

Peran Paguyuban dalam Pemberdayaan Pedagang Asingan Ikan Asin di Lokasi Obyek Wisata Pantai Pangandaran

The Role of Association in Empowering Salted Fish Street Vendors at the Pangandaran Beach Tourist Attraction Location

Sani Sakinah*
Karimatus Sa'adiyah
Rina Hermawati

Program Studi Antropologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Padjadjaran, Jalan Raya Bandung Sumedang KM.21, Hegarmanah, Kec. Jatinangor, Kabupaten Sumedang, Jawa Barat 45363

E-mail: sanisknh213@gmail.com

Abstrak

Pedagang asongan ikan asin, yang termasuk dalam kategori Pedagang Kaki Lima (PKL), adalah bagian dari ekonomi informal dengan karakteristik modal kecil, pendapatan rendah, dan ketergantungan pada ruang publik seperti pinggir jalan dan taman. Mayoritas dari mereka adalah perempuan, terutama ibu rumah tangga dewasa hingga lansia dengan tingkat pendidikan yang rendah. Paguyuban menjadi ruang kolektif yang penting, memungkinkan mereka berbagi pengalaman, strategi bisnis, dan menjaga keberlangsungan usaha. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan teknik observasi, wawancara mendalam, serta pengumpulan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa paguyuban Pedagang Asongan Ikan Asin yang bernama Poklasar (Kelompok Pengolah dan Pemasar) tidak hanya menjadi struktur formal dengan kepemimpinan, sekretariat, dan bendahara, tetapi juga sebagai jaringan sosial yang kompleks. Terdiri dari 22 kelompok paguyuban, struktur ini memainkan peran sentral dalam pemberdayaan anggota dengan memperkuat solidaritas, komunikasi, dan dukungan antaranggota. Selain itu, paguyuban ini berfungsi sebagai jembatan sosial dengan pihak eksternal seperti Dinas Perikanan dan Kelautan, universitas, LSM, serta aparat pemerintah (Satpol PP dan Satgas Jaga Lembur), yang memperkuat posisi sosial dan ekonomi para pedagang. Studi ini menyoroti pentingnya paguyuban sebagai wadah kolektif yang berfungsi tidak hanya secara ekonomi, tetapi juga memperkaya dinamika sosial-budaya di kalangan anggotanya.

Kata kunci: paguyuban; pemberdayaan; pedagang asongan; pangandaran

Abstract

Salted fish street vendors, classified as part of the informal economy, operate with small capital, low income, and rely heavily on public spaces such as roadsides and parks. The majority of these vendors are women, mainly middle-aged to elderly housewives with limited educational backgrounds. The vendor association serves as a vital collective space, enabling them to share experiences, business strategies, and sustain their livelihoods. This study employs a qualitative method, utilizing observation, in-depth interviews, and secondary data collection. The findings reveal that the association, named Poklasar (Processing and Marketing Group), functions not only as a formal structure with leadership, a secretariat, and treasury but also as a complex social network. Comprising 22 vendor groups, this structure plays a central role in empowering its members by strengthening solidarity, communication, and mutual support among them. Additionally, the association acts as a social bridge to external entities, such as the Department

Recommended to Cite this as:

Sakinah, Sani, Karimatus Sa'adiyah dan Rina Hermawati. 2024. Peran Paguyuban dalam Pemberdayaan Pedagang Asingan Ikan Asin di Lokasi Obyek Wisata Pantai Pangandaran. *Biokultur*, 13(2), 90-107. DOI: 10.20473/bk.v13i2.60151

Article History | Received: July 9th, 2024 | Accepted: November 15th, 2024 | Published Online: December 27th, 2024



© 2024 Biokultur. This is an open access article authorized under the terms of the creativecommons.org/licenses/by/4.0/

<https://e-journal.unair.ac.id/BIOKULTUR>

of Fisheries and Marine Affairs, universities, NGOs, and government authorities (Satpol PP and Satgas Jaga Lembur), thereby enhancing the social and economic position of the vendors. This study highlights the association's role as a collective space that functions beyond economic activities, enriching the social-cultural dynamics among its members.

Keywords: *community; empowerment; street vendors; pangandaran*

Pendahuluan

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan pelaku ekonomi informal yang beroperasi dengan modal terbatas, pendapatan rendah dan seringkali berpendidikan minim. Mereka cenderung memanfaatkan ruang – ruang publik seperti pinggir jalan, taman, trotoar sebagai lokasi berdagang dan seringkali dikenai pungutan atau retribusi yang bersifat sukarela (Sastrawan, dkk, 2015; Mardeliyah, Purwanti, & Sarapayari, 2021). Bagi Sebagian masyarakat, menjadi PKL adalah alternatif ketika kesempatan pada sektor formal tertutup (Widodo, 2020). Memulai usaha sebagai PKL tidak memerlukan modal yang begitu besar, hanya cukup dengan barang dagangan dan alat berdagang. Untuk tempat berdagang. Untuk tempat berdagang di ruang publik, modal yang diperlukan seringkali hanya berupa pungutan kecil dari pihak tertentu demi akses lapak, kebersihan, atau keamanan (Sugiono, dkk, 2015).

Di kawasan objek wisata Pantai Pangandaran, terdapat banyak pedagang asongan yang meramaikan kawasan ini dalam memenuhi kebutuhan buah tangan ataupun kebutuhan pengunjung saat di kawasan wisata. Dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan Dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, pedagang asongan sebagai salah satu jenis Pedagang Kaki Lima (PKL). Hal ini juga didasarkan pada tempat aktivitas PKL yang terbagi menjadi pedagang kaki lima menetap, pedagang kaki lima berpindah, dan pedagang kaki lima berkeliling (Widodo, 2020). Dalam hal ini, pedagang asongan dapat diklasifikasikan sebagai pedagang kaki lima berkeliling. Hal tersebut dikarenakan pedagang asongan melakukan kegiatannya dengan cara berkeliling mendatangi pengunjung di sekitar kawasan objek wisata Pantai Pangandaran.

Secara istilah, pedagang asongan adalah pedagang yang menjual barang dagangannya dengan menawarkan (mengasonkan) dagangannya secara langsung ke konsumen dan tempat berjualannya tidak tetap alias berpindah-pindah (Pelleng & Frendy, 2017). Pedagang asongan menjajakan dagangannya berpindah - pindah dari satu tempat ke tempat lain, namun masih dalam satu daerah selagi dalam mobilisasi yang rendah. Pedagang asongan biasanya menjual jenis dagangan dalam ukuran yang kecil agar mempermudah mobilisasi sambil menjajakan dagangannya.

Pedagang asongan termasuk dalam sektor perdagangan informal yang tidak memiliki teknis dan sistem kerja yang rigid dan tertulis. Hal ini didasarkan pada Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan dalam Pasal 4 bahwa yang termasuk perdagangan informal adalah: pedagang keliling, pedagang kaki lima, pedagang asongan, pedagang kelontong, bakul gendong, kedai, warung, los pasar, jasa reparasi, jasa pertukangan dan jasa-jasa informal lainnya. Pedagang asongan bekerja sesuai

waktu yang mereka tentukan sendiri dan pada tempat – tempat yang dapat berubah setiap waktunya. Hal tersebut tidak membuat mereka terikat pada peraturan teknis bekerja.

Meskipun tidak terikat oleh aturan teknis bekerja, pedagang asongan tetap harus mematuhi peraturan daerah yang mengatur lokasi berdagang. Di Kabupaten Pangandaran, hal ini diatur dalam Peraturan Daerah Nomor 5 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Pedagang asongan di kawasan wisata Pantai Pangandaran biasanya berjualan di sepanjang pantai, dekat dengan pengunjung agar lebih mudah menawarkan dagangannya. Namun, mereka sering kali menghadapi penertiban dari Satpol PP, yang memberikan teguran lisan demi menjaga kenyamanan wisatawan.

Kendala lain yang menjadi tantangan keberlanjutan aktivitas pedagang asongan di kawasan wisata ialah persaingan pasar konsumen. Jumlah pedagang asongan di kawasan wisata Pantai pangandaran tidak sedikit, mereka akan berupaya dalam menjajakan barang dagangannya dengan kalimat persuasif dan menampilkan barangnya dengan apik agar menarik. Namun, tidak hanya persaingan dari sesama pedagang asongan saja (Lelawati & Hidir, 2015), tapi persaingan dengan pasar atau toko sekitar area wisata. Kendala keberlanjutan eksistensi pedagang asongan ini juga dipengaruhi oleh fluktuasi harga barang (Seleky, Sihasale & Lasaiba, 2022), pasokan ikan, regulasi pemerintah, dan dinamika sosial-ekonomi objek wisata Pangandaran (Sufi, 2020). Dalam rangka tantangan yang dihadapi pedagang asongan, mereka perlu melakukan beberapa strategi melalui paguyuban.

Menurut Ferdinand Tonnies (dalam Soekanto, 2009) paguyuban berasal dari kata "guyub" yang mengandung makna akur atau bersama. Sebagai suatu perkumpulan informal, paguyuban bersifat kekeluargaan dan berdasarkan asas cinta kasih persaudaraan, solidaritas, dan toleransi. Biasanya didirikan oleh individu yang memiliki pemikiran sejalan untuk membangun persatuan dan kerukunan di antara anggotanya. Kelompok paguyuban sering diasosiasikan dengan masyarakat desa atau komunal yang ditandai oleh kebersamaan yang kuat dan didasari oleh rasa kesetiakawanan dan gotong royong. Tujuan utama paguyuban adalah untuk mempererat hubungan kekeluargaan, meningkatkan solidaritas, serta meringankan beban atau tugas di antara anggotanya (Soekanto, 2009).

Dalam hal ini, paguyuban berperan dalam memperkuat jaringan sosial dan ekonomi di kalangan pedagang. Dengan adanya solidaritas dan kebersamaan, anggota paguyuban dapat saling mendukung dalam memasarkan produk mereka, baik secara langsung maupun melalui platform digital. Kolaborasi ini tidak hanya meningkatkan daya saing pedagang asongan asin, tetapi juga menciptakan iklim yang kondusif bagi pertumbuhan ekonomi lokal. Pendekatan berbasis komunitas ini mencerminkan pentingnya pemberdayaan kolektif dalam mencapai kesejahteraan bersama (Kusumawijayanti, 2024).

Paguyuban pedagang asongan di Pantai Pangandaran memainkan peran penting sebagai sarana pemberdayaan dalam mendukung ekonomi lokal dan pertumbuhan sektor pariwisata. Menurut M Scott Peck (1987), pemberdayaan merupakan suatu proses yang bertujuan untuk meningkatkan kapasitas individu atau kelompok dalam mengelola sumber daya dan mengambil keputusan yang berdampak pada kehidupan mereka. Proses ini mencakup berbagai aspek, seperti peningkatan keterampilan, pengetahuan, dan akses terhadap informasi serta sumber daya yang diperlukan.

Dalam konteks pemberdayaan ekonomi, misalnya, individu atau kelompok diberikan pelatihan untuk meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial, sehingga mereka dapat lebih mandiri dan mampu bersaing di pasar (Tampubolon, 2012). Bentuk pemberdayaan ini dapat bervariasi, mulai dari program pelatihan, akses kepada modal, hingga dukungan dalam pemasaran produk. Selain itu, pemberdayaan juga mencakup advokasi untuk hak dan kepentingan masyarakat, sehingga mereka dapat berpartisipasi aktif dalam proses pengambilan keputusan yang memengaruhi kehidupan mereka. Dengan demikian, pemberdayaan tidak hanya meningkatkan kesejahteraan individu, tetapi juga mendorong perkembangan sosial dan ekonomi yang berkelanjutan dalam masyarakat (Permana, 2021).

Paguyuban dapat atau harus mampu menjalin hubungan dengan pihak luar seperti pemerintah, aparat keamanan, LSM dan pihak lainnya. Dalam konteks pedagang asongan ikan asin, Dinas Perikanan dan Kelautan memegang peran penting dalam pemberdayaan pedagang dalam proses pengolahan hingga pemasaran hasil laut. Tidak hanya dinas tersebut, eksistensi paguyuban ini menarik pihak LSM, Universitas atau pihak lainnya yang dapat memberdayakan paguyuban ini. Disamping itu, aktivitas pedagang asongan itu sendiri selalu mendapat pengawasan dari aparat pemerintah, sehingga paguyuban dapat menjadi perantara dalam penyaluran informasi ataupun media advokasi.

Penelitian terdahulu yang dilakukan Ramli (2023), Riyanti (2021), Agung & Wijaya (2019), Isnaini & Nisa (2023), Shiddiqah & Adi (2023), Putri & Hidayah (2019), dan Dahnia, Adsana & Zakiyah (2023) membahas peran paguyuban pada lokus dan visi misi paguyuban yang berbeda. Pada penelitian Riyanti (2021) dan Shiddiqah & Adi (2023) menganalisis peran paguyuban yang dilakukan secara internal kepada anggotanya berupa peningkatan kapasitas dan keterampilan anggotanya. Sedangkan, penelitian yang dilakukan Putri & Hidayah (2019) dan Dahnia, Adsana & Zakiyah (2023) menganalisis peran paguyuban secara internal sesuai konsep paguyuban dalam menjalin solidaritas dan kebersamaan antar anggota melalui kegiatan bersama. Sementara itu, penelitian yang dilakukan Ramli (2023), Agung & Wijaya (2019), dan Isnaini & Nisa (2023), berisi peranan paguyuban yang dilakukan kepada eksternal dengan sasaran pihak yang memang menjadi sasaran tujuan pembentukan paguyuban. Artikel ini akan membahas peran pemberdayaan yang dilakukan kepada anggotanya secara internal terkait pengembangan kapasitas dan solidaritas.

Kemudian, terdapat penelitian terdahulu terkait strategi pemberdayaan dalam paguyuban, seperti dalam penelitian yang dilakukan oleh Fuadi, Akhyadi & Saripah (2021), Wahyuni (2018) yang membahas strategi pemberdayaan yang dilakukan dengan pendekatan kolaboratif yang melibatkan berbagai pihak (pemerintah, pelaku *e-commerce*, dan masyarakat) berbasis aksi sosial serta dilakukan secara berkelanjutan. Pada penelitian Wulandari & Rini (2021), Aisah & Herdiansyah (2019) membahas strategi pemberdayaan yang fokus dengan perkembangan internal berbentuk pelatihan, pengembangan, pendampingan sumber daya manusia. Sedangkan, penelitian yang dilakukan Ermawati, Sodikin & Supeni (2023), Hendra, Nur, Haeril, Junaidin & Wahyuli (2023) dan Risma & Dwi (2021) mengemukakan bahwa strategi pemberdayaan perlu dukungan dan komitmen dari pemerintah daerah serta partisipasi aktif sumber daya manusia itu sendiri. Penelitian terdahulu yang membahas mengenai strategi pemberdayaan dapat menjadi acuan penulis dalam memahami dan menganalisis bagaimana strategi pemberdayaan yang efektif dalam sebuah paguyuban.

Berdasarkan penelitian terdahulu terkait pedagang asongan ikan asin di lokasi wisata Pantai Pangandaran, hanya terdapat artikel yang disusun oleh Kusmayadi (2019) yang menjelaskan bahwa para pedagang asongan kebanyakan mereka berasal dari penduduk yang ada di sekitar wilayah pantai Pangandaran. Mereka tergabung dalam sebuah wadah yang bernama Paguyuban Pedagang Aksesoris Pangandaran (PPAP) dan HPAP (Himpunan Pedagang Asin Pangandaran). Artikel ini mendeskripsikan keberadaan kelompok paguyuban atau himpunan pedagang asongan dan berfokus pada analisis kajian wisata Pantai Pangandaran. Analisis secara holistik tentang paguyuban dan upaya pemberdayaan yang dilakukan paguyuban pedagang ikan asin di lokasi objek wisata Pantai Pangandaran belum dilakukan. Sehingga, hal ini menjadi acuan peneliti dalam melakukan penelitian lebih lanjut tentang peran paguyuban pedagang asongan ikan asin dan pemberdayaan yang dilakukan untuk pedagang. Hal ini akan berkontribusi pada perbaikan dan pengembangan program pemberdayaan di masa mendatang.

Metode

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan terfokus dalam pengumpulan data tentang pedagang asongan ikan asin, paguyuban pedagang asongan ikan asin serta upaya atau strategi yang dilakukan paguyuban dalam konteks pemberdayaan anggotanya. Metode kualitatif membantu dalam menganalisis data kedalam kalimat rinci, lengkap, dan mendalam untuk menggambarkan situasi yang sebenarnya dalam penyajian data (Farida, 2014). Informan dipilih secara *purposive* diantaranya, ketua paguyuban, wakil ketua paguyuban, ketua kelompok paguyuban, pedagang asongan ikan asin, petugas satgas jaga lembur dan petugas Satpol PP (Pamong Praja) setempat. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan *depth interview* (wawancara mendalam), observasi, dan pengumpulan data sekunder. Wawancara mendalam dilakukan kepada informan secara semi struktur terkait paguyuban dan pergerakan pemberdayaannya kepada pedagang asongan. Sedangkan, Observasi dilakukan dengan pengamatan langsung kegiatan para informan di Kawasan Objek Wisata Pantai Pangandaran atau tepatnya di pesisir pantai sebagai lokasi wilayah berdagang pedagang asongan ikan asin pada waktu pagi, siang, sore, dan malam hari. Dalam analisis data, peneliti memakai proses analisis data berupa reduksi dan pengelompokkan data, interpretasi data, dan penarikan kesimpulan. Peneliti selepas dari lapangan membuat transkrip wawancara & hasil observasi yang dikonversikan dalam matriks data yang kemudian dianalisis dengan konsep paguyuban dan pemberdayaan.

Hasil dan Pembahasan

Pedagang Asongan Ikan Asin

Pedagang Asongan Ikan Asin yang berjualan di sekitar objek wisata Pantai Pangandaran kebanyakan warga asli Pangandaran. Mereka berkategori perempuan dewasa hingga lansia yang telah menikah, sehingga kebanyakan dari mereka ialah ibu rumah tangga. Hal ini didasarkan oleh suami mereka yang merupakan seorang nelayan dan istri menjual ikan hasil tangkapan dengan mengolahnya dahulu menjadi ikan asin. Pedagang asongan ikan asin kebanyakan lulusan SD, SMP, tidak lulus sekolah atau bahkan tidak sekolah. Tingkat ekonomi dan pendidikan yang rendah ini merupakan ciri umum kehidupan nelayan dan pedagang asongan (Kusmayadi, 2019; Lee, dkk, 2017). Mereka belajar mengolah ikan asin secara otodidak, baik dari orang tua, kerabat

atau teman. Jenis barang yang dijual oleh pedagang asongan ikan asin di Pantai Pangandaran ialah Ikan Asin Jambal Roti, Ikan Asin Gabus, Ikan Asin Salur, Ikan Asin Kakap, Ikan Asin Bulu Ayam, Ikan Asin Tulang, Ikan Asin Pererek, dan Terasi Udang.

Terdapat beberapa alasan yang melatarbelakangi mereka menjadi Pedagang Asongan Ikan Asin ialah menambah pendapatan keluarga, selain dari pendapatan suami. Disamping itu, mereka ingin mengisi waktu luang dengan kegiatan bermanfaat sambil bersosialisasi dengan teman sejawat. Profesi ini mereka ambil dikarenakan tidak ada syarat kualifikasi tertentu untuk menjadi pedagang asongan, khususnya dari pendidikan formal. Pedagang asongan juga tidak memiliki lapak dan menyewa atau membeli lapak memerlukan dana yang besar. Hal ini didukung dengan sistem berjualan secara berkeliling dengan berjalan kaki. Pedagang asongan hanya perlu membayar uang retribusi kebersihan sejumlah Rp2.000,00. Sehingga, modal usaha pedagang asongan lebih ekonomis dibandingkan pedagang pasar yang harus menyewa atau membeli lapak. Disamping itu, barang yang dijual berupa ikan asin memberikan keuntungan dari kondisi barang jualan yang bersifat tidak mudah basi, sehingga barang yang tidak laku dapat dijual kembali berhari-hari.

Modal awal menjadi pedagang asongan pada tiap pedagang tidak selalu sama jumlahnya. Hal ini ditentukan oleh berapa kilo ikan yang dibeli untuk diolah beserta jenisnya. Keuntungan yang didapat dari pedagang asongan tidak menentu, sesuai dengan barang yang terjual pada hari tersebut. Namun, keuntungan dapat mencapai Rp200.000,00 apabila dagangan habis.

Barang yang diperlukan saat berjualan asongan ialah baskom untuk menyimpan barang dagangan. Disamping itu, dalam mempersiapkan barang dagangan dibutuhkan pisau untuk membersihkan dan memotong ikan, nyiru untuk menjemur ikan, dan plastik serta karet untuk mengemas ikan. Ikan berasal dari pengepul ikan, ikan hasil aktivitas nelayan suami atau pengelola ikan. Kemudian, ikan diolah dengan dibersihkan dari kotoran dan duri, dicuci, dijemur, hingga dikemas. Sedangkan terasi yang mereka jual, dibeli dari pabrik terasi, sehingga pedagang asongan hanya menjualnya saja.

Mereka berjualan dengan berjalan sambil menggendong baskom yang berisi ikan asin dan terasi kemasan. Mereka berjalan menghampiri pengunjung wisata Pantai Pangandaran sambil menunjukkan dan memberikan ajakan persuasif untuk membeli barang dagangannya. Strategi pedagang asongan adalah strategi pejuang tanpa lelah, rela jemput bola, dan memanfaatkan situasi kondisi masyarakat yang gemar cuci mata dan berbelanja (Hadi, 2019). Ciri-ciri pedagang asongan ketika berjualan diantaranya (Yanti, 2020):

1. Berpakaian sederhana dan tertutup;
2. Menjual barang dagangan dengan cara ditenteng atau dipegang;
3. Menawarkan barang dengan cara memperlihatkan, diayun-ayunkan atau diputar-putar.

Apabila mereka lelah, mereka istirahat dan duduk di pada dinding semen tanaman sebelah jalan raya. Namun, mereka banyak ditemukan berkumpul di depan Hotel Krisna pada siang hari.

Hubungan pedagang asongan dengan pembeli atau pengunjung wisata Objek Pantai Pangandaran erat dengan komunikasi, khususnya dalam negosiasi harga dalam aktivitas tawar-menawar. Dalam aktivitas ini, pedagang asongan diperlukan kemampuan untuk berbahasa Indonesia sebagai bahasa nasional. Bahkan beberapa dari mereka tahu kosa-kata bahasa daerah lain atau bahasa Inggris. Hal ini dikarenakan, pedagang asongan akan bertemu wisatawan dari daerah lain di Indonesia atau bahkan luar negeri yang memiliki bahasa yang kadang berbeda. Strategi komunikasi pedagang asongan memiliki ilmu marketing yang baik. Mereka menggunakan kata-kata pilihan persuasif dengan paduan kata-kata mutiara, sehingga orang yang tidak berminat, menjadi ingin membeli dagangannya (Hadi, 2019).

Pedagang asongan ikan asin berjualan pada waktu yang fleksibel. Namun, kebanyakan berjualan dari pagi hingga siang hari atau dari siang hari menuju sore hari. Tidak ada pedagang asongan yang berjualan pada malam hari. Hal ini dikarenakan jarang adanya pengunjung yang datang ke pinggir pantai pada malam hari karena gelapnya pantai saat malam hari yang menyulitkan untuk melihat di daerah pinggir pantai. Kebanyakan dari mereka berjualan setiap hari dan tidak ada hari libur bagi mereka kecuali kepentingan pribadi yang mendesak atau sakit. Mereka jarang sekali libur pada hari libur, khususnya Jum'at, Sabtu, dan Minggu, karena pada hari tersebut wilayah pantai Pangandaran lebih ramai pengunjung. Bahkan, mereka terkadang berjualan lebih pagi dan pulang lebih larut dari biasanya.

Rute mereka berkeliling tidak selalu sama setiap harinya, mereka berkeliling di daerah Pantai Barat Pangandaran sambil mendekati keberadaan pengunjung pantai. Pada dasarnya, wilayah wisata objek Pangandaran dibagi dalam 5 pos diantaranya:

1. Pos 1: Cagar Alam Pangandaran - Hotel Bumi Nusantara;
2. Pos 2: Hotel Bumi Nusantara - Hotel Krisna;
3. Pos 3: Hotel Krisna - Hotel Bintang Laut;
4. Pos 4: Hotel Bintang Laut - Pangandaran Sunset Park;
5. Pos 5: Sekitar Pangandaran Sunset Park.

Tidak seperti usaha jasa motor roda empat atau kuda yang hanya diperbolehkan beroperasi di pantai hanya pada pos 4 dan 5. Pedagang asongan diperbolehkan berjualan dari pos 1 sampai 5. Hanya saja, pengunjung lebih banyak berada di pos 1-3, sehingga pedagang asongan banyak berada di wilayah pos tersebut. Sebetulnya terdapat larangan berjualan di bibir pantai, tepatnya tidak lebih dari wilayah penyewaan barang selancar yang berada di depan bangunan pos. Namun, hal ini sangat sulit dilakukan karena aktivitas berdagang pedagang asongan yang menjajakan dagangannya secara langsung ke pengunjung objek wisata Pangandaran. Sehingga, mereka akan menghampiri pengunjung yang sedang bermain di pasir dekat arus air pantai.

Kendala yang dialami oleh pedagang asongan ketika kondisi pantai Pangandaran yang sepi pengunjung karena hal tersebut menyebabkan tidak banyak yang membeli barang jualan mereka, sehingga pendapatan yang didapat pun tidak besar. Disamping itu, terdapat pasar dan toko yang menjual jenis barang yang sama di sepanjang jalan seberang pesisir pantai. Hal ini menimbulkan

persaingan pasar konsumen. Menilik pada fluktuasi harga antara para pedagang asongan dan harga di toko atau pasar memberikan tekanan dalam menetapkan harga pasti bagi pedagang asongan. Namun, fluktuasi harga ini juga dipengaruhi oleh ketersediaan ikan dari nelayan. apabila ikan tersedia banyak, harga dapat mengalami penurunan, namun apabila ikan mengalami kelangkaan, harga dapat mengalami kenaikan yang terkadang menyulitkan pedagang asongan dalam menjual olahan ikan asin.

Pedagang asongan diizinkan berdagang di sekitar wisata objek pangandaran dengan syarat menunjukkan KTP masyarakat asli Pangandaran dan SK Kelompok Paguyuban. Hal ini ditegaskan melalui Perda Kabupaten Pangandaran Nomor 5 Tahun 2017 Pasal 7 tentang Identitas PKL pada Ayat 1 dan 2 yang berbunyi “(1) *Identitas PKL sebagaimana dimaksud pada Pasal 6 ayat (1) huruf a, berupa Kartu Tanda Penduduk; (2) Kartu tanda penduduk sebagaimana dimaksud ayat (1) merupakan Kartu Tanda Penduduk Daerah.*” Namun, disebabkan banyaknya pedagang yang ingin berjualan di sekitar tempat wisata, mereka harus menunjukkan bukti keanggotaan dalam SK Kelompok Paguyuban Pedagang Asongan.

Dalam menjalankan usahanya, pedagang asongan memelihara ketertiban, kebersihan, dan keindahan sesuai pada Peraturan Daerah Nomor 42 Tahun 2016 Tentang Ketertiban, Kebersihan dan Keindahan, Pasal 24 ayat 6 menyatakan bahwa “*Setiap pedagang keliling dan kaki lima penjual makanan yang menimbulkan sampah wajib mempunyai tempat sampah tersendiri atau membuang sampah pada tempat sampah yang telah tersedia.*” Pedagang asongan ikan asin di sekitar Objek Wisata Pangandaran tidak menghasilkan sampah dari barang dagangannya karena asin yang dijual telah dikemas dan hanya diberikan kepada pembeli dengan kantung kresek. Mereka juga kebanyakan menjual ikan asin mentah, sehingga pembeli tidak akan mengkonsumsi asin di tempat wisata dan membuang sampahnya sembarangan.

Paguyuban Pedagang Asongan Ikan Asin

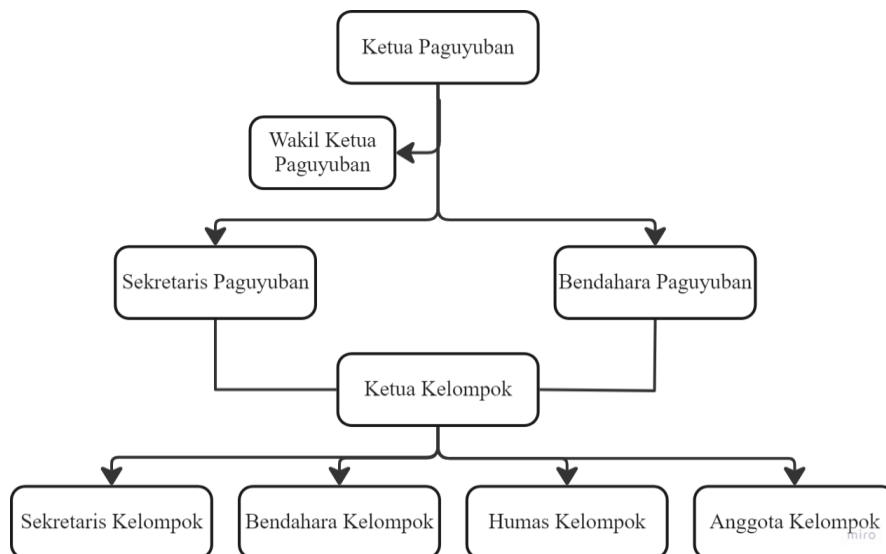
Perkembangan paguyuban perdagangan lokal dan kegiatan masyarakat telah memainkan peran penting dalam pembentukan asosiasi penjaja ikan asin di Pangandaran, yang juga disebut sebagai Poklasar (Kelompok Pengolah dan Pemasar). Hal ini diawali dari munculnya beberapa kelompok kecil pada awal tahun 2000-an, seperti kelompok perdagangan cumi-cumi terkemuka yang didirikan pada tahun 2010 dan kelompok lainnya pada tahun 2007. Kelompok ini mengalami kesulitan untuk membangun stabilitas di tahun-tahun awalnya.

Kelompok Jajambean, Cumi-cumi, dan Sumrohadi adalah kelompok penting pada masa awal ini, mereka memainkan peran penting dalam pembentukan dan koordinasi kelompok-kelompok ini. Kemudian, mereka membentuk HPAP (Himpunan Pedagang Asin Pangandaran). Disamping para pedagang, terdapat para nelayan yang tergabung dalam himpunan ini. Namun, HPAP mengalami masalah serius, seperti penyelewengan keuangan dan administrasi yang buruk, yang mengakibatkan organisasi ini bubar di tengah-tengah kontroversi yang melibatkan komunitas pedagang ikan asin. Namun, pembubaran himpunan ini tidak ikut menghapus kelompok Jajambean, Cumi-cumi, dan Sumrohadi. Kemudian, mereka membentuk kelompok usaha bersama yang dikenal sebagai Kelompok Usaha Bersama (KUB). Kelompok ini sama seperti HPAP yang beranggotakan para pedagang asongan dan nelayan. Selama berjalannya KUB, mereka mengalami perkembangan yang cukup baik. Melihat kondisi tersebut, Dinas Kelautan

dan Perikanan mulai melakukan beberapa aktivitas pemberdayaan seperti penyaluran sarana dan prasarana.

Pedagang asongan ikan asin yang tidak tergabung dalam kelompok ingin juga mengikuti agenda pemberdayaan dari Dinas Kelautan dan Perikanan. Supaya mempermudah penyaluran, Dinas Kelautan dan Perikanan mengarahkan para pedagang asongan ikan asin untuk membentuk kelompok-kelompok baru. Arahan ini mendapat antusias yang tinggi dari para pedagang asongan. Saking banyaknya kelompok yang terbentuk, Dinas Kelautan dan Perikanan memberikan arahan untuk membentuk suatu wadah yang menyatukan dan hanya diisi oleh pedagang asongan ikan asin. Para anggota mengusulkan nama "Poklasar" dengan semangat kerja sama dan ide kelompok. Proses pemberian nama ini merupakan acara yang menyenangkan dan inklusif yang menunjukkan kebersamaan para pedagang dan satu tujuan. Setiap kelompok-kelompok anggota di Poklasar memiliki nama yang unik, sering kali diambil dari jenis ikan yang berbeda atau istilah perairan seperti nama kelompok putri pesiar, untuk menunjukkan identitas unik dan ikatan mereka dengan perdagangan.

Struktur organisasi paguyuban Poklasar dibuat untuk menjamin administrasi dan koordinasi yang efektif di antara para penjual ikan asin Pangandaran. Ketua bertanggung jawab, mengawasi asosiasi dan memastikan bahwa tujuan paguyuban untuk mempromosikan persatuan dan mengurangi persaingan tetap terjaga. Wakil ketua mendukung ketua dengan membantu tanggung jawab kepemimpinan dan menggantikannya ketika ketua tidak ada. Untuk memastikan komunikasi yang efektif di dalam paguyuban, sekretaris mengawasi semua tugas administratif, termasuk notulen rapat, korespondensi, dan pencatatan. Bendahara bertanggung jawab untuk mengawasi distribusi bantuan atau uang tunai yang diterima serta penganggaran dan pelaporan keuangan untuk paguyuban.



Gambar 1. Struktur Kepengurusan Paguyuban Poklasar Ikan Asin

Sumber: Data Primer, 2024

Selain tanggung jawab mendasar ini, kelompok-kelompok ini bergerak dalam berbagai bidang yaitu ada yang berfokus dalam pemasaran, pengolahan ataupun keduanya. Bagian pemasaran khusus bekerja untuk mempromosikan produk anggota paguyuban, memperluas pasar, dan

meningkatkan merek ikan asin Poklasar, contohnya seperti pedagang asongan asin, penjualan secara *online*, dan lain sebagainya. Bagian pengolahan sangat penting untuk menjaga keragaman dan kualitas produk. Bagian ini bertanggung jawab untuk mengelola berbagai jenis pengolahan ikan, mulai dari prosedur yang lebih khusus seperti membuat abon ikan hingga teknik yang lebih konvensional seperti penggaraman dan pengeringan. Setiap metode pengolahan memiliki tim khusus yang memastikan standar dan keahlian yang tinggi dalam setiap produk yang dirilis ke pasar. Dengan menggunakan strategi yang disiplin, Poklasar mampu mempertahankan kualitas tinggi dari produk ikan asinnya sambil menjalankan bisnis dan mendukung anggotanya.

Paguyuban Poklasar memiliki keanggotaan yang besar dan terorganisir dengan baik, yang mencerminkan komunitas penjaja ikan asin yang aktif di Pangandaran. Paguyuban ini mewakili sebagian besar masyarakat lokal yang terlibat dalam perdagangan ikan asin, dengan sekitar 500 anggota dari satu kecamatan. Ada 22 kelompok anggota untuk masing-masing dari empat desa-Pangandaran, Wonoharjo, Pananjung, dan Babakan. Pengaturan ini memastikan bahwa kebutuhan dan kepentingan anggota dari berbagai tempat terpenuhi dan setiap kota terwakili secara adil.

Meskipun tidak ada batasan jumlah anggota dalam sebuah kelompok, masing-masing komunitas ini memiliki minimal sembilan anggota. Karena sifatnya yang mudah beradaptasi, struktur ini mendorong inklusi dengan mempertimbangkan berbagai ukuran dan kapasitas berbagai kelompok. Basis keanggotaan Poklasar yang luas dan beragam berkontribusi pada kemampuan perusahaan untuk mempertahankan komunitas pedagang yang kuat yang dapat saling membantu dan bertukar sumber daya dan keahlian. Selain mendorong koordinasi dan komunikasi yang lebih baik di dalam paguyuban, pengelompokan yang luas ini menjamin bahwa semua anggota dapat mengambil bagian dalam pengambilan keputusan dan mendapatkan keuntungan dari upaya gabungan kelompok. Poklasar berhasil mencapai tujuannya untuk mempromosikan persahabatan, kerja sama, dan mengurangi persaingan di antara para penjual ikan asin berkat keanggotaan yang terorganisir dengan baik.

Paguyuban Menunjang Pengembangan Sumber Daya Manusia

Paguyuban pedagang asongan ikan asin di Pangandaran memiliki fungsi penting dalam meningkatkan kualitas sumber daya manusia (SDM) anggotanya. Salah satu cara yang dilakukan adalah melalui program-program pelatihan yang diselenggarakan oleh dinas terkait serta universitas, yang melibatkan dosen-dosen sebagai narasumber. Pelatihan ini bertujuan untuk membantu para pedagang meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mereka, sehingga usaha yang dijalankan dapat berkembang lebih baik.

Pelatihan yang diberikan oleh Dinas Perikanan dan Kelautan lebih berfokus pada aspek perbaikan kemasan produk. Para pedagang diajarkan berbagai teknik pengemasan yang lebih baik, termasuk penggunaan bahan kemasan yang higienis, ramah lingkungan, dan menarik secara visual. Ini sangat penting untuk meningkatkan daya saing produk ikan asin di pasar, serta memperpanjang umur simpan produk. Pelatihan ini juga mencakup informasi tentang pelabelan yang sesuai, seperti mencantumkan tanggal produksi dan tanggal kedaluwarsa, yang sangat dibutuhkan agar produk lebih dipercaya oleh konsumen.

Selain itu, dosen-dosen dari universitas memberikan pelatihan dalam hal inovasi produk olahan ikan, seperti cara membuat abon ikan, nugget ikan, dan berbagai produk olahan lainnya yang

bernilai jual tinggi. Mereka juga memberikan bimbingan mengenai manajemen usaha dan inovasi pemasaran melalui online, termasuk cara mengelola keuangan, pemasaran, dan pengembangan usaha kecil secara efektif. Pelatihan ini tidak hanya meningkatkan kemampuan teknis pedagang dalam memproduksi produk yang berkualitas, tetapi juga memberikan keterampilan manajemen yang lebih baik untuk menjalankan usaha. Secara keseluruhan, program pelatihan ini berdampak besar pada peningkatan kualitas produk dan pengelolaan usaha para pedagang. Dengan keterampilan baru, para pedagang dapat memperluas pasar, meningkatkan pendapatan, dan menjamin keberlangsungan usaha mereka.

Namun, dari beberapa kegiatan pelatihan yang diadakan, seringkali terdapat syarat peserta berdasarkan kategori usia dibawah 45 tahun dan mencapai pendidikan lulus SMA/SMK sederajat. Disamping itu, kuota peserta pelatihan tidak dapat menampung seluruh anggota dalam paguyuban ini. Hal tersebut menyebabkan terpakunya pada peserta yang sama dalam setiap kegiatan. Hal ini dikarenakan Pedagang Asongan Ikan Asin dimayoritasi dengan tingkat pendidikan yang rendah dan sebagian berusia diatas 45 tahun.

Selain memberikan pelatihan, dinas terkait juga berperan penting dalam memberikan bantuan modal berupa barang untuk mendukung peningkatan kapasitas sumber daya manusia (SDM) para pedagang asongan ikan asin. Bantuan ini bertujuan untuk membantu para pedagang meningkatkan efisiensi operasional dan kualitas produk mereka. Beberapa bentuk bantuan yang diberikan oleh dinas meliputi kulkas untuk menyimpan ikan agar tetap segar, lapak pengolahan ikan yang lebih higienis dan terorganisir, serta alat pengolah ikan yang memudahkan proses produksi.

Bantuan ini sangat berpengaruh terhadap peningkatan produktivitas dan kualitas produk ikan asin yang dijual. Misalnya, dengan adanya kulkas, para pedagang dapat menyimpan ikan dalam jangka waktu lebih lama tanpa khawatir kualitas ikan menurun. Alat pengolah ikan juga membantu mereka dalam meningkatkan efisiensi pengolahan, sehingga hasil yang diperoleh lebih cepat dan dengan kualitas yang lebih baik. Semua ini mendukung para pedagang dalam meningkatkan daya saing produk mereka di pasar. Dengan adanya bantuan modal ini, para pedagang memiliki akses terhadap sarana dan prasarana yang lebih memadai, yang pada akhirnya berdampak pada peningkatan penghasilan dan keberlangsungan usaha mereka. Disisi lain, bantuan sarana dan prasarana ini memang kurang menyeluruh dan tepat karena hanya beberapa kelompok saja yang mendapatkannya dan sarana serta prasarana yang diberikan tidak mendukung kebutuhan seluruh anggota dalam suatu kelompok paguyuban.

Intisari Paguyuban

Merujuk pada konsep paguyuban, paguyuban menjadi tempat untuk memperkuat persaudaraan, solidaritas, dan toleransi antar anggotanya. Persaudaraan tercermin dalam hubungan yang lebih dari sekadar bisnis, di mana para anggota saling membantu dalam menghadapi kesulitan, baik sosial maupun ekonomi. Solidaritas ditunjukkan melalui kepedulian antar anggota, di mana ketika ada yang membutuhkan, anggota lain siap memberikan dukungan, baik secara moril maupun materil. Toleransi dijaga dengan saling menghargai perbedaan, baik dalam hal cara berjualan, usia, maupun pengalaman anggota, sehingga paguyuban tetap harmonis dan minim konflik.

Paguyuban Poklasar juga mengadakan berbagai kegiatan kebersamaan yang bertujuan untuk mempererat hubungan antar anggota. Salah satu kegiatan rutin adalah tabungan, di mana anggota menyisihkan sebagian penghasilan untuk tabungan bersama, meskipun tidak ada sistem simpan pinjam seperti koperasi. Disamping itu, terdapat penghimpunan uang kas yang digunakan untuk keperluan administrasi, anggota yang terkena berita duka atau sakit, dan rekreasi bersama. Tabungan dan kas ini dikumpulkan melalui pertemuan rutin sebulan sekali yang membahas segala kepentingan dalam kelompok paguyuban.

Selain itu, ada juga pertemuan kelompok rutin yang diadakan minimal setiap tiga bulan sekali untuk membahas perkembangan usaha dan memastikan laporan kegiatan aktif kepada dinas. Pertemuan ini diwakili oleh ketua dan wakil ketua yang apabila tidak dapat hadir digantikan oleh sekretaris, bendahara atau humas. Pada perayaan 17 Agustusan, paguyuban poklasar mengadakan acara di pantai yang dihadiri oleh seluruh anggota, dinas, dan pemerintah desa, sebagai bentuk sinergi antara pedagang dan pihak pemerintah. Sebelum bulan Ramadhan, paguyuban poklasar mengadakan munggaran, yaitu acara berkumpul bersama untuk saling berbagi dan mempererat hubungan menjelang bulan suci.

Melalui berbagai kegiatan ini, nilai-nilai seperti kebersamaan, persaudaraan, solidaritas, dan toleransi tidak hanya menjadi semboyan, tetapi diwujudkan dalam aktivitas sehari-hari. Setiap anggota paguyuban saling mendukung dan menghargai, menciptakan lingkungan yang harmonis dan penuh semangat gotong-royong dalam menjalankan usaha.

Fungsi advokasi dalam paguyuban pedagang asongan ikan asin di Pangandaran berperan penting dalam mengatur persaingan yang sehat di antara para anggota serta menjaga standar kualitas produk yang dijual. Salah satu masalah yang sering muncul adalah adanya beberapa anggota yang menjual ikan asin dengan harga yang lebih murah dari harga pasar. *“Kadang-kadang ada juga neng yang jualan tapi murah banget. Lebih murah dari yang lain, jadinya ya kitanya ngga ada yang beli, kalo ditanyain biasanya dijawab ‘terserah aku lah’, gitu”*, ucap Ketua Poklasar. Hal ini dapat menyebabkan persaingan tidak sehat dan merugikan anggota lain yang mengikuti harga standar. Dalam situasi seperti ini, ketua kelompok berperan aktif untuk memberikan nasihat kepada anggota yang bersangkutan, menegaskan pentingnya menjaga keseimbangan harga agar semua anggota mendapatkan keuntungan yang adil.

Selain masalah harga, ada juga beberapa pedagang asongan yang melebih-lebihkan kualitas ikan dengan menyebutnya jambal super atau bukan jambal biasa. *“Kemaren juga ada nenek-nenek jualan bilangnyanya jambal super, padahal itu jambal biasa, jadinya ya kita nasehatin kalo jualan itu jangan melebih-lebihkan, kalo pembeli ada yang nanya jambal super baru dikasih tau, tapi kalo nawarin ya kasih tau yang biasa dulu aja”*, ucap wakil ketua paguyuban. Hal ini dapat menimbulkan ketidakpuasan konsumen dan merusak reputasi ikan jambal yang dijual pedagang asongan lain. Ketua kelompok memiliki peran penting dalam mengawasi dan meningkatkan kejujuran tiap anggotanya serta transparan mengenai kualitas produk mereka.

Dalam hal pengemasan ikan asin, pedagang asongan memiliki standar pengemasan yang seragam yaitu dengan karet dan plastik. Namun, terdapat pedagang asongan yang mengemas ikan asin dengan menggunakan alas dus yang dimasukkan ke dalam plastik. Hal itu diketahui oleh pedagang asongan lain dan melaporkannya kepada ketua kelompok paguyuban yang

mengayominya, *“Cuma ada yang komplek ke ibu, ngebungkus satu ikan tapi belakang dikasih dus jadi keliatan bisa gede. Pas diliat orang besar, tapi pas dibuka kecil, Ibu kasih pengertian”* ucap ketua kelompok paguyuban. Sehingga hal ini dapat menipu tampilan dan menarik banyak konsumen karena terlihat menjual ikan yang lebih besar dan dengan harga yang sama.

Paguyuban memiliki fungsi sekaligus tujuan sebagai sarana penyebaran informasi dari pihak diluar paguyuban kepada pihak di dalam paguyuban ataupun sebaliknya. Penyebaran informasi dari pihak diluar paguyuban dilakukan dalam hal penyebaran informasi pelatihan, penyuluhan ataupun kegiatan se-paguyuban. Penyebaran informasi dari dalam paguyuban kepada pihak diluar paguyuban dilakukan ketika adanya aspirasi anggota yang baik dalam kemajuan paguyuban dan berkaitan dengan pihak tertentu. Disamping itu, terkadang terdapat audiensi yang hanya dihadiri pihak tertentu seperti ketua kelompok paguyuban apabila terdapat kegiatan ataupun aturan baru yang harus disebar kepada anggota paguyuban. Proses ini menegaskan fungsi struktur dalam paguyuban agar informasi yang didapatkan menyebar ke setiap pihak yang terhubung dalam batang struktur paguyuban.

Paguyuban Penarik Jaringan Sosial

Menilik pada historis munculnya paguyuban, paguyuban ini muncul setelah banyaknya kelompok pedagang asongan ikan asin. Pembentukan paguyuban khusus pedagang ikan asin ini diinisiasi oleh Dinas Perikanan dan Kelautan yang berarti kelompok-kelompok paguyuban ini menarik Dinas Perikanan dan Kelautan untuk berkonsentrasi pada pedagang asongan ikan asin di wilayah objek wisata Pantai Pangandaran. Berdasarkan pada uraian sebelumnya, Dinas Perikanan dan Kelautan memberikan kontribusi dan pemberdayaan kepada pedagang asongan melewati penyaluran pelatihan, sarana & prasarana untuk menguatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan paguyuban ini juga menarik pihak lain seperti LSM (Lembaga Swadaya Masyarakat), Universitas ataupun organisasi sosial lainnya dalam pengadaan pelatihan yang bermanfaat bagi pedagang asongan. Pihak tersebut dan pihak Dinas Perikanan dan Kelautan terjalin hubungan baik dan konstruktif terhadap pemberdayaan pedagang asongan yang diwadahi oleh paguyuban.

Disamping pihak diatas, terdapat pihak yang mengawasi aktivitas pedagang asongan yang dilandasi oleh kebijakan daerah yang berlaku. Pemerintah Daerah dapat mengatur pedagang kaki lima melalui regulasi kebijakan yang mereka tetapkan. Regulasi terkait pedagang kaki lima diciptakan karena pedagang kaki lima seringkali menimbulkan permasalahan di bidang tata ruang kota ataupun ketertiban umum (Roeis, & Sion, 2023; Nainggolan, dkk, 2022). Penegakan peraturan daerah terkait pedagang kaki lima dilakukan oleh Satpol PP (Widodo, 2020). Terdapat dua peraturan daerah yang berlaku, pertama adalah Peraturan Daerah Nomor 42 Tahun 2016 tentang Ketertiban, Kebersihan dan Keindahan. Undang-undang ini berisi peraturan terkait ketertiban, lokasi berdagang, kebersihan, keindahan, pembinaan, pengendalian, pengawasan pedagang dan sanksi hukum pelanggaran undang-undang. Kedua adalah Peraturan Daerah Kabupaten Pangandaran Nomor 5 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Undang-undang ini berisi peraturan terkait hak dan kewajiban PKL, penataan PKL, identitas PKL, jenis usaha PKL, pemindahan PKL, pemberdayaan PKL, larangan bagi PKL, dan sanksi hukum pelanggaran undang-undang. Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Pangandaran Nomor 5 Tahun 2017 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima,

tidak eksplisit menyebutkan pedagang asongan, namun termasuk dalam karakteristik pedagang keliling.

Khusus pada Objek Wisata Pantai Pangandaran, terdapat organisasi petugas lain yang bergerak di bidang yang sama seperti Satpol PP, namun hanya khusus di bidang pariwisata Pantai Pangandaran. Organisasi tersebut bernama Satgas Jaga Lembur yang posisinya berada dibawah naungan Satpol PP. Tugasnya sebagai pendamping Satpol PP dalam menjaga ketertiban hanya di kawasan wisata Objek Pangandaran. Anggota Satgas Jaga Lembur hampir seluruhnya diambil dari pribumi pangandaran. Satpol PP memiliki pakaian khusus dalam bekerja, hal ini juga berlaku pada Satgas Jaga Lembur yang memiliki ciri khas pakaian seragam. Seragam mereka berupa baju hitam bertuliskan Satgas Jaga Lembur beserta logonya di bagian lengan dan celana panjang -hitam. Terdapat pula aksesoris khas mereka ialah ikat kepala berkain batik.

Satgas Jaga Lembur diinisiasi dan diresmikan oleh Bupati Pangandaran, H. Jeje Wiradinata. Satgas ini bertujuan untuk menjadi garda terdepan dan motor penggerak kepariwisataan di Pangandaran (Herry, 2016). Mereka memiliki motto bahwa “*Mottonya, Pangandaran yang Kita Jaga, jadi ada disitu Sigap dalam Bertindak, Ramah dalam Pemeliharaan*”. Anggota Satgas Jaga Lembur sebanyak 100 orang yang beberapa dari calonnya sempat mengadakan studi banding ke Bali. Di Bali terdapat organisasi yang sama dengan nama Pecalang. Studi banding tersebut dianggap pembekalan jalannya Satgas Jaga Lembur kedepannya. Perbedaanya, apabila di Bali menggunakan aturan adat, namun di Pangandaran menggunakan peraturan daerah.

Pada pergerakan di lapangan, Satpol PP dan Satgas Jaga Lembur melakukan patroli rutin. Terkadang mereka melakukan patroli bersama ataupun terpisah. Waktu patroli tidak menentu, namun setiap hari mereka akan berpatroli. Khusus pada hari sabtu dan minggu, patroli dilakukan lebih dari tiga kali dalam sehari karena pengunjung lebih ramai pada hari libur. Dalam kegiatan tersebut, berdebat percakapan dengan pedagang asongan telah menjadi makanan sehari - hari. Namun, sebagai petugas harus tetap melaksanakan tugas dan tanggungjawab sesuai posisinya. Penegakan aturan peraturan daerah dilakukan dengan secara persuasif terlebih dahulu melalui teguran lisan, kemudian apabila masih melanggar diberikan surat peringatan satu, selanjutnya surat peringatan dua dan ketika masih melanggar akan dilakukan penyitaan. Hal ini sesuai dengan Perda Kabupaten Pangandaran Nomor 5 Tahun 2017 Pasal 21 ayat 5 bahwa “*Sanksi administratif sebagaimana dimaksud pada ayat (4) berupa a. teguran lisan; b. teguran tertulis; c. penyitaan; d. penutupan tempat usaha; e. pembongkaran; dan/ atau f. denda administratif.*” Di samping itu, selaras juga dengan Peraturan Daerah Nomor 42 Tahun 2016 pada pasal 28 dinyatakan bahwa “*Pelanggaran terhadap ketentuan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 23 sampai dengan Pasal 27 dapat dikenakan sanksi administratif berupa: a. teguran lisan; b. teguran tertulis; c. penghentian sementara kegiatan; d. penghentian tetap kegiatan; e. pencabutan sementara izin; f. pencabutan tetap izin; dan/atau g. denda administratif.*”

Disamping penegakan hukum, Satpol PP dan Satgas Jaga Lembur juga berperan dalam memberikan pembinaan. Hal ini dijelaskan dalam Peraturan Daerah Nomor 42 Tahun 2016 Pasal 32 (b) terkait pembinaan ialah petugas dapat memberikan “*bimbingan dan penyuluhan kepada masyarakat dan aparat;*” Dalam hal ini, pedagang asongan termasuk dalam kelompok masyarakat asli daerah. Sehingga, Satpol PP maupun Satgas Jaga Lembur mengadakan pertemuan atau audiensi dan mengumpulkan tiap ketua kelompok paguyuban untuk diberikan

informasi yang diperlukan, contohnya pengaturan jam kerja Bulan Ramadhan, kesepakatan harga, permasalahan pedagang, dan sebagainya.

Keberlangsungan Pemberdayaan

Poklasar sebagai paguyuban berperan penting sebagai sarana pemberdayaan anggota. Secara historis, terbentuknya KUB (Kelompok Usaha Bersama) menjadi pintu masuk bagi berbagai intervensi pemberdayaan dari pihak luar, seperti dinas pemerintah dan universitas, yang memberikan pelatihan dan bantuan untuk meningkatkan kualitas usaha. Dengan adanya paguyuban ini, keanggotaan para pedagang asongan menjadi lebih terstruktur, sehingga mempermudah mereka dalam mengakses berbagai bantuan dan izin berjualan di kawasan wisata. Paguyuban berfungsi sebagai jembatan penghubung antara anggota dengan pemerintah maupun instansi lain, yang pada akhirnya meningkatkan kesejahteraan dan keberdayaan anggota dalam menjalankan usaha mereka.

Meskipun paguyuban poklasar telah menyelenggarakan berbagai kegiatan pemberdayaan, sering kali terdapat syarat yang membatasi pedagang asongan dalam kegiatan pemberdayaan. Seperti adanya pembatasan kategori usia di bawah 45 tahun dan pendidikan minimal SMA/SMK sederajat. Akibatnya, peserta yang mengikuti kegiatan cenderung berulang karena mayoritas pedagang asongan ikan asin memiliki tingkat pendidikan rendah dan banyak yang berusia di atas 45 tahun. Oleh karena itu, disarankan agar syarat untuk mengikuti pelatihan tidak terlalu ketat dan lebih beragam, sehingga lebih inklusif bagi semua anggota. Selain itu, jenis bantuan seperti lahan pengolahan dan kulkas dianggap kurang efektif menimbang banyaknya anggota dalam satu kelompok paguyuban, sehingga lebih disarankan untuk memberikan bantuan berupa lapak dagang yang lebih relevan dengan kebutuhan mereka. Beberapa pedagang yang tidak mengikuti aturan paguyuban juga menunjukkan ketidaksesuaian dengan tujuan paguyuban dalam menjaga keselarasan dan tanggung jawab di antara anggotanya.

Secara keseluruhan, kegiatan pemberdayaan yang dilakukan paguyuban menjawab kendala yang dihadapi oleh pedagang asongan ikan asin. Seperti tantangan persaingan pasar direduksi dengan adanya pelatihan terkait pemasaran langsung ataupun tidak langsung (*online*). Kemudian, fluktuasi harga diantara para pedagang asongan diselesaikan melalui kesepakatan harga bersama dalam paguyuban sehingga tidak adanya harga yang terlalu murah atau tinggi yang dipakai oleh pedagang asongan, harga ini juga disesuaikan dengan harga ikan asin yang dijual di pasar ataupun toko-toko. Selain itu, masalah ketersediaan ikan dijawab dengan peran paguyuban itu sendiri sebagai sarana informasi, yang dalam hal ini membantu penyebaran informasi terkait jumlah ikan yang diketahui pedagang asongan yang mereka dapatkan dari pengepul ikan. Disamping itu, pengawasan dan aturan keamanan yang diterapkan oleh Satpol PP dan Satgas Jaga Lembur tidak mengganggu aktivitas berdagang yang dilakukan pedagang asongan.

Sehingga, kegiatan pemberdayaan kepada pedagang asongan dapat berjalan dengan baik atas adanya kerjasama dan dukungan dari pihak Dinas Perikanan dan Kelautan, Universitas, LSM dan sebagainya. Meskipun, dalam hal ini paguyuban sekiranya masih kurang menjalin jaringan sosial yang luas dengan berbagai LSM atau organisasi sejenisnya. Disamping itu, keinginan dan motivasi pedagang asongan dalam mengikuti beragam kegiatan pemberdayaan selalu hidup, sehingga hal ini menjadi bagian penting dari keberhasilan kegiatan pemberdayaan.

Simpulan

Paguyuban berperan penting dalam mendukung pedagang asongan di Pangandaran, baik dari segi pemberdayaan ekonomi maupun jaringan sosial. Melalui berbagai pelatihan yang diselenggarakan, paguyuban membantu meningkatkan keterampilan anggota, meskipun terdapat beberapa kekurangan dalam hal teknis seperti syarat pelatihan yang kurang inklusif dan jenis bantuan yang kurang tepat. Namun, paguyuban tetap mampu menciptakan jaringan sosial yang kuat, baik di internal maupun eksternal, yang memperkuat solidaritas antar anggota dan hubungan dengan pihak luar seperti dinas pemerintah dan universitas.

Selain itu, paguyuban turut andil dalam menggerakkan roda ekonomi di kawasan wisata Pangandaran, dengan mendukung pedagang dalam mengembangkan usaha mereka. Meski ada beberapa tantangan, seperti pedagang yang tidak mengikuti aturan atau menjual produk dengan kualitas yang kurang, secara keseluruhan paguyuban berhasil menjalankan perannya sebagai pemberdaya pedagang asongan di kawasan wisata Pangandaran. Dengan beberapa perbaikan dalam program dan kebijakan, paguyuban dapat terus menjadi pilar penting dalam pemberdayaan ekonomi dan sosial bagi para pedagang asongan di masa depan.

Daftar Pustaka

- Agung DP & Wijaya A (2019) Peran Paguyuban Duta Wisata “Sekargading” dalam Mengembangkan Pariwisata di Kabupaten Batang. *Indonesian Journal of Sociology, Education, and Development*, 1(1), 60-70.
- Aisah IU & Herdiansyah H (2019) Strategi Pemberdayaan Masyarakat Dalam Pelaksanaan Program Desa Mandiri Energi. *Social Work Jurnal*, 9(2), 130-141.
- Dahnia AR Adsana AWF & Zakiyah Z (2023) Modal Sosial Paguyuban Pedagang Kaki Lima (Studi Etnografi Paguyuban PKL Mekar Sore Jalan Hos Cokroaminoto Kabupaten Ponorogo). *Jurnal Riset Sosial Humaniora dan Pendidikan*, 2(1), 94-109.
- Ermawati Y Sodikin M & Supeni E (2023) Strategi Pemberdayaan UMKM Berbasis Sentra Wisata Kuliner Di Surabaya. *Seminar Nasional Teknologi dan Multidisiplin Ilmu (SEMNASTEKMU)*, 2(2), 390-404.
- Fuadi DS Akhyadi AS & Saripah I (2021) Strategi Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju Ekonomi Digital Melalui Aksi Sosial. *Jurnal Pendidikan Sekolah*, 5(1).
- Hadi N (2019) Transaksi Pedagang Asongan Menurut Ekonomi Syariah. *Tribakti: jurnal pemikiran keislaman*, 30(2), 308-323.
- Hendra H Nur M Haeril H Junaidin J Wahyuli S (2023) Strategi Pemberdayaan Sosial Ekonomi Masyarakat Miskin Pesisir. *Jurnal Intelektualita: Keislaman, Sosial, dan Sains*, 12(1).
- Herry (2016, November 25) Bupati Jeje Kukuhkan Satgas Jaga Lembur Pangandaran. *Koran Sinar Pagi*. [Accessed 16 June 2024] <https://www.koransinarpagijuara.com/2016/11/25/bupati-jeje-kukuhkan-satgas-jaga-lembur-pangandaran/>
- Isnaini L & Nisa A F (2023) Peran Paguyuban Orangtua Siswa Di Kelas Vi SDN Bantalwatu Tepus Gunungkidul. *Tuladha: Jurnal Pendidikan Dasar*, 2(2), 91-102.
- Kabupaten Pangandaran (2016) Peraturan Daerah Nomor 42 Tahun 2016 tentang Ketertiban, Kebersihan dan Keindahan. Pemerintah Kabupaten Pangandaran: Pangandaran.
- Kabupaten Pangandaran (2017) Peraturan Daerah Kabupaten Pangandaran Nomor 5 Tahun 2017 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Pemerintah Kabupaten Pangandaran: Pangandaran.

- Kemendag RI (1998) Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 23/MPP/Kep/1/1998 tentang Lembaga-Lembaga Usaha Perdagangan. Jakarta.
- Kemendagri RI (2012) Peraturan Menteri Dalam Negeri Indonesia No.41 Tahun 2012 Tentang pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Jakarta.
- Kusmayadi Y (2019) Eksistensi Pedagang Asongan Di Lokasi Obyek Wisata Pantai Pangandaran. *Jurnal Artefak*, 2(2), 221-230
- Kusumawijayanti A R Primasari Y Lestanti S Susanti L N & Nahnudi S B D (2024). Pemberdayaan Paguyuban “Watubonang” dalam Meningkatkan Pelayanan Wisata Alam Ngeliban dengan Model BRANTAS. *Prima Abdika: Jurnal Pengabdian Masyarakat*. 4(3). 571-580.
- Lee HK Abdul Halim H Thong KL & Chai LC (2017) Assessment of food safety knowledge, attitude, self-reported practices, and microbiological hand hygiene of food handlers. *International Journal of Environmental Research and Public Health*, 14(1), 1–14. <https://doi.org/10.3390/ijerph14010055>.
- Lelawati PS & Hidir A (2015) Eksistensi pedagang kecil di kecamatan rumbai pesisir kota pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa Bidang Ilmu Sosial dan Ilmu Politik*, 2.
- Mardeliah U Purwanti N & Sarapayari FY (2021) Penggunaan Ruang Publik Sebagai Tempat Berjualan Pedagang Kaki Lima di Kota Sorong. *Jurnal Noken: Ilmu-Ilmu Sosial*, 7(1), 44.
- Nainggolan DC Nazar DM Triana D & Satory A (2022) Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Satpol Pp Kota Depok Sesuai Peraturan Wali Kota Depok Nomor 16 Tahun 2012 Tentang Pembinaan Dan Pengawasan Ketertiban Umum. *Jurnal Pendidikan Sejarah dan Riset Sosial Humaniora*, 3(1), 108-112.
- Peck MS (1987) *The different drum: Community making and peace*. Simon and Schuster.
- Pelleng & Frendy AO (2017) Analisis Karakteristik, Pendapatan dan Efisiensi Usaha Pedagang Asongan Sektor Informal sebagai Tolok Ukur Pengembangan Potensi Ekonomi Daerah. *Jurnal Administrasi Bisnis*, vol. 5, no. 006.
- Permana AF (2021) Konseptualisasi Strategi Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Desa. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*. 1(1).
- Putri O & Hidayah N (2019) Keterlekatan Sosial Pedagang Pasar Tradisional (Studi pada Paguyuban “Margo Mulyo” Pasar Kotagede Yogyakarta). *E-Societas: Jurnal Pendidikan Sosiologi*, 8(3).
- Ramli R (2023) Peran Gerakan Paguyuban Anti Riba Dalam Mengurangi Ketergantungan Terhadap Transaksi Ribawi: Studi Kasus pada PAGARI NTB. *Jurnal El-Hikam*, 16(1), 31-50.
- Risma & Dwi (2021) Strategi Pemberdayaan Masyarakat Dalam Peningkatan Kesejahteraan Di Desa Handapherang Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis. *Unigal Repository: e-Journal INSKRIPSI*, 1(1).
- Riyanti SW (2021) Peran Paguyuban dalam Peningkatan Kapasitas Sekretaris Desa. *JUSS (Jurnal Sosial Soedirman)*, 5(1), 50-59.
- Roeis GM & Sion H (2023) Kinerja Satuan Polisi Pamong Praja dalam Pengawasan Pedagang Kaki Lima di Taman Kota Manis Pangkalan Bun Kabupaten Kotawaringin Barat. *Cendekia: Jurnal Pendidikan dan Pembelajaran*, 17(1), 95-109.
- Sastrawan IW Haris IA & Suwena KR (2015) Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang kaki lima di pantai Penimbangan kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 5(1).

- Seleky NF Sihasale DA & Lasaiba MA (2022). Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima untuk Memenuhi Ekonomi Keluarga di Desa Passo Kecamatan Baguala Kota Ambon. *Jurnal Pendidikan Geografi Unpatti*, 1(2), 128-137.
- Shiddiqah R & Adi KR (2023) Peran paguyuban terhadap pertumbuhan UMKM di kawasan sentral industri tahu takwa Desa Tinalan Kota Kediri. *Jurnal Integrasi dan Harmoni Inovatif Ilmu-Ilmu Sosial*, 3(12), 1346-1355.
- Sufi S (2020) Evaluasi Program Perikanan terhadap Peningkatan Nilai Produksi Ikan Asin Teri di Kota Lhokseumawe (Studi Kasus di Dinas Kelautan, Perikanan, Pertanian dan Pangan Kota Lhokseumawe). *Negotium: Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, 3(2), 96-119.
- Sugiono A Ludigdo U & Baridwan Z (2015) Makna Pajak dan Retribusi Perspektif Wajib Pajak Pedagang Kaki Lima. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 6(1), 53-78.