengelola dalam membangun kesadaran pedagang secara bertahap, meskipun tantangan di lapangan tetap memerlukan sinergi yang lebih kuat dengan instansi lain.

Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Jambi turut memperkuat langkah penertiban dengan melakukan penertiban terjadwal sebanyak tiga kali dalam setahun. Nur Jamilah (S2) mengungkapkan bahwa beberapa upaya telah dilakukan seperti penertiban dan sosialisasi terhadap para PKL, di mana penertiban dari Disperindag dilaksanakan tiga kali dalam setahun. Selain itu, dilaksanakan pula program penghijauan di area sekitar Pasar Talang Banjar sebagai upaya untuk mencegah PKL kembali menempati bahu jalan. Program penghijauan ini sekaligus berfungsi sebagai pembatas fisik yang secara tidak langsung menyempitkan ruang gerak PKL di lokasi yang selama ini menjadi titik konsentrasi mereka berjualan. S2 juga menegaskan bahwa meskipun para PKL sudah diupayakan untuk pindah berjualan ke dalam pasar, mereka cenderung hanya bertahan beberapa hari sebelum akhirnya kembali berjualan di luar. Hal ini memperkuat temuan dari pengelola pasar bahwa persoalan kepatuhan PKL bersifat struktural dan tidak dapat diselesaikan hanya melalui penertiban sesaat.

Penegakan aturan di lapangan juga melibatkan Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) sebagai aparat yang berwenang dalam penegakan peraturan daerah dan eksekusi sanksi. Joey Afrini Saputra, S.IP selaku Fungsional Pol PP Ahli Pertama (S3), menyatakan bahwa penertiban PKL di Pasar Talang Banjar dilaksanakan atas instruksi Kepala Bidang Penertiban dan didasari atas pelanggaran terhadap peraturan daerah, yaitu berjualan di tempat yang tidak seharusnya sehingga mengganggu lalu lintas dan pejalan kaki. Frekuensi penertiban oleh Satpol PP tidak bersifat terjadwal tetap, melainkan bergantung pada surat tugas yang diterbitkan oleh kepala bidang sesuai kondisi di lapangan. Dalam pelaksanaannya, tim Satpol PP menghadapi kendala berupa perlawanan dari sebagian pedagang, di samping adanya keterbatasan prosedur karena Satpol PP tidak dapat langsung mengangkat barang dagangan pedagang mengingat terikat oleh standar operasional prosedur (SOP) yang berlaku. Untuk ke depannya, upaya yang terus dilakukan adalah pemantauan dan patroli secara berkelanjutan di sekitar kawasan Pasar Talang Banjar.

Keterlibatan Satpol PP dalam penertiban PKL ini menegaskan bahwa penanganan permasalahan PKL memerlukan koordinasi lintas instansi yang solid, mulai dari pengelola pasar, Disperindag, hingga aparat penegak Perda. Keberhasilan implementasi Perda Nomor 12 Tahun 2016 di Pasar Talang Banjar pada akhirnya tidak hanya bertumpu pada ketegasan sanksi koersif (seperti penyitaan dan denda tipiring), melainkan pada efektivitas solusi struktural yang ditawarkan pemerintah—yaitu bagaimana mengemas relokasi 532 lapak

kosong di dalam pasar agar memiliki nilai ekonomis yang kompetitif, sehingga PKL secara sukarela bertransformasi menjadi pedagang formal yang patuh hukum.

Pada prinsip etika bisnis islam Pemerintah harus memastikan pembagian 279 kios dan 652 lapak di dalam Pasar Rakyat Talang Banjar dilakukan secara transparan, adil, dan tanpa tebang pilih. Hindari adanya praktik monopoli lapak oleh segelintir oknum pedagang besar yang dapat menzalimi pedagang kecil. Untuk menjamin asas keadilan bagi pedagang yang taat masuk ke dalam pasar, pemerintah perlu mengevaluasi tarif retribusi kebersihan dan biaya keamanan secara proporsional. Selama masa transisi relokasi, pemerintah bisa memberikan insentif atau keringanan biaya retribusi agar beban operasional pedagang resmi di dalam pasar tidak timpang jauh dengan pedagang bayangan di luar, sehingga potensi kerugian omzet dapat ditekan secara adil.

Pada prinsip tanggung jawab dalam Islam (*khalifah*) menuntut pemerintah menyediakan ruang niaga yang tidak hanya legal, tetapi juga aman, bersih, dan representatif bagi kelangsungan hidup para PKL. Pemerintah berkewajiban meremajakan fasilitas pasar yang sempit kosong atau terbengkalai agar memiliki daya tarik yang sama kuatnya dengan area pinggir jalan. Keluhan utama PKL enggan masuk ke dalam pasar adalah karena sepi pembeli di area dalam atau lantai atas. Pemerintah bertanggung jawab menata arus masuk konsumen (misalnya dengan menempatkan komoditas utama/paling dicari di area strategis bagian dalam) agar seluruh pedagang mendapatkan kesempatan yang sama untuk menjangkau pembeli, sehingga hak-hak ekonomi pedagang tetap terjaga.

Penegakan Perda Nomor 12 Tahun 2016 oleh Satpol PP tidak boleh bersifat momentum atau sekadar kucing-kucingan. Penertiban ruang publik (trotoar dan bahu jalan) harus dilakukan secara jujur, tegas, dan berkesinambungan. Jika hukum ditegakkan secara konsisten, pedagang akan melihat adanya komitmen yang jujur dari pemerintah, sehingga memicu kesadaran mereka untuk ikut bersikap jujur dan disiplin dalam mematuhi aturan relokasi. Melakukan pendataan ulang yang akurat dan jujur mengenai jumlah PKL asli di kawasan Talang Banjar untuk menghindari manipulasi data lapak demi terciptanya suasana perdagangan yang bersih dari kecurangan.

Mengingat para PKL secara kultural memiliki pemahaman agama yang baik namun belum sinkron dalam tindakan ekonomi, Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) dapat merancang program pembinaan rutin. Sosialisasi penataan pasar tidak hanya menyuarakan pasal-pasal Perda, melainkan juga menyentuh aspek kesadaran Tauhid—menanamkan pemahaman bahwa mencari rezeki harus dengan cara yang berkah, tidak merugikan hak pengguna jalan, dan menaati peraturan pemerintah demi kemaslahatan umat (*maslahah 'ammah*). Mengedepankan musyawarah (*syura*) dalam setiap penyelesaian konflik antara pedagang dalam pasar dan PKL luar. Menjadikan pemerintah sebagai mediator yang mengayomi, mendengarkan keluhan dari kedua belah pihak demi menjaga ukhuwah Islamiyah antarpedagang di Kota Jambi.

4. Penutup

1. Berdasarkan hasil wawancara terdapat empat faktor utama yang mendorong PKL memilih berjualan di sepanjang jalan di sekitar Pasar Talang Banjar. Pertama, struktur biaya sewa dan operasional yang sangat rendah, yaitu hanya berkisar Rp2.000 hingga Rp6.000 per hari berupa uang keamanan, jauh lebih ringan dibandingkan kewajiban membayar retribusi resmi di dalam pasar. Kedua, faktor kedekatan dengan target konsumen menjadi salah satu alasan karena berjualan di

pinggir jalan memberikan daya pandang yang maksimal bagi pembeli spontan yang sedang melintas. Hal ini menyebabkan volume penjualan PKL menjadi jauh lebih stabil dan terjaga dibandingkan jika mereka berada di dalam area gedung pasar yang cenderung tertutup dari arus lalu lintas. Ketiga, lokasi yang lebih strategis dan aksesibilitas tinggi, di mana kondisi fisik Pasar Talang Banjar yang dinilai tidak ideal seperti posisi bangunan yang menyerupai jurang, lantai licin, serta pencahayaan yang minim mendorong pedagang untuk memilih berjualan di luar. Keempat, penurunan omzet dan kondisi sepi di dalam pasar yang menyebabkan pedagang terpaksa kembali ke pinggir jalan demi mempertahankan kelangsungan usaha, bahkan beberapa pedagang melaporkan penurunan omzet hingga 70% saat berjualan di dalam pasar.

2. Penerapan etika bisnis Islam oleh PKL di Pasar Talang Banjar secara umum belum berjalan secara optimal. Ditinjau dari prinsip kejujuran (As-Shiddiq), para PKL menyadari status ilegal lokasi dagang mereka namun mencari pembenaran atas dasar kebutuhan ekonomi, terbukti dari pola perilaku yang hanya tertib saat ada petugas Satpol PP lalu kembali ke posisi semula setelahnya. Dari sisi prinsip keadilan (Al-Adl), keberadaan PKL di bahu jalan telah menimbulkan persaingan yang tidak sehat bagi pedagang resmi di dalam pasar yang mengalami penurunan pendapatan hingga 50%. Dari sisi prinsip tanggung jawab, penggunaan ruang publik seperti trotoar dan bahu jalan untuk kepentingan dagang pribadi mencerminkan rendahnya kesadaran pedagang terhadap hak pengguna jalan lainnya. Sedangkan dari prinsip Tauhid, keengganan para PKL untuk menaati Perda Nomor 12 Tahun 2012 menunjukkan bahwa nilai ketaatan kepada ulil amri demi kemaslahatan umum belum sepenuhnya terlaksana dalam perilaku dagang mereka.
3. Pemerintah Kota Jambi melalui pengelola Pasar Talang Banjar, Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag), serta Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) telah melakukan berbagai upaya penertiban PKL. Upaya tersebut meliputi perbaikan area pasar, sosialisasi yang dilaksanakan sebulan sekali, penertiban terjadwal tiga kali dalam setahun oleh Disperindag, program penghijauan sebagai pembatas fisik, serta patroli berkelanjutan oleh Satpol PP. Namun demikian, seluruh upaya tersebut belum menghasilkan perubahan yang maksimal karena kendala utama bersifat struktural, yaitu rendahnya daya tarik ekonomi kawasan di dalam pasar yang membuat pedagang hanya bertahan satu hingga dua hari setelah ditertibkan sebelum kembali ke pinggir jalan. Hal ini menunjukkan bahwa penertiban PKL tidak cukup hanya mengandalkan pendekatan dan penegakan aturan, tetapi harus disertai dengan pembaruan area pasar yang mampu menciptakan jaminan arus konsumen ke dalam area resmi.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Jufri, K. A., Awang, M. S., & Sahid, M. M. (2021). Maqasid syariah menurut Imam Al-Ghazali dan aplikasinya dalam penyusunan undang-undang Islam di Indonesia: Maqasid syariah according to Imam Al-Ghazali and its application in the compilation of Islamic law in Indonesia. *Malaysian Journal of Syariah and Law*, 9(2), 75–87.
- Annisa, Z. N., & Kurniawati, F. (2024). ANALISIS PERILAKU PEDAGANG KAKI LIMA DI DESA BANJARDAWA KABUPATEN PEMALANG DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM. *Taraadin: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(2).
- Apriliyani, N. (2023). *Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Desa Trirahayu Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*. IAIN Metro.
- Arline, D. H. (2020). Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Skripsi IAIN Purwokerto: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*.
- David Cardona, A. P., Sos, S., & Ikom, M. (2020). *Strategi komunikasi pembangunan dalam penataan pedagang kaki Lima*. Scopindo Media Pustaka.
- Djakfar, M. (2007). *Etika bisnis dalam perspektif Islam*. UIN-Maliki Press.
- Dwiyanti, R. (2018). Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Perilaku Masyarakat Dalam Jual Beli Gabah (Studi di Amassangang Kabupaten Pinrang). *Skripsi*, hlm.2.
- Endarwati, S. (2021). *Kepatuhan Pedagang Kaki Lima Terhadap Kebijakan Pemerintah Kota Metro Tentang Relokasi Pasar (Studi Kasus di Pasar Kopindo Kota Metro)*. [https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/1/SKRIPSI SELI ENDARWATI \(ESy 14119364\).pdf](https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/1/SKRIPSI SELI ENDARWATI (ESy 14119364).pdf)
- Erniwati, E., & Darsono, R. (2023). ANALISIS RELOKASI PASAR TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR RAKYAT KOTA PARIAMAN. *Ensiklopedia of Journal*, 6(1), 662–667.
- Hanum, F., Yana, S., & Mauliza, P. (2024). *Pemberdayaan Masyarakat Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Perekonomian*. Mega Press Nusantara.
- Hardiati, N. (2021). Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqashid Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 513–518.
- Hariyani, T. (2019). Pedagang Kaki Lima Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Bagi Kaum Perempuan Di Pedesaan. *Ekuivalensi*, 5(2), 174–188.
- Hidayah, R. A., & Nugroho, A. (2024). Analisis Perilaku Bisnis Pedagang Kuliner di Kawasan Apartemen Kalibata Pancoran Jakarta Selatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Alasma: Media Informasi Dan Komunikasi Ilmiah*, 6(2), 140–150.
- Al Jufri, K. A., Awang, M. S., & Sahid, M. M. (2021). Maqasid syariah menurut Imam Al-Ghazali dan aplikasinya dalam penyusunan undang-undang Islam di Indonesia: Maqasid syariah according to Imam Al-Ghazali and its application in the compilation of Islamic law in Indonesia. *Malaysian Journal of Syariah and Law*, 9(2), 75–87.
- Annisa, Z. N., & Kurniawati, F. (2024). ANALISIS PERILAKU PEDAGANG KAKI LIMA DI DESA BANJARDAWA KABUPATEN PEMALANG DALAM PERSPEKTIF ETIKA BISNIS ISLAM. *Taraadin: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 4(2).
- Apriliyani, N. (2023). *Perilaku Pedagang di Pasar Tradisional Desa Trirahayu Kecamatan Negeri Katon Kabupaten Pesawaran Ditinjau Dari Etika Bisnis Islam*. IAIN Metro.
- Arline, D. H. (2020). Analisis Perilaku Pedagang Pasar Tradisional Dalam Perspektif Etika Bisnis Islam. *Skripsi IAIN Purwokerto: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam*.
- David Cardona, A. P., Sos, S., & Ikom, M. (2020). *Strategi komunikasi pembangunan dalam penataan pedagang kaki Lima*. Scopindo Media Pustaka.
- Djakfar, M. (2007). *Etika bisnis dalam perspektif Islam*. UIN-Maliki Press.

- Dwiyanti, R. (2018). Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Perilaku Masyarakat Dalam Jual Beli Gabah (Studi di Amassangang Kabupaten Pinrang). *Skripsi*, hlm.2.
- Endarwati, S. (2021). *Kepatuhan Pedagang Kaki Lima Terhadap Kebijakan Pemerintah Kota Metro Tentang Relokasi Pasar (Studi Kasus di Pasar Kopindo Kota Metro)*. [https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/1/SKRIPSI SELI ENDARWATI \(ESy 14119364\).pdf](https://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/%0Ahttps://repository.metrouniv.ac.id/id/eprint/4760/1/SKRIPSI SELI ENDARWATI (ESy 14119364).pdf)
- Erniwati, E., & Darsono, R. (2023). ANALISIS RELOKASI PASAR TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG DI PASAR RAKYAT KOTA PARIAMAN. *Ensiklopedia of Journal*, 6(1), 662–667.
- Hanum, F., Yana, S., & Mauliza, P. (2024). *Pemberdayaan Masyarakat Pedagang Kaki Lima dalam Meningkatkan Perekonomian*. Mega Press Nusantara.
- Hardiati, N. (2021). Etika Bisnis Rasulullah SAW Sebagai Pelaku Usaha Sukses dalam Perspektif Maqashid Syariah. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam*, 7(1), 513–518.
- Hariyani, T. (2019). Pedagang Kaki Lima Sebagai Alternatif Kesempatan Kerja Bagi Kaum Perempuan Di Pedesaan. *Ekuivalensi*, 5(2), 174–188.
- Hidayah, R. A., & Nugroho, A. (2024). Analisis Perilaku Bisnis Pedagang Kuliner di Kawasan Apartemen Kalibata Pancoran Jakarta Selatan Ditinjau dari Perspektif Etika Bisnis Islam. *Jurnal Alasma: Media Informasi Dan Komunikasi Ilmiah*, 6(2), 140–150.
- hidayatun Nisa, Y., & Mustaqim, M. (2018). Peranan Sektor Informal dalam Masalah Urbanisasi Diperkotaan (Studi: Pkl di Jalan Kalimantan Jember). *Proceedings of Annual Conference on Community Engagement*, 2, 518–534.
- ISLAM, A. (2023). Etika Bisnis Islam. *Pasar Modal Syariah*, 27.
- Istifhama, L. (2017). Strategi Bertahan dan Modal Sosial Pedagang Pasar Tradisional Swasta dalam Perspektif Ekonomi Islam. *Syaikhuna: Jurnal Pendidikan Dan Pranata Islam*, 8(2), 217–239.
- Jamal, R., Agama, I., Negeri, I., Sarundajang, J. S. H., & Ring, K. (2022). *ETIKA BISNIS ISLAM DALAM PERILAKU BISNIS PEDAGANG MUSLIM MAKASSAR KOTA MANADO* Adila Afifah Mampa Institut Agama Islam Negeri Manado,. 2(2), 114–130.
- Kadarwangi, A. A. (2020). Aspek Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Lapangan Pemuda GOR Tanjung Redeb Kabupaten Berau. *Journal Sosiatri Sosiologi*, 8(1), 147–160.
- Kamelia, N. (2021). Peran Sektor Informal dalam Penyerapan Tenaga Kerja di Kecamatan Labang Kabupaten Bangkalan. *Independent: Journal of Economics*, 1(1), 205–221.
- Karim, D. A., & Nursafitri, E. (2025). DAMPAK RELOKASI PASAR TRADISIONAL TERHADAP PENDAPATAN PEDAGANG BLOK B DALAM PERSPEKTIF ISLAM. *Jurnal Ekonomi Syariah*, 2(1), 35–44.
- Khadijah, S. (2021). Perilaku pedagang kaki lima dalam perspektif etika bisnis islam. *Skripsi*, 18.
- Khairi. (2021). *Analisis Pendapatan Usaha Pedagang Kaki Lima*.
- Khairi. (2022). *Sektor informal : peninjauan kembali dalam perspektif konseptual Informal sector : conceptual perspective review*. 17. <https://doi.org/10.20961/region.v17i2.47072>
- Kholishudin, K. (2025). Nilai filosofis tanggung jawab; etika dan moral dalam perspektif islam. *Journal of Sharia Economics*, 7(1), 34–52.
- Muhayatsyah, A. (2020). Islamic Business Ethics in Al-Ghazali'S Perspective. *Jurnal Penelitian Keuangan Dan Perbankan Syariah*, 2(2), 84–104.
- Nasution, A. R., & Taufiq, M. (2023). Analisis Etika Bisnis Islam Terhadap Perilaku Pedagang Kaki Lima Di Pasar Sagumpal Bonang Padangsidempuan. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Bisnis Dan Kewirausahaan*, 3(1), 176–194.

- Permatasari, S. R., & Sinabutar, M. J. (2022). Modal Sosial Pedagang Kaki Lima (PKL). *Saskara: Indonesian Journal of Society Studies*, 2(2), 17–30.
- Pertiwi, M. E., Nengsih, T. A., & Safitri, Y. (2024). Dampak Relokasi Pasar Tradisional Terhadap Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Di Pasar Rakyat Talang Banjar Kecamatan Jambi Timur). *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi Dan Bisnis*, 3(1), 112–135.
- Pramono, W., & Hanandini, D. (2023). Dilema Penataan dan Pemberdayaan Pedagang kaki Lima di Kota Padang dan Payakumbuh. *JAPAn: Jurnal Administrasi Dan Pemerintahan*, 1(2), 167–175.
- Prihartanta, W. (2015). Teori-Teori Motivasi Prestasi. *Universitas Islam Negeri Ar-Raniry*, 1(83), 1–11.
- Putri, M. E., Agusriandi, A., & Faturahman, F. (2023). ANALISIS PENERAPAN ETIKA BISNIS ISLAM PEDAGANG DI PASAR PAMENANG KABUPATEN MERANGIN JAMBI. *Jurnal Kajian Dan Penalaran Ilmu Manajemen*, 1(4), 1–18.
- Rizal, M., Majid, M. S. A., Musnadi, S., & Sakir, A. (2024). *Perilaku Investor Agresif di Indonesia: Teori dan Bukti Empiris*. Syiah Kuala University Press.
- Rozi, F. (2025). Pemikiran Hukum Islam Perspektif Yusuf Al-Qardawi: Elastisitas Hukum Islam dan Moderasi Beragama. *PUTIH: Jurnal Pengetahuan Tentang Ilmu Dan Hikmah*, 10(1), 93–106.
- Rozzaaq, A. N., & Yuniarti, D. (2024). Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima Malioboro Pasca Relokasi Ke Teras 1 Dan 2 Malioboro Yogyakarta. *Socius: Jurnal Penelitian Ilmu-Ilmu Sosial*, 1(11), 12–16.
- S. Raharjo dan A. Susanto. (2019). *Sektor Informal di Indonesia: Masalah, Tantangan, dan Kebijakan*.
- Saifullah, M. (2011). Etika bisnis Islami dalam praktek bisnis Rasulullah. *Walisongo: Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan*, 19(1), 127–156.
- Sasoko, D. M., & Boangmanalu, J. Y. (2024). Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) Sebagai Upaya Pembangunan Berkelanjutan: Studi Kasus Relokasi PKL Di Sekitar Station Klender Baru Dan Sekitarnya. *Jurnal Studi Interdisipliner Perspektif*, 24(1), 27–31.
- Sejati, K. W. (2023). Dampak Relokasi Pedagang Kaki Lima Ke Teras Malioboro Yogyakarta. *SOSEBI: Jurnal Penelitian Mahasiswa Ilmu Sosial, Ekonomi, Dan Bisnis Islam*.
- Septian, M. R. D., Hermawan, Y., & Pundenswari, P. (2024). Faktor-faktor Kegagalan Relokasi Pedagang Kaki Lima Gedung Intan Medina Garut. *Jurnal Pembangunan Dan Kebijakan Publik*, 15(1), 47–56.
- Septianita, D. R. R. dan R. (2019). Faktor-Faktor yang Memengaruhi Perilaku Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Lingkungan Kampus. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam (Jebis)*, 4, no.1, 1–18.
- Sugiharto, B., Rahmanita, S., Kinanti, S. C., Andrina, R. P., & Hermansyah, B. (2024). Keadilan Dalam Perspektif Hukum Islam. *MESIR: Journal of Management Education Social Sciences Information and Religion*, 1(2), 809–815. <https://doi.org/10.57235/mesir.v1i2.3121>
- Sugiyono, S. (2023). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, R&D. *Bandung: Alfabeta*, 1(11).
- Taufik, M., & Armansyah, A. (2021). Eksistensi Pelaku Usaha Sektor Informal Offline dan Online di Tengah. *Publikauma: Jurnal Administrasi Publik Universitas Medan Area*, 9(1), 57–66.

Zendrato, R. N. C. (2012). Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima yang Beroperasi di Jalan Prof. Dr. M. Yamin. *Jurnal Mahasiswa Ilmu Sosiatri, Volume 1 N.*