



TUGAS AKHIR - RP141501

KRITERIA LOKASI BERDAGANG PEDAGANG KAKI LIMA BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN PASAR BARU GRESIK

FITRI DWI AGUS MAULIDIYAH
3611 100 004

Dosen Pembimbing
Hertiari Idajati, ST., M.Sc.

JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya 2016



FINAL PROJECT - RP141501

CRITERIA FOR STREET VENDORS TRADE LOCATION BASED ON PREFERENCE OF STREET VENDORS AT PASAR BARU GRESIK

FITRI DWI AGUS MAULIDIYAH
3611 100 004

Advisor
Hertiari Idajati, ST., M.Sc.

DEPARTMENT OF URBAN AND REGIONAL PLANNING
Faculty of Civil Engineering and Planning
Sepuluh Nopember Institute of Technology
Surabaya 2016

KRITERIA LOKASI BERDAGANG PEDAGANG KAKI LIMA BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN PASAR BARU GRESIK

Nama Mahasiswa : Fitri Dwi Agus Maulidiyah

NRP : 3611100004

Jurusan : Perencanaan Wilayah dan Kota

Dosen Pembimbing : Hertiaridajati, ST., M.Sc

Abstrak

Permasalahan utama pedagang kaki lima (PKL) di Kawasan Pasar Baru Gresik adalah banyaknya kegagalan relokasi yang disebabkan kurangnya keterlibatan PKL dalam menentukan lokasi berdagang PKL. Karena pemindahan lokasi PKL ditempat yang disediakan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik tidak lagi ditempati oleh PKL. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk merumuskan kriteria lokasi berdagang PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima itu sendiri di Kawasan Pasar Baru Gresik.

Untuk mencapai tujuan tersebut tahapan penelitian yang dilakukan adalah mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima dengan menggunakan teknik analisa statistik deskriptif. Kemudian menentukan faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi berdasarkan preferensi pedagang kaki lima dengan menggunakan content analysis. Setelah mendapatkan faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi selanjutnya merumuskan kriteria lokasi pedagang kaki lima dengan menggunakan teknik analisa komparatif deskriptif yaitu membandingkan kondisi eksisting, preferensi pedagang kaki lima dan teori ataupun kebijakan yang relevan dengan penelitian yang diambil.

Hasil penelitian ini didapatkan 9 kriteria lokasi berdagang pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik yaitu sebagai berikut: (1) Lokasi berdagang yang baru memiliki aksesibilitas yang tinggi dan mudah terlihat oleh calon konsumen, yaitu berada pada pinggir jalan atau di sekitar permukiman penduduk namun lokasi berdagang yang baru juga harus memiliki izin dari Pemerintah Kabupaten Gresik, (2) Luas tempat berdagang PKL di lokasi yang baru yaitu 4m² dengan sarana berdagang non permanen, (3) Tarif ijin penempatan lokasi berdagang setiap luasan tempat berdagang minimal 4m² maka dikenakan tarif minimal Rp

100.000,00 pertahun, (4) Dilakukan pengelompokkan pedagang sesuai dengan jenis barang dagangan yang sama pada lokasi berdagang yang baru, seperti mengelompokkan pedagang buah dengan pedagang sayuran, pedagang makanan/minuman dengan pedagang yang menjual barang dagangan dengan jenis yang kering (konveksi dan jenis lainnya yaitu aksesoris, sandal, dan peralatan masak), dan pedagang daging dengan pedagang ayam, (5) Pembayaran retribusi sebesar Rp 2.000,00/m² setiap bulannya, (6) Pembedaan jalur pedagang dan pembeli, pengaturan waktu pengiriman stok barang dan waktu pengunjung berbelanja, (7) Jenis barang yang dijual merupakan barang untuk kebutuhan sehari-hari, (8) Lokasi berdagang harus memiliki tempat parkir umum untuk pengunjung atau pedagang yang memadai dan juga akses langsung menuju lahan parkir bagi pengunjung, (9) Tersedianya utilitas penunjang di lokasi berdagang yang baru, seperti tempat ibadah dan kamar mandi/toilet.

Kata Kunci: Sektor Informal, PKL, Kriteria penentuan lokasi

CRITERIA FOR STREET VENDORS TRADE LOCATION BASED ON PREFERENCE OF STREET VENDORS AT PASAR BARU GRESIK

Name : Fitri Dwi Agus Maulidiyah
NRP : 3611100004
Department : Urban and Regional Planning
Advisor : Hertiarı Idajati, ST., M.Sc

Abstract

The main issue of the street vendors at Pasar Baru Gresik is the large failure relocation number which caused by the lacked of street vendors involvement in determining their trade location. Because of the current location provided by the Gresik District Government is not occupied by the vendors. Therefore, this research aims to formulate location criteria for the street vendors based on street vendors' preferences at Pasar Baru Gresik.

The first step that done for this research is identified the street vendors' characteristics by using descriptive statistics analysis techniques. Then the next step is determined which factors that influence location criteria based on the street vendors' preferences by using content analysis. After getting the factors which affects location criteria, the next step is formulated location criteria for the street vendors by using comparative descriptive analysis technique in comparing existing condition, the street vendors' preferences, and the theories or even policies which are relevant to the research which were taken.

The result of this study is street vendors' location criteria at Pasar Baru Gresik such as: (1) the new trading location has a high level of accessibility and visibility to prospective consumers due to the place that are at the side of the road or around the settlement. But the new trading location also must have the permission of Gresik Government itself, (2) the new trading space is about 4m² with non permanent rates, (3) the rate of trading location in each area is minimum Rp 100.000,00 each year, (4) there are street vendors classification according to the type of products on the new trading location. For example, the fruits traders are being classified with vegetables traders, the foods/beverages traders are classified

with the dry type traders (i.e. Convection traders, accessories traders, sandals or shoes traders, and kitchen set traders), and the meat traders with the chicken traders, (5) retibution payment is Rp 2.000,00/m² for each month, (6) the line distinction for traders and buyers, the time setting for stock delivery and time for buyers to buy things, (7) the type of goods are the daily needs, (8) trading location must have enough land for public parking space to the visitors and traders themselves. Moreover, the parking land must have direct access to the visitors, (9) there is availability of supporting utilities in the new trading location, such as praying room and toilet.

Keywords: Informal Sector, Street Vendors (PKL), Location Criteria Determining

LEMBAR PENGESAHAN
KRITERIA LOKASI BERDAGANG PEDAGANG KAKI
LIMA BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG
KAKI LIMA DI KAWASAN PASAR BARU GRESIK

TUGAS AKHIR

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
Pada
Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Sepuluh Nopember

Oleh
FITRI DWI AGUS MAULIDIYAH
NRP. 3611 100 004

Disetujui oleh Pembimbing Tugas Akhir :


Hertiari Idajati, ST., M.Sc

NIP. 197802132012122002

SURABAYA, JULI 2016



DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PENGESAHAN	iii
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	ix
KATA PENGANTAR	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR TABEL	xix
BAB I – PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan dan Sasaran.....	6
1.4 Ruang Lingkup.....	6
1.4.1 Ruang Lingkup Pembahasan.....	6
1.4.2 Ruang Lingkup Wilayah.....	7
1.4.3 Ruang Lingkup Substansi.....	11
1.5 Manfaat Penelitian.....	11
1.5.1 Manfaat Teoritis.....	11
1.5.2 Manfaat Praktis.....	11
1.6 Hasil yang Diharapkan.....	11
1.7 Sistematika Penulisan.....	12
1.8 Kerangka Berpikir.....	13
BAB II – TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Sektor Informal.....	17
2.1.1 Pengertian Sektor Informal.....	17
2.1.2 Ciri-Ciri Sektor Informal.....	19
2.2 Pedagang Kaki Lima Sebagai Sektor Informal.....	22
2.2.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	22
2.2.2 Karakteristik Sektor Pedagang Kaki Lima.....	26

2.4 Faktor Penentu Lokasi Berdagang PKL.....	42
2.5 Hasil Penelitian Terdahulu.....	48
2.6 Sintesa Teori.....	51

BAB III – METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian.....	55
3.2 Jenis Penelitian.....	55
3.3 Variabel Penelitian.....	56
3.4 Populasi dan Sampel.....	63
3.4.1 Populasi.....	63
3.4.2 Sampel.....	63
3.5 Metode Pengumpulan Data.....	65
3.5.1 Metode Pengumpulan Data Primer.....	66
3.5.2 Data Sekunder.....	67
3.6 Teknik Analisis Penelitian.....	69
3.6.1 Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima.....	69
3.6.2 Menganalisa Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima.....	70
3.6.3 Merumuskan Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	73
3.7 Tahapan Penelitian.....	77

BAB IV – HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Wilayah Penelitian.....	83
4.1.1 Wilayah Administrasi Kelurahan Lumpur.....	83
4.1.2 Kependudukan.....	84
4.1.3 Sarana dan Prasarana.....	85
4.1.4 Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima di Kawasan Penelitian.....	91
4.1.5 Sejarah Pasar Baru Gresik Sebagai Kawasan Penelitian.....	95

4.1.6 Sarana dan Prasarana Pasar Baru Gresik.....	95
4.1.7 Pedestrian.....	96
4.1.8Perparkiran.....	97
4.1.9 Pedagang Kaki Lima di Kawasan Penelitian.....	99
4.2 Identifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima.....	100
4.2.1 Karakteristik Aspek Ekonomi.....	100
4.2.2 Karakteristik Aspek Fisik.....	105
4.2.3 Karakteristik Aspek Sosial	109
4.2.4 Karakteristik Aspek Kegiatan.....	111
4.2.5 Karakteristik Aspek Hukum.....	114
4.3 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima.....	126
4.4 Merumuskan Kriteria Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Pasar Baru Gresi.....	172
BAB V – KESIMPULAN DAN REKOMENDASI	
5.1 Kesimpulan.....	183
5.2 Rekomendasi.....	187
DAFTAR PUSTAKA.....	189
LAMPIRAN 1.....	197
LAMPIRAN 2.....	203
LAMPIRAN 3.....	205
BIODATA PENULIS.....	253

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Peta Orientasi Wilayah.....	9
Gambar 1.2	Kerangka Berpikir.....	15
Gambar 2.1	Pola Penyebaran Memanjang.....	33
Gambar 2.2	Pola Penyebaran Mengelompok.....	34
Gambar 3.1	Tahapan Penelitian.....	83
Gambar 4.1	Grafik Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin.....	85
Gambar 4.2	Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian.....	85
Gambar 4.3	Grafik Sarana dan Prasarana di Kelurahan Lumpur.....	87
Gambar 4.4	Peta Orientasi Wilayah Penelitian.....	89
Gambar 4.5	Peta Lokasi Pedagang Kaki Lima.....	93
Gambar 4.6	Kondisi Eksisting Pedestrian di Kawasan Penelitian.....	97
Gambar 4.7	Kondisi Eksisting parkir on Street.....	98
Gambar 4.8	Kondisi Esisting Parkir on Street.....	98
Gambar 4.9	Kondisi Eksisting PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	99
Gambar 4.10	Grafik Modal Usaha PKL Pasar Baru Gresik.....	101
Gambar 4.11	Grafik Jenis Barang yang Diperdagangkan Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	102
Gambar 4.12	Grafik tingkat pendapatan PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	104
Gambar 4.13	Grafik Lokasi berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	105

Gambar 4.14 Grafik Sarana untuk berdagang PKL Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	107
Gambar 4.15 Grafik Luas Tempat Berdagang PKL Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	108
Gambar 4.16 Grafik Asal Daerah PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	109
Gambar 4.17 Grafik jumlah tenaga kerja PKL yang Menggunakan tenaga kerja.....	110
Gambar 4.18 Diagram waktu berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	111
Gambar 4.19 Grafik sifat pelayanan PKL Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	112
Gambar 4.20 Grafik polas penyebaran PKL Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	114
Gambar 4.21 Grafik pembayaran retribusi PKL Di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	115
Gambar 4.22 Grafik oknum penerima retribusi yang dibayarkan oleh PKL.....	116
Gambar 4.23 Grafik legalitas PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	117
Gambar 4.24 Peta Persebaran Jenis Pedagang Kaki Lima...	119

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Diskusi Mengenai Pengertian Sektor Informal.....	18
Tabel 2.2 Diskusi Mengenai Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	24
Tabel 2.3 Diskusi Mengenai Karakteristik Pedagang Kaki Lima.....	39
Tabel 2.4 Diskusi Mengenasi Faktor Penentu Lokasi Berdsagang PKL.....	46
Tabel 2.5 Riview Penelitian Terdahulu.....	48
Tabel 2.6 Indikator dan Variabel	52
Tabel 3.1 Indikator, Variabel dan Definisi Operasional.....	59
Tabel 3.2 Data dan Perolehan Data Primer.....	67
Tabel 3.3 Datar dan Perolehan Data sekunder.....	68
Tabel 3.4 Teknik Analisa, Input,Output.....	70
Tabel 3.5 Teknik Analisa, Input,Output	72
Tabel 3.6 Teknik Analisa, Input,Output	74
Tabel 3.7 Teknik Analisa Data.....	75
Tabel 3.8 Desain Penelitian.....	79
Tabel 4.1 Sarana dan Prasarana Pasar Baru Gresik.....	96
Tabel 4.2 Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik Berdasarkan Lokasi.....	121
Tabel 4.3 Pendapat tentang Faktor yang Berpengaruh (Responden 1).....	129
Tabel 4.4 Pendapat tentang Faktor yang Berpengaruh (Responden 2).....	135
Tabel 4.5 Pendapat tentang Faktor yang Berpengaruh (Responden 3).....	141
Tabel 4.6 Pendapat tentang Faktor yang Berpengaruh (Responden 4).....	148
Tabel 4.7 Matrik Kombinasi Faktor yang Berpengaruh.....	157

Tabel 4.8 Perumusan Kriteria Lima Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.....	173
--	-----

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kehidupan kota yang inovatif dan serba maju dalam aspek kehidupan sosial ternyata telah menimbulkan berbagai permasalahan didalamnya seperti, semakin bertambahnya jumlah penduduk sehingga mengakibatkan semakin kecilnya kesempatan kerja yang ada diperkotaan karena jumlah pencari kerja yang semakin banyak. Hal ini menjadikan masyarakat yang tidak mendapatkan tempat pada sektor formal akan beralih ke sektor informal, dimana dalam sektor informal tidak menunjuk banyak keahlian dan pendidikan yang memadai. Sebagian dari sistem perekonomian di Indonesia, keberadaan sektor informal memiliki daya serap terhadap tenaga kerja yang cukup besar dan berperan sebagai penyangga yang sangat lentur dan terbuka, dan juga memiliki kaitan erat dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah, bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial (Bagong Suyanto dan Karnaji, 2005).

Pedagang Kaki Lima (PKL) adalah bentuk perdagangan sektor informal yang keberadaannya tidak bisa dihindari khususnya di negara-negara berkembang. Keberadaan PKL sendiri dapat memberikan keuntungan kepada semua pihak yang bersangkutan jika PKL tersebut dapat dikendalikan dengan baik (Ginting, 2004). Adapun dampak positif dari adanya PKL yaitu dapat menjadi alternatif untuk mengurangi jumlah pengangguran. Namun disisi lain PKL juga menimbulkan dampak negatif yaitu, menempati ruang publik yang bukan peruntukannya, seperti trotoar, bahu jalan sehinga

merugikan masyarakat pada umumnya (Budiman, 2010). Menurut Firdausy dalam Alisjahbana (2004) keberadaan PKL juga dapat menyebabkan permasalahan sosial ekonomi, seperti mendorong laju migrasi desa ke kota, meningkatnya biaya penyediaan fasilitas umum perkotaan, menjamurnya permukiman kumuh dan tingginya tingkat kriminalitas di perkotaan. Meskipun keberadaannya kurang dikehendaki oleh pengambil kebijakan kaeran melanggar ketertiban, mengurangi kenyamanan, keamanan dan keindahan kota tetapi PKL dapat berperan sebagai motor pertumbuhan aktivitas ekonomi perkotaan.

Peningkatan jumlah PKL di Indonesia terjadi sejak krisis ekonomi pada pertengahan 1997-1998 hingga tahun 2002 telah banyak pengangguran, sedangkan pada tahun 2003 hingga 2007 jumlah pengangguran diprediksi semakin bertambah dan mengakibatkan kacaunya stabilitas perkembangan ekonomi Indonesia (Abrahamson Jeffrey, 1996). Sedangkan, Menurut Ketua Umum Asosiasi Pedagang Kaki Lima Indonesia (2013) dengan perkiraan secara kasar jumlah PKL di Indonesia mencapai 22 juta orang.

Seperti yang telah dijelaskan, masalah perkotaan akibat dari adanya PKL juga terjadi di kota-kota besar lainnya, termasuk juga kawasan perkotaan Gresik yang juga mengalami masalah perkotaan yang tidak terlepas dari keberadaan PKL. Dalam RTRW Kabupaten Gresik tahun 2011 – 2031 konsentrasi tata ruang di Jawa Timur, perkotaan Gresik merupakan bagian dari Surabaya Metropolitan Area (SMA), yaitu dengan mendorong perkotaan Gresik selaras dengan arahan fungsi dari SMA itu sendiri yang salah satunya sebagai kawasan perdagangan dan jasa

Namun seiring dengan perkembangan aktivitas ekonomi di perkotaan, keberadaan PKL di perkotaan Gresik juga mulai semakin banyak dan tidak terkendali sehingga menimbulkan permasalahan bagi lingkungan sekitarnya. Berdasarkan data yang dihimpun oleh kantor pasar dan PK-5 Kabupaten Gresik, jumlah PKL yang ada di Kabupaten Gresik mencapai 1510 (Roziana Ainul, 2012). Adapun PKL yang terdapat pada kawasan Pasar Baru Gresik pada tahun 2013 yaitu sebanyak 187 PKL (Siti Sa'diyah, 2013). PKL yang berada pada kawasan penelitian cenderung berjualan di tepi jalan atau trotoar dan juga di area parkir. Jenis barang dagangan yang diperdagangkan oleh PKL yang berada pada kawasan penelitian yaitu rata-rata berupa jenis barang dagangan kelonting atau jenis barang dagangan yang tidak dan belum di proses.

Untuk mengatasi hal tersebut, Pemerintah Kabupaten Gresik melakukan upaya penataan dengan cara melakukan relokasi dan penertiban PKL di kawasan penelitian. Sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Gresik No. 7 Tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima bertujuan untuk memberikan kesempatan berusaha bagi PKL melalui penerapan lokasi yang sesuai dengan peruntukannya, menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha PKL menjadi usaha ekonomi yang mandiri, dan mewujudkan kota yang bersih, indah, tertib dan aman dengan sarana dan prasarana perkotaan yang memadai serta berwawasan lingkungan. Seiring dengan tujuan yang ada pada peraturan tersebut diatas Pemerintah Kabupaten Gresik telah berupaya merelokasi para PKL di kawasan penelitian ke Pasar Krempyeng yang lokasinya tidak jauh dari kawasan penelitian. Namun, para PKL lebih memilih untuk kembali berjualan ke tempat yang telah ditertibkan dengan lapak yang seadanya dan

juga membayar sewa lapak kepada tukang parkir yang perharinya mencapai Rp 20.000,- dengan alasan lebih banyak pelanggan yang membeli barang dagangannya di tempat yang telah ditertibkan (Surya Online, 2013). Hal tersebut dikarenakan lokasi berdagang yang disediakan oleh pemerintah berada di bagian belakang Pasar Krempyeng sehingga keberadaan PKL tidak terlihat dan mengakibatkan sepi pengunjung sehingga mengakibatkan pendapatan PKL menurun (Siti, 2016). Faktor kebersihan juga nampak menjadi permasalahan yang ditimbulkan oleh PKL di kawasan penelitian.

Upaya relokasi yang telah dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Gresik yaitu dengan cara memindahkan PKL dari kawasan penelitian ke Pasar Krempyeng yang lokasinya berada di area PT. Multi Sarana Plaza, di sebelah barat Pasa Baru Gresik. Kepala Dinas Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah (UKM), Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Gresik mengatakan bahwa pemerintah memang belum memiliki lahan yang layak untuk memindahkan PKL yang ada pada kawasan penelitian (Tribunnews.com, 2013). Upaya lain juga dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Gresik yaitu dengan memberikan tawaran kebijakan berupa subsidi 50% kepada PKL yang akan menempati Pasar Krempyeng. Namun, penawaran kebijakan berupa subsidi tersebut tidak diterima oleh para PKL, PKL yang telah direlokasi juga mengeluhkan pendapatan yang rendah dan setiap harinya pendapatan mereka diperoleh hanya dari kalangan rakyat miskin (surabaya.tribunnews.com, 2013).

Didasarkan dari permasalahan yang telah dijelaskan tersebut diatas, maka diperlukan sebuah penelitian yang merumuskan tentang kriteria relokasi PKL sebagai alternatif penanganan terhadap permasalahan tersebut. Dalam

penyelesaian permasalahan ini diperlukan keterlibatan pelaku dimana dalam hal ini adalah PKL itu sendiri sebagai objek penelitian. Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan untuk merumuskan kriteria relokasi PKL yang didasarkan preferensi PKL itu sendiri dengan tujuan agar hasil dari penelitian ini menjadi rekomendasi dalam kebijakan mengenai PKL, sehingga kedepannya pemerintah dapat mengakomodasi preferensi PKL dalam memilih lokasi yang tepat dan tidak terjadi lagi kegagalan dalam merelokasi PKL. Di samping itu, hasil dari penelitian mengenai kriteria relokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL ini dapat menjadi acuan dan bahan antisipasi dalam penataan dan perencanaan suatu kawasan, agar kawasan yang direncanakan tidak berpotensi untuk dijadikan titik lokasi beraktivitasnya para PKL.

1.2 Rumusan Permasalahan

Upaya pengendalian dari Pemerintah Kabupaten Gresik dalam mengatasi hal ini yaitu dengan melakukan penertiban dan relokasi, namun cara tersebut tidak membuat para PKL menjadi jera dan masih tetap kembali berjualan ketempat yang sebelumnya telah ditertibkan. Ketidakberhasilan dari kegiatan penertiban dan relokasi ini disebabkan karena belum sepenuhnya melibatkan dan mengakomodasi preferensi para PKL dalam upaya merelokasi. Oleh karena itu, diperlukan sebuah penelitian untuk merumuskan kriteria relokasi yang didasarkan preferensi PKL di kawasan penelitian. Sehingga diharapkan pemerintah dapat mempertimbangkan hasil penelitian ini dalam menentukan kebijakan yang optimal bagi PKL di kawasan peneltian yang didasarkan pada preferensi PKL, maka pertanyaan penelitian yang disusun yaitu; **“Bagaimanakah kriteria lokasi yang diinginkan dari sudut pandang PKL yang ada di kawasan Pasar Baru Gresik?”**

1.3 Tujuan dan Sasaran

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di sekitar kawasan Pasar Baru Gresik. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka sasaran yang harus dicapai adalah:

1. Mengidentifikasi karakteristik PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.
2. Menentukan faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.
3. Merumuskan kriteria lokasi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.

1.4 Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penelitian ini terbagi menjadi tiga, yaitu ruang lingkup pembahasan, ruang lingkup wilayah, dan ruang lingkup substansi.

1.4.1 Ruang Lingkup Pembahasan

Ruang lingkup pembahasan dalam penelitian ini adalah difokuskan untuk merumuskan kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik. Selain itu, pembahasan dalam penelitian ini didasarkan pada preferensi PKLnya. Objek dalam penelitian ini adalah PKL yang berdasarkan definisi secara umumnya yaitu PKL merupakan orang-orang yang menjual barang dan jasa ditempat umum terutama diruang publik, di tepi jalan dan pendestrian (Mc. Gee dan Yeung, 1977). Pembahasan juga hanya difokuskan terhadap PKL sesuai dengan karakteristik sektor infotmal; berskala kecil, tidak berbadankan hukum, tidak memiliki izin usaha resmi, kurang terorganisasi, menggunakan teknologi

sederhana, menggunakan modal usaha sendiri, tidak mementingkan pendidikan formal, jam kerja tidak menentu, kualitas rendah, pendapatan yang susah diprediksi (Hidayat dan Alisjahbana dalam Mustafa, 2008). Pembahasan dalam penelitian ini juga hanya difokuskan kepada karakteristik PKL yang ada pada kawasan penelitian dan faktor yang mempengaruhi berdasarkan pada preferensi pedagang kaki lima di kawasan penelitian untuk merumuskan kriteria relokasi PKL yang berada pada kawasan penelitian.

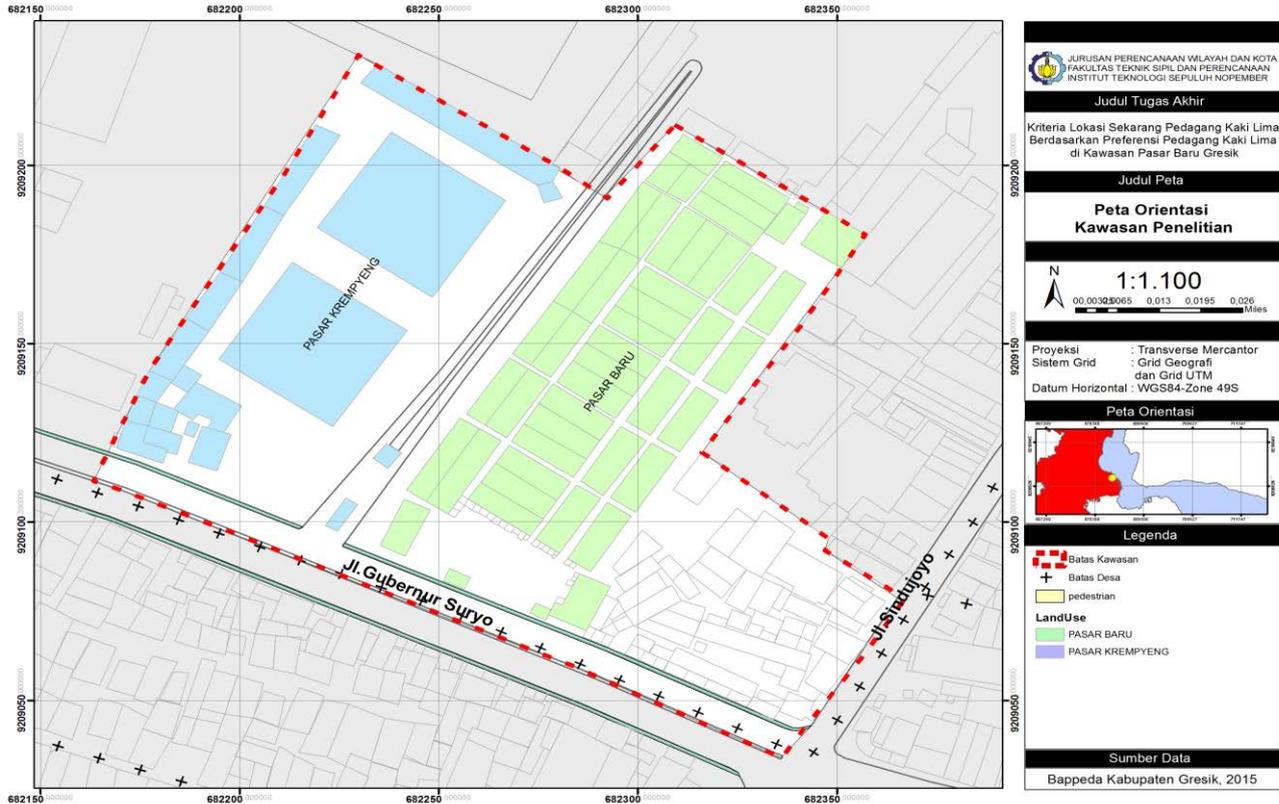
Langkah awal yang dilakukan pada penelitian ini adalah mengidentifikasi karakteristik PKL. kemudian menentukan faktor yang mempengaruhi dalam menentukan kriteria relokasi PKL. Berdasarkan faktor yang telah terbentuk maka dapat merumuskan kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.

1.4.2 Ruang Lingkup Wilayah

Ruang lingkup wilayah yang akan dijadikan objek penelitian adalah Kelurahan Lumpur, Kecamatan Gresik, Kabupaten Gresik dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Jl. Sindujoyo
- Sebelah Selatan : Jl. Gubernur Suryo
- Sebelah Barat : Jl. Gubernur Suryo
- Sebelah Timur : Jl. Sindujoyo

“Halaman ini sengaja dikosongkan”



Gambar 1.1
Peta Orientasi Wilayah Penelitian

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

1.4.3 Ruang Lingkup Substansi

Substansi ilmu yang digunakan sebagai landasan teori dalam penelitian ini adalah teori sektor informal, pengertian dan karakteristik PKL, teori relokasi perdagangan (retail) dan juga studi kasus yang berkaitan dengan penelitian.

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Manfaat teoritis dari penelitian ini adalah memberikan kontribusi terhadap ilmu perencanaan wilayah dan kota terkait ilmu studi mengenai manajemen perkotaan khususnya mengenai sektor informal.

1.5.2 Manfaat Praktis

Manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Dapat memberikan masukan kepada Pemerintah Kabupaten Gresik sebagai pembuat kebijakan yang terkait dengan arahan penataan dan pengendalian lokasi berdagang PKL dalam mendukung perkembangan sektor informal sebagai penggerak perekonomian masyarakat.
2. Memberikan pemahaman pada masyarakat atas pentingnya peran masyarakat untuk mendukung penataan PKL sekaligus pengendalian kegiatan sektor informal perkotaan.

1.6 Hasil yang Diharapkan

Adapun hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui kriteria lokasi yang diinginkan oleh PKL yang terdapat di kawasan Pasar Baru Gresik sebagai manajemen perkotaan dari sisi sektor informal. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan yang baru bagi Pemerintah

Kabupaten Gresik terkait kebijakan yang khususnya pada sektor informal dalam peraturan daerah mengenai kriteria relokasi PKL dari sudut pandang PKL.

1.7 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang penelitian, rumusan masalah penelitian, tujuan dan sasaran penelitian, ruang lingkup penelitian yang meliputi ruang lingkup pembahasan, ruang lingkup wilayah, dan ruang lingkup substansi, manfaat penelitian, dan juga hasil yang diharapkan dari penelitian ini.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori yang digunakan, disamping itu untuk mengkaji hasil dari penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan PKL. Tujuan dari penulisan tinjauan pustaka ini diharapkan dapat menunjang rumusan masalah dalam penelitian dan menghasilkan variabe penelitian yang akan digunakan dalam proses penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini berisi tentang penjelasan cara atau pendekatan yang akan digunakan untuk menjawab permasalahan yang telah diangkat dalam penelitian. Pada bab ini berisi metode penelitian, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis yang digunakan dalam penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran umum wilayah penelitian, analisis karakteristik PKL, analisa faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria relokasi berdasarkan preferensi PKL dan analisa kriteria relokasi PKL.

BAB VI KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berisi tentang simpulan dari seluruh hasil penelitian, kelemahan studi dan rekomendasi yang dapat ditawarkan untuk menindaklanjuti hasil dari penelitian.

1.8 Kerangka Berpikir

Kerangka berpikir penelitian dapat dilihat pada gambar 1.2 berikut ini.

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Keberadaan sektor informal memiliki daya serap terhadap tenaga kerja yang cukup besar dan berperan sebagai penyangga yang sangat lentur dan terbuka, bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial (Bagong Suyanto dan Karnaji, 2005).

Keberadaan PKL dapat menyebabkan permasalahan sosial ekonomi, seperti mendorong laju migrasi desa ke kota, meningkatnya biaya penyediaan fasilitas umum perkotaan, menjamurnya permukiman kumuh dan tingginya tingkat kriminalitas di perkotaan (Firdausy dalam Alisjahbana, 2004).

1. Keberadaan PKL di perkotaan Gresik juga mulai semakin banyak dan tidak terkendali sehingga menimbulkan permasalahan bagi lingkungan sekitarnya.
2. PKL yang berada pada kawasan penelitian cenderung berjualan di tepi jalan atau trotoar dan juga di area parkir.
3. Upaya penataan yang dilakukan adalah dengan cara penertiban dan relokasi yang tidak berhasil.
4. PKL lebih memilih untuk kembali berjualan ke tempat yang telah ditertibkan dengan lapak yang seadanya.
5. Kurang terlibat dan terakomodasi keinginan PKL dalam pengambilan kebijakan.

Ketidakberhasilan dari kegiatan penertiban dan relokasi ini disebabkan karena belum sepenuhnya melibatkan dan mengakomodasi preferensi para PKL dalam upaya merelokasi. Oleh karena itu, diperlukan sebuah penelitian untuk merumuskan kriteria relokasi yang didasarkan preferensi PKL di kawasan penelitian. **Bagaimanakah preferensi lokasi yang diinginkan dari sudut pandang PKL yang ada di kawasan Pasar Baru Gresik?**

Merumuskan kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di sekitar kawasan Pasar Baru Gresik.

Mengidentifikasi karakteristik PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.

Menentukan faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.

Merumuskan kriteria lokasi PKL di kawasan Pasar Baru Gresik.

Merumuskan kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di sekitar kawasan Pasar Baru Gresik.

Gambar 1. 2 Kerangka Berpikir

"Halaman ini sengaja dikosongkan"

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sektor Informal

2.1.1 Pengertian Sektor Informal

Konsep sektor informal, pertama kali diperkenalkan oleh J.K Hart pada tahun 1971, yang membedakan secara tegas kegiatan ekonomi yang bersifat formal dan informal (Rachbini, 1994 dalam Daldjoeni, 1998). Menurut Hart (dalam Manning dan Effendi, 1996) pada penelitiannya di Ghana, sektor formal dan informal dibedakan dalam berbagai katagori yang didasarkan pada kegiatan yang dilakukan oleh individu, jumlah pendapatan dan pengeluaran yang mengalir dalam perekonomian kota, serta membedakan yang dilihat dari keteraturan cara bekerja, hubungan dengan perusahaan, curahan waktu dan status hukum kegiatan yang dikelola.

Sebagai bagian dari sistem perekonomian di Indonesia, keberadaan sektor informal memiliki daya serap terhadap tenaga kerja yang cukup besar dan berperan sebagai faktor penyangga (*buffer zone*) yang sangat lentur dan terbuka, dan juga memiliki kaitan yang erat dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah, bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial (Bagong Suyanto dan Kamaji, 2005). Sektor informal juga merupakan istilah yang diberikan kepada kegiatan ekonomi berskala kecil yang memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing-masing yang memiliki keterbatasan modal dan keterbatasan keterampilan (Zainab Bakir, 1998).

Penting juga untuk mengakui bahwa sektor informal bukanlah sektor yang berdiri sendiri, sektor informal memiliki interaksi yang cukup besar dengan kegiatan-kegiatan formal (Blunch dkk, 2001). Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi secara umum mendefinisikan bahwa sektor informal sebagai bisnis komersial dan non komersial (atau aktivitas ekonomi) yang tidak terdaftar, yang tidak memiliki struktur organisasi formal dan secara umum memiliki ciri-ciri: dimiliki oleh keluarga, kegiatannya memiliki skala yang kecil, padat karya, menggunakan teknologi yang diadaptasi dan bergantung pada sumber daya lokal (UU Ketenagakerjaan No.13/2003).

Berdasarkan penjelasan diatas terdapat banyak pendapat mengenai pengertian sektor informal. Agar lebih mudah, diskusi mengenai sektor informal dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. 1
Diskusi Mengenai Pengertian Sektor Informal

No.	Tokoh/Teori	Sektor Informal
1.	Hart dalam Manning dan Effendi (1996)	Sektor formal dan informal dibedakan dalam berbagai katagori, yaitu jumlah pendapatan dan pengeluaran dalam perekonomian kota, keteraturan cara bekerja, hubungan dengan perusahaan, curahan waktu dan status hukum.
2.	Zainab Bakir (1998)	Kegiatan ekonomi skala kecil yang memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan untuk menciptakan kesempatan kerja, keterbatasan modal dan keterampilan.

3.	Bagong Suyanto dan Karnaji (2005)	Sektor informal memiliki daya serap terhadap tenaga kerja cukup besar, memiliki peran sebagai faktor penyangga yang lentur dan terbuka, menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial.
4.	Blunch dkk (2001)	Sektor informal bukanlah sektor yang berdiri sendiri, sektor informal memiliki interaksi yang cukup besar dengan kegiatan – kegiatan formal.
5.	UU Ketenagakerjaan No. 13 Tahun 2013	Sektor informal sebagai bisnis komersial yang tidak terdaftar, tidak memiliki struktur organisasi yang formal.

Sumber: Diolah dari Manning dan Effendi (1996), Bagong Suyanto dan Karnaji (2005), Zainab Bakir (1998), Blunch dkk (2001) dan UU Ketenagakerjaan No. 13/2013

Berdasarkan paparan diatas, pengertian sektor informal yang digunakan dalam penelitian ini adalah sintesa dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para tokoh diatas, yaitu sektor informal merupakan kegiatan ekonomi berskala kecil yang berpotensi memiliki daya serap tenaga kerja cukup besar dan tidak memiliki hukum.

2.1.2 Ciri-ciri Sektor Informal

Istilah sektor informal semakin populer setelah ILO (*International Labour Organization*) melakukan penelitiannya di Kenya dan kemudian melanjutkan penelitian tersebut ke nagara-negara berkembang lainnya. Pada penelitian tersebut istilah sektor informal dipergunakan

sebagai pendekatan untuk membedakan tenaga kerja yang tergolong dalam dua kelompok yang berlainan sifatnya (Manning dan Effendi, 1996). Namun Jan Bremen (dalam Manning dan Effendi, 1996) memperjelas pengertian sektor informal dengan menyatakan bahwa sektor informal menunjukkan fenomena perbedaan dua kegiatan yang mempunyai ciri-ciri berlawanan.

Menurut laporan penelitian ILO pada tahun 1972 di Kenya, ILO menyatakan bahwa kegiatan pada sektor informal memiliki karakteristik sebagai berikut (Alan Gilbert dan Josef Gugler, 1996), yaitu (1) mudah untuk masuk dalam sektor ini, (2) menggunakan sumber-sumber asli, (3) merupakan usaha milik keluarga, (4) skala operasinya kecil, (5) intensif tenaga kerja dan teknologi sederhana, (6) keterampilan yang diperoleh di luar pendidikan formal, (7) pasar yang kompetitif dan tidak dilindungi undang-undang.

Menurut Wirosardjono (dalam Sari 2003) ciri- ciri sektor informal disebutkan diantaranya yaitu:

1. Pola kegiatannya tidak teratur baik dalam arti waktu, permodalan maupun penerimaan.
2. Tidak tersentuh oleh peraturan – peraturan atau ketentuan – ketentuan yang ditetapkan oleh pemerintah, sehingga kegiatannya sering dikatakan “liar”.
3. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya biasanya kecil dan diusahakan atas dasar hubungan harian.
4. Tidak mempunyai tempat yang tetap.
5. Umumnya dilakukan oleh dan melayani golongan masyarakat yang berpendapatan rendah.

6. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, sehingga dapat menyerap bermacam – macam tingkatan tenaga.
7. Umumnya satuan usaha mempekerjakan tenaga yang sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan atau berasal dari daerah yang sama.
8. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan, perkreditan, dan sebagainya.

Mengenai sektor informal di Indonesia, menurut Hidayat (1987, dalam Widodo, 2002) dari segi karakteristiknya sektor informal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut:

1. Kegiatan usaha yang tidak terorganisir secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal.
2. Pada umumnya tidak memiliki izin.
3. Pola kegiatan usahanya tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerja.
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini.
5. Satuan usaha yang mudah keluar dan masuk dari sub sektor yang satu ke sub sektor yang lainnya.
6. Teknologi yang dipakai masih bersifat sangat sederhana.
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skala operasinya juga kecil.
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha dalam sektor ini tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikannya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja.

9. Pada umumnya satuan usaha termasuk dalam golongan *one man enterprises* dan kalau mengerjakan buruh biasanya berasal dari keluarga.
10. Sumber dan modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi.
11. Hasil produksi atas jasa tertentu dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa yang berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga berpenghasilan menengah.

2.2 Pedagang Kaki Lima Sebagai Sektor Informal

Dalam mencermati fenomena PKL di perkotaan dengan memakai konsep informalitas perkotaan mengubah prespektif terhadap keberadaan mereka (PKL) di perkotaan. PKL bukanlah kelompok yang gagal masuk dalam sistem ekonomi di perkotaan. PKL bukanlah komponen ekonomi perkotaan yang menjadi beban dalam perkembangan perkotaan. PKL merupakan salah satu moda transformasi perkotaan yang tidak terpisahkan dari sistem ekonomi perkotaan. Masalah yang muncul dan berkaitan dengan PKL adalah banyak disebabkan oleh kurangnya ruang untuk mewadahi kegiatan PKL di perkotaan. Konsep perencanaan ruang perkotaan yang tidak didasari oleh pemahaman informalitas perkotaan sebagai bagian yang menyatu dengan sistem perkotaan akan cenderung mengabaikan tuntutan ruang untuk mewadahi sektor informal yang didalamnya termasuk PKL (Deden Rukmana, 2005).

2.2.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pada umumnya masyarakat memahami pengertian PKL yaitu pedagang yang menggunakan bahu jalan atau trotoar sebagai tempat untuk berdagang. Asal mula kata

pedagang kaki lima adalah berasal dari bahasa inggris “*feet*” yang artinya kaki, dimana ukuran 1 *feet* adalah sekitar 21 cm. Dahulu lebar trotoar adalah 5 *feet* (sekitar 1,5 m). Selanjutnya pedagang yang berjualan di sepanjang trotoar disebut sebagai pedagang kaki lima (PKL) (Julissar An-Naf dalam Dwiyantri, 2005). Pemahaman yang sama mengenai istilah pedagang kaki lima disebutkan Fakultas Ekonomi Unpar (1980) dalam Widodo (2000) yaitu istilah kaki lima berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 *feet* atau sama dengan kurang lebih 1,5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi berdagang di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan/kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop.

Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Pemerintah Jakarta dalam Perda DKI Jakarta Nomor 5 Tahun 1987 atas dasar lokasi yang mendefinisikan PKL sebagai mereka yang di dalam usahanya menggunakan bagian jalan/trotoar dan tempat-tempat umum untuk kepentingan umum yang bukan diperuntukkan sebagai tempat usaha serta tempat lain yang bukan miliknya (Chandrakirana dan Sadoko, 1996). Menurut Ramli (1992) pedagang kaki lima pada umumnya adalah pekerjaan yang paling nyata dan paling penting di kebanyakan kota pada negara berkembang. Pedagang kaki lima di perkotaan memiliki karakteristik dan ciri-ciri yang khas dengan sektor informal, sehingga sektor informal perkotaan diidentikan sebagai pedagang kaki lima. Menurut Agus Susilo (2011) pedagang kaki lima adalah pedagang yang memiliki modal dan omset yang kecil dengan latar belakang pendidikan yang rendah, cenderung menempati ruang publik (bahu

jalan, trotoar, taman) untuk berdagang, usia mereka pada umumnya berada pada usia produktif dan meskipun berjualan di lokasi yang tidak resmi mereka juga dikenakan pungutan/retribusi yang sifatnya pun tidak resmi (suka rela).

Namun pengertian tentang pedagang kaki lima terus berkembang sehingga artinya menjadi kabur. Mereka tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat – tempat parkir, ruang – ruang terbuka, taman – taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling ke rumah – rumah penduduk (Fakultas Teknik Unpar, 1980, dalam Sari, 2003). Dalam konteks kota, usaha informal mencakup operator usaha kecil yang menjual makanan dan barang atau menawarkan jasa dan pada gilirannya melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar. Ini disebut sebagai sektor informal perkotaan atau *Urban Informal Sektor* (Suharto, 2003 dalam Mustafa, 2008).

Berdasarkan penjelasan diatas terdapat banyak pendapat mengenai pengertian pedagang kaki lima. Agar lebih mudah, diskusi mengenai pengertian pedagang kaki lima dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 2. 2
Diskusi Mengenai Pengertian Pedagang Kaki Lima

No.	Tokoh/Teori	Pedagang Kaki Lima
1.	Ramli (1992)	PKL pada umumnya adalah pekerjaan yang paling nyata dan paling penting di kebanyakan kota pada negara berkembang.

2.	Chandrakirana dalam Sadoko (1996)	PKL merupakan pedagang yang ada di dalam usahanya menggunakan bagian jalan/trotoar dan tempat-tempat umum untuk kepentingan umum yang bukan diperuntukkan sebagai usaha serta tempat lain yang bukan miliknya.
3.	Fakultas Ekonomi Unpar (1980) dalam Widodo (2000)	PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi berdagang di daerah keramaian umum seperti pasar, trotoar di depan pertokoan, sekolah, gedung bioskop.
4.	Fakultas Teknik Unpar (1980) dalam Sari (2003)	PKL tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat – tempat parkir, ruang – ruang terbuka, taman – taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling ke rumah – rumah penduduk.
5.	Julissar An-Naf dalam Dwiyantri (2005)	PKL yaitu pedagang yang menggunakan bahu jalan atau trotoar sebagai tempat untuk berdagang.
6.	Suharto (2003) dalam Mustafa (2008)	Operator usaha kecil yang menjual makanan dan barang atau menawarkan jasa dan pada gilirannya melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar.
7.	Agus Susilo (2011)	PKL adalah pedagang dengan modal dan omset kecil, berlatar belakang pendidikan yang rendah, cenderung menempati ruang publik untuk berdagang, umumnya pelaku usaha ini berusia produktif, meskipun berjualan di lokasi yang tidak resmi PKL juga dikenakan pungutan/retribusi yang sifatnya suka rela.

Sumber: Diolah dari Julissar An-Naf dalam Dwiyantri (2005), Fakultas Ekonomi Unpar (1980) dalam Widodo (2000), Chandrakirana dalam Sadoko (1996), Ramli (1992), Fakultas Teknik Unpar (1980) dalam Sari (2003), Suharto (2003) dalam Mustafa (2008).

Berdasarkan paparan di atas, pengertian pedagang kaki lima (PKL) yang digunakan dalam penelitian ini adalah sintesa dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para tokoh di atas, yaitu pedagang kaki lima (PKL) merupakan pedagang dengan modal dan omset kecil yang menjual makanan dan barang ataupun jasa tanpa memiliki keahlian khusus serta menggunakan ruang publik sebagai lokasi usahanya.

2.2.2 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Seperti yang telah dijelaskan di atas, pedagang kaki lima adalah bagian dari sektor informal yang banyak ditemukan di perkotaan. Sebagai bagian dari sektor informal, PKL memiliki karakteristik yang mirip dengan ciri-ciri pokok pada sektor informal. Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan terdapat beberapa karakteristik pedagang kaki lima. Pada penelitian yang dilakukan oleh Kartini Kartono, dll (dalam Widodo, 2000) terdapat 21 karakteristik pedagang kaki lima. Adapun karakteristik tersebut adalah:

1. Kelompok pedagang yang kadang sebagai produsen, yaitu pedagang makanan dan minuman yang dimasaknya sendiri.
2. Umumnya pedagang kaki lima menjajakan barang dagangannya pada gelaran tikar dipinggir jalan di depan toko yang dianggap strategis, ada juga pedagang yang menggunakan meja, kereta dorong dan kios kecil.
3. Pedagang kaki lima umumnya menjual barang secara eceran.

4. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil, bahkan sering dimanfaatkan pemilik modal dengan memberikan komisi sebagai jerih payah.
5. Pada umumnya PKL adalah kelompok marginal maupun yang masuk ke dalam kelompok sub-marginal.
6. Pada umumnya barang yang dijual memiliki kualitas yang relatif rendah, bahkan ada yang khusus menjual barang dengan kondisi sedikit cacat dengan harga yang lebih murah.
7. Omzet penjualan PKL pada umumnya tidak besar.
8. Para pembeli pada umumnya berdaya beli rendah.
9. Jarang ditemukan kasus pedagang kaki lima yang sukses secara ekonomi, sehingga kemudian meningkat dalam jenjang hirarki pedagang.
10. Pada umumnya PKL merupakan usaha "*family enterprise*", dimana anggota keluarga turut membantu dalam usaha tersebut.
11. Pedagang kaki lima memiliki sifat "*one man enterprise*"
12. Barang ditawarkan oleh PKL biasanya tidak berstandart, dan perubahan jenis barang yang diperdagangkan sering terjadi.
13. Tawar menawar antara pembeli dan pedagang merupakan ciri khas dari usaha pedagang kaki lima.
14. Sebagian PKL melaksanakan usaha secara penuh yaitu berupa "*full time job*" , sebagian lagi melakukannya setelah jam kerja, atau pada waktu senggang dalam rangka usaha untuk mencapai pendapatan tambahan.
15. Sebagian PKL melakukan pekerjaannya secara musiman, dan sering kali terlihat jenis barang yang diperdagangkan berubah-ubah.

16. Barang-barang yang dijual oleh PKL biasanya merupakan barang umum, dan sangat jarang PKL menjual barang khusus.
17. Umumnya PKL berdagang dalam kondisi tidak tenang, karena takut sewaktu-waktu usaha mereka ditertibkan dan dihentikan oleh pihak berwenang.
18. Masyarakat sering beranggapan bahwa PKL adalah kelompok yang menduduki status sosial yang rendah dalam masyarakat.
19. Mengingat adanya faktor pertentangan kepentingan, kelompok PKL adalah kelompok yang sulit bersatu dalam bidang ekonomi meskipun perasaan setia kawan yang kuat diantara mereka.
20. Umumnya waktu kerja PKL tidak memiliki pola yang tetap, hal ini menunjukkan seperti pada ciri perusahaan perorangan.
21. PKL memiliki jiwa "*enterpreneurship*" yang kuat.

Sementara itu, karakteristik PKL juga dapat diidentifikasi berdasarkan beberapa aspek, yaitu: jenis barang atau jasa yang dijual, pola pelayanan dan sifat pelayanan, pola penyebaran, karakteristik lokasi berdagang, bentuk sarana fisik berdagang dan pola pengelolaan aktivitas PKL.

A. Jenis Barang atau Jasa yang Dijual

Berdasarkan dari jenis barang atau jasa yang dijual oleh PKL yaitu terdapat 4 jenis (Mc. Gee dan Yeung 1977). Adapun jenis dagangan yang dijual oleh PKL adalah:

1. Bahan mentah makanan dan makanan setengah jadi (*unproscessed and semiproscessed foods*). Termasuk pada jenis dagangan ini adalah bahan mentah makanan seperti daging, buah dan sayuran.

Selain itu juga dapat berupa barang-barang setengah jadi seperti beras.

2. Makanan siap saji (*prepared food*). Jenis dagangan ini berupa makanan atau minuman yang telah dimasak dan langsung disajikan ditempat maupun dibawa pulang.
3. Non makanan (*non foods*). Jenis barang dagangan ini tidak berupa makanan, contohnya adalah mulai dari tekstil sampai dengan obat-obatan.
4. Jasa pelayanan (*service*). Jenis pelayanan yang diperdagangkan adalah jasa perorangan, seperti tukang membuat kunci, tukang membupat pigura, reparasi jam, dan lain-lain.

B. Pola Pelayanan dan Sifat Pelayanan Kegiatan PKL

Pola pelayanan kegiatan PKL erat kaitannya dengan sarana fisik dagangan PKL yang digunakan dan jenis usahanya. Pengelompokan aktivitas perdagangan sektor informal berdasarkan pola pelayanan kegiatannya dapat dikategorikan atas fungsi pelayanan, golongan pengguna jasa, skala pelayanan, dan waktu pelayanan (Hanarti, 1999). Adapun katagori pola pelayanan kegiatan PKL adalah sebagai berikut:

1. Fungsi pelayanan

Penentuan jenis fungsi pelayanan dari suatu aktivitas PKL dapat ditentukan dari dominasi kuantitatif jenis barang dan jasa yang diperdagangkan. Peran dan fungsi yang dimiliki oleh aktivitas PKL dalam kehidupan di perkotaan secara umum dapat dibagi menjadi tiga fungsi yang akan diuraikan sebagai berikut:

- Fungsi pelayanan perdagangan dan jasa
Aktivitas PKL merupakan bagian dari sistem perdagangan kota khususnya dalam bidang

perdagangan eceran. PKL dalam hal ini berfungsi memasarkan hasil produksi suatu barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen akhir.

- Fungsi pelayanan rekreasi
Aktivitas PKL ini memiliki fungsi sebagai hiburan atau sebagai selingan dari kesibukan dan rutinitas kegiatan perkotaan. Fungsi rekreatif ini didapatkan dari suasana pelayanan yang diberikan misalnya, lokasi alam terbuka digunakan sebagai tempat santai, jalan-jalan cuci matan dan lain-lain.
- Fungsi pelayanan sosial-ekonomi
Aktivitas PKL secara umum telah dikemukakan memiliki fungsi sosial ekonomi yang sangat luas bila dikelola dengan baik. Aktivitas PKL ini memiliki fungsi sosial ekonomi yang dilihat berdasarkan pandangan masing-masing pelaku yang terlibat di dalamnya. Berdasarkan para penjaja aktivitasnya merupakan sumber bagi peningkatan kesejahteraan hidupnya. Bagi pengguna maka aktivitasnya sangat membantu dalam penyediaan barang dan jasa yang harganya relatif lebih murah dari pada di toko atau supermarket. Sedangkan bagi pemerintah kota aktivitasnya menjadi jasa sektor informal ini sedikit banyak dapat membantu pemecahan masalah penyerapan tenaga kerja dan pemerataan kesejahteraan masyarakat

2. Golongan pengguna jasa

Golongan pengguna jasa yang dilayani oleh aktivitas pedagang PKL pada umumnya terdiri dari

golongan pendapatan menengah kebawah. Hal ini dapat dilihat dari harga aktivitas perdagangan tersebut yang relatif rendah sehingga masih terjangkau bagi masyarakat golongan berpendapatan rendah. Sedangkan bagi golongan masyarakat yang berpendapatan tinggi cenderung tidak mengunjungi aktivitas perdagangan tersebut.

3. Skala pelayanan

Skala pelayanan suatu aktivitas PKL dapat diketahui dari asal pengguna aktivitasnya. Besar atau kecilnya skala pelayanan tergantung dari jauh atau dekatnya asal pengguna. Semakin dekat asal penggunanya maka skala pelayanannya semakin kecil, namun sebaliknya semakin jauh asal penggunanya maka skala pelayanannya semakin besar.

4. Waktu pelayanan

Aktivitas PKL ini menyesuaikan irama dari ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan sesuai dengan perilaku kegiatan formal atau kondisi yang ada. Terdapat juga perbedaan pada setiap periode waktu pelayanan, baik dari segi jumlah PKL maupun jumlah pengguna jasa (Mc. Gee dan Yeung, 1977). Saat-saat teramai pada suatu waktu pelayanan dipengaruhi oleh orientasi aktivitas jasa tersebut terhadap pusat kegiatan yang berada di sekitarnya. Bagi aktivitas PKL didekat suatu kawasan perbelanjaan seperti pasar, maka saat teramai adalah waktu pagi hari sampai dengan siang hari. Demikian pula bagi aktivitas PKL di suatu kawasan kota maka saat-saat teramai adalah

pada jam istirahat kantor dan sebagainya (Bromley dalam Manning dan Effendi, 1996).

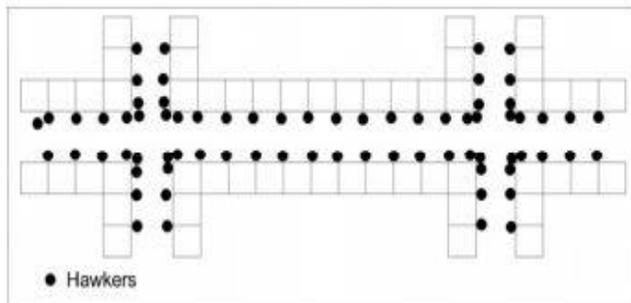
Sedangkan berdasarkan sifat pelayanannya, PKL dibedakan menjadi 3 jenis sifat pelayanan yaitu pedagang menetap (*static*), pedagangan semi menetap (*semi static*), dan pedagang keliling (*mobile*). Pengertian tersebut dapat diuraikan sebagai berikut (Mc. Gee dan Yeung, 1977):

- Pedagang menetap (*static hawkers units*), adalah suatu bentuk layanan yang mempunyai sifat menetap pada suatu lokasi tertentu. Dalam hal ini setiap pembeli atau konsumen harus datang sendiri ketempat dimana PKL itu berdagang.
- Pedagang semi menetap (*semi static hawkers units*), merupakan suatu bentuk layanan pedagang yang memiliki sifat menetap sementara, yaitu hanya pada saat-saat tertentu saja dengan jangka waktu yang cukup lama. Dalam hal ini biasanya PKL akan menetap bila ada kemungkinan datangnya pembeli yang cukup besar. Biasanya pada saat bubar bioskop, pada saat pegawai masuk/pulang kantor, atau pada saat-saat ramainya pengunjung ke pusat kota. Namun apabila kemungkinan pembeli yang cukup besar tersebut tidak dijumpai, maka PKL tersebut akan berkeliling dan demikian seterusnya.
- Pedagang keliling (*mobile hawkers units*), adalah suatu bentuk pelayanan pedagang yang dalam melayani konsumennya memiliki sifat untuk selalu berusaha mendatangi konsumennya dengan bergerak ayau berpindah-pindah tempat. Biasanya pedagang yang mempunyai sifat ini adalah pedagang yang memiliki volume dagangan yang kecil.

C. Pola Penyebaran

Berdasarkan pola penyebarannya, aktivitas PKL dapat dikelompokkan dalam 2 (dua) pola, yaitu (Mc. Gee dan Yeung 1977):

1. Pola penyebaran mengelompok (*focus agglomeration*), pola penyebaran ini dijumpai pada ruang-ruang terbuka, taman, lapangan dan sebagainya. Pola aktivitas ini dipengaruhi oleh pertimbangan faktor aglomerasi yaitu keinginan penjaja untuk melakukan pemusatan atau pengelompokkan penjaja sejenis dengan sifat dan komoditas yang sama untuk lebih menarik minat pembeli.

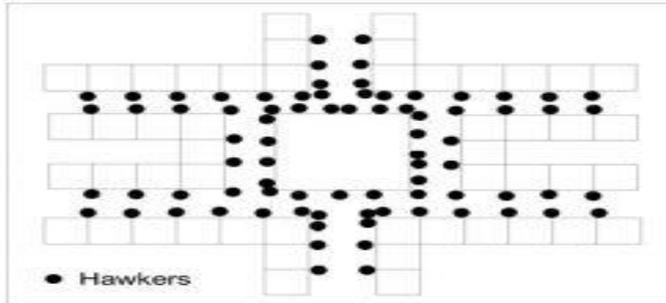


Sumber: Mc.Gee dan Yeung , 1977

Gambar 2. 1
Pola Penyebaran Memanjang

2. Pola penyebaran memanjang (*linier concentration*), pola penyebaran ini dipengaruhi oleh pola jaringan jalan. Aktivitas PKL dengan pola penyebaran memanjang ini terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama atau pada jalan-jalan penghubungnya. Alasan PKL memilih lokasi tersebut adalah karena

aksesibilitas yang tinggi sehingga berpotensi besar untuk mendatangkan konsumen.



Sumber: Mc. Gee dan Yeung, 1977

Gambar 2. 2
Pola Penyebaran Mengelompok

D. Karakteristik Lokasi Berdagang

Pembangunan suatu tempat bagi kegiatan perdagangan sangat tergantung pada lokasi. Begitu pula dengan munculnya kegiatan perdagangan sektor informal. Aktivitas sektor ini akan muncul mendekati lokasi-lokasi strategis, dimana terdapat tingkat kunjungan yang tinggi. Hal ini berkaitan dengansalah satu fungsi pemasaran, yaitu mendekatkan komoditi pada konsumen.

Dalam berlokasi, PKL pada umumnya berada pada daerah-daerah yang paling menguntungkan di wilayah pusat kota yang penuh dan sesak (Bromley dalam Manning, 1996). Simmons dan Jones (1990), menjabarkan bahwa PKL akan berlokasi di depan pertokoan terutama pertokoan yang memiliki tingkat aksesibilitas tinggi. Pemilihan lokasi ini disebabkan oleh keberadaannya pertokoan yang dapat menarik

pembeli, memberikan aksesibilitas tinggi, serta akan menarik pertokoan lain untuk berlokasi. Pernyataan ini juga diperkuat oleh observasi yang telah dilakukan Rachbini dan Hamid (1994) di Jakarta dan Surabaya, dimana berdasarkan hasil pengamatan tersebut terdapat kecenderungan setiap berdirinya gedung baru yang selalu diikuti dengan munculkan PKL berderet di sepanjang jalan.

E. Bentuk Sarana Fisik Berdagang

Bentuk sarana berdagang yang digunakan oleh PKL dalam menjalankan aktivitas berdagangnya sangat bervariasi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mc. Gee dan Yeung (1977) di kota-kota di Asia Tenggara pada umumnya bentuk sarana yang digunakan sangat sederhana dan biasanya mudah untuk dipindahkan atau dibawa dari satu tempat ke tempat yang lainnya. Adapun bentuk sarana berdagang yang digunakan oleh PKL adalah sebagai berikut (Waworoentoe dalam Widjajanti, 2000):

1. Gerobak/kereta dorong, bentuk ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu gerobak dengan atap dan gerobak yang tidak menggunakan atap. Bentuk sarana berdagang ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas PKL yang permanen atau semi permanen, dan umumnya berjualan makanan, minuman, rokok.
2. Pikulan/keranjang, bentuk sarana ini digunakan oleh PKL yang berdagang dengan cara berkeliling dan semi permanen. Bentuk sarana berdagang seperti ini sering dijumpai PKL yang berjualan barang dan minuman.
3. Warung semi permanen, bentuk sarana berdagang ini terdiri dari beberapa gerobak. kereta dorong

yang diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan kursi dan meja. Sarana berdagang ini dapat dikategorikan sebagai pedagang permanen yang umumnya menjual jenis dagangan makan dan minuman.

4. Kios, bentuk sarana ini menggunakan papan-papan yang diatur sehingga menyerupai bilik semi permanen, yang dimana pedagang yang bersangkutan juga tinggal di tempat tersebut. PKL ini dapat dikategorikan sebagai pedagang yang menetap.
5. Gelaran/alas, dalam hal ini PKL menggunakan alas berupa gelaran tikar untuk menjajakan dagangannya. PKL dengan sarana berdagang ini dapat dikategorikan sebagai PKL yang semi permanen. Umumnya PKL tersebut berjualan barang kelontong dan makanan.

F. Pola Pengelolaan Aktivitas PKL

Pengelolaan dan pembinaan aktivitas PKL telah diimplementasikan dalam kebijakan yang telah disesuaikan dengan kondisi eksisting dan karakteristik masing-masing kota. Adapun pengelolaan dan pembinaan aktivitas PKL adalah:

1. Pengelolaan Lokasional

Dalam hal ini PKL sebagai sektor informal diharapkan menempati lokasi yang sesuai dengan rencana penataan dari masing-masing kota (Mc. Gee dan Yeung, 1977). Adapun kebijakan yang telah diambil oleh pemerintah kota dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- Pemugaran atau relokasi

Tindakan dengan pemugaran suatu lokasi baik berupa pembangunan baru dengan fungsi yang berbeda dari semua maupun berupa perbaikan dari kondisi yang telah ada. Dalam hal ini sebaiknya memperhatikan kepentingan dari pihak PKL sendiri dengan tidak mengganggu perolehan atau hubungannya dengan konsumen sehingga tindakan tersebut dapat diterima.

- Stabilisasi atau pengaturan
Merupakan penataan fisik atau penempatan lokasi PKL pada suatu lokasi. Adapun beberapa alternatif tindakan yang dapat dilakukan, yaitu:
 - a. Peruntukan dalam ruang terbuka
 - b. Pembebasan atau penutupan jalan-jalan tertentu
 - c. Pemanfaatan bagian tertentu dari jalan atau trotoar
 - d. Multifungsi ruang terbuka (taman, lapangan, ruang parkir, dan lain-lain)
- Pemindahan atau removal
Dengan cara memindahkan PKL ke suatu lokasi yang ditentukan berdasarkan penelitian sebelumnya.

2. Pengelolaan Struktural

Pemerintah kota di kawasan Asia Tenggara lebih sering menerapkan pola pengelolaan lokasional walaupun tidak selalu berhasil. Selain bentuk pengelolaan lokasional, pemerintah kota juga mencoba pola pengelolaan struktural (Mc. Gee dan Yeung, 1977). Adapun yang termasuk ke dalam pengelolaan struktural adalah:

- **Perijinan**
Perijinan bagi aktivitas PKL dalam melakukan usahanya didasari atas pertimbangan memudahkan dalam pengaturan, pengawasan dan pembatasan jumlah serta membantu dalam penarikan retribusi. Pemberian surat ijin lokasi ini telah diterapkan di beberapa negara berkembang yaitu Malaysia, Singapura, Philipina, dan Indonesia (Mc. Gee dan Yeung, 1977).
- **Pembinaan**
Tindakan dengan cara pembinaan terhadap kualitas pola pikir para PKL secara keseluruhan karena diketahui bahwa pola pikir sebagian besar PKL masih memiliki tingkat pendidikan yang rendah dan sederhana untuk menelaah peraturan yang ada sehingga dapat menimbulkan interpretasi yang salah.
- **Bantuan atau pinjaman**
Pemberian bantuan dan pinjaman dilakukan untuk memberikan kesempatan bagi para PKL untuk berkembang dan meningkatkan efisiensi PKL yang telah ada. Pola pengelolaan ini berhubungan erat dengan pihak swasta, LSM dan lainnya (Mc. Gee dan yeung, 1977).

Berdasarkan penjelasan diatas, berikut ringkasan dari masing-masing karakteristik PKL dari para ahli dapat dilihat pada tabel 2.3 berikut ini.

Tabel 2. 3
Diskusi Mengenai Karakteristik Pedagang Kaki Lima

No.	Tokoh/Teori	Pendapat Para Ahli
1.	Mc. Gee dan Yeung (1977)	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang dagangan • Sifat usaha dalam berdagang • Keberadaan lokasi dalam berdagang • Sarana yang digunakan untuk berdagang. • Pengelolaan aktivitas • Pola penyebaran
2.	Kartini Kartono dalam Widodo (2000)	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi berdagang yang strategis • Jenis barang yang diperdagangkan • Kualitas barang yang diperdagangkan rendah • Sifat kegiatan usaha • Modal usaha • Umumnya merupakan kelompok marginal • Penertiban oleh pihak yang berwenang • Waktu berdagang yang tidak menentu • Tingkat pendapatannya rendah • Pembeli umumnya berdaya beli rendah • Interaksi pedagang dengan pembeli (tawar menawar) • Berstatus sosial rendah

Sumber: Diolah dari Mc. Gee dan Yeung (1977), Kartini Kartono dalam Widodo (2000).

Bersasarkan paparan oleh Mc.Gee dan Yeung (1977) dan Kartini Kartono dalam Widodo (2000) pada tabel 2.4 diatas maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik PKL dapat dilihat dari jenis barang dagangannya, sarana berdagang yang digunakan, modal usaha, tingkat pendapatan, lokasi berdagangnya, pola penyebaran, dan sifat pelayanan.

2.3 Pedagang Kaki Lima dalam Rencana Tata Ruang

Menurut Undang-Undang Nomor 26 tahun 2007 tentang penataan ruang, tata ruang adalah suatu sistem atau proses perencanaan tata ruang, pemanfaatan ruang dan pengendalian pemanfaatan ruang. Sedangkan menurut Rapoport dalam (Sujarto, 1992) menyatakan tata ruang merupakan artian harfiah dari kata "*spatial*", yaitu segala sesuatu yang dipertimbangkan berdasarkan keruangan. Tata ruang merupakan lingkungan bagian-bagian ruang yang disediakan untuk digunakan sebagai tempat benda-benda kegiatan dan perubahan (Danujo dalam Sujarto, 1992). Adapun elemen yang membentuk suatu wilayah, yaitu:

1. Kumpulan dari pelayanan jasa termasuk didalamnya perdagangan, pemerintah, keuangan yang cenderung terdistribusi secara berkelompok dalam pusat pelayanan.
2. Kumpulan dari industri sekunder pergudangan dan perdagangan grosir cenderung untuk berkumpul pada suatu tempat.
3. Lingkungan permukiman sebagai tempat tinggal dari manusia dan ruang terbuka hijau.
4. Jaringan transportasi yang menghubungkan tempat-tempat tersebut diatas.

Kebijakan pembangunan kota di negara-negara berkembang pada umumnya, seperti Indonesia seringkali

hanya memperhitungkan indikator-indikator atau elemen-elemen kota yang bersifat formal dalam perencanaannya. Hal ini lebih disebabkan karena adanya pandangan atau orientasi terhadap kondisi negara-negara majum dimana kondisi masyarakatnya telah mengalami modernisasi dengan tingkat pendapatan dan pendidikan yang cukup tinggi, sehingga kegiatan lebih banyak pada sektor formal. Sedangkan di negara-negara berkembang komposisi penduduk lebih besar pada kelompok masyarakat yang berpendapatan dan berpendidikan yang rendah. Kondisi tersebut akhirnya mendorong munculnya aktivitas-aktivitas sektor informal, seperti PKL yang utamanya di wilayah perkotaan. Karakteristik sektor informal diantaranya adalah memiliki tingkat pendidikan dan pendapatan yang relatif rendah.

Aktivitas PKL menimbulkan permasalahan yang berkaitan dengan tata ruang, kaena umumnya perdagangan sektor informal berlokasi pada fasilitas-fasilitas umum, seperti trotoar, ruang terbuka, haltem maupun badan jalan yang mengakibatkan ketidakteraturan wajah kota (Mc. Gee dan Yeung, 1977). Ketidakteraturan wajah kota yang sering didapati di kota-kota sekarang dengan acaranya PKL diantaranya yaitu:

1. Banyaknya kawasan kumuh yang seringkali dijumpai di daerah-daerah pinggiran sungai.
2. Terjadinya penurunan kualitas lingkungan kawasan.
3. Terhambatnya proses penataan ruang kota yang dilaksanakan oleh pihak pemerintah, mengingat masih banyaknya para pedagang yang tidak mematuhi peraturan yang telah ditetapkan.

2.4 Faktor Penentu Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima

Untuk mengetahui faktor dalam menentukan lokasi PKL maka berikut ini adalah pembahasan terkait teori-teori perdagangan retail dari beberapa ahli.

Menurut Hendri Ma'ruf (2005) pengecer atau yang disebut perdagangan *ritel* adalah kegiatan usaha menjual barang atau jasa kepada perorangan untuk keperluan diri sendiri, keluarga ataupun rumah tangga. Namun hal yang sama dikemukakan oleh Kotler dan Armstrong (1999) yang mendefinisikan perdagangan *retail* sebagai semua kegiatan yang dilibatkan dalam penjualan barang atau jasa langsung ke konsumen akhir untuk penggunaan pribadi non-bisnis. Pedagangan eceran atau *ritel* dibedakan dalam dua bentuk, yaitu *ritel* dengan toko dan non-toko. Dalam hal ini *ritel* yang dimaksudkan adalah *ritel* non-toko. Walaupun sebagian besar barang dan jasa dijual melalui toko, pengecer non-toko selama ini berkembang lebih cepat dibandingkan dengan pengecer toko (Kotler, 1999). Pengecer non-toko diantaranya yaitu *direct marketing*, *direct selling*, dan *direct vending*.

Dalam teori lokasi disebutkan bahwa pedagang memiliki kecenderungan untuk berorientasi kepada konsentrasi konsumen dalam menentukan lokasi tempat usaha (Djojodipuro, 1992). Djojodipuro (1992) juga mengemukakan tentang pentingnya transportasi untuk menentukan lokasi sedemikian sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum. Hal ini berkaitan pula dengan ketersediaan sarana transportasi, baik bagi PKL maupun bagi konsumen.

Hariato dan Ramdhani (2005) menerangkan hal-hal yang mejadi pertimbangan dalam menentukan lokasi relokasi PKL, yaitu:

- a. Kestrategisan lokasi, dimana dalam hal ini konsumen mudah menjangkau lokasi usaha PKL karena adanya aksesibilitas yang mendukung.
- b. Faktor visual, memberikan kesan harmonis dan asri sehingga mudah untuk menarik minat konsumen.
- c. Hirarki pembangunan, jangkauan pelayanan yan efektif dan efesien.
- d. Sewa atau penjualan tanah/kios dengan harga yang murah sehingga tidak memberatkan pedagang.

Apriyanto (2003) memberikan tambahan dalam menentukan lokasi untuk relokasi PKL, adapun tambahan yang diberikan adalah:

- a. Perlunya memperhatikan faktor lokasi dan permintaan barang dari konsumen.
- b. Memiliki akses yang memadai untuk masuk dan keluar pasar, minimal memiliki 2 jalan untuk akses masuk dan akses keluar.
- c. Tempat relokasi dekat dengan terminal ataupun stasiun kereta sehingga memudahkan dalam pergerakan konsumen dan pedagang.
- d. Prasarana dan sarana pendukung yang memadai. Seperti drainase, listrik, gas, air bersih, dan tempat pembuangan sampah.

Perlu adanya pertimbangan dalam beberapa hal untuk menentukan pemilihan lokasi aktivitas bagi para PKL (Ari Sulistiyo, 2006) yaitu:

- a. Adanya orientasi kepada konsentrasi konsumen, dalam hal ini artinya PKL akan memilih lokasi yang sedekat mungkin dengan konsumennya.

- b. Adanya pertimbangan terhadap faktor kedekatan lokasi, baik dekat dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, dan permukiman terdekat.
- c. Adanya pertimbangan terhadap kemudahan dalam pencapaian transportasi.

Faktor-faktor dalam menentukan lokasi juga perlu dipertimbangkan oleh pemilik usaha dalam menentukan lokasi usahanya. Menurut Fandi Tjiptono (2002) pemilihan lokasi usaha perlu pertimbangan, adapun faktor-faktor yang berpengaruh dalam menentukan lokasi berdagang yaitu:

- a. Aksesibilitas, misalnya lokasi yang dilalui mudah di jangkau sarana transportasi umum.
- b. Visibilitas, yaitu lokasi atau tempat berdagang yang dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal.
- c. Lalu lintas (*traffic*), menyangkut dua pertimbangan utama yaitu, yang pertama banyaknya orang yang lalu-lalang bisa memberikan peluang besar terhadap terjadinya buying (keputusan pembelian yang sering terjadi spontan, tanpa perencanaan, dan atau tanpa melalui usaha-usaha khusus, yang kedua kepadatan dan kemacetan lalu lintas juga bisa menjadi hambatan.
- d. Tempat parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan roda dua dan roda empat.
- e. Ekspansi, yaitu tersedianya tempat yang cukup luas apabila ada perluasan di kemudian hari.
- f. Lingkungan, yaitu daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan.
- g. Persaingan, yaitu lokasi pesaing. Sebagai contoh, dalam menentukan lokasi perlu dipertimbangkan apakah daerah yang sama terdapat banyak penjual sejenis atau tidak.

- h. Peraturan pemerintah, misalnya ketentuan yang melarang PKL berjualan di tempat yang bukan peruntukannya.

Faktor-faktor yang mempengaruhi dalam menentukan lokasi berdagang PKL juga dikemukakan oleh Ahmadi Widodo (2000). Adapun faktor yang berpengaruh dalam menentukan pemilihan lokasi usaha PKL, yaitu:

- a. Faktor sosial-ekonomi yang diukur dengan tingkat pendidikan, umur, dan besarnya modal yang akan digunakan.
- b. Faktor aksesibilitas (keterjangkauan menuju lokasi), dengan tersedianya transportasi yang digunakan PKL ke lokasi dan kemudahan memperoleh angkutan umum di lokasi berdagang.
- c. Faktor pemasaran, hal ini dilihat dari jenis produk yang dipasarkan.
- d. Faktor bentuk (struktur) Pasar, dengan melihat banyaknya penjual yang sejenis di lokasi usaha.
- e. Faktor kedekatan dengan tempat tinggal, dekatnya jarak tempat tinggal pedagang dari lokasi berdagang.
- f. Faktor kedekatan (*proximity*) sebagai daya tarik lokasi, kedekatan jarak lokasi ke pusat kegiatan/keramaian kota.

Selain faktor lokasi yang strategis dalam arti dekat dengan keramaian atau mudah dijangkau oleh konsumen, PKL juga memperhitungkan faktor kedekatan (*proximity*). Dari hasil penelitian yang dilakukan Dean Forbes (dalam Manning dan effendi, 1996) mengenai PKL di Unjung Pandang, menyatakan bahwa terdapat variasi pemusatan-

pemusatan ruang dalam PKL di kota Ujung Pandang yang disebabkan oleh hubungan yang kompleks antara suplai pekerja, keperluan produksi, perilaku pemasaran, dan sarana serta prasarana transportasi. Perlunya lokasi produksi dan pemasaran yang dekat dengan sumber bahan baku telah mendorong munculnya pemusatan sektor informal PKL.

Tabel 2. 4
Diskusi Mengenai Faktor Penentu Lokasi Bedagang PKL

No.	Tokoh/Teori	Faktor Penentu Lokasi Berdagang
1.	Djojodipuro (1992)	<p>Cenderung berorientasi pada konsentrasi konsumen.</p> <p>Mengemukakan pentingnya transportasi agar memperoleh biaya angkutan seminimal mungkin.</p>
2.	Hariato dan Ramadhanin (2005)	<p>a. Lokasi yang strategis, mudah dijangkau oleh konsumen dan aksesibilitas yang mendukung.</p> <p>b. Faktor visual, dengan memberikan kesan harmonis dan asri.</p> <p>c. Hirarki pembangunan, jangkauan pelayanan efektif dan efisien.</p> <p>d. Tarif sewa kios/lahan dengan harga yang relatif murah.</p>
3.	Apriyanto (2003)	<p>a. Perlu memperhatikan faktor lokasi dan permintaan barang dari konsumen.</p> <p>b. Memiliki akses keluar dan masuk yang memadai</p> <p>c. Dekat dengan terminal ataupun stasiun kereta</p> <p>d. Prasarana dan sarana pendukung yang memadai.</p>

4.	Ari Sulistiyo (2006)	<ul style="list-style-type: none"> a. Memilih lokasi sedekat mungkin dengan konsumen. b. Kedekatan dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, dan permukiman. c. Kemudahan dalam pencapaian transportasi umum.
4.	Fandi Tjiptono (2002)	<ul style="list-style-type: none"> a. Aksesibilitas, mudah di jangkau sarana transportasi umum. b. Visibilitas, dapat dilihat dengan jelas dari jarak pandang normal. c. Lalu lintas (<i>traffic</i>), banyaknya orang lalu lalang. d. Tempat parkir e. Ekspansi, tersedianya tempat yang cukup luas f. Lingkungan g. Persaingan h. Peraturan pemerintah
5.	Ahmadi Widodo (2000)	<ul style="list-style-type: none"> a. Faktor sosial – ekonomi b. Faktor aksesibilitas c. Faktor pemasaran d. Faktor struktur pasar e. Faktor kedekatan dengan tempat tinggal f. Faktor kedekatan dengan lokasi pusat kegiatan/keramaian kota.
6.	Forbes dalam Manning dan Effendi (1996)	Memperhitungkan faktor kedekatan (<i>proximity</i>).

Sumber: diolah dari Djojodipuro (1992), Hartanto dan Rahmadani (2005), Apriyanto (2003), Ari Sulistiyo(2006), Fandi Tjiptono (2002), Ahmadi Widodo (2000), Forbes dalam Manning dan Effendi (1996).

Berdasarkan pada tabel 2.4 diatas dapat disimpulkan bahwa faktor penentu lokasi berdagang adalah aksesibilitas, ekonomi, sarana dan prasarana yang mendukung, dekat dengan kegiatan formal, visibilitas, lingkungan, dekat dengan

permukiman, dekat dengan tempat tinggal, dekat dengan terminal, ketersediaan transportasi umum, visibilitas, memiliki akses keluar dan masuk lokasi berdagang.

2.5 Hasil Penelitian Terdahulu

Adapun *riview* mengenai penelitian terdahulu dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. 5
Riview Penelitian Terdahulu

No.	Judul	Penulis	Hasil
1.	Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Berdagang Kaki Lima di Pantai Penimbangan Kecamatan Buleleng, Kabupatrn Buleleng	I Wayan Sastrawan (2015)	<p>Faktor pemilihan lokasi usaha PKL dipengaruhi oleh faktor:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Aksesibilitas ▪ Visibilitas ▪ Ekspansi ▪ Lingkungan ▪ Persaingan ▪ Peraturan pemerintah <p>Dengan faktor yang telah disebutkan diatas faktor yang paling berpengaruh dalam menentukan lokasi usaha PKL adalah faktor aksesibilitas.</p>
2.	Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi PKL Serta Persepsi Masyarakat Sekitar Di Kota Pematang	Ari Sulistiyo Budi (2006)	<p>Lokasi yang diminati oleh PKL yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dekat dengan tempat tinggalnya ▪ Ramai dan dekat dengan aktivitas masyarakat.

3.	Kajian Karakteristik Berlokasi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Sekitar Fasilitas Kesehatan (Studi Kasus: Rumash Sakit dr. Kariadi Kota Semarang)	Octoria Lintang Surya (2006)	<p>Karakteristik berlokasi PKL dipengaruhi oleh:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kedekatan lokasi PKL dengan kegiatan utama ▪ Kestrategisan lokasi yang didukung dengan kedekatan lokasi PKL dengan kegiatan utama ▪ Dekat dengan kegiatan utama, dekat dengan tempat tinggal, memiliki kunjungan yang tinggi, ketersediaan transportasi umum. ▪ Meminati trotoar sebagai tempat beraktivitas.
4.	Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus: Kota Semarang)	Ahmadi Widodo (2000)	<p>Karakteristik lokasi usaha yang dipilih oleh PKL adalah:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kedekatan lokasi usaha dengan tempat keramaian (jenis dagangan yang dijual berupa makan/minuman, berusia lebih tua, memiliki pendidikan lebih tinggi namun bermodal rendah,

			<p>adanya transportasi yang menunjang).</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Kedekatan lokasi usaha dengan tempat tinggal (jenis dagangan yang dijual makanan/minuman, berusia lebih tua dan berpendidikan tinggi namun bermodal kecil, lokasi mudah untuk dijangkau). ▪ Kemudahan mendapat angkutan umum di lokasi usaha.
--	--	--	--

Sumber: Penulis, 2015

Berdasarkan tabel 2.5 diatas, maka dapat disimpulkan antara masing-masing penelitian yaitu I Wayan Sastrawan (2015) yang membahas tentang analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha PKL di Kabupaten Buleleng yang difokuskan pada PKL yang berdagang di Pantai Penimbangan semakin bertambah setiap tahunnya. Oleh karena itu, pemecahan masalah dalam penelitian ini adalah berupa pembahasan tentang faktor yang mempengaruhi PKL dalam berlokasi untuk berdagang.

Sementara itu penelitian oleh Ari Sulistiyo Budi (2006) memberikan pemaparan hasil kajian lokasi yang didasarkan dengan preferensi pedagangnya dan persepsi masyarakat di sekitar Kota Pemalang dengan hasil yang

membahas bahwa lokasi usaha yang dimati oleh PKL adalah dekat dengan keramaian dan tempat tinggalnya. Sedangkan penelitian oleh Octoria Lintang Surya (2006) lebih detail membahas tentang kajian karakteristik berlokasinya PKL khususnya di kawasan fasilitas kesehatan di Kota Semarang yang berfokus di Rumah Sakit dr. Kariadi, hasil yang dikemukakan adalah bahwa dalam berlokasi PKL akan mengikuti kegiatan utama dan menyesuaikan kegiatannya dengan lokasi yang dijadikan tempatnya berdagang. Lalu penelitian oleh Ahmadi Widodo (2000) yang membahas tentang faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha PKL di Kota Semarang dengan hasil yang didapatkan adalah bahwa faktor yang mempengaruhi PKL dalam menentukan lokasi usaha adalah faktor jenis dagangan, sarana transportasi umum, modal, umur, pendidikan, serta faktor kedekatan dengan tempat keramaian dan dekat dengan tempat tinggal.

Keempat penelitian yang sebelumnya memiliki fokus kawasan yang berbeda-beda. Sementara itu, dalam penelitian ini lokasi yang diteliti hanya pada kawasan Pasar Baru Gresik. Keunggulan dari penelitian sebelumnya tersebut adalah secara spesifik telah membahas mengenai faktor-faktor dalam menentukan lokasi berdagang PKL. Hasil penelitian tersebut nantinya akan menjadi pertimbangan pustaka dalam merumuskan kriteria relokasi PKL yang akan diteliti pada penelitian ini.

2.6 Sintesa Teori

Sintesa teori menjelaskan tentang hasil tinjauan dari pustaka yang terdapat pada subbab sebelumnya. Sintesa teori ini menghasilkan indikator dan variabel yang akan digunakan untuk menjawab sasaran pada penelitian yang

dilakukan. Adapaun sintesa teori yang telah dihasilkan berdasarkan subbab sebelumnya dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 2. 6
Indikator dan Variabel

Teori	Indikator	Variabel
Karakteristik PKL (Mc. Gee dan Yeung (1977) dan Kartini Kartono dalam Widodo (2000))	Aspek Ekonomi	Modal usaha
		Jenis barang dagangan
		Tingkat pendapatan
	Aspek Fisik	Lokasi berdagang
		Sarana berdagang yang digunakan
	Aspek Sosial	Asal Daerah
		Tingkat Pendapatan
	Aspek Kegiatan	Pola penyebaran
		Sifat pelayanan
		Waktu berdagang
	Aspek Hukum	Legalitas
		Retribusi / pungutan liar
Faktor penentu lokasi berdagang PKL (Djojodipuro (1992), Harianto dan Ramadhani (2005), Apriyanto (2003), Ari Sulistiyo (2006), Fandy Tjiptono (2002))	Aksesibilitas	Lokasi yang strategis
		Memiliki jalan akses keluar dan masuk
		Ketersediaan transportasi umum
	Ekonomi	Sewa tanah/kios dengan harga murah
		Retribusi
	Sarana dan prasarana	Ketersediaan jaringan listrik
		Ketersediaan jaringan air bersih
		Ketersediaan tempat pembuangan sampah
		Ketersediaan jaringan drainase
		Ketersediaan lahan parkir
	Lingkungan	Dekat dengan terminal/stasiun
		Dekat dengan tempat tinggal
		Dekat dengan permukiman penduduk
		Dekat dengan kegiatan

		masayarakat
		Daerah sekitar menerima produk yang ditawarkan
		Visibilitas

Sumber: Sintesa Pustaka, 2016

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan rasionalistik. Pendekatan rasionalistik digunakan karena penelitian ini didasarkan pada kebenaran data serta karakteristik Pedagang Kaki lima yang terdapat pada kawasan penelitian yang didapatkan melalui fakta empirik.

Sebagai dasar penelitian, maka dikumpulkan teori-teori lokasi yang berhubungan dengan konsep kriteria relokasi PKL melalui faktor-faktor yang berpengaruh dalam menentukan lokasi PKL. Kemudian teori-teori tersebut dirumuskan menjadi sebuah konsep teoritik yang menghasilkan rumusan dalam penelitian. Hingga, pada tahap akhir, dilakukan tahap generalisasi hasil, dimana dalam hal ini menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis yang didukung dengan kondisi eksisting dan teori yang berhubungan dengan kriteria relokasi PKL.

3.2 Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu (Sugiyono, 2012). Sedangkan metode kualitatif digunakan untuk mencapai sasaran satu yaitu mengidentifikasi karakteristik PKL di kawasan penelitian. Penelitian kualitatif

sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata atau lisan orang-orang dan perilaku yang dapat diamati (Bogdan dan Taylor dalam Moleong, 2004). Metode kualitatif digunakan untuk mencapai sasaran satu dan dua yaitu mengidentifikasi karakteristik dan menganalisis faktor yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi PKL.

Pendekatan kualitatif yang digunakan bersifat eksploratif dengan model penelitian studi kasus. Penelitian ini dilaksanakan untuk menggali data dan informasi tentang topik ataupun isu-isu baru yang ditunjukkan untuk kepentingan pendalaman. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan hasil yang lebih akurat yang akan dijawab selama penelitian. Selain dengan eksploratif, penelitian ini juga dilakukan dengan penelitian prespektif yang digunakan untuk merumuskan tindakan dalam memecahkan masalah.

Dalam studi ini pendekatan digunakan untuk mencapai sasaran penelitian yaitu:

1. Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.
2. Menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria relokasi pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.
3. Merumuskan kriteria relokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.

3.3 Variabel Penelitian

berdasarkan tinjauan pustaka, didapatkan variabel penelitian yang akan digunakan untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan sebelumnya dalam penelitian. Variabel yang

diambil merupakan hasil dari sintesa teori pada bab tinjauan pustaka yang sesuai atau relevan dengan ruang lingkup penelitian. Variabel-variabel yang teridentifikasi pada sintesa teori namun kurang relevan dengan ruang lingkup penelitian tidak akan dimasukkan menjadi variabel penelitian. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut.

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Tabel 3. 1
Indikator, Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

Sasaran	Indikator	Variabel	Definisi Operasional
Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik	Aspek Ekonomi	Modal usaha	Jumlah modal yang diperlukan untuk memulai berdagang
		Jenis barang dagangan	Jenis barang apa yang dijual
		Tingkat pendapatan	Besarnya pendapatan rata-rata dalam sehari
	Aspek Fisik	Lokasi berdagang	Tempat yang digunakan berdagang
		Sarana yang digunakan untuk berdagang	Alat yang digunakan untuk berdagang oleh PKL
	Aspek Sosial	Asal daerah	Asal daerah PKL yang menjalankan usahanya di lokasi penelitian
		Jumlah tenaga kerja	Berapa tenaga kerja yang digunakan oleh PKL untuk membantu menjalankan kegiatan usahanya
	Aspek Kegiatan	Sifat pelayanan usaha	Cara yang digunakan untuk menjual barang dagangan
		Waktu berdagang	Waktu dalam melaksanakan kegiatan berdagang
		Pola penyebaran	PKL mengelompok sesuai dengan jenis dagangannya atau tidak
	Aspek Hukum	Legalitas	Adanya izin untuk berdagang
		Retirbusi / pungutan liar	Tempat yang digunakan untuk berdagang tidak memiliki izin

Sasaran	Indikator	Variabel	Definisi Operasional
Menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik	Aksesibilitas	Lokasi berdagang yang strategis	Lokasi berdagang yang mudah dijangkau oleh pembeli
		Akses keluar dan masuk lokasi berdagang	Memiliki akses keluar dan masuk yang lancar di lokasi berdagang PKL
		Ketersediaan transportasi umum	Adanya angkutan umum yang melintas di lokasi berdagang PKL
	Ekonomi	Harga sewa lahan/kios	Pengaruh harga sewa lahan/kios dalam merelokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik
		Retibusi	Pengaruh pembayaran retribusi di lokasi berdagang yang baru
	Sarana dan Prasarana	Ketersediaan drainase	Tersedianya jringan drainase di lokasi berdagang PKL
		Ketersediaan pelayanan listrik	Tersedianya pelayanan jaringan listrik di lokasi berdagang PKL
		Ketersediaan jaringan air bersih	Tersedianya jaringan air bersih di lokasi berdagang PKL
		Ketersediaan lahan parkir	Tersedianya lahan parkir untuk konsumen
		Ketersediaan tempat pembuangan sampah	Tersedianya tempat/pelayanan untuk pembuangan sampah di lokasi berdagang PKL
	Lingkungan	Visibilitas	Lokasi berdagang PKL dapat dilihat dari jarak pandang yang normal
Dekat dengan		Mudah mendapatkan transportasi/angkutan umum	

Sasaran	Indikator	Variabel	Definisi Operasional
		terminal / stasiun	
		Dekat dengan pusat kegiatan masyarakat	Pentingnya mendapatkan tempat yang strategis
		Dekat dengan permukiman	Lokasi berdagang dekat dengan masyarakat / penduduk
		Daerah sekitar menerima produk yang ditawarkan	Produk yang ditawarkan diterima oleh lingkungan sekitar lokasi berdagang
		Dekat dengan tempat tinggal	Lokasi berdagang dekat dengan tempat tinggal pedagang
		Persaingan antar pedagang	Persaingan antar pedagang yang menjual barang dagangan dengan jenis yang sama
Merumuskan kriteria lokasi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik	Hasil sasaran 1 dan sasaran 2	Hasil sasaran 1 dan sasaran 2	Hasil sasaran 1 dan sasaran 2

Sumber: Penulis, 2016

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2005). Sedangkan menurut Arikunto (2002) populasi adalah keseluruhan subyek penelitian. Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima (PKL) di Kawasan Pasar Baru Gresik.

3.4.2 Sampel

Sampel penelitian adalah sebagian dari populasi yang diambil sebagai sumber data dan dapat mewakili seluruh populasi (Suharsimi Arikunto (2002). Sedangkan menurut Sugiyono (2005) sampel adalah sebagian dari karakteristik yang dimiliki oleh populasi. Untuk memperoleh sampel yang benar-benar representatif, maka teknik sampling yang digunakan haruslah sesuai.

Dalam penelitian ini digunakan dua macam proses pengambilan sampel, untuk proses analisa yang pertama dengan sasaran mengidentifikasi karakteristik PKL yaitu dengan menggunakan random sampling para PKL yang terdapat pada lokasi penelitian, sehingga setiap anggota populasi memiliki peluang yang sama besar untuk diambil sebagai sampel.

Dimana : $n = N/(1+N.e^2)$ →

n = Jumlah responden

N = Jumlah poplasi

E = besar toleransi (0,1)

Sehingga, sampel total responden adalah:

$$n = 149 / (1 + 149 \cdot (0,1)^2)$$

$$= 149 / (1 + 149 \cdot 0,01)$$

$$= 149 / (1 + 1,49)$$

$$= 149 / 2,49$$

$$= 59,8 \cong 60 \text{ responden}$$

Setelah mengetahui sampel seluruhnya dengan menggunakan random sampling, maka berikutnya digunakan teknik sampling stratified random sampling untuk mengetahui sampling PKL di setiap lokasi berdagangnya. Adapun sampel PKL di setiap lokasi berdagangnya yaitu:

- a) PKL yang berlokasi di lahan parkir

$$51/149 \times 60 = 21$$

- b) PKL yang berlokasi di trotoar

$$77/149 \times 60 = 31$$

- c) PKL yang berlokasi di badan jalan

$$21/149 \times 60 = 8$$

Sedangkan sampel yang digunakan untuk sasaran kedua yaitu menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria dalam merelokasi PKL yaitu dengan menggunakan teknik sampling *Snowball*. Teknik sampling *Sowball* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil kemudian membesar, ibarat salju yang menggelinding yang lama-lama menjadi semakin besar (Gita Indriani, 2013). Digunakannya teknik sampling berikut karena peneliti tidak mengetahui responden yang seharusnya menjadi narasumber dalam mencapai sasaran ke 2. Dalam penentuannya, dilakukan penentuan kriteria responden yang sesuai dengan penelitian agar mendapatkan sampel yang representatif dan tepat sasaran. Dimana dalam mendapatkan responden yaitu yang pertama menentukan responden 1 sebagai responden utama yang merupakan ketua paguyuban PKL di kawasan penelitian,

kemudian setelah selesai mewawancarai responden 1 tersebut memberi rekomendasi untuk mendatangi responden ke 2 yaitu pedagang yang berlokasi di trotoar sebagai narasumber, setelah bertemu dan selesai melakukan wawancara dengan responden 2 maka responden 2 tersebut memberi rekomendasi untuk menemui responden ke 3 yaitu pedagang yang berlokasi pada badan jalan sebagai narasumber, lalu setelah bertemu dengan responden ke 3 maka responden ke 3 tersebut memberikan rekomendasi untuk menemui responden 4 yang lokasi berdagangnya di lahan parkir sebagai narasumber berikutnya.

Berikut ini merupakan kriteria responden yang digunakan dalam penentuan sampel pada 2 *stakeholders* terkait:

1. Paguyuban PKL
 - a. Yang terlibat dalam pengaturan PKL
 - b. Yang mengayomi jika PKL terkena suatu masalah (penertiban oleh pihak berwenang)
 - c. Telah menjadi anggota paguyuban selama ≥ 5 tahun
 - d. Mengetahui karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.
2. Pelaku usaha (PKL)
 - a. Berdagang di Kawasan Pasar Baru Gresik selama ≥ 10 tahun
 - b. Tingkat pendidikan minimum SMP

3.5 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini berkaitan dengan cara-cara yang digunakan dalam memecahkan masalah pada penelitian ini. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa teknik penyebaran kuisioner, oleh karena itu diperlukan daftar pertanyaan sebagai bahan untuk mengumpulkan

informasi dari responden. Dalam penelitian ini, daftar pertanyaan disusun berdasarkan variabel yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima itu sendiri di Kawasan Pasar Baru Gresik.

3.5.1 Metode Pengumpulan Data Primer

Dalam teknik pengumpulan data primer yaitu dilakukan dengan cara pengamatan langsung (observasi lapangan), penyebaran kuisisioner dan wawancara. Adapun pengumpulan data primer dari penelitian ini yaitu:

1. Observasi lapangan / Pengamatan langsung

Observasi dilakukan untuk mengetahui data-data di lapangan sebagai gambaran dari aktivitas PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik. Tahapan ini menghasilkan foto-foto dan informasi mengenai karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik. Observasi lapangan dilakukan secara periodik dikarenakan obyek yang tidak menetap jam beroperasinya. Oleh sebab itu, pengamatan dilakukan pada pagi, siang, dan sore hari.

2. Penyebaran kuisisioner dan wawancara

Daftar pertanyaan disusun secara terstruktur seduai dengan tujuan penelitian yaitu merumuskan kriteria relokasi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik. Susunan pertanyaan diikuti dengan kemungkinan jawaban dari responden dengan tujuan mendapatkan jawaban yang paling mendekati dengan hasil yang diharapkan.

Selain kuisisioner, teknik lain yang dilakukan adalah wawancara. Pada penelitian ini, wawancara bertujuan untuk mengetahui indikator dalam menentukan lokasi PKL.

Kuisisioner dan wawancara dilakukan secara terstruktur dan bersifat terbuka. Pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada responden berupa pertanyaan terbuka yang terarah dan juga pertanyaan yang berbentuk *checklist* sehingga dapat memudahkan responden untuk mengikuti alur peneliti.

Untuk lebih jelasnya proses pengambilan data primer pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. 2
Data dan Perolehan Data Primer

No.	Data	Sumber Data	Teknik Pengambilan Data
1.	Karakteristik pedagang kaki lima (PKL)	Pedagog Kaki Lima	Wawancara dan Observasi
2.	Menentukan faktor-faktor yang berpengaruh dalam menentukan kriteria lokasi pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik		Wawancara semi terstruktur (<i>in-depth interview</i>) dan observasi

Sumber: Penulis, 2015

3.5.2 Data Sekunder

Metode pengumpulan data sekunder dilakukan untuk mendapatkan data-data sumber lain yang berupa dokumen dan data-data yang dibutuhkan. Pengumpulan data sekunder dilakukan melalui:

1. Survey Literatur

Survey literatur dilakukan dengan mengeksplorasi literatur yang relevan dengan kriteria relokasi PKL.

literatur berupa buku, jurnal, hasil penelitian terdahulu, RTRW dan artikel di media massa.

2. Survey Instansi

Metode ini digunakan untuk mencari peta dasar perkotaan Gresik, data jumlah PKL. instansi yang berhubungan dengan data ini adalah Kantor Kecamatan Gresik, Dinas Perdagangan, Perindustrian dan UKM Kabupaten Gresik, Badan Perencanaan Daerah Kabupaten Gresik, Dinas PU Cipta Karya Kabupaten Gresik.

Untuk lebih jelasnya, proses pengambilan data sekunder pada penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 3. 3
Data dan Perolehan Data Sekunder

No.	Data	Sumber Data	Teknik Pengambilan Data
1.	Data terkait karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	<ul style="list-style-type: none"> • Jumlah PKL • Persebaran PKL 	<ul style="list-style-type: none"> • Badan Pusat Statistik • UPT Pasar Baru Gresik • Dinas Perdagangan dan Perindustrian
2.	Data penggunaan lahan di wilayah penelitian	<ul style="list-style-type: none"> • Kondisi eksisting penggunaan lahan 	<ul style="list-style-type: none"> • Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Gresik

3.	Karakteristik penduduk pada wilayah penelitian	<ul style="list-style-type: none"> • Data monografi 	<ul style="list-style-type: none"> • Bdan Pusat Statistik • Kecamatan Gresik • Kelurahan Lumpur
----	--	--	--

Sumber: Penulis, 2015

3.6 Teknik Analisis Penelitian

untuk memperoleh kriteria relokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik, digunakan teknik analisis, dimana diantaranya adalah teknik analisis statistik deskriptif, *content analysis*, dan analisis deskriptif komparatif. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada penjelasan berikut.

3.6.1 Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Dalam mengidentifikasi karakteristik Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik digunakan teknik analisis statistik deskriptif yang merupakan teknik untuk menjelaskan data hasil pengamatan tanpa harus melakukan pengujian statistik yang bertujuan untuk melihat dominasi yang ada dari setiap variabel (Widjayanti, 2008). Tujuannya untuk memahami dan menggambarkan karakteristik dari sebuah sampel ataupun populasi pedagang kaki lima yang telah diamati pada kasawasan penelitian misalnya modal usaha, tingkat pendapatan, jenis barang dagangan, sarana berdagang yang digunakan, asal daerah, lokasi berdagang, dll yang dapat disajikan dalam bentuk tabel atau gambar. Hasil analisis ini nantinya berupa data kuantitatif dalam bentuk persentase sebagai hasil dari pengisian kuisioner oleh responden terkait karakteristik Pedagang Kaki Lima. Hasil dari analisis ini nantinya juga akan diperkaya oleh informasi-informasi yang ditambahkan berdasarkan hasil wawancara kepada responden.

Selain itu nantinya setelah didapatkan karakteristik PKL akan ditampilkan dalam bentuk diagram beserta penjelasannya. Adapun input dan output untuk sasaran satu dapat dilihat pada tabel 3.4.

Tabel 3. 4
Teknik Analisa, Input dan Output

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
<p>Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik</p>	<p>Statistik Deskriptif</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modal usaha • Jenis barang dagangan • Tingkat pendapatan • Tempat berdagang • Sarana berdagang • Sasal daerah • Jumlah tenaga kerja • Sifat pelayanan usaha • Waktu berdagang • Pola penyebaran • Legalitas • Retribusi / pengutan liar 	<p>Karakteristik pedagang kaki lima</p>

Sumber: Penulis, 2015

3.6.2 Menganalisa Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima

Dalam pencapaian sasaran kedua pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisa *content analysis*. Analisis

pada sasaran ini diawali dengan melakukan teknik sampling *Snowball*. Pemilihan alat analisis *content analysis* pada sasaran kedua ini dirasa tepat karena peneliti membutuhkan jawaban mendalam dari responden terkait faktor yang mempengaruhi yaitu dengan melakukan wawancara yang sifatnya mendalam (*in-depth interview*), dimana data hasil wawancara ini akan optimal bila dianalisis menggunakan *content analysis*. Analisis ini merupakan analisis yang mengandalkan kode-kode yang ditemukan dalam satu teks perekaman data selama wawancara yang dilakukan dengan narasumber penelitian dengan sifat eksploratif. Berikut ini merupakan alur *content analysis* (Brungin, 2010):



Sumber: Brungin (2010)

Content analysis diawali dengan pemberian koda pada catatan transkrip wawancara yang telah dilakukan. Kode-kode tersebut merupakan kategori-kategori yang dikembangkan dari permasalahan penelitian, hipotesis, konsep-konsep kunci, atau tema penting (Miles & Huberman, 1992). Selanjutnya kode-kode tersebut menjadi alat yang dibantu pengorganisasian data untuk diklasifikasikan.

Content analysis telah menjadi alternatif yang terbukti efisien dalam menganalisis opini publik, menganalisis pasar, proses politik dan ide-ide yang sedang berkembang. *Content analysis* adalah teknik analisis untuk membuat pemahaman terhadap teks (atau data berkamna lainnya) mengenai

konteksnya yang sifatnya replicable dan valid. Sebagai sebuah teknik, *content analysis* melibatkan prosedur khusus. Hal ini bisa dipelajari dan diambil dari wewenang individu seorang peneliti. *Content analysis* mampu memudahkan peneliti untuk mendapatkan insight baru, mengembangkan pemahaman peneliti terkait fenomena tertentu untuk menginformasikan tentang makna sebuah tindakan praktik/perilaku.

Dalam proses analisis sasaran kedua ini digunakan *deductive content analysis* untuk pengujian katagori konsep, model atau hipotesis. *Deductive content analysis* digunakan apabila struktur analisa dilakukan berdasarkan pengetahuan sebelumnya dan jika tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk pengujian teori (kyngas & Vanhanen, 1999). Untuk itu pada sasaran kedua ini jawaban-jawaban para responden akan di klasifikasikan ke dalam kategori-kategori tertentu.

Tabel 3. 5
Teknik Analisa, Input dan Output

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
Menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.	<i>Content Analysis</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi berdagang yang strategis • Ketersediaan transportasi umum • Harga lahan/kios sewa • Retribusi • Ketersediaan pelayanan listrik • Ketersediaan jaringan air bersih 	Faktor yang mempengaruhi dalam menentukan kriteria lokasi PKL

		<ul style="list-style-type: none"> • Ketersediaan tempat pembuangan sampah • Ketersediaan lahan parkir • Visibilitas • Dekat dengan permukiman • Daerah sekitar mendukung barang yang ditawarkan • Dekat dengan terminal/stasiun • Dekat dengan kegiatan masyarakat • Dekat dengan tempat tinggal • Persaingan antar pedagang 	
--	--	--	--

Sumber: Penulis, 2015

3.6.3 Merumuskan Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik

Teknik analisis yang digunakan dalam merumuskan kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik yaitu dengan menggunakan teknik analisis deskriptif komparatif. Dimana deskriptif

komparatif merupakan teknik analisis yang merangkum setiap temuan yang telah dihasilkan pada analisis sebelumnya sehingga diperoleh simpulan kriteria relokasi PKL yang dikomparasikan dengan teori yang ada dan disajikan secara deskriptif (Widjiyanri, 2008). Dalam penelitian ini, perbandingan dilakukan berdasarkan perbandingan dari variabel yang berpengaruh, perbandingan dengan kajian teori atau kebijakan dan kondisi eksisting PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.

Sementara itu tujuan dari analisis deskriptif komparatif adalah untuk menemukan persamaan-persamaan dan perbedaan tentang benda, tentang orang, tentang prosedur kerja, tentang ide-ide, kritik terhadap orang lain, kelompok, terhadap suatu ide atau prosedur kerja. Penelitian komparatif juga memiliki beberapa tujuan, yaitu: membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta dan sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu, membuat generalisasi tingkat perbandingan berdasarkan cara pandang atau kerangka berpikir, dan menentukan mana yang baik atau mana yang sebaiknya dipilih.

Tabel 3. 6
Teknik Analisa, Input dan Output

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
Merumuskan kriteria lokasi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.	Deskriptif Komparatif	Hasil dari sasaran 1 dan 2 serta kebijakan dan teori	Kriteria lokasi PKL

Sumber: Penulis, 2015

Tabel 3. 7
Teknik Analisa Data

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
<p>1. Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik</p>	<p>Statistik Deskriptif</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Modal usaha • Jenis barang dagangan • Tingkat pendapatan • Tempat berdagang • Sarana berdagang • Sasal daerah • Jumlah tenaga kerja • Sifat pelayanan usaha • Waktu berdagang • Pola penyebaran • Legalitas • Pembayaran retribusi 	<p>Karakteristik pedagang kaki lima</p>
<p>2. Menentukan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi</p>	<p><i>Content Analysis</i></p>	<ul style="list-style-type: none"> • Lokasi berdagang yang strategis • Ketersediaan transportasi umum • Harga sewa lahan/kios • Retribusi • Ketersediaan pelayanan 	<p>Faktor yang mempengaruhi dalam menentukan kriteria lokasi PKL</p>

<p>pedagang kaki lima berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.</p>		<p>listrik</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ketersediaan jaringan air bersih • Ketersediaan tempat pembuangan sampah • Ketersediaan lahan parkir • Visibilitas • Dekat dengan permukiman • Daerah sekitar mendukung barang yang ditawarkan • Dekat dengan terminal/stasiun • Dekat dengan kegiatan masyarakat • Dekat dengan tempat tinggal • Persaingan antar pedagang 	
<p>3. Merumuskan kriteria lokasi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.</p>	<p>Deskriptif Komparatif</p>	<p>Hasil dari sasaran 1 dan 2 serta kebijakan dan teori</p>	<p>Kriteria lokasi PKL</p>

Sumber: Penulis, 2015

3.7 Tahapan Penelitian

Penelitian ini dilakukan secara 5 tahap, yaitu tahapan pendahuluan, tahapan tinjauan pustaka, tahapan pengumpulan data, tahapan analisa dan perumusan konsep, dan tahap penarikan kesimpulan. Adapun penjelasan dari masing-masing tahapan tersebut yaitu:

1. Tahap Pendahuluan

Pada tahap ini terdiri dari atas empat kegiatan utama, yaitu pemilihan lokasi studi yang terletak di Kawasan Pasar Baru Gresik, perumusan permasalahan di lokasi studi dengan diawali studi terhadap literatur dan kajian umum, penepatan tujuan dan peretapan sasaran penelitian.

2. Tahap Tinjauan Pustaka

Pada tahapan ini dilakukan pengumpulan informasi terkait dengan pembahasan penelitian yang berupa teori, konsep, studi kasus yang relevan dengan penelitian ini. Dari pengumpulan informasi yang telah didapat kemudian didapatkan variabel yang merupakan dasar penelitian dalam mencapai sasaran penelitian yang sebelumnya telah ditetapkan.

3. Tahap Pengumpulan Data

Pada tahapan ini data yang telah dikumpulkan adalah data yang dapat menunjang tercapainya sasaran studi, dimana kebutuhan data tersebut disesuaikan dengan analisa dan variabel yang digunakan. Adapun teknik dalam mengumpulkan data dilakukan melalui observasi lapangan secara langsung, wawancara dan juga survey sekunder.

4. Tahap Analisa dan Perumusan Konsep

Pada tahapan ini, setelah data yang dibutuhkan telah diperoleh, analisa dilakukan untuk tahapan dalam

menentukan bagaimana konsep dari penelitian ini. Analisa dilakukan dengan mengacu pada teori yang dihasilkan dari studi literatur. Dari hasil analisa ini akan didapatkan sebuah kriteria yang akan digunakan dalam penelitian.

5. Penarikan Kesimpulan

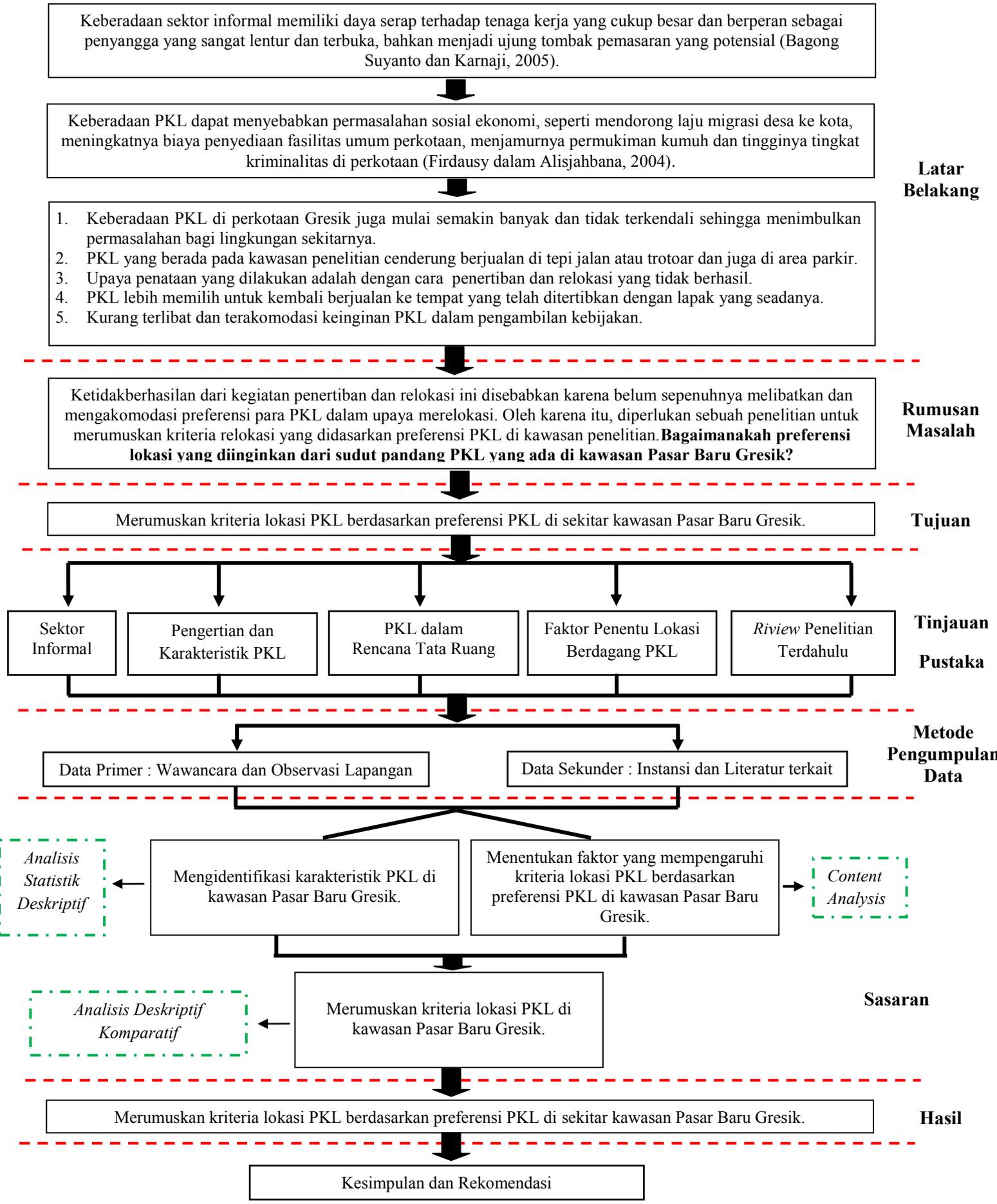
Hasil dari proses analisa yang telah dilakukan sebelumnya akan menghasilkan kesimpulan berdasarkan permasalahan yang diungkapkan di awal penelitian yang kemudian dikaji dalam analisa yang telah dilakukan. Dari hasil analisa kemudian merumuskan Kriteria Relokasi PKL Berdasarkan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.

Tabel 3. 8
Desain Penelitian

No.	Sasaran	Tujuan	Teknik Analisa Data	Output
1.	Identifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik	Mengetahui Karakteristik PKL Pada Kawasan Pasar Baru Gresik	Statistik Deskriptif	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik
2.	Menentukan Faktor yang mempengaruhi kriteria relokasi pedagang kaki lima berdasarkan pedagang kaki lima di kawasan Pasar Baru Gresik	Mengetahui faktor apa saja yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi PKL berdasarkan stakeholder terkait	Content Analysis	Faktor yang berpengaruh terhadap kriteria relokasi PKL
3.	Merumuskan kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di kawasan Pasar Baru Gresik	Mengetahui kriteria relokasi PKL yang didasarkan dari preferensi pedagang kaki lima di kawasan Pasar Baru Gresik	Analisis Deskriptif Komparatif	Kriteria Relokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Penulis, 2015

“Halman ini sengaja dikosongkan”



Gambar 3. 1 Tahapan Penelitian
 Sumber: Penulis, 2016

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Wilayah Penelitian

4.1.1 Wilayah Administratif Kelurahan Lumpur

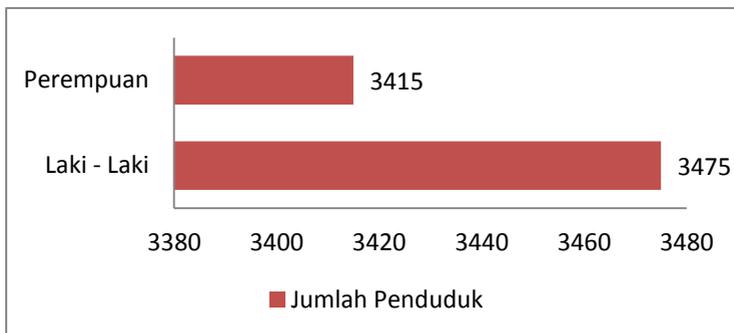
Kelurahan Lumpur merupakan salah satu kelurahan yang berada pada Kecamatan Gresik. Luas Kelurahan Lumpur kurang lebih ialah 34.637 Ha. Adapun batas administratifnya adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Selat Madura
- Sebelah Selatan : Kelurahan Karangpoh dan Kelurahan Tlogopojok
- Sebelah Barat : Kelurahan Tlogopojok
- Sebelah Timur : Kelurahan Kroman dan Kelurahan Sukodono

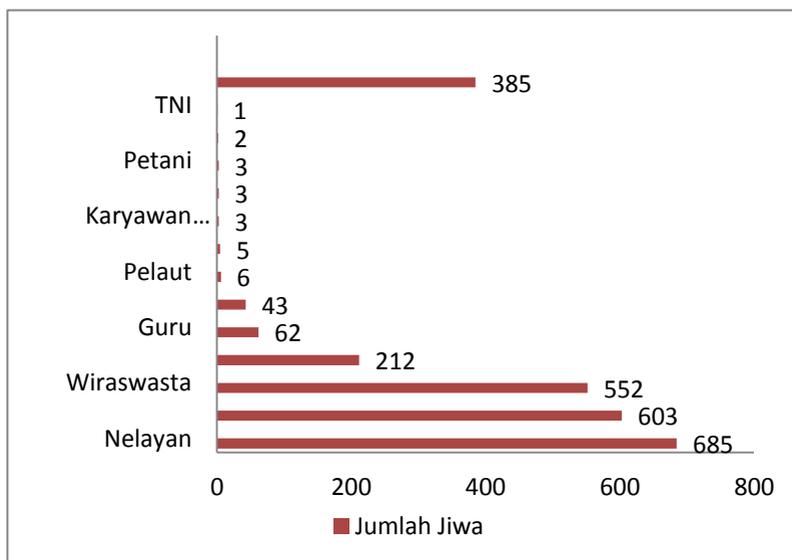
Kelurahan Lumpur memiliki 22 RT dan 3 RW yang tersebar di dalam kawasan tersebut. Jarak Kelurahan Lumpur menuju ke Kecamatan kurang lebih sejauh 1 km, jarak Kelurahan Lumpur dari Ibu Kota Kabupaten 6 km, dan jarak dari Ibu Kota Propinsi 20 km. Kelurahan Lumpur memiliki ketinggian tanah 1 m dari permukaan laut dengan topografi yaitu dataran rendah (pantai), suhu udara rata-rata di Kelurahan Lumpur adalah 33°C dengan curah hujan 134.416,8 mm.

4.1.2 Kependudukan

Jumlah penduduk eksisting yang terdapat pada Kelurahan Lumpur hingga saat ini berjumlah 6.890 jiwa. Penduduk yang tinggal di Kelurahan Lumpur sebagian besar adalah suku Jawa, namun terdapat suku-suku minoritas seperti Madura, dan Tionghoa. Sebagian besar penduduk yang tinggal di kawasan penelitian ini didominasi oleh laki-laki dan sisanya perempuan. Penduduk yang tinggal di Kawasan Pasar Baru Gresik memiliki berbagai macam mata pencaharian, seperti Pegawai Negeri Sipil, TNI, pedagang, petani, nelayan, industri, karyawan swasta, karyawan BUMN, wartawan, guru, dokter, bidan, perawat, pelaut, wiraswasta, dan lainnya. Karena penduduk yang tinggal di Kelurahan Lumpur sebagian besar dari penduduknya merupakan penduduk asli, maka sebagian besar penduduk di kawasan penelitian bekerja sebagai nelayan, karyawan swasta, pedagang dan wiraswasta. Penduduk yang tinggal di Kelurahan Lumpur memiliki mata pencaharian tertinggi yaitu sebagai nelayan dengan jumlah 685 jiwa, diikuti dengan karyawan swasta sebanyak 603 jiwa, wiraswasta 552 jiwa, lainnya 358 jiwa, pedagang 212 jiwa, guru 62 jiwa, PNS 43 jiwa, pelaut 6 jiwa, dokter 5 jiwa, karyawan BUMN 3 jiwa, industri 3 jiwa, petani 3 jiwa, wartawan 2 jiwa, dan TNI 1 jiwa.



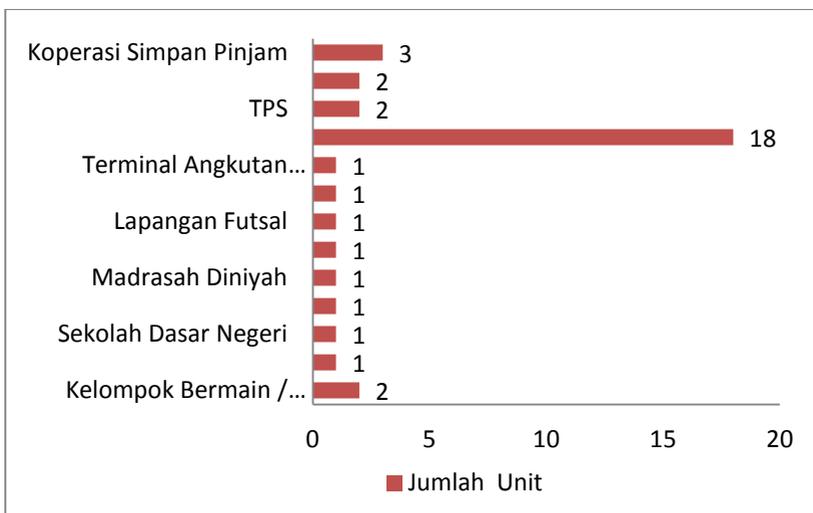
Gambar 4. 1
Grafik Jumlah Penduduk Berdasarkan Jenis Kelamin
Sumber: Profil Kelurahan Lumpur, 2015



Gambar 4. 2
Grafik Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencarian
Sumber: Profil Kelurahan Lumpur, 2015

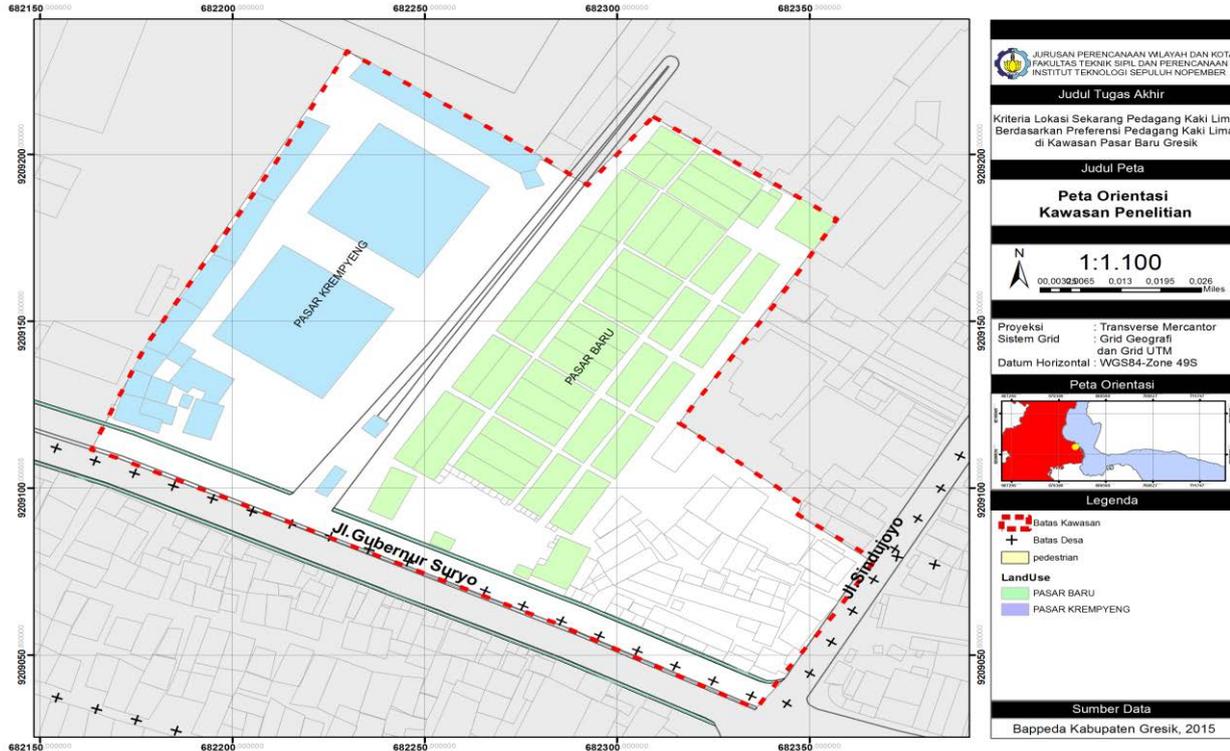
4.1.3 Sarana dan Prasarana

Untuk sarana dan prasarana yang terdapat di Kelurahan Lumpur pada tahun 2015 yaitu untuk fasilitas pendidikan meliputi Kelompok Bermain/PAUD milik swasta berjumlah 2 unit, Taman Kanak – Tanak milik swasta berjumlah 1 unit, Sekolah Dasar (SD) Negeri berjumlah 1 unit, Madrasah Ibtidaiyah (MI) berjumlah 1 unit, Madrasah Diniyah berjumlah 1 unit, TPQ berjumlah 1 unit. Untuk sarana olahraga di Kelurahan Lumpur terdapat 1 unit Lapangan Futsal. Untuk fasilitas kesenian/budaya di Kelurahan Lumpur terdapat 1 unit sarana kesenian/budaya. Untuk prasarana perhubungan di Kelurahan Lumpur terdapat 1 unit terminal angkutan umum. Dan di Kelurahan Lumpur sendiri terdapat 18 industri rumah tangga. Di Kelurahan lumpur juga terdapat TPS sebanyak 2 unit, terdapat sarana perdagangan dan jasa 2 unit pasar lingkungan dengan total 462 kios, dan juga terdapat koperasi simpan pinjam 3 unit. Berikut gambar 4.4 diagram sarana dan prasarana di Kelurahan Lumpur.



Gambar 4.3
Grafik Sarana dan Prasarana di Kelurahan Lumpur
Sumber: Profil Kelurahan Lumpur, 2015

“Halaman ini sengaja dikosongkan”



Gambar 4. 4
Peta Orientasi Wilayah Penelitian

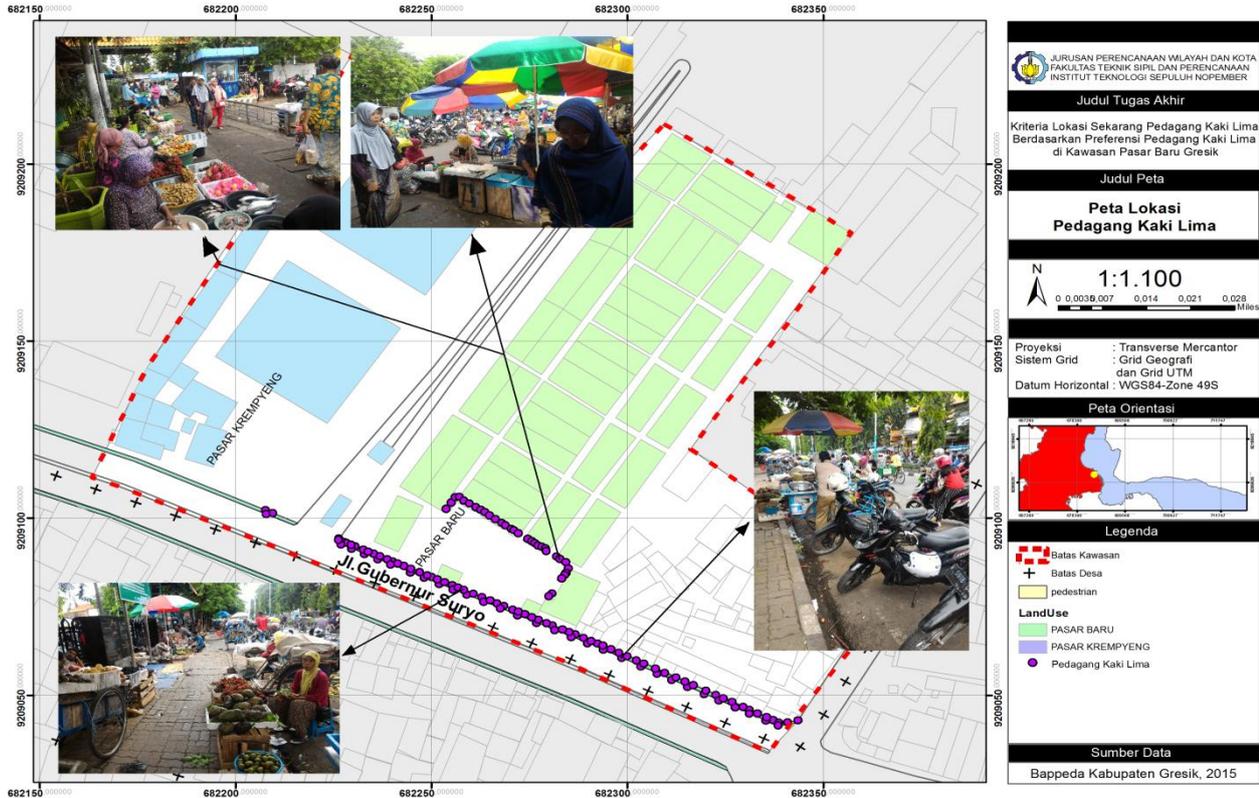
“Halaman ini sengaja dikosongkan”

4.1.4 Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kawasan Penelitian

Secara umum kawasan penelitian merupakan kawasan perdagangan dan jasa. Dari tingginya aktivitas yang timbul dikawasan penelitian ini menimbulkan berbagai permasalahan kota diantaranya kemacetan dan penurunan estetika kota yang disebabkan dengan adanya PKL di sekitar kawasan penelitian. PKL dalam kawasan penelitian pada umumnya tersebar di sekitar Kawasan Pasar Baru Gresik, dimana dalam melakukan aktivitasnya para PKL umumnya menempati lahan parkir, trotoar dan badan jalan dengan sarana yang digunakan adalah beragam mulai dari gerobak, kios semi permanen, gelaran atau alas tikar, maupun keranjang atau pikulan. Adapun batas administrasi Pasar Baru Gresik adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Jl. Sindujoyo
- Sebelah Selatan : Jl. Gubernur Suryo
- Sebelah Barat : Jl. Gubernur Suryo
- Sebelah Timur : Jl. Sindujoyo

“Halaman ini sengaja dikosongkan”



Gambar 4.5
 Peta Lokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Penelitian

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

4.1.5 Sejarah Pasar Baru Gresik Sebagai Kawasan Penelitian

Pada tanggal 8 September 1988 merupakan awal mula Pasar Baru Gresik didirikan. Pasar Baru Gresik ini dikelola oleh Multi Sarana Pasar, namun setelah 10 tahun Pasar Baru ini kemudian dikelola oleh Pemda, 3 bulan selanjutnya Pasar Baru ini dikelola oleh Dispenda Pasar. Pada tahun 1999 pengelolaan Pasar Baru Gresik di serahkan oleh pihak kantor pasar dan pada tahun 2009 pengelolaan Pasar Baru diambil alih oleh Kuperindas UKM dan Perdagangan.

Pasar Baru Gresik merupakan pasar tradisional yang bertahan sampai dengan saat ini. Kantor pasar ini mengalami beberapa dua kali pergantian kepala pasar yaitu pada tahun 2001 – 2009 pasar dipimpin oleh Bapak Hadi Untanalak dan pada tahun selanjutnya yaitu tahun 2009 – 2011 kepemimpinan pasar digantikan oleh Ibu Prita. Setelah 3 (tiga) tahun menjabat Ibu Prita dipindahkan ke Kantor Bupati sehingga pada tahun 2012 hingga sekarang pasar kembali dipimpin oleh Bapak Hadi Untalak. Pasar Baru Gresik ini adalah pasar tertua di Gresik dan Pasar Baru Gresik ini merupakan pasar tradisional yang semua sistemnya masih manual. Pasar Baru Gresik ini tetap bertahan dan tidak mengalami perubahan sistem dan bangunan hingga sekarang. Pada Pasar Baru ini semua bahan-bahan pokok tersedia mulai dari bahan pokok makanan, makanan ringan, soft drink, dan jajanan juga tersedia.

4.1.6 Sarana dan Prasarana Pasar Baru Gresik

Sarana dan prasarana Pasar Baru terdiri atas kantor pasar yang terdiri dari dua unit yaitu kantor unit Pasar Baru Gresik dan kantor Koperasi. Di Pasar Baru Gresik ini memiliki stand yang cukup banyak yaitu sebanyak 1306 stand untuk pedagang, selanjutnya terdapat 1 unit mushollayang dengan

ukuran yang tidak terlalu besar, dimana musholla ini terletak bersebelahan dengan Mck Pasar Baru Gresik yang terdiri dari 2 unit kamar mandi yang berada di area depan pasar dan di area belakang pasar yang dimana kondisinya sudah sangat jelek dan tidak layak dan airnya pun keruh. Di Pasar Baru Gresik juga terdapat tempat parkir untuk kendaraan bermotor baik kendaraan roda empat ataupun roda dua yang luasnya sangat kecil dan tidak sepadan dengan kendaraan para pengunjung maupun pedagang dimana kendaraan yang terparkir pun tidak beraturan.

Tabel 4. 1
Sarana dan Prasarana Psar Baru Gresik

No.	Sarana dan Prasarana	Jumlah
1.	Kantor Pasar	2
2.	Musholla	1
3.	Kamar Mandi	2
4.	Stand	1306
5.	Tempat Parkir	1
Jumlah		1312

Sumber: Profil Pasar Baru Gresik, 2016

4.1.7 Pedestrian

Fungsi utama dari jalur pedestrian/trotoar yaitu wadah atau ruang untuk kegiatan pejalan kaki melakukan aktivitas dan untuk memberikan pelayanan kepada pejalan kaki sehingga dapat meningkatkan pelayanan kepada pejalan kaki sehingga dapat meningkatkan kelancaran, keamanan, dan kenyamanan bagi pejalan kaki. Kondisi yang berbeda pada kawasan penelitian adalah pedestrian/trotoar pada koridor Jalan Gubernur Suryo di kawasan penelitian adalah 3 meter untuk trotoar yang berada di depan Pasar Baru Gresik. Pada kawasan penelitian hampir dari keseluruhan ruas trotar beralih fungsi menjadi kawasan para pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima

hampir menggunakan keseluruhan ruang pedestrian/trotoar untuk tempat berdagangnya. Penggunaan pedestrian di sepanjang jalan yang berada di depan Pasar Baru Gresik berdampak pada turunnya fungsi trotoar sebagai fasilitas pejalan kaki untuk tempat berjualan para PKL, sehingga pejalan kaki turun ke badan jalan untuk berjalan. Hal ini dikarenakan adanya penyempitan lebar pedestrian/trotoar yang digunakan sebagai tempat berdagang para PKL



Gambar 4. 6
Kondisi Eksisting Pedestrian di Kawasan Penelitian
Sumber: Survey Primer, 2015

4.1.8 Perparkiran

Parkir merupakan tempat pemberhentian kendaraan dalam jangka waktu pendek atau lama, sesuai dengan kebutuhan pengendaranya. Secara umum terdapat larangan untuk parkir di tengah jalan raya, namun untuk parkir di sisi jalan umumnya diperbolehkan. Kondisi yang terdapat di kawasan penelitian adalah parkir *off street* dan parkir *on street*. Namun permasalahan untuk parkir *off street* yang terdapat pada kawasan penelitian yaitu lahan yang seharusnya disediakan untuk parkir pengunjung Pasar Baru Gresik sebagian sisinya beralih fungsi sebagai tempat berjualan PKL. Untuk parkir *on street* ini biasanya dimanfaatkan oleh pengendaraan hanya

untuk berhenti sebentar, baik untuk menaikkan/menurunkan barang/orang bahkan hanya sekedar berhenti untuk membeli barang dagangan dari pedagang kaki lima. Masalah parkir *on street* di kawasan penelitian menyebabkan tundaan lalu lintas dan mengganggu pengguna jalan yang lain.



Gambar 4. 7
Kondisi Eksisting Parkirn Off Street
Sumber: Survey Primer, 2015



Gambar 4. 8
Kondisi Eksisting Parkir On Street
Sumber: Survey Primer, 2015

4.1.9 Pedagang Kaki Lima di Kawasan Penelitian

Pedagang Kaki Lima yang berada di Kawasan Pasar Baru Gresik tergolong cukup tinggi untuk kawasan Pasar Baru Gresik hal ini disebabkan pada kawasan ini merupakan kawasan perdagangan dan jasa. Pada kawasan penelitian terdapat Pasar Baru yang bersebelahan dengan Pasar Kota Gresik sehingga terdapat daya tarik bagi masyarakat untuk berbelanja dan menimbulkan magnet bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk berdagang di sekitar Kawasan Pasar Baru Gresik ini. Pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan memanfaatkan trotoar dan lahan parkir Pasar Baru Gresik itu sendiri. Tingginya aktivitas yang berada pada wilayah penelitian menimbulkan berbagai macam dan dampak pada permasalahan perkotaan diantaranya yaitu tundaan, penurunan estetika perkotaan dan juga berkurangnya fungsi trotoar untuk para pejalan kaki. Pada umumnya pedagang kaki lima (PKL) menggunakan sarana yang berupa gelaran dan gerobak. Para pedagang kaki lima (PKL) ini menjual beberapa macam jenis barang dagangan yaitu berupa pakaian, sandal, buah-buahan, dan kelontong dll.



Gambar 4. 9
Kondisi eksisting PKL di kawasan penelitian
Sumber: Survey Primer, 2015

4.2 Identifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL)

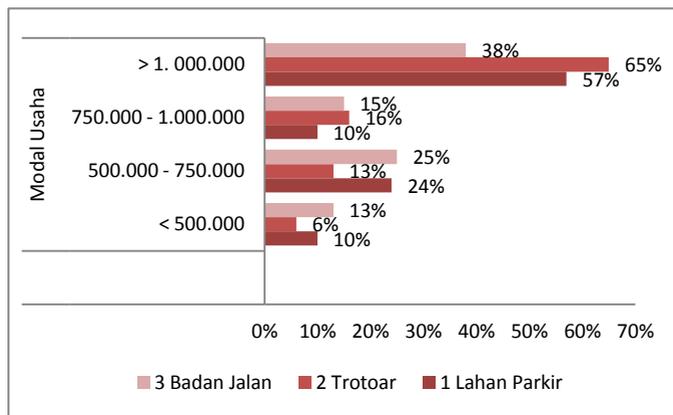
Dalam melakukan identifikasi karakteristik pedagang kaki lima (PKL), alat analisis yang digunakan yaitu analisis Statistik Deskriptif kualitatif yang bersumber dari data kuisisioner dan juga observasi lapangan secara langsung yang berdasarkan pada variabel penelitian. Data-data yang telah didapatkan dari kuisisioner maupun observasi lapangan secara langsung kemudian di analisis dan disebut sebagai karakteristik PKL. Untuk mempermudah dalam penulisan dan deskripsi hasil analisis, maka penyusunan tabel dan diskripsi analisis ditulis berdasarkan karakterisk PKL yang ada pada kawasan penelitian.

Perhitungan presentase pada tiap tabel yang disajikan dihitung berdasarkan jawaban 60 responden dari survey primer yang telah dilakukan, diharapkan dapat mewakili seluruh karakteristik PKL di Pasar Baru Gresik.

4.2.1 Karakteristik Aspek Ekonomi PKL

1. Modal Usaha

Modal usaha PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik sangat bervariasi tergantung dari macam barang yang dijual dan sarana yang digunakan. Berikut adalah diagram rata-rata modal para PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dalam memulai usahanya dapat dilihat pada gambar 4.10



Gambar 4. 10
Grafik Modal Usaha PKL Pasar Baru Gresik

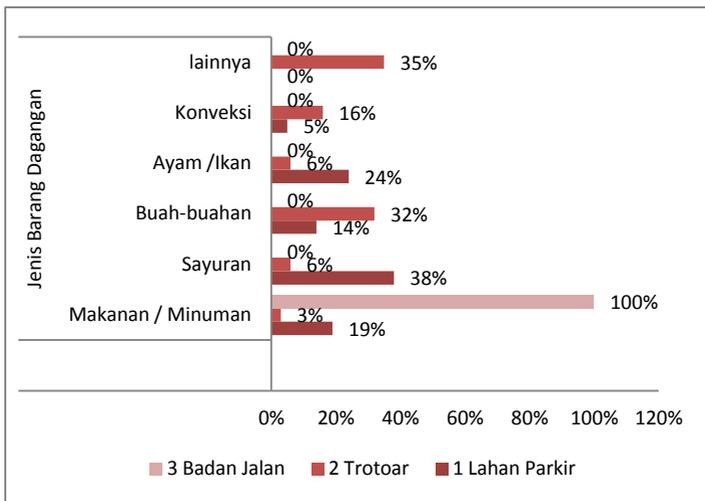
Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.10 dapat terlihat bahwa pada umumnya PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dalam memulai usahanya adalah dengan modal sebesar > Rp 1.000.000,00. Dimana persentase untuk modal sebesar > Rp 1.000.000,00 sebesar 65% adalah pedagang yang berdagang di trotoar, karena pedagang yang berlokasi ditrotoar lebih bervariasi yaitu terdapat pedagang bunga, pedagang sandal dan sepatu, pedagang aksesoris, pedagang peralatan masak, dan pedagang sapu yang tergolong dalam jenis barang dagangan lainnya dengan pedagang yang mendominasi adalah pedagang yang berjualan buah-buahan. Sedangkan terdapat pedagang yang dalam memulai usahanya dengan modal < Rp 500.000,00 sebanyak 13% yang dimana persentase tersebut adalah persentase paling tinggi dengan pedagang yang berjualan pada bahu jalan, dimana pedagang yang berada pada bahu jalan tersebut

adalah pedagang yang dominan menjual makanan dan minuman maka dari itu modal yang dibutuhkan tidak terlalu banyak untuk memulai usaha.

2. Jenis Barang Dagangan

Karakteristik jenis barang yang dijual oleh PKL yang berada pada kawasan penelitian memiliki ragam yang berbeda. Jenis barang dagangan yang dijual oleh para PKL sebagian besar adalah kebutuhan masyarakat dalam kehidupan sehari-harinya. Berikut adalah diagram karakteristik jenis barang yang diperdagangkan oleh PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dapat dilihat pada gambar 4.11.



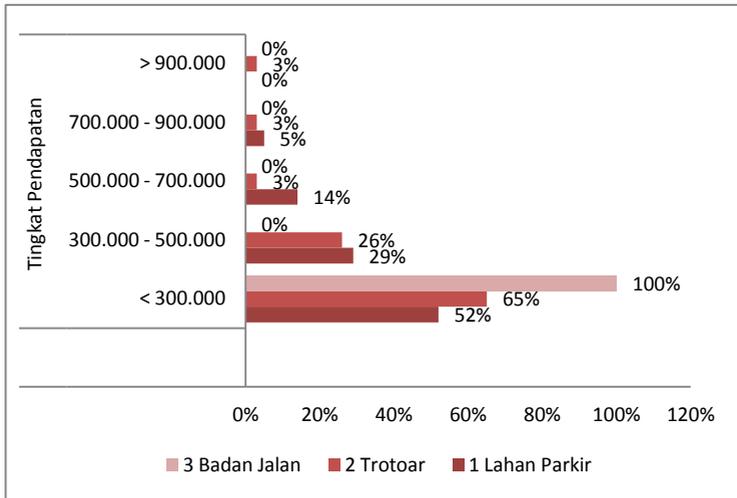
Gambar 4. 11
Grafik Jenis barang yang diperdagangkan PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.11 dapat terlihat bahwa pada umumnya pedagang kaki lima (PKL) di Kawasan Pasar Baru Gresik didominasi oleh jenis barang yang diperdagangkan PKL di kawasan penelitian sesuai dengan lokasi berdagangnya yaitu, PKL yang berlokasi di badan jalan didominasi dengan pedagang yang menjual jenis barang makanan/minuman dengan persentase sebanyak 100%. Sedangkan untuk PKL yang berlokasi di trotoar rata-rata jenis barang yang diperdagangkan didominasi dengan jenis barang dagangan lainnya (baju, sandal, aksesoris, kain, celana, alat masak, pisau, bunga, dll) dengan persentase sebanyak 35%. Dan untuk PKL yang berlokasi di lahan parkir didominasi dengan pedagang yang menjual jenis barang dagangan yaitu sayuran dengan persentase sebanyak 38%.

3. Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik sangat bervariasi tergantung dari macam barang yang dijual. Berikut adalah diagram rata-rata tingkat pendapatan para PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dapat dilihat pada gambar 4.12



Gambar 4. 12

Grafik Tingkat Pendapatan PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

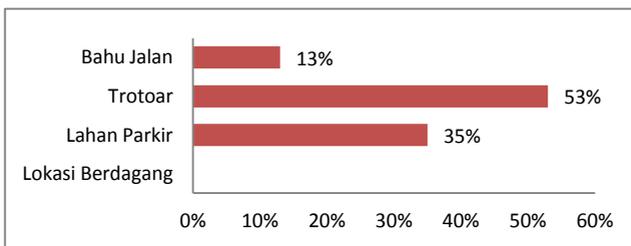
Dari gambar 4.12 di atas dapat dilihat bahwa tingkat pendapatan rata-rata para PKL di kawasan penelitian yaitu < Rp 300.000,00. Dimana PKL yang berpendapatan sebesar < Rp 300.000,00 dengan persentase 100% yaitu pedagang yang berjualan pada lokasi badan jalan, pedagang yang berjualan di badan jalan didominasi oleh pedagang yang menjual makan dan minuman. Sedangkan terdapat PKL yang berpendapatan sebesar Rp 300.000,00 – Rp 500.000,00 yaitu sebanyak 29% pada pedagang yang berjualan di lokasi lahan parkir, dimana pada lokasi tersebut didominasi oleh pedagang yang berjualan sayuran dan terdapat juga beberapa pedagang yang berjualan ikan atau ayam. Selain itu terdapat beberapa pedagang yaitu

sebanyak 14% yang memiliki pendapatan sebanyak Rp 500.000,00 – Rp 700.000,00 pada lokasi lahan parkir, dan juga terdapat pedagang yang pendapatannya mencapai Rp 700.000 – Rp 900.000 sebanyak 5% pada lokasi berdagang lahan parkir. Oleh karena itu dalam menentukan kriteria lokasi berdagang PKL harus memperhatikan tingkat keramaian pengunjung di lokasi yang baru. Tingkat pendapatan dapat dilihat dari kemampuan daya beli konsumennya. Hal ini akan berpengaruh, terutama pada pendapatan para PKL di lokasi yang baru.

4.2.2 Karakteristik Aspek Fisik PKL

1. Lokasi Berdagang

Lokasi berdagang PKL di kawasan penelitian dapat dikelompokkan menjadi tiga (3) yaitu PKL yang berdagang di lahan parkir Pasar Baru, PKL yang berdagang di trotoar, dan PKL yang berdagang di bahu jalan. Berikut adalah diagram rata-rata lokasi berdagang PKL di kawasan penelitian dapat dilihat pada gambar 4.13.



Gambar 4. 13

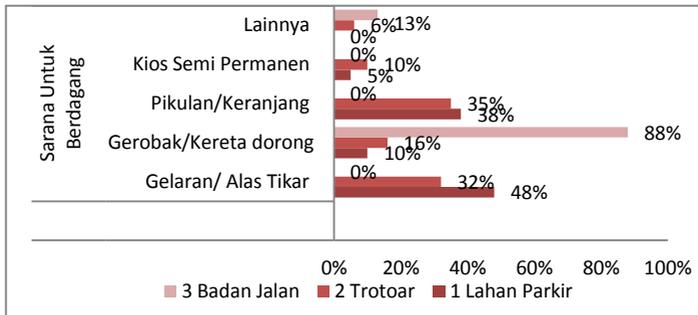
Grafik Lokasi Berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.13 karakteristik lokasi yang paling banyak digunakan PKL untuk berdagang di kawasan penelitian yaitu trotoar dengan presentase paling tinggi yaitu 53% karena dengan berjualan di trotoar PKL tersebut akan mudah untuk mendapatkan pembeli. Maka dari itu lokasi berdagang di trotoar sangat diminati oleh PKL. Namun diikuti dengan lokasi berdagang yang juga diminati sebagian besar PKL yaitu lahan parkir dengan presentase 35%, dan lokasi yang paling sedikit digunakan PKL berdagang yaitu badan jalan dengan presentase hanya 13% karena rata-rata sepanjang badan jalan di kawasan penelitian digunakan untuk parkir *on street* kendaraan konsumen dan juga becak.

2. Sarana Untuk Berdagang

Terdapat 5 jenis sarana untuk berdagang para PKL di kawasan penelitian, jenis sarana yang digunakan untuk berdagang yaitu gelaran/alas tikar, gerobak/kereta dorong, keranjang/pikulan dan kios semi permanen. Berikut adalah diagram jenis sarana untuk berdagang yang digunakan oleh para PKL di kawasan studi dapat dilihat pada gambar 4.14



Gambar 4. 14

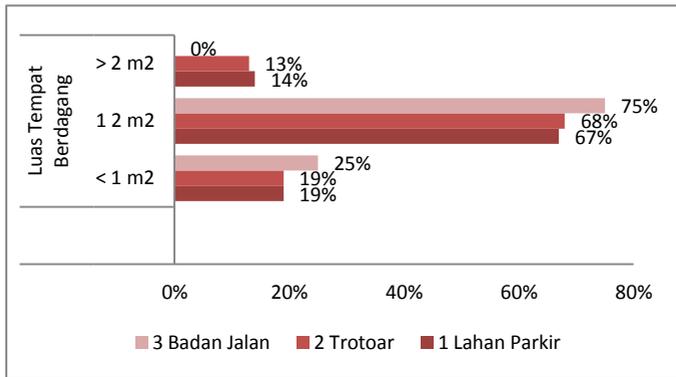
Grafik Sarana Untuk Berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.14 dapat dilihat bahwa sarana berdagang PKL sesuai dengan lokasi berdagangnya yaitu PKL yang berlokasi di badan jalan didominasi dengan pedagang yang menggunakan sarana berdagang gerobak/kereta dorong dengan persentase 88%, sedangkan untuk PKL yang berlokasi di trotoar didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berdagang pikulan/keranjang dengan persentase 35%, dan PKL yang berlokasi di lahan parkir didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berdagang gelaran/alas tikar dengan persentase 48%. PKL menganggap penggunaan sarana berdagang tersebut lebih praktis dan lebih mudah untuk dibereskan jika terjadi penertiban oleh pihak berwenang (Polisi Satuan Pamong Praja).

3. Luas Tempat Berdagang

Luas tempat berdagang PKL yang berada di kawasan penelitian dikelompokkan menjadi 3 yaitu $< 1\text{ m}^2$, $1-2\text{ m}^2$, $> 2\text{ m}^2$. Berikut adalah diagram rata-rata luas tempat berdagang PKL di kawasan penelitian dapat dilihat pada gambar 4.15.



Gambar 4. 15

Grafik Luas tempat Berdagang PKL di Kawasan Psaar Baru Gresik

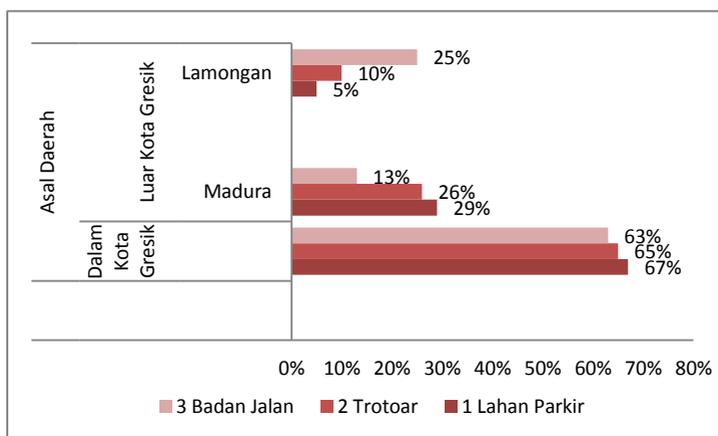
Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.15 dapat dilihat bahwa karakteristik PKL jika dilihat dari luas tempat berdagangnya yang mendominasi yaitu dengan ukuran $1-2\text{ m}^2$ disetiap lokasi PKL berdagang yaitu badan jalan sebesar 75%, trotoar sebesar 68% dan lahan parkir sebesar 67%. Dalam hal ini luas tempat berdagang sangat berpengaruh dengan jenis barang dagangan yang dijual oleh PKL di kawasan penelitian.

4.2.3 Karakteristik Aspek Sosial PKL

1. Asal Daerah

Latar belakang asal daerah pedagang kaki lima (PKL) yang satu dengan yang lainnya tidak sama. Terdapat pedagang yang berdagang pada kawasan penelitian, namun pedagang tersebut berasal dari luar Kota Gresik. Berikut adalah diagram untuk mengetahui rata-rata presentase asal daerah PKL yang berada di kawasan penelitian.



Gambar 4. 16

Grafik Asal Daerah PKL di Kawasan Pasar Gresik

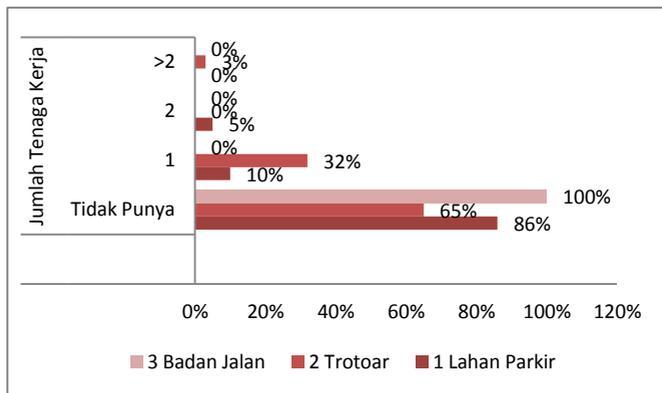
Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.16 maka dapat diketahui bahwa pada umumnya PKL yang berada pada kawasan penelitian adalah didominasi oleh PKL yang berasal dari dalam Kota Gresik dengan persentase yang sebesar 67% PKL yang berdagang di lahan parkir, 65% PKL yang berdagang di trotoar, dan 63% PKL yang

berdagang di badan jalan. Selain itu juga terdapat pedagang yang berasal dari Madura sebanyak 29% yang berdagang di lokasi lahan parkir dan terdapat 25% pedagang yang berlokasi di bahu jalan berasal dari Lamongan.

2. Jumlah Tenaga Kerja

PKL merupakan kegiatan perdagangan yang informal menuju ke formal. Dalam mendukung kegiatan berdagangnya maka ada beberapa PKL yang membutuhkan pegawai untuk membantunya berdagang. Berikut adalah diagram jumlah PKL yang menggunakan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya dapat dilihat pada gambar 4.17.



Gambar 4. 17
Grafik Jumlah PKL yang Menggunakan Tenaga Kerja
Sumber: Survey primer, 2016

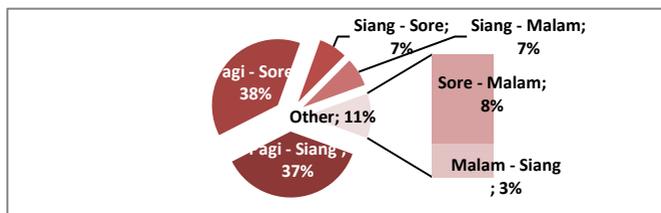
Dari gambar 4.17 terlihat bahwa yang mendominasi adalah PKL yang tidak menggunakan tenaga kerja untuk melakukan kegiatan berdagangnya.

Dimana dalam hal tersebut dapat diartikan bahwa PKL tidak membutuhkan tenaga kerja dalam menjalankan usahanya. Dari gambar diatas terlihat bahwa 100% PKL yang berjualan di badan jalan tidak memiliki pegawai atau PKL tersebut menjalankan sendiri kegiatan usahanya tanpa ada bantuan orang lain lagi, sedangkan PKL yang berjualan di lahan parkir sebanyak 86%, dan PKL yang berlokasi di trotoar terdapat sebanyak 65% yang tidak memiliki pegawai atau PKL tersebut melaksanakan kegiatannya dengan sendirian.

4.2.4 Karakteristik Aspek Kegiatan PKL

1. Waktu Berdagang

Pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada kawasan penelitian memiliki waktu untuk berdagang. Waktu berdagang antara pedagang satu dengan yang lainnya berbeda tergantung dari jenis barang yang diperdagangkan. Berikut adalah diagram mengenai karakteristik waktu berdagang PKL di kawasan penelitian dapat dilihat pada gambar 4.18.



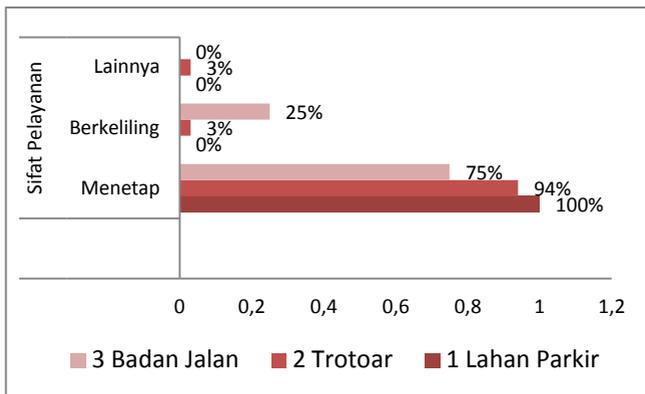
Gambar 4. 18
Diagram Waktu Berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru
Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.18 dapat diketahui bahwa pada umumnya PKL di kawasan penelitian menjalankan aktivitas berdagangnya terdapat dua waktu berdagang yakni pada waktu pagi – sore hari dengan presentase 38% dan pada pagi – siang hari dengan persentase 37%. Namun juga terdapat beberapa PKL yang menjalankan aktivitas berdagangnya di malam hari - siang hari dengan presentase 3%.

2. Sifat Pelayanan

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang di kawasan penelitian memiliki sifat berdagang yang pada umumnya terbagi menjadi dua kelompok yaitu pedagang yang menetap dan pedagang yang berkeliling. Berikut diagram karakteristik sifat pelayanan PKL yang terdapat di kawasan studi dapat dilihat pada gambar 4.19.



Gambar 4. 19

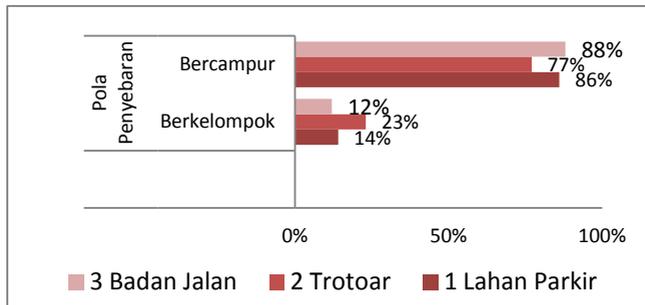
Grafik Sifat Pelayanan PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey primer, 2016

Dari gambar 4.19 dapat diketahui bahwa PKL di kawasan penelitian menempati 3 lokasi yaitu lahan parkir, trotoar, dan juga badan jalan di Kawasan Pasar Baru. Jika dilihat berdasarkan lokasi berdagangnya, PKL yang menempati lahan parkir untuk berdagang sifat pelayanannya 100% menetap. Dan untuk PKL yang menempati trotoar sebagai lokasi berdagangnya yaitu sebanyak 94% menetap dan terdapat 6% yang sifat berdagangnya berkelilig. Untuk PKL yang menempati badan jalan sebagai lokasi berdagangnya yakni terdapat 75% PKL yang sifat pelayanannya dengan cara berkeliling dan juga terdapat 25% PKL yang sifat pelayanannya menetap.

3. Pola Penyebaran

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada kawasan penelitian memiliki dua jenis pengelompokan dalam menjalankan aktivitas berdagangnya yaitu terdapat PKL yang berkelompok sesuai dengan jenis barang dagangannya dan juga terdapat pula PKL yang bercampur dengan kelompok yang berbeda dengan jenis barang dagangannya. Berikut diagram karakteristik pola penyebaran PKL dalam berdagang di kawasan penelitian dapat dilihat pada gambar 4.20.



Gambar 4. 20
Grafik Pola Penyebaran PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik
Sumber: Survey Primer, 2016

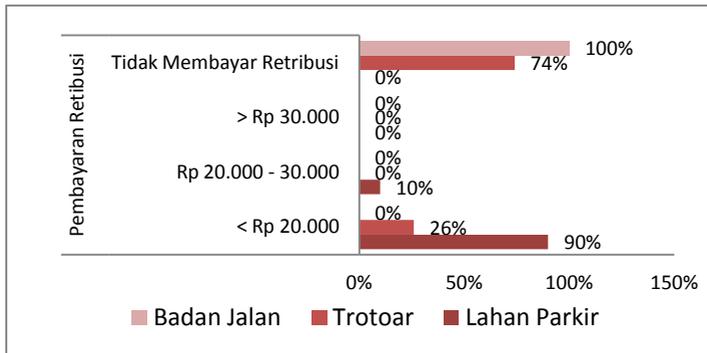
Dari gambar 4.20 dapat dilihat bahwa PKL yang berada pada kawasan penelitian didominasi dengan PKL yang dimana dalam melaksanakan aktivitas berdagangnya bercampur dengan pedagang yang menjual jenis barang yang berbeda yaitu dengan persentase sebesar 86% berada pada lahan parkir. Namun PKL yang berkelompok dengan jenis barang yang sama yaitu memiliki persentase 23% yaitu pedagang yang berjualan di trotoar.

4.2.5 Karakteristik Aspek Hukum PKL

1. Pembayaran Retribusi/Pungutan Liar

Pembayaran retribusi diharapkan agar PKL bisa berkembang menjadi pedagang yang menetap dan pada akhirnya akan berubah menjadi sektor formal. Akan tetapi pada kenyataannya pengenaan pembayaran retribusi tidak berdampak langsung pada PKL di

kawasan penelitian. Berikut adalah diagram rata-rata pengenaan retribusi pada PKL di kawasan penelitian dapat dilihat pada gambar 4.21.



Gambar 4. 21

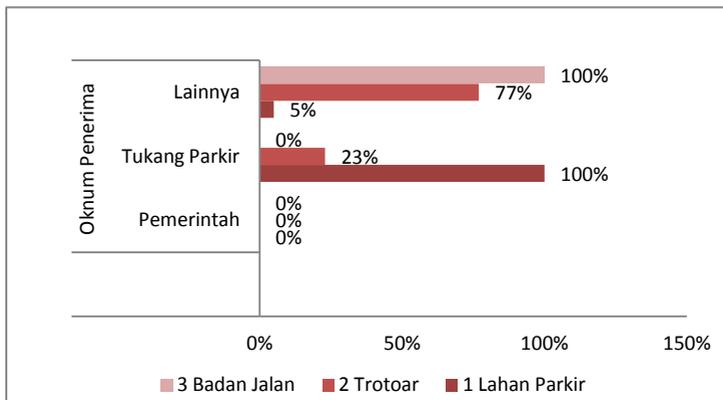
Grafik Pembayaran Retribusi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

Sumber: Survey Primer, 2016

Dari gambar 4.21 pembayaran retribusi pada PKL di kawasan penelitian terlihat bahwa PKL yang berlokasi di badan jalan tidak dikenakan pembayaran retribusi yaitu dengan persentase 100%. Sedangkan PKL yang berlokasi pada lahan parkir sebanyak 90% pedagangnya dikenakan pembayaran retribusi sebesar < Rp 20.000. Dan untuk PKL yang berlokasi di trotoar terdapat 74% pedagang yang tidak dikenakan pembayaran retribusi karena lokasi berdagangnya jauh dari pos penjagaan parkir dan terdapat 26% pedagang yang dikenakan pembayaran retribusi sebesar < Rp 20.000 untuk PKL yang berlokasi di trotoar dan tempat berdagangnya tersebut dekat dengan lokasi tukang parkir yang berjaga.

2. Pembayaran Retribusi Kepada Pihak Berwajib

Dengan adanya pembayaran retribusi oleh PKL saat akan melaksanakan aktivitas berdagangnya di kawasan penelitian makan retribusi tersebut harus dibayarkan pada pihak yang berwenang. Namun pada kawasan penelitian retribusi dibayarkan pada tukang parkir yang ada pada Pasar Baru setiap harinya. Berikut adalah diagram rata-rata pembayaran retribusi yang diberikan pada oknum tukang parkir pasar dapat dilihat pada gambar 4.22



Gambar 4. 22

Grafik Oknum Penerima Retribusi yang dibayarkan oleh PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik

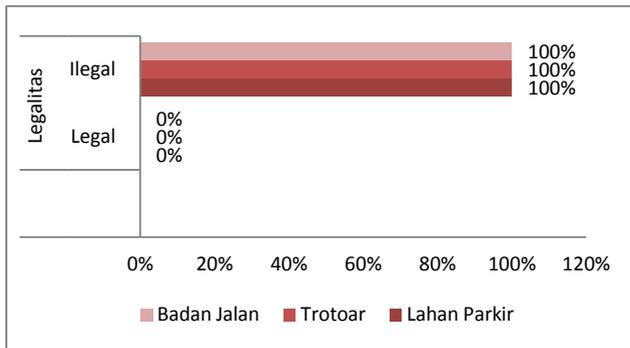
Sumber: Survey Primer, 2016

Dari gambar 4.22 dapat dilihat bahwa terdapat PKL yang dikenakan pembayaran retribusi dan tidak. PKL yang dikenakan pembayaran retribusi yaitu dengan membayarkan retribusinya kepada oknum tukang parkir dengan persentase 100% dan PKL yang dikenakan pembayaran retribusi tersebut rata-rata

berjualan di lahan parkir. Sedangkan PKL yang berlokasi di trotoar terdapat 23% yang terkena pembayaran retribusi kepada oknum tukang parkir karena lokasi berdagang mereka masih mendekati tempat tukang parkir yang berjaga. Dan PKL yang berlokasi di badan jalan rata-rata tidak dikenakan pembayaran retribusi yaitu dengan persentase 100%.

3. Legalitas Tempat Berjualan

Status legalisan pada kawasan penelitian dapat dibagi menjadi dua yaitu legal dan ilegal. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 4.23 berikut

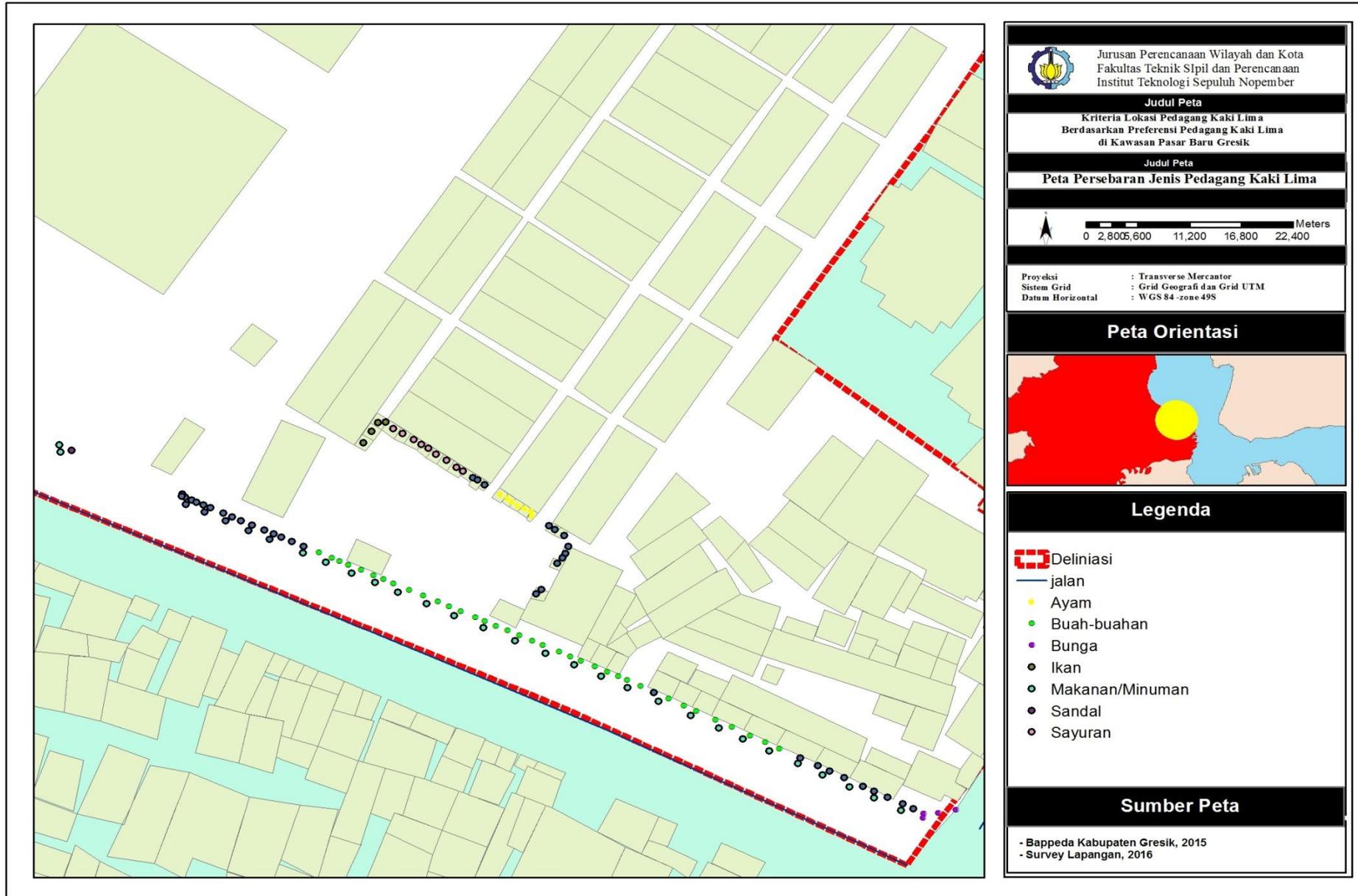


Gambar 4. 23
Grafik Legalitas PKL di Kawasan PasarBaru Gresik
Sumber: Survey Primer, 2016

Dari gambar 4.23 dapat dilihat bahwa 100% tempat berdagang PKL di kawasan penelitian tidak memiliki legalitas walaupun pedagang telah membayar retribusi.

Berdasarkan analisa mengenai karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dapat diketahui karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan lokasi berdagangnya. Adapun

karakteristik pedagang kaki lima berdasarkan lokasi berdagangnya dapat dilihat pada tabel 4.2 berikut:



Gambar 4. 24
Peta Persebaran Jenis Pedagang Kaki Lima

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Tabel 4. 2 Karakteristik Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik Berdasarkan Lokasi Berdagang

Variabel	Lokasi Berdagang PKL		
	Lahan Parkir	Trotoar	Badan Jalan
Modal Usaha	Sebanyak 57% pedagang bermodal > Rp 1.000.000 untuk memulai usahanya.	Sebanyak 65% pedagang bermodal > Rp 1.000.000 untuk memulai usahanya.	Sebanyak 38% pedagang bermodal > Rp 1.000.000 untuk memulai usahanya.
Jenis Barang Dagangan	Didominasi oleh pedagang yang menjual sayuran sebanyak 38%.	Didominasi oleh pedagang dengan berbagai macam jenis barang dagangan (baju/konveksi, bunga, pisau, alat masak, sandal, dan aksesoris) sebanyak 35%. Sedangkan pedagang yang menjual buah-buahan pun tak kalah banyak yaitu 32%.	Didominasi oleh pedagang yang menjual makanan / minuman sebanyak 100%.
Tingkat Pendapatan	Sebanyak 52% pedagang berpendapatan < Rp 300.000 perharinya.	Sebanyak 62% pedagang berpendapatan < Rp 300.000 perharinya.	Sebanyak 100% pedagang berpendapatan < Rp 300.000 perharinya.
Lokasi Berdagang	Terdapat 35% pedagang kaki lima (PKL).	Terdapat 53% pedagang kaki lima (PKL)	Terdapat 13% pedagang kaki lima (PKL)

Variabel	Lokasi Berdagang PKL		
	Lahan Parkir	Trotoar	Badan Jalan
Sarana untuk Berdagang	Didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berdagang gelaran alas/tikar sebanyak 48%	Didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berdagang pikulan/keranjang sebanyak 35% dan gelaran alas/tikar sebanyak 32%	Didominasi pedagang yang menggunakan sarana berdagang gerobak/kereta dorong sebanyak 88%
Luas Tempat Berdagang	Didominasi oleh pedagang yang menggunakan luas 1-2 m ² sebanyak 67%	Didominasi oleh pedagang yang menggunakan luas 1-2 m ² . Sebanyak 68%	Disominasi oleh pedagang yang menggunakan luas 1-2 m ² sebanyak 75%
Asal Daerah	Didominasi oleh masyarakat yang berasal dari dalam kota gresik yaitu sebanyak 67%.	Pedagang didominasi oleh masyarakat yang berasal dari dalam kota gresik yaitu sebanyak 65%.	Pedagang didominasi oleh masyarakat yang berasal dari dalam kota gresik yaitu sebanyak 63%.
Jumlah Tenaga Kerja	Hanya 10% pedagang yang dibantu dengan 1 tenaga kerja dalam menjalankan kegiatan usahanya.	Hanya 32% pedagang yang dibantu dengan 1 tenaga kerja dalam menjalankan kegiatan usahanya.	Tidak mempunyai tenaga kerja
Waktu Berdagang	Pada umumnya waktu berdagang PKL di kawasan penelitian didominasi oleh PKL yang waktu berdagangnya adalah pagi-siang 37% dan pagi-sore 38%. Namun terdapat PKL yang waktu berdagangnya mulai pada sore hari hingga malam hari sebanyak 8%.		
Sifat Pelayanan	100% pedagang menetap	94% pedagang menetap	75% pedagang menetap dan 25% pedagang berkeliling.

Variabel	Lokasi Berdagang PKL		
	Lahan Parkir	Trotoar	Badan Jalan
Pola Penyebaran	Didominasi dengan pola penyebaran bercampur dengan jenis lain sebanyak 86%	Didominasi dengan pola penyebaran bercampur dengan jenis lain sebanyak 77%	Didominasi dengan pola penyebaran bercampur dengan jenis lain sebanyak 88%
Pembayaran Retribusi	Sebanyak 90% pedagang dikenakan pembayaran retribusi sebesar < Rp 20.000 sedangkan tempat berdagangnya tetap tidak memiliki legalitas.	Sebanyak 74% pedagang tidak dikenakan pembayaran retribusi. Sedangkan 26% pedagang yang tempat berdagangnya masih berdekatan dengan pos parkir dikenakan pembayaran retribusi tidak memiliki legalitas.	Sebanyak 100% pedagang tidak dikenakan pembayaran retribusi dan tempat berdagangny tidak memiliki legalitas.
Oknum Penerima	Pedagang yang dikenakan pembayaran retribusi, pembayaran tersebut 100% diberikan kepada oknum tukang parkir.	Pedagang yang dikenakan pembayaran retribusi, pembayaran tersebut 26% diberikan kepada oknum tukang parkir.	Sebanyak 100% pedagang tidak perlu memberikan pembayaran retribusi kepada siapapun.
Legalitas	Pada umumnya 100% tempat berdagang PKL tidak memiliki legalitas meskipun telah membayar retribusi.	Pada umumnya 100% tempat berdagang PKL tidak memiliki legalitas meskipun telah membayar retribusi.	Pada umumnya 100% tempat berdagang PKL tidak memiliki legalitas meskipun telah membayar retribusi.

Sumber: Hasil Analisa, 2016

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Berdasarkan tabel diatas, maka dapat disimpullkan bahwa PKL yang berada pada kawasan penelitian hampir seluruhnya memiliki karakteristik yang sama. Namun terdapat beberapa perbedaan dari masing-masing PKL berdasarkan dari loaksi berdagangnya yaitu PKL yang berjualan di lokasi badan jalan 100% menjual makanan dan minuman dan PKL yang berada pada lokasi badan jalan juga tidak dipungut pembayaran retribusi oleh oknum pasar, PKL yang berlokasi di trotoar pun tidak dipungut pembayaran retribusi jika lokasi berdagangnya jauh dari gerbang masuk ataupun keluar yaitu sebanyak 76%.

4.3 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL Berdasarkan Preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.

Dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima digunakan teknik analisis *Content Analysis*. Teknik *Content Analysis* dalam penelitian ini dilakukan berdasarkan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL. Untuk mengetahui masing-masing pendapat dari tiap PKL, dalam menentukan responden yang akan diwawancarai maka teknik sampling yang digunakan adalah teknik sampling *snowballing* dimana teknik sampling *snowball* adalah teknik penentuan sampel yang mula-mula jumlahnya kecil kemudian membesar, barat salju yang menggelinding yang lama lama semakin menjadi besar (Gita Indriani, 2013). Maka dalam menentukan responden yang pertama adalah merujuk kepada ketua paguyuban sebagai responden 1, setelah selesai melaksanakan wawancara pada responden 1 maka responden 1 menyarankan untuk menemui narasumber pedagang yang berjualan sandal pada lokasi trotoar sebagai responden 2, setelah bertemu dengan responden yang dimaksud dan selesai melaksanakan wawancara maka narasumber responden 2 menyarankan untuk menemui narasumber yang akan menjadi responden ke tiga (3) yaitu pedagang yang berlokasi pada badan jalan, setelah itu responden ke 3 menyarankan untuk menemui narasumber untuk responden ke 4 yang berdagang pada lokasi lahan parkir dimana responden 4 yang dimaksud juga responden yang direkomendasikan oleh ketua paguyuban PKL sebelumnya. Untuk mengetahui faktor yang berpengaruh berdasarkan preferensi pedagang kaki lima, maka dilakukan wawancara pada 4 sampel yang telah ditentukan.

Content Analysis diawali dengan pemberian kode pada lampiran transkrip wawancara yang telah dilakukan di lapangan. Selanjutnya, kode-kode tersebut menjadi alat yang akan membantu mengelompokkan data untuk diklasifikasikan, setelah itu ditarik kesimpulan menurut prediksi data. Sehingga setelah itu dapat disimpulkan faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di Kawasan Pasar Baru Gresik.



Gambar 4. 25 Proses *Content Analysis*

Sumber: Bungin, 2010

Content Analysis dalam penelitian ini berawal dari membuat kode pada transkrip wawancara, selanjutnya mengklasifikasikan faktor-faktor yang berpengaruh terkait dengan kriteria lokasi berdasarkan preferensi PKL. Berikut adalah pembahasan menurut responden, yaitu: Ketua Paguyuban PKL, PKL yang berdagang di lokasi lahan parkir, PKL yang berdagang di lokasi trotoar, PKL yang berdagang di lokasi badan jalan. Adapun penjelasan tersebut dapat dilihat pada tabel berikut.

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Tabel 4. 3
Pendapat Responden Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL (Responden 1)

No.	Variabel	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Alasan	Validasi
Aksesibilitas					
1.	Lokasi berdagang yang strategis	2 (T1.1 , T1.2)	-	Karena letak Pasar Baru sangat strategis, maka PKL mau direlokasi jika lokasinya kurang lebih sama strategisnya dengan Pasar Baru Gresik	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel lokasi berdagang yang strategis dengan banyaknya iterasai sebanyak 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
2.	Akses keluar dan masuk lokasi berdagang	-	-	-	-
3.	Ketersediaan transportasi umum	T3.1	-	Karena tersedianya transportasi umum yang rutanya melwati lokasi berdagang akan	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan angkutan

				sangat menunjang untuk pedagang.	umum dengan iterasi sebanyak 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatan berpengaruh..
Ekonomi					
4.	Harga sewa lahan/kios	2 (T4.1 , T4.2)	-	Karena harga sewa yang mahal hanya akan membebankan para PKL, maka dari itu PKL menginginkan harga sewa yang rendah dan sesuai kemampuannya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel mengenai harga sewa lahan / kios dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
5.	Retribusi	-	-	-	-
Sarana dan Prasarana					
6.	Ketersediaan drainase	2 (T6.1 , T6.2)	-	Karena saluran pembuangan (drainase) sangat dibutuhkan. Agar tidak terjadi banjir dan genangan di lokasi beradagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan drainase dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga

					variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
7.	Ketersediaan pelayanan listrik	T7.1	-	Karena kebutuhan listrik telah menjadi kebutuhan yang umum dan dapat menunjang pedagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan jaringan listrik dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
8.	Ketersediaan air bersih	T8.1	-	Ketersediaan air bersih sangat dibutuhkan, karena pada kondisi eksistingnya sendiri belum tersedia jaringan air bersih	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan jaringan air dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
9.	Ketersediaan tempat pembuangan sampah	T9.1	-	Ketersediaan tempat pembuangan sampah sangat diperlukan agar lokasi berdagang terlihat bersih dan rapi.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan tempat pembuangan sampah dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga

					variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
10.	Ketersediaan lahan parkir	2 (T10.1 , T10.2)	-	Ketersediaan lahan parkir sangat dibutuhkan untuk pengunjung agar merasa nyaman untuk memarkirkan kendaraannya	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan lahan parkir dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
Lingkungan					
11.	Visibilitas	4 (T11.1 , T11.2 , T11.3 , T11.4)	-	Karena yang namanya PKL pasti akan selalu menempati lokasi berdagang yang terlihat dari pinggir jalan raya oleh calon pembeli.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel visibilitas dengan iterasi 4 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
12.	Dekat dengan permukiman	2 (T12.1 , T12.2)	-	Karena jika lingkungan sekitar lokasi berdagang yang baru dekat dengan permukiman akan mempermudah	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel dekat dengan permukiman dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga

				masyarakat sekitar untuk berbelanja.	variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
13.	Dekat dengan stasiun/ terminal	-	-	-	-
14.	Dekat dengan tempat tinggal	-	-	-	-
15.	Dekat dengan kegiatan masyarakat	T15.1	-	Karena jika lokasi berdagang PKL dekat dengan masyarakat akan sangat menguntungkan para PKL, hal tersebut dikarenakan banyak pengunjung yang akan mengunjungi lokasi tersebut.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel dekat dengan kegiatan masyarakat dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh
16.	Persaingan antar pedagang	-	T16.1	Karena setiap perdagangan pasti ada persaingan di setiap pedagangnya. Namun persaingan tersebut tidak akan berbeda terlalu jauh dari segi.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel persaingan antar pedagang dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut

				harga yang ditawarkan	dikatakan berpengaruh	tidak
17.	Daerah sekitar menerima produk yang ditawarkan	T17.1	-	Karena barang yang diperdagangkan adalah barang-barang kebutuhan sehari-hari. Maka dari itu produk yang ditawarkan akan diterima oleh masyarakat di lingkungan sekitar lokasi yang baru.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penerimaan produk oleh masyarakat sekitar dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.	
Variabel Baru						
18.	Pengelompokan jenis barang dagangan	3x (T18.1, T18.2, T18.3)	-	Karena hal tersebut akan mempermudah pengunjung dalam menemukan barang yang dicari bahkan yang akan dibeli. Selain itu hal tersebut akan menjadikan lokasi berdagang semakin rapi dan tertib.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Pengelompokan jenis barang dagangan dengan iterasi 3 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh	
19.	Luas tempat berdagang	-	-	-	-	-

Sumber: Hasil analisa, 2016

Tabel 4. 4
Pendapat Responden Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL (Responden 2)

No.	Variabel	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Alasan	Validasi
Aksesibilitas					
1.	Lokasi berdagang yang strategis	2 (T1.2 , T1.2)	-	Karena PKL menginginkan lokasi berdagang yang layak dan juga strategis. PKL menginginkan lokasi berdagang yang baru tidak jauh berbeda dengan dengan lokasi berdagang eksisting.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel lokasi berdagang yang strategis dengan banyaknya iterasai sebanyak 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
2.	Akses keluar dan masuk lokasi berdagang	-	-	-	-
3.	Ketersediaan transportasi umum	T3.1	-	Karena lokasi berdagang yang mudah untuk untuk dijangkau oleh transportasi umum	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan angkutan

				akan memudahkan pengunjung dan pedagang menuju lokasi tersebut.	umum dengan iterasi sebanyak 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatan berpengaruh..
Ekonomi					
4.	Harga sewa lahan/kios	T4.1	-	Karena harga sewa yang sesuai dengan kemampuan PKL alan sangat membantu PKL dalam memulai usaha di lokasi berdagang yang baru dan hal tersebut tidak membebankan PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel mengenai harga sewa lahan / kios dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
5.	Retribusi	2 (T5.1 , T5.2)	-	PKL tidak akan merasa keberatan jika memang harus membayar retribusi kepada pihak yang berwenang, asalkan mereka bisa berjualan dengan tenang tanpa ada penertiban oleh Satpol PP.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembayaran retribusi dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

Sarana dan Prasarana					
6.	Ketersediaan drainase	-	-	-	-
7.	Ketersediaan pelayanan listrik	-	-	-	-
8.	Ketersediaan air bersih	-	-	-	-
9.	Ketersediaan tempat pembuangan sampah	T9.1	-	Karena ketersediaan tempat sampah sangat penting dan hal tersebut akan menciptakan lokasi berdagang yang bersih dan nyaman.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan tempat pembuangan sampah dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
10	Ketersediaan lahan parkir	2 (T10.1 , T10.2)	-	Ketersediaan lahan parkir sangat dibutuhkan karena akan memudahkan pengunjung yang membawa kendaraan pribadi untuk memarkirkan	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan lahan parkir dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

				kendaraannya.	
Lingkungan					
11	Visibilitas	T11.1	-	Karena PKL akan berdagang pada lokasi yang mudah dilihat oleh pengunjung atau calon konsumennya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel visibilitas dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
12	Dekat dengan permukiman	T12.1	-	Karena kondisi eksisting dekat dengan permukiman penduduk, dan hal tersebut yang membuat ramai pengunjung.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan permukiman dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
13	Dekat dengan terminal/ stasiun	2 (T13.1 , T13.2)	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan terminal / stasiun akan mendatangkan banyak pengunjung dari dalam	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan terminal / stasiun dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama

				maupun luar kota gresik. Hal tersebut juga akan memudahkan pengunjung dan pedagang mendapatkan angkutan umum.	sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
14	Dekat dengan tempat tinggal	T14.1	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan tempat tinggal akan menghemat biaya transportasi.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan tempat tinggal dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
15	Dekat dengan kegiatan masyarakat	5 (T15.1 , T15.2 , T15.3 , T15.4 , T15.5)	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan kegiatan masyarakat dapat menarik minat pengunjung sekitar.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan kegiatan masyarakat dengan iterasi 5 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
16	Persaingan antar	-	2 (T16.1 , T16.2)	Karena pasti ada persaingan dari setiap	Unit analisis mengindikasikan konsistensi

	pedagang			pedagang dan persaingan tersebut tidak akan membuat pedagang yang lainnya rugi.	berpengaruhnya variabel persaingan antar pedagang dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan tidak berpengaruh.
17	Daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan	-	-	-	-
Variabel Baru					
18.	Pengelompokan jenis barang dagangan	2x (T18.1 , T18.2)	-	Karena dengan dikelompokkannya sesuai dengan jenis barangnya akan membuat tempat berdagang lebi terlihat rapi dan juga menarik minat pengunjung atau calon pembeli.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengelompokan jenis barang dagangan dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh
19	Luas tempat berdagang	-	-	-	-

Sumber: Hasil analisa, 2016

Tabel 4. 5
Pendapat Responden Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL (Responden 3)

No.	Variabel	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Alasan	Validasi
Aksesibilitas					
1	Lokasi berdagang yang strategis	4 (T1.1 , T1.2 , T1.3 , T.4)	-	Karena tempat yang layak, tetap dan juga strategis adalah lokasi berdagang yang diinginkan oleh PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel lokasi berdagang yang strategis dengan banyaknya iterasai sebanyak 4 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
2	Akses keluar dan masuk lokasi berdagang	-	-	-	-
3	Ketersediaan transportasi umum	-	-	-	-
Ekonomi					

4	Harga sewa lahan/kios	2 (T4.1 , T4.2)	-	<p>Karena penghasilan PKL tidak menentu dan terbilang rendah, maka harga sewa lahan/kios di lokasi berdagang yang disesuaikan dengan pendapatan PKL. Harga swa kios yang murah akan menguntungkan PKL dan menunjang PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya.</p>	<p>Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel mengenai harga sewa lahan / kios dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.</p>
5	Retribusi	3 (T5.1 , T5.2 , T5.2)	-	<p>PKL bersedia membayar retribusi yang layak dan sesuai dengan kemampuan PKL tersebut agar tidak lagi ditertibkan oleh pihak berwajib.</p>	<p>Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembayaran retribusi dengan iterasi 3 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.</p>
Sarana dan Prasarana					
6	Ketersediaan drainase	-	-	-	-

7	Ketersediaan pelayanan listrik	-	T7.1	Kalau listrik tidak terlalu berpengaruh dalam lokasi berdagang yang baru, karena tidak semua pedagang menggunakan listrik di lokasi berdagangnya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya ketersediaan jaringan listrik dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan tidak berpengaruh.
8	Ketersediaan air bersih	T8.1	-	Karena kebutuhan air bersih sangat menunjang PKL. karena hal tersebut juga telah menjadi kebutuhan masyarakat pada umumnya	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya ketersediaan air bersih dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
9	Ketersediaan tempat pembuangan sampah	T9.1	-	Ketersediaan tempat pembuangan sampah sangat diperlukan agar lokasi berdagang terlihat bersih dan rapi, dengan demikian limbah/sampah pedagang tidak	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan tempat pembuangan sampah dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut

				berserakan disekitar lokasi berdagang.	dikatakan berpengaruh.
10	Ketersediaan lahan parkir	-	-	-	-
Lingkungan					
11	Visibilitas	4 (T11.1, T11.2, T11.3, T11.4)	-	Karena pada kondisi eksisting lokasi berdagang PKL sangat mudah untuk dilihat oleh calon pembeli, maka lokasi berdagang PKL yang baru sebisa mungkin mudah untuk dilihat oleh calon pembeli dari jarak pandang yang normal.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel visibilitas dengan iterasi 4 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
12	Dekat dengan permukiman	T12.1	-	Karena lokasi eksisting dekat dengan permukiman dan banyak pengunjung, maka lokasi yang baru setidaknya berada di lingkungan yang dekat dengan permukiman penduduk	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan permukiman dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

13	Dekat dengan terminal/ stasiun	T13.1	-	Kedekatan lokasi berdagang dengan terminal / stasiun akan menguntungkan PKL karena hl tersebut lokasi berdagang akan ramai oleh lalu lalang masyarakat yang hendak ataupun dari terminal.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan terminal / stasiun dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
14	Dekat dengan tempat tinggal	T14.1	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan tempat tinggal akan menghemat biaya transportasi dan juga barang dagangan dapat dibawa pulang sehingga aman dalam hal penyimpanan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan tempat tinggal dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
15	Dekat dengan kegiatan masyarakat	2 (T15.1 , T15.2)	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan kegiatan masyarakat dapat menarik minat pengunjung sekitar.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan kegiatan masyarakat dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang

				untuk sekedar melihat barang dagangan ataupun membeli barang dagangan PKL	sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
16	Persaingan antar pedagang	T16.1	-	Karena pasti ada rasa iri terhadap pedagang yang lainnya jika mereka mendapatkan lebih banyak pembeli, sedangkan barang yang dijual adalah barang dengan jenis yang sama.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel persaingan antar pedagang dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
17	Daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan	T17.1	-	Produk yang akan ditawarkan oleh PKL akan mudah diterima oleh lingkungan sekitar di lokasi berdagang yang baru. Karena barang yang diperjualkan merupakan barang-kabutuhan sehari-hari.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel produk barang yang ditawarkan dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan tidak berpengaruh.

Variabel Baru					
18.	Pengelompokan jenis barang dagangan	T18.1	-	Karena dengan demikian tempat berdagang akan terlihat lebih rapi dan tidak semrawut bercampur dengan jenis barang dagangan yang lain.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengelompokan jenis barang dagangan dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
19	Luas tempat berdagang	T19.1	-	Karena paling tidak disamaratakan setiap pedagang memiliki luas tempat berdagang 2m ² agar terlihat lebih rapi dan tertata.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel luas tempat berdagang dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

Sumber: Hasil analisa, 2016

Tabel 4. 6
Pendapat Responden Terhadap Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL (Responden 4)

No.	Variabel	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Alasan	Validasi
Aksesibilitas					
1	Lokasi berdagang yang strategis	10 (T1.1 , T1.2 , T1.3 , T.4 , T1.5 , T1.6 , T1.7, T1.8 , T1.9, T1.10)	-	Karena tempat yang layak dan strategis yang diinginkan oleh PKL, jika memang tidak dipindahkan ke lokasi lain setidaknya terdapat tempat yang dikhususkan untuk PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel lokasi berdagang yang strategis dengan banyaknya iterasai sebanyak 10 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
2	Akses keluar dan masuk lokasi berdagang	2 (T2.1 , T2.2)	-	Karena pengunjung membutuhkan akses yang baik dan nyaman. Dan dan untuk PKL akses tersebut sangat penting karena akan mempermudah pengunjung berbelanja.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kelancaran akses keluar dan masuk lokasi berdagang dengan banyaknya iterasai sebanyak 2 kali dengan maksud yang sama sehingga

					variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
3	Ketersediaan transportasi umum	T3.1	-	Karena masyarakat akan memilih lokasi berbelanja yang mudah untuk mendapatkan transportasi umum.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan transportasi umum lokasi berdagang dengan banyaknya iterasi sebanyak 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh.
Ekonomi					
4	Harga sewa lahan/kios	4 (T4.1 , T4.2 , T4.3 , T4.4)	-	Karena sewa kios yang terlalu mahal akan membebankan PKL. Karena penghasilan PKL tidak menentu dan rata berpenghasilan rendah.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel mengenai harga sewa lahan / kios dengan iterasi 4 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

5	Retribusi	4 (T5.1 , T5.2 , T5.3 , T5.4)	-	PKL bersedia membayar retribusi yang layak dan sesuai dengan kemampuan PKL tersebut. Dengan hal tersebut PKL merasa keberadaannya dianggap ada dan dihargai.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembayaran retribusi dengan iterasi 4 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
Sarana dan Prasarana					
6	Ketersediaan drainase	-	-	-	-
7	Ketersediaan pelayanan listrik	T7.1	-	Karena terdapat PKL yang berjualan baru sore hingga malam hari dan terdapat PKL yang mulai untuk berjualan pada waktu malam hari hingga pagi /siang hari.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya ketersediaan jaringan listrik dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
8	Ketersediaan air bersih	-	-	-	-

9	Ketersediaan tempat pembuangan sampah	T9.1	-	<p>Karena pada kondisi eksisting masih kurangnya ketersediaan tempat sampah dan juga kurangnya pedagang dalam kebersihan, maka dari itu ketersediaan tempat sampah di sekitar pedagang sangat dibutuhkan agar lokasi berdagang tetap bersih dan rapi.</p>	<p>Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan tempat pembuangan sampah dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.</p>
10	Ketersediaan lahan parkir	2 (T10.1 , T10.2)	-	<p>Karena lahan parkir sangat dibutuhkan pengunjung / PKL itu sendiri untuk memarkir kendaraannya dan jika memang ada akan digunakan sebagai tempat bongkar muat barang. Dengan adanya lahan parkir tidak akan menimbulkan kemacetan yang</p>	<p>Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel ketersediaan tempat lahan parkir dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.</p>

				dikarenakan adanya perparkiran <i>on street</i> .	
Lingkungan					
11	Visibilitas	-	-	-	-
12	Dekat dengan permukiman	2 (T12.1 , T12.2)	-	Karena lokasi eksisting dekat dengan permukiman dan banyak pengunjung, maka lokasi yang baru setidaknya berada di lingkungan yang dekat dengan permukiman penduduk	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan permukiman dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
13	Dekat dengan terminal/ stasiun	T13.1	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan terminal / stasiun akan menambah pengunjung dan mempermudah untuk mendapatkan transportasi umum.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan terminal / stasiun dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.

14	Dekat dengan tempat tinggal	-	-	-	-
15	Dekat dengan kegiatan masyarakat	T15.1	-	Karena kedekatan lokasi berdagang dengan kegiatan masyarakat dapat menarik minat pengunjung sekitar.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kedekatan dengan kegiatan masyarakat dengan iterasi 1 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan berpengaruh.
16	Persaingan antar pedagang	-	2 (T16.1 , T16.2)	Karena persaingan setiap pedagang yang menjual barang dagangannya pasti ada.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel persaingan antar pedagang dengan iterasi 2 kali dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dikatakan tidak berpengaruh.

17	Daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan	-	-	-	-
Variabel Baru					
18	Pengelompokan jenis barang dagangan	-	-	-	-
19	Luas tempat berdagang	-	-	-	-

Sumber: Hasil analisa, 2016

Selanjutnya, langkah terakhir dari proses *content analysis* adalah tahap penarasian. Pada tahap penarasian ini akan menghasilkan jawaban dari pertanyaan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL. Hasil tersebut akan memperlihatkan signifikansi pengaruh dari suatu variabel. Dalam menentukan pengaruh suatu variabel, peneliti menggunakan frekuensi unit analisis dengan maksud yang sama serta alasan yang telah dikemukakan oleh responden yang telah diwawancarai terkait variabel kriteria lokasi tersebut yang dimana telah dihasilkan dari tahapan sebelumnya. Hasil tersebut akan menggambarkan signifikansi suatu pengaruh dari setiap variabelnya. Selanjutnya hasil dari setiap responden tersebut akan dikombinasikan, sehingga dapat diketahui distribusi pengaruh dari setiap responden. Variabel yang telah disepakati berpengaruh oleh setiap responden baik secara keseluruhan dan dominan akan mutlak menjadi variabel yang mempengaruhi kriteria lokasi dan begitu pula sebaliknya. Sedangkan variabel yang hanya disepakati setengah atau sebagian kecil dari responden akan dilihat kekuatan pernyataan yang diberikan. Apabila dinilai tidak signifikan maka variabel tersebut akan dieliminasi dan begitu pula sebaliknya. Dalam mengurutkan pengaruhnya, peneliti melihat dari distribusi pengaruhnya, peneliti melihat dari distribusi pengaruh dan jumlah iterasi. Jadi semakin banyak yang menyepakati dan terulang dalam transkrip maka semakin atas urutan pengaruhnya.

Adapun matriks kombinasi dari setiap responden dapat dilihat pada tabel **4.7**

Tabel 4. 7
Matrik Kombinasi Faktor yang Berpengaruh dari Setiap Responden

No.	Variabel	Responden				Kesimpulan
		R1	R2	R3	R4	
		2	2	2	10	
1.	Lokasi Berdagang yang Strategis	Berpen garuh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel lokasi berdagang yang strategis berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang strategis termasuk tempat yang layak untuk merelokasi PKL. Dengan tempat yang strategis PKL pasti tidak akan kembali ke lokasi berdagang yang telah ditertibkan. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 16 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.

2.	Harga Sewa Lahan / Kios	2	1	1	4	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel harga sewa kios berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa harga sewa kios yang sesuai dengan kemampuan PKL akan sangat menunjang PKL dan tidak membebankan PKL. Dengan harga sewa kios yang tidak terlalu mahal dan dapat dijangkau PKL, maka PKL akan mau direlokasi dan tidak akan kembali ke lokasi berdagang yang telah ditertibkan. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 8 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	
3.	Dekat dengan Kegiatan Masyarakat	1	2	5	1	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel dekat dengan kegiatan masyarakat berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang dekat dengan kegiatan masyarakat sangat diminati oleh PKL,
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	

						hal tersebut akan menarik perhatian pengunjung untuk melihat barang dagangan yang ditawarkan oleh PKL tersebut. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 9 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
4.	Visibilitas	4	1	4	-	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel lokasi berdagang terlihat dari jalan raya (visibilitas) berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa PKL pasti akan berjualan yang dekat dengan jalan raya. Dengan demikian meskipun PKL tersebut tetap berdagang dengan lokasi yang dekat dengan jalan raya tetapi tidak melanggar peraturan yang ada. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 9 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	

5.	Retribusi	-	2	3	4	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel retribusi berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa penarikan retribusi akan sangat berpengaruh dengan lokasi berdagang PKL. Dengan hal tersebut maka lokasi PKL akan lebih terlihat tertib, rapi dan bersih. Bahkan PKL akan sangat senang dan tidak keberatan jika harus membayar retribusi karena dengan begitu berarti mereka merasa dihargai dan merasa dianggap ada. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 9 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		-	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	
6.	Dekat dengan Permukiman Penduduk	2	1	1	2	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel dekat dengan permukiman penduduk berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian,
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	

						dengan alasan bahwa lokasi yang berdagang yang baru akan lebih menguntungkan PKL jika lokasi tersebut dekat dengan permukiman penduduk. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 6 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
7.	Ketersediaan Lahan Parkir	2	2	-	2	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan lahan parkir berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa ketersediaan lahan parkir pada lokasi berdagang yang baru akan mempermudah pengunjung yang membawa kendaraan pribadi. Dengan demikian lokasi sekitar tempat berdagang akan terlihat lebih rapi dan tidak ada kendaraan yang parkir dengan seenaknya sendiri. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 6 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	

		2	1	2	1	
8.	Persaingan Antar Pedagang	Tidak Berpengaruh	Berpengaruh	Tidak Berpengaruh	Tidak Berpengaruh	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel persaingan antar pedagang tidak berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang berkelompok sesuai dengan jenis barang dagangannya akan terlihat lebih rapi dan lebih banyak menarik perhatian pengunjung. Dengan demikian persaingan harga jual antar pedagang pasti akan terjadi, namun PKL tidak akan mempermasalahkan hal tersebut karena persaingan antar pedagang merupakan hal yang wajar dan biasa terjadi. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 5 kali dan hampir seluruhnya mengatakan tidak berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Tidak Berpengaruh .

9.	Dekat dengan Terminal / Stasiun	-	2	1	1	<p>Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel dekat dengan terminal/stasiun berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang dekat dengan terminal/stasiun akan menguntungkan PKL yaitu akan banyak pengunjung dari dalam Kota Gresik atau bahkan pengunjung dari luar Kota Gresik yang mungkin tertarik untuk mengunjungi lokasi berdagang PKL. Hal tersebut juga akan menguntungkan pengunjung yang akan berkunjung ataupun telah berkunjung ke lokasi berdagang PKL tersebut agar tidak susah mendapatkan angkutan umum yang sesuai dengan tujuannya. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 4 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.</p>
		-	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	

10.	Ketersediaan Tempat Pembuangan Sampah	1	1	1	1	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan tempat pembuangan sampah berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang ketersediaan tempat sampahnya mencukupi lokasi berdagang PKL akan tetap bersih. Dengan adanya kebersihan tersebut pembeli dan pedagang akan sama-sama enak. Jadi tidak ada sampah yang berserakan dan tempatnya menjadi bersih. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 4 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh .
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	
11.	Ketersediaan Transportasi Umum	1	1	-	1	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan transportasi umum berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang mudah untuk dijangkau transportasi umum akan memudahkan pengunjung dan pedagang
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	-	Berpe ngaruh	

						untuk menuju ke lokasi tersebut. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 3 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
12.	Dekat dengan Tempat Tinggal	1	1	1	-	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel kedekatan dengan tempat tinggal berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa lokasi berdagang yang dekat dengan tempat tinggal akan memudahkan pedagang kaki lima dan akan mengurangi biaya transportasi. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 1 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	-	

13.	Ketersediaan Jaringan Listrik	1	-	1	1	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan jaringan listrik berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa ketersediaan jaringan listrik akan dibutuhkan oleh PKL yang berjualan hingga malam hari dan PKL yang berjualannya dimulai pada malam hari. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 3 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	-	Tidak Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	
14.	Akses Keluar dan Masuk	-	-	-	2	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel akses keluar dan masuk berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan kelancaran akses keluar dan masuk lokasi berdagang sangat menunjang pedagang itu sendiri, dengan adanya kelancaran tersebut maka kenyamanan pengunjung pun terjamin. Hal tersebut menjadikan pedagang dan pengunjung sama-
		-	-	-	Berpe ngaruh	

						sama diuntungkan. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 2 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
15.	Penerimaan Produk yang Ditawarkan	1	-	1	-	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel penerimaan produk yang ditawarkan berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa barang yang ditawarkan/diperdagangkan merupakan kebutuhan sehari-hari dari masyarakat. Namun barang dengan kualitas yang bagus dan kejujuran pedagang akan membuat pengunjung merasa dihargai dan hal tersebut juga mengungutngkan pedagang. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 2 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	-	Berpe ngaruh	-	

16.	Ketersediaan Drainase	2	-	-	-	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan drainase berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa dengan adanya jaringan drainase maka pedagang yang memiliki limbah cair tidak akan membuang limbah dagangannya kesembarang tempat agar tidak menyebabkan genangan dan lokasi berdagang yang becek. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 2 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	-	-	-	
17.	Ketersediaan pelayanan air bersih	1	-	1	-	Berdasarkan hasil dari kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel ketersediaan pelayanan air bersih tidak berpengaruh dalam kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL di kawasan penelitian, dengan alasan bahwa air bersih merupakan kebutuhan pokok dan kebutuhan sehari-hari. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan
		Berpen garuh	-	Berpe ngaruh	-	

						sebanyak 2 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
18.	Penge lompokkan jenis barang dagangan	3	2	1	-	Berdasarkan hasil kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel baru yang didapatkan yaitu pengelompokkan jenis barang dagangan dalam kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di kawasan penelitian bahwa pengelompokkan jenis barang dagangan yang sama akan memudahkan pengunjung dan tempat berdagang akan terlihat lebih rapi. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 6 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.
		Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	Berpe ngaruh	-	
19.	Luas tempat berdagang	-	-	1	-	Berdasarkan hasil kombinasi setiap responden, dapat diketahui bahwa variabel baru yang didapatkan yaitu luas tempat berdagang dalam kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima di kawasan penelitian bahwa dengan disamaratakan luasan untuk berdagang maka tempat berjualan akan terlihat lebih rapi dan
		-	-	Berpeng aruh	-	

						tertib. Dari total keseluruhan pernyataan yang dikemukakan terdapat pengulangan sebanyak 1 kali dan seluruhnya mengatakan berpengaruh. Maka dapat disimpulkan bahwa variabel ini Berpengaruh.

Sumber: Hasil Analisa, 2016

Setelah dilakukan kombinasi pendapat dan penarikan kesimpulan mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima (PKL) maka didapatkan faktor yang berpengaruh dalam menentukan kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi PKL tersebut dan juga terdapat variabel baru yang muncul. Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi yaitu:

1. Lokasi berdagang yang strategis
2. Harga sewa lahan/kios
3. Dekat dengan kegiatan masyarakat
4. Visibilitas
5. Retribusi
6. Dekat dengan permukiman penduduk
7. Ketersediaan lahan parkir
8. Dekat dengan terminal/stasiun
9. Ketersediaan tempat sampah
10. Dekat dengan tempat tinggal
11. Ketersediaan transportasi umum
12. Ketersediaan jaringan air bersih
13. Memiliki akses keluar dan masuk
14. Penerimaan produk yang ditawarkan
15. Ketersediaan drainase
16. Ketersediaan pelayanan listrik
17. **Pengelompokkan jenis barang dagangan**
18. **Luas tempat berdagang**

Namun dari variabel-variabel yang berpengaruh menurut preferensi pedagang kaki lima diatas, terdapat variabel yang menurut preferensi pedagang kaki lima tersebut tidak

berpegaruh dalam menentukan kriteria lokasi PKL yaitu **variabel persaingan antar pedagang.**

4.4 Merumuskan Kriteria Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik

Untuk merumuskan kriteria lokasi PKL, maka dilakukan analisis deskriptif komparatif yaitu dengan mengomparasikan dan mempertimbangkan kondisi eksisting, faktor berpengaruh dalam kriteria lokasi yang berdasarkan preferensi pedagang kaki lima dan teori yang berkaitan sehingga terumuskan menjadi kriteria lokasi PKL. Perumusan kriteria lokasi ini diurutkan berdasarkan tingkat pengaruhnya yang telah didapatkan pada analisis sebelumnya. Adapun perumusan kriteria lokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik dapat dilihat pada tabel 4.8 berikut.

Tabel 4. 8
Perumusan Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
1.	<p>Lokasi berdagang yang strategis lokasi yang strategis dan memiliki aksesibilitas tinggi. Selain itu, lokasi berdagang PKL harus memiliki prasarana yang lengkap dan sesuai dengan kegiatan perdagangan agar pengunjung dan pedagang bisa merasa nyaman pada lokasi berdagang yang baru dan pada akhirnya akan meningkatkan eksistensi lokasi berdagang tersebut dan juga pendapatan pedagang (PKL). Dimana menurut mereka lokasi eksisting adalah lokasi yang strategis karena memang terletak di kawasan perdagangan dan jasa.</p> <p>a) Dekat dengan kegiatan masyarakat Kedekatan dengan kegiatan masyarakat akan sangat mempengaruhi relokasi PKL pada lokasi berdagang yang baru. Karena hal tersebut dapat menarik minat calon pembeli yang mengunjungi sekitar lokasi kegiatan tersebut ataupun lokasi berdagang PKL itu sendiri.</p> <p>b) Dekat dengan terminal/stasiun Pada lokasi berdagang yang baru, kedekatan lokasi berdagang dengan terminal/stasiun akan terdapat banyak lalu lalang orang yang hendak menuju terminal ataupun dari terminal.</p> <p>c) Dekat dengan tempat tinggal PKL menginginkan lokasi berdagang yang baru tidak terlalu jauh dari tempat</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pedagang kaki lima di kawasan penelitian menempati 3 lokasi berdagang yaitu lahan parkir (35%), trotoar (53%) dan badan jalan (13%). • Pada kondisi eksisting lokasi berdagang PKL berada pada pusat kegiatan masyarakat karena lokasi berdagang merupakan kawasan perdagangan dan jasa di Kecamatan Gresik. • Lokasi eksisting juga berdekatan dengan permukiman penduduk dan juga terminal angkutan umum. • Pada lokasi eksisting juga mudah untuk mendapatkan transportasi umum karena jaringan jalan pada lokasi eksisting dilalui oleh angkutan umum. • Faktor aksesibilitas, dengan tersedianya transportasi yang digunakan PKL ke lokasi berdagang kemudian dan kemudahan dalam memperoleh angkutan umum di lokasi berdagang (Widodo, 2000). • Lokasi berdagang PKL di kawasan penelitian menempati lahan parkir 35%, trotoar 53% dan badan 	<ul style="list-style-type: none"> • Kestrategisan lokasi, dimana dalam hal ini kondumen mudah untuk menjangkau lokasi usaha PKL karena adanya aksesibilitas yang mendukung (Harianto dan Ramdhani, 2005) • Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 7 Tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL, Pasal 5 ayat 1: Untuk pengembangan usaha PKL, Bupati berkewajiban memberikan pembinaan dalam penataan dan pemberdayaan antara lain berupa: (a) pendataan, (b) perencanaan penyediaan ruang bagi kegiatan sektor informal, (c) bimbingan dan penyuluhan manajemen usaha. (d) pengembangan usaha melalui kemitraan dengan pelaku usaha yang lain termasuk dengan perusahaan di Kabupaten Gresik dalam bingkai <i>corporate social responsibility</i> (tanggung jawab sosial perusahaan), (e) bimbingan dan fasilitasi akses permodalan, (f) penyediaan lokasi baik permanen dan non permanen, (g) peningkatan sarana dan prasarana PKL, (h) penguatan kelembagaan, dan (i) fasilitasi kerjasama antar daerah. • Dalam menentukan pemilihan aktivitas lokasi berdagang PKL mempertimbangkan dari faktor kedekatan lokasi, baik dekat dengan pusat kegiatan masyarakat, dekat dengan tempat tinggal, dekat dengan sumber bahan baku dan permukiman terdekat (Ari Sulisty, 2006). • Lokasi berdagang PKL juga berorientasi kepada konsumen, dimana PKL akan memilih untuk berdagang sedekat 	<p>Lokasi berdagang yang baru memiliki aksesibilitas yang tinggi dan mudah terlihat oleh calon konsumen, yaitu berada pada pinggir jalan atau pada sekitar permukiman penduduk namun lokasi berdagang yang baru harus memiliki izin dari Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik.</p>

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
	<p>tinggal pedagang, karena dengan demikian pedagang dapat menghemat biaya transportasi untuk menuju lokasi berdagang. Selain itu barang dagangan yang belum laku terjual dapat dibawa pulang untuk disimpan agar dapat meminimalisir resiko kehilangan jika barang dagangan ditinggal di kios.</p> <p>d) Dekat dengan permukiman penduduk PKL berharap lokasi berdagang yang baru dekat dengan permukiman penduduk, karena dengan hal tersebut akan menguntungkan PKL dan juga dapat mempermudah penduduk sekitar untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari.</p> <p>e) Ketersediaan transportasi umum Kemudahan dalam mendapatkan transportasi umum sangat diinginkan oleh pedagang di lokasi berdagang yang baru. Selain menguntungkan pedagang, hal tersebut juga memudahkan pengunjung yang akan menuju lokasi tersebut atau dari lokasi tersebut.</p> <p>f) Visibilitas PKL menginginkan lokasi yang mudah untuk dilihat oleh konsumennya pada lokasi berdagang yang baru.</p>	<p>jalan 13%.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pada kondisi eksisting lokasi berdagang PKL berada pada lahan parkir, trotoar dan badan jalan. dimana lokasi tersebut sangat mudah dilihat oleh pengunjung atau konsumen dengan jarak normal 	<p>• mungkin dengan konsumennya (Ari Sulisty, 2006).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Faktor kedekatan (<i>Proximity</i>) sebagai daya tarik lokasi, kedekatan jarak lokasi ke pusat kegiatan/keramaian kota (Widodo, 2000). • Salah satu hal yang perlu untuk dipertimbangkan dalam merelokasi PKL adalah kedekatan lokasi berdagang dengan terminal ataupun stasiun kereta agar memudahkan pergerakan konsumen dan juga pedagang (Harianto dan Ramadhan, 2005). • Faktor kedekatan dengan tempat tinggal adalah salah satu faktor yang mempengaruhi dalam menentukan lokasi berdagang PKL, dimana dekatnya jarak tempat tinggal pedagang dengan lokasi berdagangnya (Widodo, 2000). • Pasar sangat dibutuhkan untuk melayani kebutuhan sehari-hari bagi segala lapisan masyarakat, tidak hanya bagi masyarakat menengah kebawah tapi juga untuk masyarakat menengah ke atas. penyediaan pasar sekurangnya pada setiap unit lingkungan. (RTRW Kabupaten Gresik 2010-2030). • Pentingnya transportasi untuk menentukan lokasi sedemikian sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum. Hal ini berkaitan dengan ketersediaan sarana transportasi, baik bagi PKL maupun bagi konsumen. (Djojodipuro, 1992). 	

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
			<ul style="list-style-type: none"> • Dalam menentukan lokasi juga perlu mempertimbangkan faktor visibilitas, yaitu lokasi atau tempat berdagang dapat terlihat dengan jelas dari jarak pandang yang normal (Fandi Tjiptono, 2002). • Salah satu pertimbangan dalam menentukan lokasi untuk berdagang yaitu adanya orientasi kepada konsentrasi konsumen, dimana PKL akan memilih lokasi berdagang yang sedekat mungkin dengan konsumennya (Ari Sulisty, 2006). 	
2.	<p>Luas tempat berdagang</p> <p>Pengaturan luas tempat berdagang yang disamaratakan akan terlihat lebih rapi dan tertib. Minimum luas tempat berdagang 2m² setiap pedagang.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Luas tempat berdagang di kawasan penelitian mulai dari < 1 m² - > 2 m². Dimana luas tempat berdagang PKL di kawasan penelitian yaitu : • Luas tempat berdagang < 1 m² : badan jalan 25%, trotoar 19%, dan lahan parkir 19%. <ul style="list-style-type: none"> i. Luas tempat berdagang 1-2 m² : badan jalan 75%, trotoar 68%, dan lahan parkir 67%. ii. Luas > 2 m² : badan jalan 0%, trotoar 13%, dan lahan parkir 14%. • Sarana berdagang yang digunakan pedagang untuk berjualan di kawasan penelitian yaitu: <ul style="list-style-type: none"> i. Gelaran/alas tikar: lahan parkir 48%, trotoar 43% ii. Gerobak: badan jalan 88%, trotoar 16% dan lahan parkir 10%. iii. Pikulan: lahan parkir 38% dan 	<ul style="list-style-type: none"> • Standar ukuran ruang menurut jenis usaha dan standart ruang gerak diperoleh ukuran dari sarana fisik PKL dan ruang geraknya sebagai berikut: <ul style="list-style-type: none"> i. Warung semi permanen : 5x5 m² dan 4x4 m² ii. Gerobak: 1,05x0,8 m² dan 1,5x0,8 m² iii. Meja: 0,45x0,45 m², 0,5x0,5 m², 0,8x0,6 m², dan 1,5x0,8 m² iv. Pikulan: 1,8x0,6 m² • Sarana berdagang PKL berbentuk sederhana dan dapat dipindahkan dengan mudah (Mc. Gee dan Yeung, 1977). 	<p>Luas tempat berdagang PKL di lokasi yang baru yaitu 4m² dengan sarana berdagang non permanen.</p>

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
		trotoar 35%. iv. Kios semi permanen: trotoar 10% dan lahan parkir 5%. v. Lainnya: badan jalan 6% dan badan jalan 13%.		
3.	Harga sewa lahan/kios Harga sewa mempengaruhi dalam pemilihan lokasi berdagang karena menyesuaikan kemampuan PKL dalam membayar harga sewa lahan/kios sehingga proses relokasi PKL berhasil.	<ul style="list-style-type: none"> • Modal usaha yang dibutuhkan pedagang dalam memulai usahanya di kawasan penelitian rata-rata >Rp 1.000.000,00. Dominasi terbanyak dengan modal > Rp 1.000.000,00 adalah pedagang yang berlokasi di trotoar dengan jumlah 65%. Dan modal terdapat 29% pedagang yang memulai usahanya dengan modal < Rp 500.000,00 dengan dominasi pedagang paling banyak di badan jalan yaitu sebanyak 13%. • Tingkat pedapatan pedagang di kawasan penelitian yaitu rata-rata sebesar < Rp 300.000,00 yang didominasi oleh pedagang yang berjualan di badan jalan sebanyak 100%. Namun terdapat juga beberapa pedagang yang pendapatannya mencapai Rp 500.000,00 – Rp 700.000,00 dengan jumlah 29% pedagang yang berlokasi di lahan parkir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Hal yang menjadikan pertimbangan dalam menentukan lokasi relokasi PKL yaitu sewa atau penjualan lahan/kios dengan harga yang murah sehingga tidak membebani pedagang (Harianto dan Ramdhani, 2005). • Dalam menentukan lokasi untuk merelokasi faktor sosial-ekonomi merupakan hal yang berpengaruh yaitu diukur dengan tingkat pendidikan, umur, dan besarnya modal yang akan digunakan (Widodo, 2000). • Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik No 3 tahun 2003 tentang Ijin Penempatan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima, Bab VIII Pasal 10 ayat (1) : struktur dan besarnya tarif ijin penempatan dan pembinaan Pedagang Kaki Lima sebesar Rp 25.000,00/m². 	Tarif ijin penempatan lokasi berdagang setiap luasan tempat berdagang minimal 4m ² maka dikenakan tarif minimal Rp 100.000,00 pertahun (sesuai Perda Kabupaten Gresik No. 3 Tahun 2003 tentang Ijin penempatan dan pembinaan pedagang kaki lima).
4.	Pola penyebaran mengelompok Pola penyebaran yang mengelompok	<ul style="list-style-type: none"> • Pola penyebaran pedagang pada kawasan penelitian yaitu bercampur dan mengelompok. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dengan berkumpulnya banyak penjual barang yang sejenis pada lokasi berdagang yang sama, maka pembeli mendapatkan 	Dilakukan pengelompokan pedagang dengan jenis barang dagangan yang sama pada lokasi

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
	sesuai dengan jenis barang dagangannya akan membuat tempat berdagang terlihat lebih rapi dan mempermudah pengunjung/konsumen dalam mencari kebutuhannya di lokasi	Dimana pedagang yang berada pada kawasan penelitian didominasi oleh pedagang yang pola penyebarannya bercampur dengan jenis yang lain yaitu sebanyak 88% pedagang di badan jalan, 86% pedagang di lahan parkir dan 77% pedagang di trotoar. Tetapi terdapat beberapa pedagang yang pola penyebarannya mengelompok	kesempatan untuk membandingkan harga di antara penjual satu dengan yang lainnya dan akan membeli pada penjual yang menawarkan harga terendah. Hal ini membuat lokasi yang banyak penjual dengan barang sejenis maka lokasi tersebut lebih memiliki daya tarik bagi pembeli daripada lokasi yang memiliki sedikit penjual (Crishtaller, 1933).	berdagang yang baru. Seperti mengelompokkan pedagang buah dengan pedagang sayuran, pedagang makanan/minuman dengan pedagang konveksi dan lainnya (aksesoris, sandal, dan peralatan masak), dan pedagang daging dengan pedagang ayam.
5.	<p>Retribusi</p> <p>Pembayaran retribusi kepada pihak berwajib dengan kemampuan PKL agar mendapat legalitas pada lokasi berdagang, ketenangan dan kenyamanan dalam menjalankan kegiatan berdagang mempengaruhi dalam menentukan lokasi berdagang</p>	<ul style="list-style-type: none"> PKL pada kawasan penelitian membayar retribusi/pungutan liar setiap harinya hingga < Rp 20.000,00 sebesar 90% pedagang yang berdagang di lahan parkir dan 26% pedagang yang berdagang di trotoar, pembayaran tersebut diberikan kepada oknum tukang parkir. Namun terdapat juga PKL yang tidak dikenakan retribusi/pungutan liar karena lokasi berdagangnya tidak dekat dengan pos yang dijaga oleh oknum tukang parkir sebesar 100% pedagang yang berlokasi di badan jalan dan 76% pedagang yang berlokasi di trotoar. 	<ul style="list-style-type: none"> Pemberlakuan kewajiban <i>Self Saving System</i> melalui mekanisme retribusi yang bertujuan untuk pengelolaan PKL pada jangka panjang (Aminullah, 2010). Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 7 Tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL, Bab 4 bagian kedua pasal 14 ayat (1) bahwa pelaku usaha diwajibkan membayar retribusi sesuai dengan peraturan dan perundangan. Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 4 Tahun 2011 tentang Rincian Pembayaran Retribusi Pelayanan Pasar yaitu dalam pelayanannya dikenakan tarif retribusi sebesar Rp 2.000,00 perbulan/m² 	Pembayaran retribusi sebesar Rp 2.000/m ² setiap bulannya (sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 4 Tahun 2011 tentang Rincian Pembayaran Retribusi Pelayanan Pasar).
6.	<p>Memiliki akses keluar dan masuk</p> <p>Kelancaran akses keluar dan masuk lokasi berdagang akan memudahkan pengunjung maupun pedagang mengakses.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Pada kondisi eksisting di kawasan penelitian sebenarnya telah terdapat akses keluar dan masuk yang cukup memadai, namun seiring berjalannya waktu dengan keberadaan PKL dan pemilik stand pasar yang barang dagangannya semakin memakan 	<ul style="list-style-type: none"> Hal yang perlu diperhatikan dalam merelokasi PKL yaitu lokasi berdagang harus memiliki akses yang memadai untuk masuk dan keluar pasar, minimal 2 jalan untuk akses keluar dan masuk (Apriyanto, 2003). 	Pembedaan jalur pedagang dan pembeli, pengaturan waktu pengiriman stok barang dan waktu pengunjung berbelanja.

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
7.	<p>Penerimaan produk yang ditawarkan</p> <p>PKL akan memberikan pelayanan dan penawaran barang yang diperdagangkannya dengan baik dan dengan kualitas yang baik juga. PKL juga akan berusaha memberi kepuasan kepada konsumen agar produk yang ditawarkan atau diperdagangkan dapat diterima dengan baik oleh konsumen. Jenis barang dagangan yang diperdagangkan sesuai dengan kebutuhan masyarakat / penduduk.</p>	<p>akses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang yang diperdagangkan di kawasan penelitian yaitu: <ol style="list-style-type: none"> i. Makanan dan minuman : badan jalan 100%, trotoar 3% dan lahan parkir 19%. ii. Sayuran : badan jalan 0%, trotoar 6%, dan lahan parkir 38%. iii. Buah-buahan : badan jalan 0%, trotoar 32%, dan lahan parkir 14%. iv. Ayam/ikan : badan jalan 0%, trotoar 6%, dan lahan parkir 24%. v. Konveksi : badan jalan 0%, trotoar 16%, dan lahan parkir 5%. vi. Lain-lain : badan jalan 0%, trotoar 35%, dan lahan parkir 0%. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam menentukan lokasi untuk berdagang yaitu perlu memperhatikan faktor lingkungan, dimana daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan (Fandi Tjiptono, 2002). • Salah satu faktor yang perlu diperhatikan dalam menentukan lokasi berdagang PKL adalah faktor pemasaran, hal tersebut dilihat dari jenis barang yang dipasarkan. 	<p>Jenis barang yang dijual merupakan barang untuk kebutuhan sehari-hari.</p>
8.	<p>Ketersediaan lahan parkir</p> <p>Ketersediaan lahan parkir sangat penting dalam menunjang kegiatan pedagang maupun pengunjung di lokasi berdagang yang baru. Agar pengunjung dapat memarkirkan kendaraannya dengan aman dan nyaman, serta pedagang juga dapat melakukan bongkar muat barang jika memang dibutuhkan.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pada kondisi eksisting lahan parkir digunakan untuk lokasi berdagang PKL, maka dari itu fungsi lahan parkir menurun dan tidak memadai untuk menampung kendaraan pengunjung yang hendak berbelanja. 	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam menentukan lokasi berdagang perlu mempertimbangkan ketersediaan lahan parkir yang luas, nyaman, dan aman baik untuk kendaraan roda dua dan roda empat (Fandi Tjiptono, 2010). 	<p>Lokasi berdagang harus memiliki tempat parkir umum untuk pengunjung atau pedagang yang memadai dan juga akses langsung menuju lahan parkir bagi pengunjung.</p>
9.	<p>Utilitas penunjang lokasi berdagang yang baru</p> <p>a) Ketersediaan tempat pembuangan sampah</p> <p>Ketersediaan tempat sampah sangat dibutuhkan agar setiap PKL dapat</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Pada kondisi eksisting ketersediaan tempat sampah sangat minim, sehingga pedagang membuang sampah dari barang dagangannya dengan sembarangan dan asal melempar ketempat kosong atau ke selokan. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kebutuhan akan ketersediaan prasarana sampah, listrik dan air bersih bergantung dengan jenis barang yang diperdagangkan dan waktu berdagangnya (Dwijyantini, 2009). 	<p>Tersedianya utilitas penunjang di lokasi berdagang yang baru. seperti toilet tempat ibadah dan kamar mandi/toilet.</p>

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
	<p>membuang sampah dari barang dagangannya angung ketempat sampah dan tidak lagi dibuang kesembarang tempat agar lokasi berdagang yang baru terlihat lebih bersih dan nyaman.</p> <p>b) Ketersediaan drainase Kebutuhan akan jaringan drainase sangat penting karena hal tersebut akan Mengurangi genangan jika hujan turun yang mengakibatkan lokasi berdagang menjadi becek dan terlihat kotor.</p> <p>c) Ketersediaan jaringan air bersih Jaringan air bersih dibutuhkan karena selain air bersih memang merupakan kebutuhan sehari-hari, namun kebutuhan air bersih juga digunakan untuk mencuci barang dagangan yang memang membutuhkan untuk dicuci dan juga untuk toilet.</p> <p>d) Ketersediaan pelayanan listrik Ketersediaan pelayanan listrik di lokasi berdagang yang baru dibutuhkan, namun kebutuhan tersebut bergantung pada waktu berdagang PKL.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Jenis barang dagangan pedagang pada kawasan penelitian yaitu terdiri dari sayuran (44%), buah-buahan (46%), ikan dan ayam (36%), makanan dan minuman (100%) untuk pedagang yang berlokasi di badan jalan, (3%) di trotoar dan (19%) di lahan parkir, dan juga dengan jenis lain-lain sebanyak (35%). Jenis sampah yang sering kali dibuang secara sembarangan oleh pedagang adalah jenis buah-buahan dan sayuran yang sekiranya telah busuk dengan cara melempar ke tempat yang kosong ataupun selokan. • pedagang yang dibuang sembarangan sehingga mengakibatkan drainase tersumbat dan mengakibatkan pasar menjadi becek setelah hujan turun dan karena pedagang membuang limbah cair miliknya secara sembarangan. • Pada kondisi eksisting di kawasan penelitian tidak tersedia jaringan air bersih. Oleh karena itu pedagang membeli air sendiri yang telah ditempatkan kedalam curigen untuk memenuhi kebutuhannya. • Jenis barang dagangan yang membutuhkan air untuk dicuci sebelum sampai ke tangan konsumen adalah ayam dan ikan 	<ul style="list-style-type: none"> • Dalam menentukan lokasi berdagang PKL terdapat tambahan yang diberikan yaitu sarana dan prasarana pendukung yang memadai. Seperti air bersih, drainase, gas, listrik, dan tempat pembuangan sampah (Ari Sulisty, 2006). • Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 7 Tahun 2013 tentang Penataan dan Pemberdayaan PKL, Pasal 5 ayat 1: Untuk pengembangan usaha PKL, Bupati berkewajiban memberikan pembinaan dalam penataan dan pemberdayaan antara lain berupa: (a) pendataan, (b) perencanaan penyediaan ruang bagi kegiatan sektor informal, (c) bimbingan dan penyuluhan manajemen usaha. (d) pengembangan usaha melalui kemitraan dengan pelaku usaha yang lain termasuk dengan perusahaan di Kabupaten Gresik dalam bingkai <i>corporate social responsibility</i> (tanggung jawab sosial perusahaan), (e) bimbingan dan fasilitasi akses permodalan, (f) penyediaan lokasi baik permanen dan non permanen, (g) peningkatan sarana dan prasarana PKL, (h) penguatan kelembagaan, dan (i) fasilitasi kerjasama antar daerah. • Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 41/PRT/M/2007 – Pedoman Kriteria Teknis Kawasan Budidaya: Kriteria umum dan kaidah perencanaan kawasan perdagangan dan jasa yaitu peletakan bangunan dan ketersediaan sarana dan prasarana pendukung disesuaikan dengan kebutuhan konsumen. 	

No.	Faktor Berpengaruh	Karakteristik PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik	Teori / Kebijakan yang Berkaitan	Kriteria Lokasi PKL
		<p>(6% dan 24%).</p> <ul style="list-style-type: none"> PKL yang berdagang di kawasan penelitian didominasi oleh pedagang yang waktu berdagangnya pagi-sore (38%) dan pagi-sore (37%). Selain itu terdapat pedagang yang waktu berdagangnya siang-sore (7%), siang-malam (7%), dan juga terdapat pedagang yang waktu berdagangnya sore-malam (8%) dan malam-siang (3%). 		

Sumber: Hasil Analisa, 2016

Dari hasil analisa deskriptif komparatif yang didapatkan dari kondisi eksisting dan, faktor berpengaruh dalam kriteria lokasi yang berdasarkan preferensi pedagang kaki lima dan teori yang berkaitan diatas dapat disimpulkan bahwa kriteria lokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik adalah :

1. Lokasi berdagang yang baru memiliki aksesibilitas yang tinggi dan mudah terlihat oleh calon konsumen, yaitu berada pada pinggir jalan atau pada sekitar permukiman penduduk namun lokasi berdagang yang baru harus memiliki izin dari Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik.
2. Luas tempat berdagang PKL di lokasi yang baru yaitu $4m^2$ dengan sarana berdagang non permanen.
3. Tarif ijin penempatan lokasi berdagang setiap luasan tempat berdagang minimal $4m^2$ maka dikenakan tarif minimal Rp 100.000,00 pertahun (sesuai Perda Kabupaten Gresik No. 3 Tahun 2003 tentang Ijin penempatan dan pembinaan pedagang kaki lima).
4. Dilakukan penglompokkan pedagang dengan jenis barang dagangan yang sama pada lokasi berdagang yang baru. Seperti mengelompokkan pedagang buah dengan pedagang sayuran, pedagang makanan/minuman dengan pedagang yang menjual barang dagangan dengan jenis yang kering (konveksi dan jenis lainnya yaitu aksesoris, sandal, dan peralatan masak), dan pedagang daging dengan pedagang ayam.
5. Pembayaran retribusi sebesar Rp 2.000,00/ m^2 setiap bulannya (sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 4 Tahun 2011 tentang Rincian Pembayaran Retribusi Pelayanan Pasar).

6. Perbedaan jalur pedagang dan pembeli, pengaturan waktu pengiriman stok barang dan waktu pengunjung berbelanja.
7. Jenis barang yang dijual merupakan barang untuk kebutuhan sehari-hari.
8. Lokasi berdagang harus memiliki tempat parkir umum untuk pengunjung atau pedagang yang memadai dan juga akses langsung menuju lahan parkir bagi pengunjung.
9. Tersedianya utilitas penunjang di lokasi berdagang yang baru, seperti tempat ibadah dan kamar mandi/toilet.

Lampiran 1



Kuisisioner Sasaran 1

**Identifikasi Karakteristik Pedagang kaki Lima di Kawasan
Pasar Baru Gresik**

Kepada
Bapak/Ibu/Saudara Responden
Di Tempat
Dengan hormat,

Berkenaan dengan adanya penelitian saya tentang **“Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik”**, maka saya mohon ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban dari kuisisioner yang kami berikan ini (terlampir).

Penelitian ini merupakan penelitian ilmiah yang digunakan sebagai bahan untuk penyusunan Tugas Akhir dalam rangka penyelesaian studi sarjana pada Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota Institut Teknologi Sepuluh Nopember – Surabaya. Penyebaran Kuisisioner ini telah mendapat ijin dari pihak berwenang.

Saya memohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban dengan sungguh-sungguh (benar dan jujur), sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Ketersediaan tersebut merupakan bantuan yang sangat besar bagi tercapainya tujuan penelitian ini. Saya sangat menghargai setiap jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara berikan.

Atas bantuan dan ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara dalam mengisi kuisioner ini, saya ucapkan terima kasih.

Hormat saya,

Fitri Dwi Agus Maulidiyah

No. Survey	:
Lokasi	:
Hari/Tanggal Survey	:

PETUNJUK PENGISIAN

- Baca dan simaklah pertanyaan dengan teliti
- Jawablah pertanyaan dengan memberi tandan \surd pada kotak jawaban yang telah disediakan
- Jika tidak ada jawaban yang sesuai, mohon jawaban ditulis pada “lainnya”
- Untuk pertanyaan yang berupa isian, mohon diisi dengan jawaban yang singkat dan jelas.

LATAR BELAKANG RESPONDEN (PKL)

Nama :

Umur : tahun

Alamat :

Tingkat Pendidikan :

Lama Berdagang :

Aspek Ekonomi

1. Berapakah modal yang anda perlukan untuk memulai usaha?
 - A. < Rp 500.000 ,-
 - B. Rp 500.000,00 – Rp 750.000,00
 - C. Rp 750.000,00 – Rp 1.000.000,00

- D. > Rp 1.000.000,-
2. Barang jenis apakah yang anda jual?
- A. Makanan/minuman siap saji (makanan/minuman matang)
- B. Sayuran
- C. Buah-buahan
- D. Ikan
- E. Ayam
- F. Konveksi (celana, baju, kain)
- G. Jasa seperti tukang cukur, penjahit, dll
- H. Lainnya, sebutkan.....
3. Berapakah penghasilan anda rata-rata per hari?
- A. < Rp 300.000,-
- B. Rp 300.000 – Rp 500.000
- C. Rp 500.000,00 – Rp 700.000
- D. Rp 700.000 – Rp 900.000
- E. > Rp 900.000,-

Aspek Fisik

1. Lokasi berjualan:
- A. Trotoar
- B. Lahan Parkir
- C. Badan Jalan
- D. Lainnya, sebutkan.....
2. Apakah alasan Anda untuk memilih lokasi ini sebagai tempat berdagang?
- A. Ramai / sering dikunjungi pembeli
- B. Tingkat pendapatan memuaskan
- C. Biaya transportasi murah / dekat dengan tempat tinggal
- D. Lainnya, sebutkan

3. Berapa luas tempat berdagang yang Anda gunakan :
 - A. $< 1 M^2$
 - B. $1-2 M^2$
 - C. $> 2 M^2$
4. Alat apakah yang Anda gunakan untuk berdagang :
 - A. Gelaran / alas tikar
 - B. Gerobak / kereta dorong
 - C. Pikulan / keranjang
 - D. Kios
 - E. Lainnya, sebutkan

Aspek Sosial

1. Anda berasal dari:
 - A. Dalam Kota Gresik
 - B. Dari Luar Kota Gresik, sebutkan asal daerah
.....
2. Berapakah jumlah pekerja yang anda miliki dalam menjalankan usaha?
 - A. Tidak punya
 - B. 1
 - C. 2
 - D. > 2 , sebutkan

Aspek Kegiatan

1. Bagaimanakah cara Anda berdagang?
 - A. Berkeliling
 - B. Menetap
 - C. Lainnya, sebutkan
2. Kapanakah waktu berjualan Anda?
 - A. Pagi, s.d pukul
 - B. Siang, s.d pukul

- C. Sore, s.d pukul
 - D. Malam, s.d pukul
3. Apakah pengelompokan dagangan Anda saat ini :
- A. Berkelompok dengan dagangan sejenis
 - B. Bercampur dengan dagangan jenis lain

Aspek Hukum

1. Apakah Anda berdagang disini membayar retribusi?
 - A. Ya
 - B. Tidak
2. Kepada siapakah Anda membayar retribusi?
 - A. Pemerintah
 - B. Tukang Parkir
 - C. Lainnya, sebutkan
3. Berapakah retribusi yang anda bayarkan saat ini setiap harinya untuk berdagang disini?
 - A. < Rp 20.000,-
 - B. Rp 20.000 – 30.000
 - C. > Rp 30.000,-
 - D. Tidak membayar retribusi
4. Apakah tempat berdagang anda saat ini sudah memiliki ijin?
 - A. Ya
 - B. Tidak

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Lampiran 2

Buku Kode

BUKU KODE

Buku kode ini merupakan kumpulan kode untuk menunjukkan suatu unit, baik unit analisis maupun unit data yang berfungsi untuk mempermudah memperoleh intisari dan pengintrepretasian hasil dari wawancara yang telah dilakukan.

Kode Responden

Kode untuk menunjukkan responden

Huruf	Angka	Kode Warna	Responden
R	1		Ketua Paguyuban PKL
R	2		PKL yang berlokasi di trotoar
R	3		PKL yang berlokasi di badan jalan
R	4		PKL yang berlokasi di lahan parkir

Kode Variabel Kriteria Lokasi Pedagang Kaki Lima (PKL)

Kode untuk menunjukkan variabel kriteria lokasi pedagang kaki lima (PKL)

Angka	Kode Warna	Variabel Kriteria Relokasi
1		Lokasi Berdagang Yang Strategis
2		Akses Keluar dan Masuk Lokasi Berdagang
3		Ketersediaan Transportasi Umum
4		Harga Sewa Lahan / Kios
5		Retribusi
6		Ketersediaan Drainase
7		Ketersediaan Pelayanan Listrik
8		Ketersediaan Jaringan Air Bersih
9		Ketersediaan Tempat Pembuangan Sampah
10		Ketersediaan Lahan Parkir
11		Visibilitas
12		Dekat Dengan Permukiman
13		Dekat Dengan Terminal / Stasiun
14		Dekat Dengan Tempat Tinggal
15		Dekat Dengan Kegiatan Masyarakat
16		Persaingan Antar Pedagang
17		Daerah Sekitar Mendukung Produk Yang Ditawarkan



Lampiran 3

Kuisisioner Sasaran 2

Menentukan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kriteria Lokasi PKL Berdasarkan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar Baru Gresik

Bapak/Ibu/Saudara/i yang saya hormati,

Berkernaan dengan penyusunan Tugas Akhir, saya selaku mahasiswa mata kuliah Tugas Akhir pada Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, saya memohon ketersediaan Bapak/Ibu/Saudara/i agar bersedia menjadi responden dalam penelitian Tugas Akhir saya yang berjudul ***“Kriteria Lokasi Berdagang Pedagang Kaki Lima (PKL) Berdasarkan Preferensi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kawasan Pasar Baru Gresik.”*** Kuisisioner ini bertujuan untuk menginformasikan terkait variabel-variabel yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi PKL yang telah disusun oleh penulis.

Saya memohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk dapat membantu memberikan masukan sesuai dengan keinginan dan kebutuhan lokasi untuk berdagang Bapak/Ibu/Saudara/i atas perhatian dan ketersediaannya saya sampaikan banyak terima kasih.

Hormat Saya,

Fitri Dwi Agus Maulidiyah

3611 100 004

Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya

Latar Belakang Penelitian

Kawasan perkotaan Gresik merupakan bagian dari Surabaya Metropolitan Area (SMA), yaitu dengan mendorong perkotaan Gresik selaras dengan arahan fungsi dari SMA itu sendiri yang salah satunya sebagai kawasan perdagangan dan jasa. Namun seiring dengan perkembangan aktivitas ekonomi di perkotaan, keberadaan PKL di perkotaan Gresik juga mulai semakin banyak dan tidak terkendali sehingga menimbulkan permasalahan bagi lingkungan sekitarnya. PKL yang berada pada kawasan penelitian cenderung berjualan di tepi jalan atau trotoar dan juga di area parkir Pasar Baru. Jenis barang dagangan yang diperdagangkan oleh PKL yang berada pada kawasan penelitian yaitu rata-rata berupa jenis barang dagangan kelontong atau jenis barang dagangan yang tidak dan belum di proses. Untuk mengatasi hal tersebut, Pemerintah Kabupaten Gresik melakukan upaya penataan dengan cara melakukan relokasi dan penertiban PKL di kawasan penelitian. Pemerintah Kabupaten Gresik telah berupaya merelokasi para PKL di kawasan penelitian ke Pasar Krempyeng yang lokasinya tidak jauh dari kawasan penelitian. Pemerintah Kabupaten Gresik juga telah memberikan tawaran berupa subsidi 50% kepada PKL yang akan menempati Pasar Krempyeng. Namun, pedagang kaki lima di kawasan penelitian lebih memilih kembali berjualan ke tempat yang telah ditertibkan. Hal ini disebabkan karena pemerintah kurang mengakomodasi preferensi PKL dalam merelokasi. Dalam mengatasi permasalahan tersebut diperlukan sebuah kriteria lokasi PKL yang didasarkan pada preferensi PKL sebagai objek penelitian.

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI
KRITERIA LOKASI BERDAGANG PKL
BERDASARKAN PREFERENSI PKL DI KAWASAN
PASAR BARU GRESIK**

Maret 2016

Estimasi Waktu: 15-30 menit

Identitas Responden

Nama :
Status :
Tempat :
Alamat :
No. Tlp :

Tujuan Wawancara :

1. Untuk memahami dan mengumpulkan informasi yang terkait dengan faktor-faktor yang mempengaruhi dalam menentukan kriteria relokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.
2. Untuk mengetahui suatu faktor yang berpengaruh terhadap penentuan kriteria relokasi PKL menurut preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik.

Naskah Pertanyaan :

*“Selamat (pagi/siang/sore/malam), perkenalkan nama saya Fitri Dwi Agus Maulidiyah mahasiswa PWK-ITS Surabaya. Dalam kesempatan ini saya ingin melakukan wawancara dengan dengan topik wawancara ini adalah **faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi berdagang PKL berdasarkan***

preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik. Informasi yang Bapak/Ibu/Saudara/i berikan akan sangat bermanfaat untuk penelitian saya ini.”

Pertanyaan Umum:

Q1. Bagaimana pendapat Bapak/Ibu/Saudara/i mengenai keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Pasar Baru Gresik, apakah perlu untuk ada pengaturan lagi?

Q2. Jika perlu untuk diadakan pengaturan lagi, pengaturan seperti apakah yang harus dilakukan?

Pertanyaan (spesifik terhadap variabel penelitian)

Q3. Menurut Bapak/Ibu/Saudara/i apakah variabel (lihat list) ini adalah variabel yang berpengaruh dalam menentukan kriteria lokasi PKL?

Q4. Apabila iya, bagaimana gambaran kondisi variabel dalam menentukan kriteria lokasi PKL tersebut sehingga dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh? (*opsional menyesuaikan jawaban Q3*).

Q5. Apabila tidak, bagaimana gambaran kondisi variabel dalam menentukan kriteria lokasi PKL tersebut sehingga dapat dikatakan sebagai variabel yang tidak berpengaruh? (*opsional menyesuaikan jawaban Q3*).

Q6. Apakah ada variabel lain yang berpengaruh dalam menentukan kriteria lokasi PKL selain dari variabel yang telah disebutkan?

Q7. Apakah alasan Bapak/Ibu/Saudara/i sehingga hal tersebut dikatakan sebagai variabel yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL? (*opsional menyesuaikan jawaban Q6*).

**Tabel Variabel-variabel Kriteria Lokasi Berdagang
Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagang
Kaki Lima**

Indikator	Variabel	Definisi Operasional	Berpengaruh	
			Ya	Tidak
Aksesibilitas	Lokasi berdagang yang strategis	Lokasi berdagang yang mudah dijangkau oleh calon pembeli		
	Akses keluar dan masuk lokasi lancar	Memiliki akses keluar dan masuk yang lancar di lokasi berdagang PKL		
	Ketersediaan transportasi umum	Adanya angkutan umum yang melintas di lokasi berdagang PKL		
Ekonomi	Harga sewa lahan/kios	Pengaruh harga sewa lahan/kios dalam merelokasi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik		
	Retribusi	Pengaruh pembayaran retribusi di lokasi PKL yang baru		

Sarana dan Prasarana	Ketersediaan drainase	Tersedianya jaringan drainase di lokasi berdagang PKL		
	Ketersediaan pelayanan listrik	Tersedianya pelayanan jaringan listrik di lokasi berdagang PKL		
	Ketersediaan jaringan air bersih	Tersedianya jaringan air bersih di lokasi berdagang PKL		
	Ketersediaan tempat pembuangan sampah	Tersedianya tempat/pelayanan untuk pembuangan sampah di lokasi berdagang PKL		
	Ketersediaan lahan parkir	Tersedianya lahan parkir untuk konsumen / pengunjung		
Lingkungan	Lokasi berdagang terlihat dari pinggir jalan raya	Lokasi berdagang PKL dapat dilihat dari jarak pandang yang normal		
	Dekat dengan permukiman	Lokasi berdagang dengan masyarakat/penduduk		
	Dekat dengan stasiun/terminal	Mudahnya mendapatkan transportasi/angkutan umum		
	Dekat dengan tempat tinggal	Lokasi berdagang tidak jauh dari tempat tinggal dan mudah dijangkau		
	Dekat dengan kegiatan masyarakat	Pentingnya mendapatkan tempat yang strategis		

	Persaingan antar pedagang	Persaingan antar pedagang yang menjual barang dengan jenis yang sama		
	Daerah sekitar mendukung produk yang ditawarkan	Produk yang ditawarkan diterima oleh lingkungan sekitar lokasi berdagang		

“Halaman ini sengaja dikosongkan

Jenis Barang Dagangan	Modal Usaha	Tingkat Pendapatan	Lokasi Berdagang	Sarana Untuk Berdagang	Luas Tempat Berdagang	Asal Daerah	Jumlah Tenaga Kerja	Waktu Berdagang	Sifat Pelayanan	Pola Penyebaran	Pembayaran Retribusi	Oknum Penerima	Legalitas
Makanan/Minuman	> Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Siang-malam (14.00-20.00)	Berkeliling	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-sore (06.00-15.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-sore (08.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	< 1 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (Alat memasak)	Rp 500.000- Rp 750.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	< 1 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (06.00-14.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-malam (07.00-19.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Konveksi (Baju)	>Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Siang-malam (10.00-20.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Lainnya (Bunga)	Rp 750.000- Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Kios semi permanen	>2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-malam (08.00-21.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Sayuran	Rp 500.000- Rp 750.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Malam-siang (03.00-14.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	Rp 750.000- Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (04.00-14.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (sendal)	>Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Gerobak	>2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (08.00-16.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	Rp 750.000- Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-siang (06.00-14.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (sendal)	>Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Kios semi permanen	>2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-malam (08.00-09.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Ayam/ Ikan	< Rp 500.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (04.00-10.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal

Jenis Barang Dagang	Modal Usaha	Tingkat Pendapatan	Lokasi Berdagang	Sarana Untuk Berdagang	Luas Tempat Berdagang	Asal Daerah	Jumlah Tenaga Kerja	Waktu Berdagang	Sifat Pelayanan	Pola Penyebaran	Pembayaran Retribusi	Oknum Penerima	Legalitas
Konveksi (baju)	>Rp 1.000.000	Rp 300.000-Rp 500.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Sore-malam (16.00-22.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Sayuran	>Rp 1.000.000	Rp 300.000-Rp 500.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	>2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-siang (04.00-14.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Lainnya (aksesoris)	< Rp 500.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	< 1 m ²	Lamongan	Tidak punya	Siang-sore (10.00-15.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Konveksi (celana)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Sore-malam (16.00-22.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	Rp 750.000-Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gerobak	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-17.00)	Berkeliling	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Lainnya (sapu lidi)	Rp 750.000-Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Lainnya (tidak menggunakan sarana berdagang)	< 1 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (06.00-12.00)	Berkeliling	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Konveksi (kain & daster)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-15.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Madura	Tidak punya	Pagi-sore (05.00-16.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Bunga	< Rp 500.000	< Rp 300.000	Trotoar	Kios semi permanen	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	3	Pagi-siang (05.00-10.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Lainnya (sendal)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gerobak	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-malam (07.00-19.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Konveksi (baju)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-sore (07.00-16.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	Rp 700.00-Rp 900.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (04.00-15.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Buah	>Rp 1.000.000	>Rp 900.000	Trotoar	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Madura	1	Malam-sore (12.00-15.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Ayam/Ikan	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Madura	Tidak punya	Malam-siang (01.30-12.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal

Jenis Barang Dagang	Modal Usaha	Tingkat Pendapatan	Lokasi Berdagang	Sarana Untuk Berdagang	Luas Tempat Berdagang	Asal Daerah	Jumlah Tenaga Kerja	Waktu Berdagang	Sifat Pelayanan	Pola Penyebaran	Pembayaran Retribusi	Oknum Penerima	Legalitas
Makanan/M inuman	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Lamongan	Tidak punya	Pagi-sore (08.00-16.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Lainnya (pisau)	Rp 500.000-Rp 750.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	< 1 m ²	Lamongan	Tidak punya	Pagi-siang (06.30-11.30)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Ayam/Ikan	>Rp 1.000.000	Rp 500.000-Rp 700.000	Lahan Parkir	Kios semi permanen	>2 m ²	Dalam Kota Gresik	2	Pagi-siang (05.00-10.00)	Menetap	Berkelompok	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (tahu)	Rp 500.000-Rp 750.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (06.00-11.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Makanan/M inuman	Rp 500.000-Rp 750.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Sore-malam (18.00-01.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (rokok)	Rp 500.000-Rp 750.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-15.00)	Berkeliling	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Makanan/M inuman	Rp 500.000-Rp 750.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Sore-malam (18.00-21.00)	Berkeliling	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Makanan/M inuman	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Sore-malam (18.00-24.00)	Menetap	Berkelompok	Tidak membayar	-	Ilegal
Makanan/M inuman	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Lamongan	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-16.00)	Berkeliling	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Makanan/Minuman	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Lamongan	Tidak Punya	Pagi-sore (09.00-16.00)	Menetap	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Makanan/M inuman	Rp 750.000-Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Badan Jalan	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Siang-sore (10.00-17.00)	Berkeliling	Bercampur	Tidak membayar	-	Ilegal
Sayuran	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Trotoar	Keranjang	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-sore (05.00-16.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Sayuran	>Rp 1.000.000	Rp 300.000-Rp 500.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (05.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Ayam/Ikan	Rp 750.000-Rp 1.000.000	Rp 300.000-Rp 500.000	Lahan Parkir	Keranjang	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (04.00-11.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal

Jenis Barang Dagang	Modal Usaha	Tingkat Pendapatan	Lokasi Berdagang	Sarana Untuk Berdagang	Luas Tempat Berdagang	Asal Daerah	Jumlah Tenaga Kerja	Waktu Berdagang	Sifat Pelayanan	Pola Penyebaran	Pembayaran Retribusi	Oknum Penerima	Legalitas
Buah	Rp 500.000- Rp 750.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (06.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Sayuran	Rp 500.000- Rp 750.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-sore (05.00-17.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (kacang-kacangan)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	< 1 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (06.30-13.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (kacang-kacangan)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Keranjang	< 1 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (06.00-14.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Ayam/ Ikan	Rp 500.000- Rp 750.000	Rp 700.000- Rp 900.000	Lahan Parkir	Keranjang	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-sore (07.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Konveksi (baju & celana)	>Rp 1.000.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Madura	Tidak Punya	Pagi-siang (05.00-11.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Makanan/ Minuman	< Rp 500.000	Rp 500.000- Rp 700.000	Lahan Parkir	Pikulan	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (05.00-12.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Makanan/ Minuman	< Rp 500.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Pikulan	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Malam-siang (02.00-10.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Makanan/ Minuman	Rp 500.000- Rp 750.000	< Rp 300.000	Lahan Parkir	Gerobak	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	Tidak Punya	Pagi-siang (05.00-12.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Sayuran	>Rp 1.000.000	Rp 500.000- Rp 700.000	Lahan Parkir	Gelaran alas tikar	1-2 m ²	Madura	1	Pagi-sore (05.00-15.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal
Lainnya (kacang-kacangan)	>Rp 1.000.000	Rp 300.000- Rp 500.000	Trotoar	Pikulan	1-2 m ²	Dalam Kota Gresik	1	Pagi-siang (05.00-10.00)	Menetap	Bercampur	<Rp 20.000	Tukang Parkir	Ilegal

Hasil wawancara untuk sasaran 2

Kode R1 (Responden 1)

P : Peneliti

Identitas Reaponden

Nama : Bapak Edi
 Satatus : Ketua Paguyuban PKL Pasar Baru
 Gresik
 Alamat : Jl. Akim Kayat
 No. Telp : -
 Waktu Wawancara : 10.16 – 10.31

P: Jadi perkenalkan dulu pak, nama saya Fitri mahasiswi PKW-ITS. Nah kebetulan, Tugas Akhir saya ini mengenai criteria relokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik. Nantinya saya akan memberikan pertanyaan yang berkaitan dengan tugas akhir saya.

R1 : Iyaa.. iyaa mb

P : Jadi begini pak, apakah menurut bapak lokasi PKL ini perlu adanya pengaturan lagi?

R1 : Oh ya perlu mb, perlu sekali.

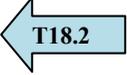
P : Kenapa pak kok sangat perlu diatur kembali?

R1 : Karena ya, satu faktornya hmm... penempatan pedagang ini kan semerawut sekali. Ada yang jual sayur, ada ayam. Jadi ndak ada per blok – per bloknya gitu. Seperti di supermarket gitu.


T18.1

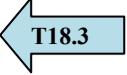
P : Oh, jadi perlu dikelompokkan sesuai dengan jenis nya gitu ya pak.

R1 : Iya perlu dikelompokkan sesuai dengan jenisnya.



T18.2

R1 : Rencananya nanti akan diarahkan kasana gitu. Jadi pengaturan yang pertama itu setiap blok itu jualannya berbeda-beda jdi tidak campur seperti sekarang. Jadi ya diatur lagi jenis jualannya.



T18.3

P : Kalau tempatnya gimana pak? Perlu nggak pak?

R1 : Iya perlu memang. Soalnya kalau disini kan tempatnya ini sudah tidak memenuhi syarat yang pertama, terus kalau hujan ini banjir dan becek, yang kedua ini atapnya sudah pendek. Jadi perlu untuk revitalisasi.

P : Kalau PKL nya? Perlu nggak untuk diatur lagi?

R1 : Oh iya, perlu. Untuk sementara ini kan, mereka kan anu.. emm.. ngambil di lahan parkir lha sehingga mengurangi kenikmatan pengunjung pasar gitu lo. Jadi lahan parkir terkikis, akhirnya orang parkirnya sembarangan. Jadi pengunjung kurang menikmati gitu lo mb. Karena sarana parkirnya berkurang. Jadi ini nanti perlu untuk di tata lagi PKL nya entah dipindahkan di belakang pasar, atau dipindahkan disamping nah itu pokoknya jangan menempati lahan parkir.



T10.1

P : Jadi kalau misalnya di pindahkan gitu pak lokasinya. Itu aksesibilitas yang seperti apa sih pak yang diinginkan?



T11.1

R1 : Biasanya PKL itu maunya itu di depan mb, nah rata-rata PKL itu inginnya berada di depan. Jadi orang datang itu sudah berhadapan dengan dia. Lha ini yang menjadi permasalahan itu. Makanya nanti akan diatur, atau ditaruh..... disini kan

rencana akan ada pembangunan ini. Nanti akan kita atur, jangan sampai yang pertama itu PKL itu mengganggu pengunjung. Yang kedua, masalah mengganggu perparkiran. Soalnya kalau itu sudah mengganggu otomatis mengurangi pengunjung gitu mb.

P : Pengunjung yang untuk pedagang resminya itu ya pak?

R1 : Iya mb, iya.

P : Pastikan butuh lokasi yang strategis gitu ya pak ya, lokasi strategisnya yang seperti apa sih pak?

R1 : Ya seperti itu mb, PKL itu ya maunya ya di depan. Yang langsung ketemu pembeli. Jadi begitu pembeli datang, pembeli tersebut ya langsung berhadapan dengan dia begitu.



P : Untuk ketersediaan transportasi umum gitu penting nggak pak? Jdi ya seperti mudah untuk mendapatkan angkutan umum gitu.

R1 Oh penting mb, itu salah satu faktor yang sangat menunjang itu untuk pedagang. Kalau pasar itu sarana transportasinya kurang memadai. Saya yakin, penunjang juga akan kurang. Makanya, kalau di pasar baru ini kan sudah sangat memadai kan. Sarana transportasinya ada, angkutan umum itu banyak. Terus sarana jalan umumnya itu juga bagus. Jadi dari barat maupun timur itu mudah untuk dilalui. Untuk aera pasar baru ini. Jadi pasar baru ini sangat strategis ya.



P: Apabila melihat kondisi yang saat ini ya pak ya. PKL-PKL ini kan jualannya di trotoar, pinggir jalan sama di lahan parkir sini. Untuk kelancaran akses keluar dan masuknya itu penting nggak sih pak?

R1 : Penting mb, sementara ini PKL disini itu kan mengambil haknya pedagang yang resmi gitu mb. Jalan yang sebenarnya itu untuk pejalan kaki atau pengunjung pasar itu kan semakin sempit karena ditempati oleh PKL itu. Lha ini sementara ini, itu yang belum diatur oleh UPTD Pasar Baru. **Harapannya itu harus diatur itu mb. Karena itu akan mengurangi income dari pedagang yang resmi ini mb. Kenapa, karena dia (PKL) sudah di depan, otomatis orang mau kebelakang (stand pedagang resmi) itu sudah nggak mau.**



P : Kalau dari factor ekonominya sendiri, apa pak yang mempengaruhi? Jdi sebenarnya kan PKL ini kan sudah direlokasi di Pasar Krempeyeng yang ada di sebelah ini ya pak. Tapi kan dia (PKL) ini kan selalu kembali lagi ke lokasi ini. Jadi penelitian saya ini pengen tahu gitu pak, kalau dipindah itu nantinya lokasi yang seperti apa sih yang di pengen sama PKL itu.

R1 : **Ya pengennya PKL itu mb, yang pertama itu pengannya tempatnya itu yang strategis.** **Jadi intinya itu di depannya pedagang yang resmi.** Khususnya di lahan-lahan parkir gitu dia (PKL). Terus yang kedua, kan harusnya direlokasi kesana ya (Pasar Krempeyeng). **Permasalahannya itu pembayaran stand itu terlalu mahal gitu lo. Mereka minta waktu 6 bulan itu dikasih gratis dulu. Kalau sudah jualannya jalan, baru mereka mau bayar. Nah kemarin itu kan pihak pengelolanya tidak mau. Jadi kalau masuk, ya harus bayar gitu mb. Lha itu yang jadi persoalan.**



P : Oh karena terlalu mahal ya pak untuk biaya sewa stand nya.

R1 : **Iya terlalu mahal mb.**



P : eemmm... kalau misalnya di relokasi gitu pak, sarana dan prasarana apa aja sih yang dibutuhkan?

T6.1

R1 : Ya kita butuh saluran pembuangan air itu mb. Soalnya kan, PKL kan banyak yang jualan tahu-tahu juga mb. Jdi untuk saluran pembuangan air itu sangat perlu mb. Nah kalau sementara ini kan disini (pasar baru) kan saluran nya kan macet mb.

P : Kalau tempat sampah pak?

T9.1

R1 : Ya kalau tempat sampah ya pasti harus ada itu. Jdi ya tempat sampah, terus untuk saluran airnya.

T6.2

P : Untuk penyediaan air bersihnya sendiri pak?

R1 : Ya itu butuh mb, tapi kalau untuk saat ini disini (Pasar Baru) tidak ada penyediaan air bersih. Jadi ya kita beli sendiri di luar yang harga nya 1 pikulnya itu 3000 rupiah.

T8.1

P : Untuk parkirnya sendiri?

T10.2

R1 : Kalau lahan parkir itu sangat-sangat harus ada mb, karena pasar itu kan kalau sarana parkirnya nggak ada kan pengunjung jadi malas mb. Dia (penjunjung) mungkin kan kalau mau parkir mobil atau sepeda motor kan kalau nggan representative kan dia malas, mesti kan mencari lokasi yang lain. Jadi sangat perlu, dari segi keamanannya iya, segi kebersihannya iya, dan segi kenyamanannya juga iya.

P : Kalau listriknya bagaimana pak?

R1 : Iya itu harus itu mb. Pasti itu. Untuk listrik harus ada.

T7.1

P: kalau lokasi berdagangnya dekat dengan permukiman penduduk penting nggak pak?

R1 : iya, harus itu mb. Untuk tempat jualan dekat dengan permukiman atau dengan penduduk itu sangat menguntungkan pedagang. Karena apa, karena kalau jauh dari permukiman itu akan mengurangi tingkat pengunjung. Kalau pasar ini sudah tepat kan letaknya di tengah-tengah kota gitu lo. Nggak terlalu dipinggir gitu, jadi banyak pengunjung yang datang.

T12.1

P : Terus untuk lokasi berdagangnya itu apakah harus mudah dilihat oleh calon pembeli pak?

R1 : Untuk letak-letak stand itu harus jangan sampai ada stand yang tidak terlihat oleh pembeli. Harus mudah dilihat oleh pembeli mb. Harus itu mb.

T11.4

P : Lha produk ini apakah lingkungan lokasi yang baru harus bisa menerima pak?

R1 : Nah kalau ini kan kita menjualnya untuk kebutuhan sehari hari mb jadi yang mudah diterima oleh masyarakat.

T17.1

P : Kalau lokasi berdagangnya yang baru harus nggak pak dekat dengan tempat tinggal?

R1 : Ya nggak harus sih, tapi seandainya dekat dengan permukiman yang padat penduduk itu sangat menguntungkan pedagang. Karena secara otomatis orang-orang yang tinggal disitu (permukiman padat) akan mudah untuk mengunjungi, jadi semakin banyak penduduknya kan semakin banyak yang membeli mb.

T12.2

P : Nah tadi kan perlu untuk diatur yang dikelompokkan sesuai dengan jenis nya gitu pak. Kalau seperti itu kan pasti kan ada

persaingan dari pedagang itu sendiri gitu kan pak? Jadi kalau misalnya dikelompokkan sesuai dengan jenisnya pastikan pembeli itu kan harus milih-milih mau membeli ke pedagang yang mana gitu.

R1 : Ya nggak apa-apa mb, kan kalau masalah harga kan saya yakin hampir sama nanti. Kan untuk pedagagang kan kalau ngambil ke pengepul kan satu orang, jadi harganya nggak akan jauh berbeda antar pedagang. Justru kalau disamakan itu pembeli itu akan lebih enak untuk memilihnya. Kalau sudah dikelompokkan jadi memudahkan pembeli/pengunjung. Jdi kalau masalah persaingan harga tidak terlalu signifikan lah.



T16.1

P : Ya mungkin tu saja pak untuk kali ini. Mohon maaf sekali pak jadi mengganggu kegiatan berdagangnya. Mungkin nanti kalau ada yang akan daya tanyakan lagi saya ke bapak lagi. Terimakasih pak.

R1 : Oh iya mb, iya kalau ada apa-apa silahkan ke saya gpp. Iya mb sama-sama, semoga lancar ya mb.

P : Iya pak amin, termakasih pak.

R1 : Iya sama-sama mb.

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Hasil wawancara untuk sasaran 2

Kode R2 (Responden 2)

P : Peneliti

Identitas Reaponden

Nama : Mariati
 Satatus : Pedagang Kaki Lima
 Lokasi Berdagang : Trotoar
 Alamat : Jl. Usman Sadar no. 28
 No. Telp : -
 Waktu Wawancara : 10.24 – 10.38

P : Selamat siang bu, perkenalkan nama saya Fitri mahasiswa PWK – ITS Surabaya. Jadi begini bu, berkaitan dengan Tugas Akhir saya ini tentang kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru ini. Nanti saya akan bertanya yang kaitannya dengan tugas akhir saya.

R2 : Oh iya mbak.

P: Nah begini bu, bagaimana pendapatnya mengenai PKL yang ada di Pasar Baru ini? Apakah perlu untuk diatur lagi?

R2 : Ya jadi begini mbak, kalau pemerintah mau mengatur ya nggak apa-apa. **Asalkan semua PKL diatur dikasih tempat yang layak lah untuk PKL. Ya nggak apa-apa.**

 T1.1

P : Nah kalau diatur begitu bu, pengaturan apa yang harus dilakukan oleh pemerintah?

T1.2  R2 : **Ya tempat yang layak buat PKL. Ya jangan dikasih tempat yang sepi-sepi mbak,** kan PKL ya jelas nggak mau mbak hehehehe..... **Kalau nanti dikasih tempat tapi tempatnya nggak**

ada keramaian orang ya nggak mau mbak PKL nya. Biasanya dipinggir jalan ada orang lihat dan jalan. Terus habis itu dipindahkan ketempat yang sepi-sepi kan mesti ndak mau. Ya tempatnya itu yang nggak jauh dari pasar yang diminta PKL itu, yang nggak jauh dari pasar dan juga dari terminal kalau ada tempat itu.

T11.1

T15.1

T13.1

P : hmmm... jadi menurut ibu ini aksesibilitas yang seperti apasih untuk di lokasi berdagang yang baru?

R2 : Ya jadi kayak pasar yang ada di PPS (Perumahan Pondok Permata Suci) itu lo mbak. Dikasih tempat, terus nanti ditarik untuk pembayarannya gitu. Lha yang di pasar PPS itu kan ada tempatnya untuk anu... menampung orang jual-jualan itu.

T5.1

P : Kalau dari faktor ekonominya sendiri ya bu, itu hmmm apasih yang mempengaruhi dari faktor ekonominya?

R2 : Ya kalau dari faktor ekonominya ya harga sewa kios itu mempengaruhi mbak. Ya kalau terlalu mahal kan nggak bisa bayarnya. Ya kalau bisa sih nggak terlalu mahal lah mbak harga sewa kiosnya. Ya pokoknya kita bisa bayar tempat gitu lo, nggak terlalu mahal. Biar PKL itu nggak buyar, lha kan kalau terlalu mahal nantinya PKL kan nggak anu... kan merasa biasanya nggak bayar retribusi terus setelah itu bayarnya terlalu mahal kan nggak bisa. Ya ditarik pembayaran lah selayaknya berapa gitu.

T4.1

T5.2

P : nah untuk di lokasi berdagang yang baru apakah faktor sarana dan prasarana itu sangat berpengaruh bu?

R2 : Ya itu sangat berpengaruh mbak. Kan kalau itu semua tersedia kan jadi nyaman. Kalau ada tempat parkir, tempat pembuangan sampah kan bisa enak. Tempat sampah ada

T10.1

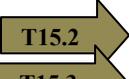
T9.1

sendiri jadi sampahnya nggak berserakan. Terus ada tempat parkir biar rapi parkirnya jadi nggak dipinggir – pinggir jalan.



T10.2

P : Dari segi faktor lingkungannya nih bu, lingkungan seperti apasih yang diinginkan untuk lokasi berdagang yang baru?



T15.2



T15.3

R2 : Kalau tempatnya yang diinginkan itu ya tempat yang agak ramai, yang nggak sulit mencari angkutan umum, terus tempatnya orang untuk jalan-jalan kayak gitu mbak.



T3.1

P : Kalau lokasi berdagang yang baru dekat dengan permukiman penduduk itu berpengaruh nggak sih bu?

R2 : hmmm.... Ya nggak sih mbak, nggak berpengaruh. Tapi mbak kalau dekat dengan terminal kan nantinya ada pengunjung. Nanti barang kali dia jalan-jalan kan pasti lihat-lihat, barang kali nanti dia (pengunjung) mau beli kan gitu. Ngaruhnya kan itu mbak, kan kalau ada terminal kan ada pengunjung baru. Ada orang-orang luar kan, maksudnya itu ya kan bukan orng-orang sekitar sini aja, tapi kan ada orang dari jauh-jauh juga. Nanti barang kali lihat-lihat terus nanti tertarik kan bisa beli kan gitu.



T13.2

P : Nah kalau dekat dengan tempat tinggal bagaimana bu?

S2 : Ya itu sangat berpengaruh mbak. Ya kalau jauh-jauh kan nanti kan jadi menambah biaya lagi mbak untuk transportasi dan cari angkutan umumnya kan agak repot gitu lo. Kalau saya ini kan tempat jualan ini sama rumah kan ndak terlalu jauh bisa jalan kaki. Kalau jauh nanti ongkosnya aja belum. Iya kalau laku dagangannya, kalau dagangannya nggak laku kan ya gimana mb rugi buat di ongkos transportasinya. Terus mondar-mandirnya juga kan capek. Nah kalau dekat dengan rumah kan enak nggak jauh-jauh, bisa dijangkau dengan jalan kaki.



T14.1

P : kalau dekat dengan kegiatan masyarakat bagaimana bu? Apakah hal tersebut mempengaruhi lokasi berdagang yang baru?

R2 : Ya itu juga sangat berpengaruh mbak, kan kalau dekat dengan kegiatan masyarakat kan jadi ada keramaian juga mbak. Kalau orang belanja-belanja kan nanti liat-liat barangkali ada yang cocok kan bisa beli gitu lo mbak. Nah kalau nggak dekat sama masyarakat kan tempatnya sepi. Nah kalau lokasi saat ini kan dekat dengan kegiatan masyarakat, sama kampung-kampung kan juga dekat, sama terminal juga dekat. Karena ya ini kan lokasinya lokasi pasar mbak. Jadi kan ada keramaian.

T12.1

T15.4

T13.3

T15.5

P : Tadi ibu bilang kan, walaupun diatu kan disediakan tempat yang layak ya bu oleh pemerintah. kalau dari jenis barang dagangannya sendiri itu harus disesuaikan nggak sih bu sesuai dengan jenis dagangannya?

R2 : Ya harus dikelompokkan mbak, ya kalau jual sayur ya tempatnya sayur sendiri. Tempatnya buah juga sendiri. Terus kayak saya ini ditempatkan sama kayak jenisnya, misalnya sama baju, sandal, aksesoris kan juga masuk. Nggak dicampur baur kayak yang seperti sekarang ini mbak. Jadi nggak berantakan gitu lo mbak maksudnya.

T18.1

P : Kalau kayak gitu kan nanti jadinya ada persaingan bu antar pedagang, kan dagangannya dikelompokkan sesuai dengan jenisnya?

R2 : Ya nggak apa-apa mbak. Malah itu makin bikin ramai mbak. Misalnya disini nggak ada jadi liat disana dulu ya nggak apa-apa malahan mbak. Cuman ya mengelompokkannya begini mbak, misalnya ya ini saya jdi ya sebelah saya ya jual aksesoris

T16.1

terus sebelahnya lagi jual celana terus setelah itu jual sandal lagi gitu mbak. Jadi kan kelihatannya juga lebih rapi dan rajin. Nah kalau sandal disamakan sama sayur kan ya nggak masuk mbak. Masak habis lihat sandal, eh sebelahnya langsung liat sayuran. Kalau misalkan buah ya sama dengan buahnya, jadi dilihat pengunjung itu ya kan rapi.

 T18.2

P : Jadi untuk persaingannya itu bagaimana bu?

R2 : Ya nggak apa-apa mbak, kalau menurut saya sih ya nggak pengaruh lah. Malah kalau makin banyak pedagangnya pengunjung juga makin ramai mbak. Kalau sendirian kayak yang sekarang gini ya mbak, ini nggak ada jdi pengunjung pindah ke tempat lain yang lebih banyak pilihannya. Tapi ya kalau megelompokkan sama dengan jenis barang dagangannya ya jangan disini sandal terus sebelahnya sandal semua. Jadi ya di selang seling gitu mbak. Orang / pengunjung yang lihat juga jadinya nggak bingung maksudnya saya itu mbak.

 T16.2

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

Hasil wawancara untuk sasaran 2

Kode R3 (Responden 3)

P : Peneliti

Identitas Reaponden

Nama : Ibu Siti
 Status : Pedagang Kaki Lima
 Lokasi Berdagang : Badan Jalan
 Alamat : Jl. Jaksa Agung Suprpto 8E/22
 No. Telp : -
 Waktu Wawancara : 11.07 – 11.33

P : Selamat siang bu, perkenalkan nama saya Fitri mahasiswa PWK – ITS Surabaya. Jadi begini bu, berkaitan dengan Tugas Akhir saya ini tentang kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru ini. Nanti saya akan bertanya yang kaitannya dengan tugas akhir saya.

R3 : Iya mbak, jadi gini ya mbak. Sebenarnya kan disini pasarnya itu khusus sayur dan buah. Nah kalau saya ini kan jual aksesoris ya mbak, harusnya ada di pasar wetan (Pasar Kota) jualannya. Cuman ya gitu mbak, kan nggak ada tempat lagi disana soalnya sudah penuh. Jadinya ya jualan disini, tapi ya gitu mbak ada Satpol PP.

P : Nah kalau seperti itu, apakah dilokasi berdagang yang sekarang ini perlu nggak ada pengaturan lagi?

R3 : Ya sebetulnya sih perlu mbak, soalnya kan ya kayak gini ini mbak semerawut cuman ya ditata lagi lebih rapi. Kalau saya sih mbak, sebagai pedagang kaki lima itu ya nggak ada sih mbak yang namanya pedagang kaki lima enak itu mbak.

Cuman ya setidaknya kan kalau di tata rapi dan dibagi rata tempatnya mbak. Kalau jualan itu ya tempatnya harus rapi, tapi kan orang itu beda-beda ya mbak dan pemikiran orang itu kan nggak semua sama. Sebernarnya sih sudah diatur dari dulu mbak sama petugasnya tapi ya pedagangnya sendiri kan ya dikatakan nggak bisa diatur ya sebenarnya itu bisa mbak diatur.

P : Berarti kalau seperti itu harusnya pengaturan yang seperti apa bu yang harus dilakukan?

R3 : Ya tetap disini juga nggak apa-apa mbak. Cuma ya diatur sama rata.

P : Kalau PKL ini dipindahkan oleh pemerintah ke tempat yang baru bagaimana bu?

R3 : Iyaa, tempat yang baru kan sebetulnya sudah disediakan mbak. Cuma namanya orang jualan itu kalau ndak laku kan ya tetep usaha lagi mencari tempat dimana disana dagangan saya lebih laku lagi kan mbak. Lha sudah disediakan, pertama memang ditempati beberapa bulan lama-lama kan ya siapa yang mau beli masuk kebelakang sana mbak kalau orang nggak niat membeli kan jadinya ya nggak mau tau ada orang jualan apa nggak di belakang sana. Nah orang jalan-jalan kan di depan semua mbak. Nah kalau di depan seperti ini kan kalau orang lagi jalan-jalan kan meskipun orangnya itu nggak niat buat beli tapi kan sambil jalan sambil liat kan nanti akhirnya terpengaruh / tertarik buat beli mbak.

T1.1

T15.1

P : Nah untuk lokasi berdagang yang baru apakah dari faktor aksesibilitasnya memiliki pengaruh bu dalam menentukan kriteria relokasi?

R3 : Ya pengaruh mbak, untuk ke penghasilan juga berpengaruh mbak kalau aksesibilitasnya nggak bagus kan penghasilannya pasti berkurang mbak. Kayak disini mbak, kan disini kebanyakan orang jualan buah sama sayur ya kalau mereka nggak laku sehari ini saja mereka kan ya sudah rugi mbak. Ya kalau seperti saya gini kan barang nya masih bisa disimpan. Saya juga kan sama berjualan keliling juga mbak jadi ya nggak disini aja. Kalau ada acara-acara yang di Desa Bungah kemaren itu saya ikut.

P : lalu..

R3 : Ya kalau dari yang saat ini kan yang sudah dikasih oleh pemerintah kan sudah coba ditempati untuk berdagang tapi kan ya nggak laku mbak. Kalau misalkan di relokasi lagi ya mbak ya kalau bisa ya tempatnya mapan / ya sudah pasti menetap gitu mbak. Tempatnya ya yang strategis, soalnya biasanya kan ada mbak pas sudah direlokasi tapi ternyata masih enakan jualan di tempat lama dari pada ditempat yang baru.



T1.2

P : Berarti nanti kalau dipindahkan ke lokasi yang baru harus adakah variabel kemudahan dalam menjangkau transportasi itu bu?

R3 : Iya mbak, ngaruh itu. Sebetulnya kalau kita sebagai PKL sih ya mintanya lokasi yang hampir mirip/sama lah dengan yang sekarang. Kalau di relokasi ya mbak kalau bisa sih ya tetep dekat lah dengan pasar besar. Soalnya kan dampaknya orang dari pasar yang seperti disini ini ya mbak kalau pengunjung belanja ke dalam kan mungkin kurang leluasa, nah kalau di depan sini kan pengunjung turun dari kendaraan kan kebanyakan lebih milih belanja disini aja dari pada masuk ke pasar.



T11.1



T15.2



T11.2

P : Lalu dari segi ekonominya sendiri bagaimana bu kalau lokasi berdagangnya di relokasi?

R3 : Tapi mbak kalau PKL kan jarang untuk ada tempat sewa. biasanya kan kalau di relokasi itu, kalau disini lo ya namanya PKL ya ndak ada yang mau bayar sewa. Tapi ya bukan tidak ada yang mau bayar sewa, ditarik karcis aja disini juga nggak ada yang narik kan. Tapi kalau di relokasi dan tempatnya strategis ya gpp mbak sewa kios tapi kalau orang PKL kan biasanya kan penghasilannya kan berbeda sama orang yang jualan di toko kan mbak. Terus mungkin kalau sewanya masih terjangkau ya ndak apa-apa, tapi ya kalau sekiranya juga tempatnya mapan ndak ada obrakan Satpol PP ya kita disuruh bayar ya juga ndak apa-apa.

T1.3

T4.1

T5.1

P : Kalau diberi tawaran untuk sewa kios gitu bagaimana bu?

R3 : Ya ndak bisa ngira-ngira mbak kalau kayak gitu. Kalau saya sih biasanya kan jualnya keliling juga mb, nah kalau bayar karcis itu biasanya kalau sehari gini ya Cuma bayar 2000 mbak. Tapi kan kalau nyewa kios kan lebih mahal lagi kan. Soalnya jualan seperi ini kan nggak bisa dipastikan mbak, kayak misalnya temen saya itu (sambil nunjuk pedagang sendal) kadang sehari penuh ya dapatnya Rp 20.000,- tapi kadang kalau rame ya pernah dapat RP 50.000 – Rp 70.000 gitu ya pernah Cuma ya ndak setiap hari ramai mbak dan juga nggak setiap hari sepi. Ya namanya juga rejeki orang kan ndak tau ya mbak. Tapi kalau seumpama jualan disini (Pasar Baru) ditarik retribusi untuk kebersihan ya nggak apa-apa. Dulu waktu saya berjualan di Pasar Kota itu juga ditarik untuk bayar retribusi, tapi kalau sekarang ndak tau mb. Kalau jualan disini nggak pernah ditarik retribusi lagi, soalnya ya itu tadi kan sebetulnya kan bukan tempatya mbak. Tapi ya gimana lagi,

T5.2

T4.2

T5.3

kita juga cari nafkah buat kebutuhan sehari-hari, buat anak-anak juga kan masih pada sekolah. Mau kerja apa lagi, kerja dipabrik ya suami saya ini juga sudah di PHK. Kita punya modal sedikit ya Cuma cukup buat usaha seperti ini.

P : Kalau dari faktor sarana dan prasarana nya sendiri bagaimana untuk lokasi berdagang yang baru? Apa aja yang harus tersedia?

R3 : Kalau lokasi berdagang yang baru sih, ya yang penting tempatnya aja yang bagus, strategis, kita jualan juga bisa laku, pengunjung yang datang juga bisa enak, pedagang dan pembeli juga sama-sama enak. Tapi kan kalau PKL kan biasanya kan ya nggak sampai malam, tapi ya memang itu penting juga sih mbak. Kalau listrik kayaknya nggak terlalu sih mb, tapi kalau tempat sampah kan ya pasti butuh, air bersih dan juga toilet ya butuh mbak. Nama orang di pasar kan ya pasti ada yang ingin buang air jadi ya harus ada toiletnya.

P : Kalau dari faktor lingkungan, di lokasi berdagang yang baru nantinya itu harus berada pada lingkungan yang kayak gimana sih bu?

R3 : Ya tempatnya yang bersih mbak, kelihatan rapi. Ya harus terlihat dari pinggi jalan raya, itu penting mbak. Itu termasuk faktor pengaruh yang utama mbak. Hehehehehe.....

Ya tadi itu mbak yang saya bilang, orang kadang-kadang kan dari rumah ndak ada niatan untuk beli ini ini ini (sambil menunjuk dagangannya dan pedagang lainnya), tapi kalau udah ngeliat ada barangnya kok kelihatnya bagus ya, kan jadi tertarik dan akhirnya beli. Apalagi kalau lokasinya dekat sama permukiman penduduk saya tambah seneng mbak,

T1.4

T7.1

T9.1

T8.1

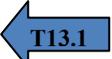
T11.3

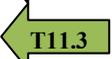
T12.1

soalnya saya juga kadang jualan ke kampung-kampung nah itu juga lebih ramai mbak.

P : Kalau lokasi bedagangnya yang baru dekat dengan terminal bu?

R3 : Kalau itu sih menurut saya kurang ya mbak, tapi mungkin kalau dari kebisingannya ya. Tapi kalau saya sih ya nggak terlalu berpengaruh sih mbak, kalau yang lebih berpengaruh lagi ya itu mbak dekat dengan jalan raya. Tapi kalau dekat dengan rumah ya lebih enak mb, soalnya barang bisa dibawa pulang, terus dari segi transportasinya juga nggak terlalu banyak keluar ongkos angkutan umumnya juga, atau mungkin hanya dengan jalan kaki bisa terjangkau.

 T13.1

 T11.3

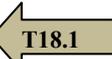
 T14.1

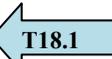
P : Pada lokasi berdagang yang baru apakah penting dekat dengan pusat kegiatan masyarakat?

R3 : Ya iya mbak, kan jadi lebih enak. Kan jadi ramai mbak banyak yang jalan-jalan, liat-liat.

P : Nah tadi kan saya sempat menanyakan apakah perlu adanya pengaturan lagi kah di lokasi berdagang saat ini?

R3 : Disini sih perlu pengaturan, ya tempatnya bisa dibagi rata untuk luas tempat berdaangnya. Seumpamanya dikasih luas tempat dagangnya tiap pedagang 2 meter ya semuanya sama rata begitu. Jadi kan nggak kayak gini mbak semerawut, apalgi kan kalau pedagang buah dan sayur kan kadang menata dagangannya kan ya nggak rapi juga. Harusnya sih ya ndak seperti ini mbak, barang dagangannya campur-campur, harusnya ya dikelompokkan sesuai jenisnya mbak.

 T18.1

 T18.1

P : Tapi bu, kalau dikelompokkan sesuai dengan jenis nya seperti itu apakah nantinya nggak ada persaingan antar pedagangnya?

R3 : Ya itu berpengaruh dari penghasilan, jadi harga barang juga iya. Kalau terlalu dekat dengan pedagang yang jenisnya sama kan kadang pengunjung itu masih lihat yang disini tapi juga lihat pedagang yang sebelahnya kan “oh kok disitu kelihatan lebih bagus lagi” biarpun beda harga 1000 atau 2000 kan kadang orang pindah ke yang lainnya. Jadi paling tidak ya kalau dikelompokkan sesuai dengan jenis nya ya di selang-seling gitu mbak. Soalnya kalau sama jenis dagangannya dikelompokkan jadi satu ya pengaruhnya ke persaingan harga. Ya namanya juga orang punya hati mbak, kadang temennya ramai tapi kita masih sepi gitu kan ya kadang nelangsa mbak. Kadang temennya sudah dapat pelaris 1 – 2 orang atau bahkan lebih dan kita belum dapat sama sekali kan ya gimana gitu mbak.

T16.1

P : Untuk produknya sendiri ini bu, apakah masyarakat sekitar lokasi berdagang yang baru nantinya akan bisa menerima produk yang di tawarkan?

R3 : Tapi ya itu pasti bisa diterima lo mbak sama masyarakat sekitar, soalnya kan yang kita jual ini kan untuk kebutuhan sehari-hari juga bukan barang yang gimana-gimana gitu mbak hehehe..... kalau barang yang dijual ini kan setiap hari kan pasti di cari sama masyarakat mbak. Pasti orang kan butuh, meskipun butuhnya juga nggak setiap hari sih mbak.

T17.1

P : Nah kalau dari semua yang saya tanyakan tadi ya bu, apakah ada faktor lainnya untuk menentukan kriteria relokasi PKL itu bu?

R3 : Tapi kalau dipindahkan ke lokasi berdagang yang baru ya kan biasanya kita adaptasi lagi, cari pelanggan yang baru lagi. Orang-orang yang lama biasanya pelanggan kita itu kan kadang nyari – nyari gitu mbak. Terus dipikirkannya kita udah nggak jualan lagi, padahal tempat jualannya udah dipindah. Tapi ya kalau dari yang udah mbak Fitri tanyakan tadi ya kayaknya itu sudah cukup, nggak ada faktor lain lagi. Tapi ya mungkin kan kita di tempat yang baru mencari pelanggan lagi yang baru, atau tempat yang baru itu belum tentu lebih bagus dari lokasi yang sekarang ini, tapi sebenarnya disini juga tempatnya juga nggak bagus sih mbak lha wong namanya juga kaki lima mbak. Ini kan alhamdulillah kan habis ada adipura jadi nggak ada obrakan, ya kalau ada obrakan ya ndak seperti ini saya santai.

P : Hmmmm... was-was ya bu?

R3 : iya mbak, kalau kita larinya kurang cepet ya... kemaren ada orang jualan kayak telur, kayak buah itu langsung diangkut naik ke mobilnya satpol pp itu. Kayak gitu kan ngurusnya lebih susah sekarang mbak, lebih rumit. Makanya kalau kayak gitu kan kita was-was kan mau pasang-masang kayak gini (nunjuk dagangannya) kan ya takut juga.

R3 : Ya mbak, sudah berapa tahun ini saya jualan kayak gini. Ya tetep kayak gini-gini aja, orang namanya juga kaki lima mbak. Mau jadi kaki sepuluh ya nggak bisa jadi,

P : hehehehehe....

R3 : makanya kan saya saya temen-temen “oohhh mangkane dadio kaki sepuluh yo gak iso, wong kakine ancene lima” ya tak bilang gitu mbak.

P : hehehehehe ok..

R3 : Saya jualan ini dari anak saya yang masih kuliah masih umur 2 tahun saya sudah jualan gini mbak sampe sekarang ya tetep kayak gini juga.

P : berarti kira-kira udah berapa lama ya bu?

R3 : saya?

P : 10 tahun? Lebih?

R3 : Lha dari anak saya umur 2 tahun sekarang umum 22 tahun.

P : ya 20 tahun berarti bu

R3 : iyaaa, ya tetep kayak gini juga kan. Ya tapi alhamdulillah tetep disyukuri aja mbak. Kan masih dikasih sehat, masih bisa bekerja.

P: iyaa, iya bu.

R3 : kayak temen saya ini suaminya jualan sampe ke Desa Bungah sana keliling, kalau ngandalin disini aja ya nggak cukup mbak. Kan buat anak sekolah juga, itu temen saya anaknya sekolah STM. Bukannya kita ini pedagang kaki lima terus besok anaknya juga bakal jadi pedagang kaki lima gini

juga mbak. Kita kan juga kepingin kalau anaknya nanti juga berhasil.

P : oh iya bu harus bisa jadi lebih baik.

R3 : nah iya begitu, masak sih nasibnya orang g bisa berubah masak ya mau kayak kita gini mbak susahny. Kan ya enggak mb.

P : yauda kalau begitu bu, sekiranya cukup sampe sekian dulu. Maaf kalau ada salah-salah kata ya bu. Maaf juga udah mengganggu.

R3 : iya sama – sama mbak, saya juga maaf kalau ada salah-salah kata.

P : iyaa.. mari bu

R3 : iya mbak.

Hasil wawancara untuk sasaran 2

Kode R4 (Responden 4)

P : Peneliti

Identitas Reaponden

Nama : Achmad Yani
 Status : Pedagang Kaki Lima
 Lokasi Berdagang : Lahan Parkir
 Alamat : Jl. Tlogopojok
 No. Telp : -
 Waktu Wawancara : 10.45– 11.12

P : Selamat siang mas, perkenalkan nama saya Fitri mahasiswa PWK – ITS Surabaya. Jadi begini mas, berkaitan dengan Tugas Akhir saya ini tentang kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi PKL di Kawasan Pasar Baru ini. Nanti saya akan bertanya yang kaitannya dengan tugas akhir saya.

R4 : Ya mbak, kalau soal pedagang kaki lima itu begini yang diinginkan pedagang kaki lima itu sebenarnya itu seperti tempat itu benar memang kita sebagai pedagang kaki lima kesusahan. Karena yang diinginkan itu diberi tempat seperti yang kita inginkan, yang kita harapkan kan seperti itu.

P : Nah maka dari itu penelitian saya ini kan mengenai kriteria relokasi PKL berdasarkan dengan preferensi PKL itu sendiri, jadi ya lokasi yang seperti apa sih yang diinginkan oleh PKL agar PKL tersebut mau untuk direlokasi gitu mas.

R4 : Kalau tempat seperti apa yang kita sebagai pedagang kaki lima inginkan, yaa... kita itu ingin tempat yang strategis lah. Ya bener sih kita mau untuk ditertibkan, tapi kan ya jangan seperti



yang ada di tv-tv itu mbak. Ya maksudnya kayak seenaknya sendiri gitu, satpol pp kan seenaknya sendiri seperti itu biasanya. Kita hormati mereka, ya kasihlah tempat yang memadai seperti apa adanya. Benar saya tempatnya di dalam, tapi kan di dalam itu saya berjualan di lahan parkir, dan kadang saya juga jualannya ikut di depan stand orang yang ada di Pasar Baru ini. Bagaimana cara menertibkannya? Yaitu kasihlah wadah buat kita sebagai pedagang kaki lima.



P : hmmm.... Begitu ya mas.. Terus kalau misalkan di relokasi kan tadi keinginannya. Nah lokasi strategis yang seperti apa sih yang diinginkan mas?

R4 : Ya seperti ya.. apa namanya, kita kan sebagai pedagang kan mencari nafkah sih mbak. Ya kan?

P : Hmm... iya mas.

R4 : Ya kan mencari nafkah, ya kita itu buat nyewa kios aja nggak ada gitu lo. Soalnya nyewa tempat/kios itu kan mahal. Lha kita sebagai pedagang kaki lima kan pengennya kan ada tempat sendiri, disini misalkan khusus untuk PKL nah seperti itu.




P : Kalau misalkan ditawarkan untuk menyewa kios di lokasi berdagang yang baru gitu bagaimana mas? Dan untuk harganya sendiri yang diinginkan sampai kisaran berapa mas perbulan / pertahunnya?

R4 : Kalau kemarin saya sempat tanya – tanya itu kalau nyewa tempat/kios itu perkiraan pertahunnya sekitar 5-6 jutaan.



P : Hmm itu setahun ya mas segitu..

R4 : Itu nyewa lo mbak, kalau saya kan nggak. Saya jualannya ikut di depan toko orang atau di lahan parkir Pasar Baru itu mbak.

P : Kalau dari faktor aksesibilitasnya sendiri bagaimana mas untuk di lokasi berdagang yang baru?

R4 : Ya kita ndak muluk-muluk kok mbak mintanya, ya pengennya ya itu tempat yang strategis buat kita. Kita juga sebagai pedagang kaki lima, tapi kita juga sebenarnya ndak mau melanggar. Kita tau Undang-Undang itu ada ya kan? Kita itu akan menghormati mereka (pemerintah). Nah taruh lah kita ketempat strategis. Pemerintah misalkan, dipasar krempyeng disediakan untuk kita PKL kan seperti itu. Kan soalnya kan rencananya Pasar Baru ini kan mau direnovasi kan rencananya mau seperti krempyeng. Nah kasihlah tempat buat PKL, khususkan tempat untuk PKL. Misalkan, PKL diwajibkan membayar segini segini ok ndak apa-apa kita bayar. Biasanya kan dikasih beban seperti itu.

← T1.4

← T1.5

← T5.1

P : Itu nggak apa-apa ya, nggak maslaah ya pak meskipun disuruh bayar retribusi?

R4 : Iya nggak masalah. Jadi ya seperti pemerintah, janganlah membebankan kita sebagai pedagang kaki lima.

P : Hmm... terus apakah penting di lokasi berdagang yang baru itu untuk ketersediaan angkutan umumnya.

R4 : Jadi kan begini mbak, yang dikeluhkan masyarakat itu kan kemacetannya. Nah kasihlah wadah untuk PKL yang ada di pinggir jalan dan trotoar itu suruh masuk gitu. Tapi kalau

seperti yang sekarang ini mbak mungkin yang dikeluhkan masyarakat itu kemacetan, terus kebersihan kan.

P : Nah untuk ketersediaan transportasi umum itu apakah termasuk hal yang penting nggak mas di lokasi berdagang yang baru kalau sudah direlokasi?

R4 : Ya itu penting mbak, soalnya kan gini mbak. Misalkan PKL ya, masyarakat yang belanja jelas mereka kan mencari yang lebih dekat dengan angkutan umum. Soalnya apa, kadang orang yang sudah tua nggak kuat, biasanya mereka menyuruh para PKL “mas tolong bawain “ seperti itu. Nah kita sebagai PKL juga kadang kasihan, nah itu kan harus kita tolong juga.

T3.1

P : Terus untuk sarana dan prasarana nya sendiri bagaimana pak jika lokasi berdagangnya di relokasi?

R4 : Kita nggak muluk – muluk kok mbak. Kita cuma pengen apa namanya jika memang harus direlokasi, kita nggak minta banyak soal sarana dan prasarananya. Yang penting kita dikasih tempat itu memadai, memadai buat kita. Dan tempat itu strategis buat kita. Terus jika memang dikenakan iuran ya kan, itu nggak masalah tapi kita sebagai PKL itu jangan sampai membebani para PKL gitu.

T1.6

T5.2

P : Iya mas, nah untuk ketersediaan sarana dan prasarana nya sendiri bagaimana mas? Kalau misalnya dispesifikan lagi, seperti tersedianya air bersih, listrik, toilet?

R4 : Kalau toilet kan pasti ada ponten umum, kalau soal listrik itu pasti. Kadang PKL kan ada yang jualannya malam. Nah kalau saya kan jualan paling habis subuh jadi mungkin nggak perlu. Seandainya kan ada kayak sekitar jam 12 malam

T7.1

sudah datang nah itu kan juga butuh listrik, iya kan. Nggak apa-apa dikasih, Insya Allah PKL akan nurut jika dikasih iuran untuk sarana – sarana itu.



T5.3

P : Kalau ketersediaan tempat pembuangan sampahnya sendiri bagaimana pak?

R4 : Nah ini yang dikeluhkan ya mbak..

P : Soalnya lihat kondisinya sendiri sekarang ini juga kotor ya mas ya.

R4 : Lihat kondisinya seperti itu, ya kita kayak tempat sampah itu kan nggak ada ya kan. Cuma yang ada pasukan kuning (tukang kebersihan). Nah tempat sampah itu terlalu jauh buat PKL, rata-rata PKL kan gini pemikirannya “aku buang sampah sedikit, tapi jangkauan tempat sampahnya terlalu jauh. Nah terus harus meninggalkan dagangan kita.” Jadi sediakan tempat sampah setiap titik-titik tertentu. Masak gara-gara adipura aja baru ada tempat sampah kan nggak pantes juga mbak setelah selesai diangkutin lagi tempat sampahnya. Sediakan tempat sampah nggak apa-apa nanti juga para PKL juga pengertian.



T9.1

P : Terus untuk ketersediaan lahan parkirnya sendiri?

R4 : Kalau parkir itu pasti membutuhkan ya mbak, terkadang kan kayak masyarakat sendiri kurang menyadari parkir seenaknya sendiri, parkir di depan pasar. Padahal lo bayar parkir berapa sih, kan ya Cuma 1000 rupiah kan seperti itu. Mosok eman duit e, padahal yang penting sepedanya biar aman kan gitu sih.



T10.1

P : Tapi kan, kadang masyarakat sendiri itu juga beli di PKL yang berjualan di trotoar gitu kan mas.

R4 : makanya sari situ, kalau memang direlokasi PKL nya diberikan sarana tempat yang strategis yang dijangkau para masyarakat yang berkendara. Mungkin begini “oh aku belonjo nang kene ae, wong nang kene onok kok timbang melbu” kan gitu kan mbak. Nah dari situ kan direlokasi masuk jadi parkir kan tertib, dilihat juga enak. Nggak kayak sekarang ini kan semerawur.



T1.7



T10.2

P : Nah untuk dari kebutuhan akses keluar atau masuknya lokasi berdagang yang baru harusnya seperti apa mas?

R4 : Seperti ini, ini yang dikeluhkan masyarakat. Nah yang dikeluhkan masyarakat itu soal becak, nah becak kan bisa masuk. Sedangkan para pedagang yang mempunyai stand itu berebut tempat, jadi sudah dikasih tempat seperti sekarang ini masih pingin maju lagi maju lagi. Jalan yang dulu lebar bisa dimasuki 2 becak sekarang kan Cuma 1 becak aja. Dulu itu 2 becak, jadi simpangan begini masuk bisa (sambil memeragakan pakai tangan). Nah sekarang nggak bisa kan, sampean liat sendiri.



T2.1

P : iya mas.

R4 : Soalnya kan semakin maju-semakin maju pedagang yang punya stand nya. Nah untuk lokasi yang baru, kalau bisa becak jangan sampai masuk seperti yang terjadi di Pasar Baru ini mbak. Soalnya apa, masyarakat itu iya kalau pembeli itu nggak ngajak anak kecil ya kan. Kalau anak masih segini (sambil menunjuk anaknya) kan masih lari-lari. Lha itu yang dikhawatirkan. Jadi ya jangan sampai kendaraan atau becak itu



T2.2

jangan diperbolehkan masuk kedalam akses kelar dan masuk pembeli. Nah kalau orang belanja ada becak kan mesti ngalah.



T2.2

P : Nah pasti kan kalau direlokasi butuh lingkungan sekitar yang menunjang ya mas, nah itu lingkungan yang seperti apa sih yang diinginkan?

R4 : Ya seperti biasa ajalah. Seperti ini, ini kan pasar yang mau direnovasi kan atapnya aja. Lha terus yang saya dengar kan kalau direnovasi stand pedagangnya ini kan mau agak dimundurkan dikit. Tapi kita nggak tau seperti apa renovasi itu. Yang kita butuhkan itu kasih tempat/wadah buat para PKL untuk menunjang, kita sama-sama cari nafkah mbak. Kita juga punya anak kan, kita juga punya istri kan seperti itu. Bagaimana caranya pemerintah menghargai para PKL itu. Kasih tempat wadah buat mereka.



T1.8

P : Nah kan dikasih tempat/wadah buat PKL, tapi wadah/tempat itu berada pada lingkungan yang seperti apa gitu mas?

R4 : Ya kalau tempatnya ya semacam ini lah. kita sudah dekat dengan perkampungan, dekat sama terminal. Akses jalan juga sudah enak, kan gitu.



T13.1



T12.1



T2.3

P : Terus untuk lokasi berdagangnya itu dekat dengan tempat tinggal mas nya itu berpengaruh nggak ma?

R4 : Tidak begitu sih mbak, kalau berpengaruhnya mungkin kalau jauh dari permukiman mungkin orang banyak “dari pada aku jauh-jauh ke pasar, mending nyari pedagang yang berkeliling aja” nah sekarang kita dekat dengan permukiman, kita kepasar aja dekat kok dari harga juga pasti berbeda.



T12.2

P : Kalau dekat dengan tempat tinggal?

S4 : Nggak terlalu berpengaruh sih, malah PKL itu senang kalau dekat dengan pasar. Soalnya kenapa, bisa dijangkau dengan jalan kaki, naik sepeda motor bisa, naik sepeda ontel juga bisa.

T 15.1

P : Nah kalau diatur gitu ya mas, pengaturan yang seperti apa sih yang seharusnya dilakukan?

R4 : Ya itu yang tadi saya bilang, pengaturannya itu kita itu nggak mau apanamanya.... kita boleh direlokasi, kita menuruti undang-undang. Kita cuma pingin dihormati dan dihargai sebagai pedagang. Kayak kemarin, waktu ada adipura kita dikasih surat bahwa jam 6 harus sudah bubar. Ok kita nurut, tapi yang penting bagaimana caranya saling menghormati sesama pedagang.

P : Kalau misalnya direlokasi ya mas, dirapikan dan ditata sesuai dengan jenis dagangannya masing-masing. Nah seperti itu kan pasti ada persaingan antar pedagangnya. Nah kalau seperti itu bagaimana?

R4 : Kalau persaingan itu pasti ada ya mbak ya, bagaimana caranya. Lha rejeki itu kan tuhan yang ngatur mbak. Ndak masalah, karena persaingan itu sudah wajar. Kalau ndak gitu lak ndak hidup mbak.

T 16.1

P : Untuk di lokasi yang baru itu kan, lingkungan sekitarnya juga harus mendukung gitu ya mas ya.

T17.1 R4 : Iya mbak... Ya itu harus mendukung. Soalnya apa namanya, kita kan pedagang ya to. Misalkan saya jualan kue,

nggak mungkin kan kue yang basi saya jual. Jelas kue yang baru yang saya jual. Kita juga harus mendukung apa yang kita jual.. Jadi kita harus jujur pada pembeli. Kita sama, misalkan.... Sampean tadi kan juga tau sendiri seperti apa saingan antar pedagang dipasar tadi. Caranya gimana, ya kita harus gotongroyong. Misalkan kita ada perlunya, kita menitipkan barang dagangan kita ke pedagang lain. Kita PKL sama sama gotong royong kok satu sama lain.

 T 16.2

P : Tapi kalau menurut masnya nih, kondisi PKL yang ada di Pasar Baru ini itu bagaimana sih mas?

R4 : Nah, kondisi para PKL ini sekarang mungkin melemah. Soalnya apa, pasar ini itu nggak seperti dulu. Harga barang dan bahan-bahan sudah naik semua. Yang dikeluhkan para pedagang kan seperti itu. Kita jual barang dagangan kita nggak sesuai dengan modalnya. Modal sama pendapatannya itu nggak masuk. Iya kalau habis dagangannya kan masih bisa tau keuntungannya. Lha kalau nggak habis kan seperti itu. Nah bahan-bahannya kan semakin naik semakin naik yang dikeluhkan masyarakat kan seperti itu.

P : Kalau kayak gitu berarti kan tadi sudah disebutkan ya pengatura apa yang harus dilakukan. Nah dari tadi yang saya tanyakan itu apakah ada faktor lain yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi PKL ini mas?

R4 : Kalau faktor yang penting itu kita kan pedagang kaki lima mbak ya. Cuma kalau memang disediakan wadah buat kita monggo. Kita turuti peraturan dan perundang-undangan. Faktor yang kita perlukan itu Cuma satu harga para PKL. Yang saya ketahui PKL memang betul kita ini semerawut dan seenaknya sendiri. Nah faktor yang terpenting itu berikanlah wadah buat

 T1.9

kita, tempat buat kita berjualan. Kalau kita disediakan tempat masak iya mau disia-siakan sih. Seperti itu.

P : lokasi berdagangnya itu harus nggak sih mas kelihatan dari jalan raya?

R4 : Nggak perlu, meski di dalam pun Insya Allah kalau rejekinya sudah ada ya laku mbak dagangan kita.

P : Jadi kalau direlokasi, nggak apa-apa ditarih untuk membayar retribusi gitu ya mas ya.

R4 : Iya nggak apa-apa. Yang penting tempat/lokasi itu strategis buat kita. Seperti itu, bayar iuran lo barapa sih mbak.

 T1.10

 T5.4

P : Kalau misalkan ditawarkan untuk menyewa kios gitu?

R4 : Begini mbak. Kalau menyewa kios, kalau kiosnya itu murah InsyaAllah ada yang mau. Tapi kalau mahal, para PKL kan menghitung modalnya berapa, dapatnya berapa, kebutuhan keluarga seberapa, kan seperti itu kan mbak. Belum lagi sekolahnya untuk anak.

 T4.3

P : Tapi kalau misalkan ya pak ditawarkan, itu sampai kisaran berapa sih?

R4 : Kemarin sih ada yang nawarin mbak, setahun itu 1,5 juta. Sebenarnya nggak terlalu berat untuk saya ya mbak sebagai PKL. Nah kalau misalkan pertahunnya 5-6 juta nah itu kan berat. Ya jangan terlalu membebani para PKL itu aja sih mbak. Intinya ya seperti itu lah mbak, jangan terlalu membebani. Karena mereka para PKL juga punya keluarga, punya anak.

 T4.4

Lha kalau misalkan kita disuruh menyewa pertahunnya 6 juta, lha untuk keluarga pake biaya apa gitu lo mbak.

P : Ya sepertinya cukup sekian mas, maaf kalau ada salah-salah kata mas. Maaf juga jadi mengganggu jualannya dan ngerepotin juga. Makasih banyak ya mas.

R4 : Iya mbak iyaa... iya nggak apa-apa mbak. Sama sama mbak..

BAB V

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

3.1 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisa data dan pembahasan yang dilakukan dalam penelitian ini, beberapa hasil dari sasaran penelitian ini adalah:

1. Karakteristik PKL berdasarkan variabel penelitian di kawasan penelitian adalah:
 - a. Jenis barang dagangan dikelompokkan menjadi 6 jenis barang dagangan yaitu makanan/minuman, sayuran, buah-buahan, ikan/ayam, konveksi, dan lainnya. Dimana jenis barang dagang yang tergolong lainnya adalah penjual bunga, pisau, dan aksesoris.
 - b. Jenis sarana berdagang PKL pada kawasan terdiri dari 4 jenis, yaitu gelaran alas/tikar, gerobak/kereta dorong, pikulan/keranjang, kios semi permanen, dan lainnya (tidak menggunakan sarana berdagang apapun).
 - c. Luas tempat berdagang di kawasan penelitian dikelompokkan menjadi 3 yaitu $<1\text{ m}^2$, $1-2\text{ m}^2$, $>2\text{ m}^2$
 - d. Modal usaha yang digunakan PKL untuk memulai usaha di kawasan penelitian yaitu mulai dari < 500.000 , $500.000-750.000$, $750.000 - 1.000.000$ hingga $> 1.000.000$.
 - e. Tingkat pendapatan PKL yang ada di kawasan penelitian adalah < 300.000 , $300.000-500.000$, $500.000-700.000$, $700.000-900.000$, dan > 900.000
 - f. PKL di kawasan penelitian menempati 3 lokasi yaitu lahan parkir, trotoar, dan badan jalan.

- g. PKL yang berada pada kawasan penelitian berasal dari dalam Kota Gresik dan luar Kota Gresik yaitu Lamongan dan Madura.
 - h. PKL yang berada pada kawasan studi dalam kegiatan berdagangnya terdapat PKL yang menjalankan aktivitasnya dibantu dengan pegawai dan ada pula yang berjualan sendiri.
 - i. Waktu berdagang PKL di kawasan penelitian terbagi menjadi 7 jenis yaitu PKL yang waktu berjualannya pagi-siang, pagi-sore, siang-sore, siang-malam, sore-malam, malam-siang.
 - j. Sifat pelayanan PKL yang terdapat di lokasi yaitu dengan cara menetap dan berkeliling.
 - k. Pola penyebaran PKL yang berada pada kawasan studi terbagi menjadi 2 yaitu PKL yang bercampur dengan jenis lainnya dan beberapa PKL yang berkelompok sama dengan jenis barang dagangannya.
 - l. Pembayaran retribusi PKL pada kawasan penelitian rata-rata < 20.000 dan PKL yang berdagang pada lokasi badan jalan tidak dikenakan pembaruan retribusi.
 - m. Pembaruan retribusi PKL yang berada pada kawasan penelitian diberikan/dibayarkan pada tukang parkir yang berada di Pasar Baru.
2. Berdasarkan dari hasil *content analysis* yang menunjuk 4 responden sebagai narasumber dari keseluruhan variabel penelitian pada sasaran ke 2 didapatkan faktor yang mempengaruhi kriteria lokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima. Berikut adalah urutan variabel yang berpengaruh dalam menentukan kriteria relokasi PKL berdasarkan preferensi pedagang kaki lima

1. yaitu Lokasi berdagang yang strategis dengan jumlah pengulangan sebanyak 16 kali, harga sewa lahan/kios dengan jumlah pengulangan sebanyak 8 kali, kedekatan dengan kegiatan masyarakat dengan jumlah pengulangan sebanyak 9 kali, lokasi berdagang terlihat dari jarak pandang yang normal dengan pengulangan sebanyak 9 kali, pembayaran retribusi dengan pengulangan sebanyak 9 kali, dekat permukiman penduduk dengan pengulangan sebanyak 6 kali, ketersediaan lahan parkir dengan pengulangan sebanyak 6 kali, dekat dengan terminal/stasiun dengan jumlah pengulangan sebanyak 4 kali, ketersediaan tempat pembuangan sampah dengan pengulangan sebanyak 4 kali, ketersediaan transportasi umum dengan pengulangan sebanyak 3 kali, dekat dengan tempat tinggal dengan pengulangan sebanyak 3 kali, ketersediaan jaringan listrik dengan pengulangan sebanyak 3 kali pengulangan, akses keluar dan masuk dengan pengulangan sebanyak 2 kali, penerimaan produk dengan pengulangan sebanyak 2 kali, dan ketersediaan drainase dengan pengulangan 2 kali.

3. Berdasarkan hasil dari sasaran 3 yaitu merumuskan kriteria lokasi dengan menggunakan teknik analisa deskriptif komparatif maka didapatkan kriteria relokasi PKL sebagai berikut:
 1. Lokasi berdagang yang baru memiliki aksesibilitas yang tinggi dan mudah terlihat oleh calon konsumen, yaitu berada pada pinggir jalan atau pada sekitar permukiman penduduk namun lokasi berdagang yang

baru harus memiliki izin dari Pemerintah Daerah Kabupaten Gresik.

2. Luas tempat berdagang PKL di lokasi yang baru yaitu 4m^2 dengan sarana berdagang non permanen.
3. Tarif ijin penempatan lokasi berdagang setiap luasan tempat berdagang minimal 4m^2 maka dikenakan tarif minimal Rp 100.000,00 pertahun (sesuai Perda Kabupaten Gresik No. 3 Tahun 2003 tentang Ijin penempatan dan pembinaan pedagang kaki lima).
4. Dilakukan penglompokkan pedagang dengan jenis barang dagangan yang sama pada lokasi berdagang yang baru. Seperti mengelompokkan pedagang buah dengan pedagang sayuran, pedagang makanan/minuman dengan pedagang yang menjual barang dagangan dengan jenis yang kering (konveksi dan jenis lainnya yaitu aksesoris, sandal, dan peralatan masak), dan pedagang daging dengan pedagang ayam.
5. Pembayaran retribusi sebesar Rp 2.000,00/ m^2 setiap bulannya (sesuai dengan Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 4 Tahun 2011 tentang Rincian Pembayaran Retribusi Pelayanan Pasar).
6. Pembedaan jalur pedagang dan pembeli, pengaturan waktu pengiriman stok barang dan waktu pengunjung berbelanja.
7. Jenis barang yang dijual merupakan barang untuk kebutuhan sehari-hari.
8. Lokasi berdagang harus memiliki tempat parkir umum untuk pengunjung atau pedagang yang memadai dan juga akses langsung menuju lahan parkir bagi pengunjung.

9. Tersedianya utilitas penunjang di lokasi berdagang yang baru, seperti tempat ibadah dan kamar mandi/toilet.

3.2 5.2 Rekomendasi

Berdasarkan temuan-temuan yang didapatkan dari penelitian ini, maka direkomendasikan beberapa hal, antara lain:

1. Perlu dilakukan penelitian selanjutnya mengenai lokasi berdagang PKL di Kawasan Pasar Baru Gresik berdasarkan kriteria lokasi PKL.
2. Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi Pemerintah Kabupaten Gresik dalam menyusun kebijakan yang mengatur lokasi berdagang PKL. Sehingga dalam pengelolaan dan penertibannya tidak mengalami kegagalan relokasi dikemudian hari.
3. Pembentukan paguyuban PKL yang aktif dan koordinatif dengan tujuan sebagai media dalam menyampaikan aspirasi pedagang kepada pemerintah.

“Halaman ini sengaja dikosongkan”

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Buku dan Jurnal Ilmiah

- Ainul, Roziana. 2012. *Klasifikasi dan Spesialisasi Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Gresik*. Jurnal From JIPPTUMG. Gresik: Universitas Muhammadiyah Gresik
- Alisjahbana, 2004. *Kebijakan Publik Sektor Informal*. Surabaya: ITS Press
- Ambarwati, Srie. 2003. *Studi Aktivitas Pedagang Kaki Lima Dalam Pemanfaatan Ruang Di Kota Salatiga*. Tesis. Program Pasca Sarjana Megister Teknik Pembangunan Kota. Semarang : Universitas Diponegoro
- Budi, Sulistiyo. 2006. *Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi PKL Serta Persepsi Masyarakat Sekitar Di Kota Pemalang*. Tesis. Program Pasca Sarjana Megister Pembangunan Wilayah dan Kota. Semarang: Universitas Diponegoro
- Darman, 2015. *Kehidupan Sosial Pedagang Kaki Lima Di Kota Samarinda (Studi Penjual Jagung Rebus Ditepian)*. Jurnal Sosiologi Konsentrasi Volume 1 No 3 halaman 41-59. Samarinda: Universitas Mulawarman

- Dwijayanti, Oktariana. 2008. *Kajian Karakteristik Berlokasi PKL Pasa Kawasan Perdagangan di Kota Semarang*. Jurnal Pendidikan Profesional Volume II No 17 Juni 2008. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Evita, Eka dkk. 2012. *Implementasi Kebijakan Penataan Pedagang Kaki Lima (Studi Pada Batu Tourism Center di Kota Batu)*. Jurnal Administrasi Publik Volume 1 No 05 Hal. 943-952. Malang: Universitas Brawijaya
- Ginting, Salmina W, 2004. *Studi Kasus: Pengaruh Keberadaan Pedagang Kaki Lima Terhadap Jumlah Pengunjung Taman Kota di Medan*. Jurnal Teknik SIMENTRIKA Vol.3 No.3. Sumatera Utara: Universitas Sumatera Utara.
- Imam Asy'ari, Sapari. 1993. *Sosiologi Kota dan Desa*. Surabaya : Usaha Nasional Surabaya
- Indriani, Gita. 2013. *Populasi, Sampel dan Teknik Sampling*. Jurnal Ringkasan Materi. Program Pasca Sarjana Universitas Negeri Semarang. Semarang: Universitas Negeri Semarang.
- Mudzakir. 2008. *Alternatif Pembinaan Pedagang kaki Lima Studi Kasus Jalan Protokol Di Kota Madia Yogyakarta*. Jurnal Potensio Volume 9 No 01 Juli 2008. Rembang: STIE YPPI Rembang

- Nazara, Suahasil. 2010. *Ekonomi Informal di Indonesia: Ukuran, Komposisi dan Evolusi*. ILO Jakarta
- Novelia, Adinda. 2015. *Karakteristik Penentuan Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi Pedagangnya di Kawasan Perkotaan Sidoarjo*. Jurnal Teknik ITS Volume 4 No 1 2015. Surabaya: Institut Teknologi Sepuluh Nopember (ITS)
- Pamungkas, Zhafril. 2015. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi pendapatan Pedagang Kaki Lima Kota Malang (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Di Wisata Belanja Tugu Kota Malang)*. Jurnal Ilmiah Ilmu Ekonomi. Malang: Universitas Brawijaya
- Pratiwi, Karlina. 2013. *Analisis Dampak Penataan dan Faktor yang Mempengaruhi Omset Pedagang Kaki Lima Di Kota Bogor (Periode Tahun 2012 – 2013)*. Tugas Akhir. Program Sarjana Fakultas Ekonomi dan Manajemen. Bogor: Institut Pertanian Bogor
- Rahayuni, Adi. 2012. *Pola Penyebaran Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Singaraja*. Jurnal Pendidikan Geografi. Singaraja: Undiksha
- Rolis, Ilyas. 2013. *Sektor Informal Perkotaan dan Ikhtiar Pemberdayaannya*. Jurnal Sosiologi Islam Volume 3 N0 02 Oktober 2013. Surabaya: IAIN Sunan Ampel Surabaya.

- Rosita, Popy, 2006. *Kajian Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Beraktivitas dan Memilih Lokasi Berdagang di Kawasan Perkantoran Kota Semarang (Wilayah Studi: Jalan Pahlawan – Kusumawardhani – Menteri Suepono)*. Tugas Akhir. Program Sarjana Perencanaan Wilayah dan Kota. Semarang: Universitas Diponegoro.
- Sa'diyah, Siti. 2013. *Konflik Antara Pedagang Stand Dengan Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Gresik*. Tugas Akhir. Program Sarjana Studi Sosiologi. Surabaya: Institut Agama Islam Negeri Sunan Ampel
- Sastrawan, Wayan. 2015. *Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Kaki Lima Di Pantai Penimbangan Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng*. Jurnal Volume 5 No 01 Tahun 2015. Singaraja: Universitas Pendidikan Ganesha
- Satrio, Mukti. 2012. *Penerbitan IMB yang Melanggar Tata Ruang (Kajian Tentang Implementasi Perda RTRW Kota Malang Terhadap Penelitian IMB yang Melanggar Tata Ruang)*. Jurnal Ilmiah Fakultas Hukum. Malang: Universitas Brawijaya.
- Sunaryo, Arum. 2007. *Evektivitas Kantor Pengelolaan Pedagang Kaki Lima dalam Pelaksanaan Peraturan Daerah Kota Madya Daerah Tingkat II Surakarta Nomor 8 Tahun 1995 Tentang Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima*.

- Tugas Akhir. Program Sarjana Fakultas Hukum. Surakarta: Universitas Sebelas Maret
- Surya, Lintang, Octora. 2006. *Kajian Karakteristik Berlokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Sekitar Fasilitas Kesehatan (Studi Kasus: Rumah Sakit dr. Kariadi Kota Semarang)*. Tugas Akhir. Program Sarjana Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota. Semarang: Universitas Diponegoro
- Susilo, Agus. 2011. *Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Menempati Bahu Jalan di Kota Bogor (Studi Kasus Pedagang Kaki Lima Sembako di Jalan Dewi Sartika Utara)*. Tesis. Program Pasca Srjana Megister Perencanaan dan Kebijakan Publik. Jakarta: Universitas Indonesia
- Widjajanti, Retno. 2009. *Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota (Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang)*. Jurnal Teknik Volume 30 No 3 Tahun 2009. Semarang: Universitas Diponegoro
- Widodo, Akhmadi. 2000. *Factor-Faktor Yang mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus : Kota Semarang)*. Tesis. Program Pasca Sarjana Studi Megistes Teknik Pembangunan Kota. Semarang: Universitas Diponegoro

Sumber Data Instansi, Dokumen RTRW, Undang-undang dan Dalam Angka

Dalam Angka 2015. BPS Kabupaten Gresik Tahun 2015

Materi Kuliah Analisis Lokasi dan Keruangan PWK ITS.
2013. Teori Lokasi *Central Place* yang dikemukakan oleh Crishtaller (1993) dikutip dalam bukunya *Central Place In Southern Germany*

RTRW Kabupaten Gresik Tahun 2010 – 2030

Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 03 Tahun 2003 Tentang Ijin Penempatan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima

Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 04 Tahun 2011 Tentang Rincian Besaran Retribusi Pelayanan Pasar

Peraturan Daerah Kabupaten Gresik Nomor 07 Tahun 2013 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima

Peraturan Menteri Pekerjaan Umum No. 41/PRT/M/2007. Pedoman Teknik Karakteristik Teknik Kawasan Budidaya

Profil Kelurahan Lumpur Tahun 2015

Sumber Internet

Fatikawati, Yulian. 2012. “Dampak Keberadaan PKL”. (<http://www.slideshare.net/> , diakses 14 april 2015).

Heri, Lazuardi, 2013. “UKM: Jumlah Pedagang Kaki Lima Diperkirakan mencapai 22 Juta Orang”. (Online),

- (<http://industri.bisnis.com/read/20130505/87/12417/ukm-jumlah-pedagang-kaki-lima-diperkirakan-capai-22-juta-orang> , diakses 26 oktober 2015).
- Sugiyono, 2013. “PKL Pasar Baru Gresik Enggan Pindah ke Pasar Krempyeng”. (online), (<http://surabaya.tribunnews.com/2013/09/26/pkl-pasar-baru-gresik-enggan-pindah-ke-pasar-krempyeng> , diakses 15 oktober 2015).
- Sugiyono, 2013. “Belum Punya Lahan,Pemkab Gresik Kewalahan Menata PKL”. (online), (<http://surabaya.tribunnews.com/2013/09/26/belum-punya-lahan-pemkab-gresik-kewalahan-menata-pkl> , diakses 20 april 2015).
- Surya Online.
<http://surabaya.tribunnews.com/2013/09/26/belum-punya-lahan-pemkab-gresik-kewalahan-menata-pkl.2015>
- Surya Online.
<http://surabaya.tribunnews.com/2013/09/26/empat-hari-ditertibkan-pkl-kembali-jualan-di-area-pakir>. 2015

BIODATA PENULIS



Penulis dilahirkan di Gresik, 28 September 1992, merupakan anak kedua dari 2 bersaudara. Saat ini penulis berdomisili di Jalan Panglima Sudirman X/22 Kabupaten Gresik. Penulis telah menempuh pendidikan formal yaitu di TK Aisyiah Gresik, SDN Sidokumpul 2 Gresik, SMPN 3 Gresik, dan SMAN 1 Manyar Gresik. Setelah lulus dari SMA tahun 2011, penulis diterima di Jurusan Perencanaan Wilayah dan kota FTSP-ITS pada tahun 2011 dan terdaftar dengan NRP. 3611100004. Pada tahun 2011, penulis sempat cuti kuliah selama 1 tahun karena mengikuti persiapan PON XVIII Riau 2012 dan baru memulai masa perkuliahan pada tahun ajaran 2012/2013. Pada tahun 2015 penulis pernah mengikuti kerja praktek di PT. Wartha Bati Mandala untuk membantu proyek penyusunan Rencana Detail Tata Ruang (RDTR) Kecamatan Sukawati – Denpasar Bali. Penulis dapat dihubungi di email fitrimaulidiyah09@gmail.com.