36479/09
MILIK PERPUSTAKAAN ITS



ITS
Institut
Teknologi
Sepuluh Nopember

RSDA
711.552 2
Fir
P-1
2009

TUGAS AKHIR - PW 1381

# PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI KAWASAN PUSAT KOTA JEMBER

FENDY FIRMANSYAH
NRP 3604 100 015

Dosen Pembimbing
PUTU GDE ARIASTITA ST. MT.

PERPUSTAKAAN ITS

| | |
|---|---|
| Tgl. Terima | 11 - 8 - 2009 |
| Terima Dari | H |
| No. Agenda Prp. | 869 |

PROGRAM STUDI PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA
Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Surabaya 2009



FINAL PROJECT - PW 1381

# PKL AREA ARRANGEMENT BASED ON VENDORS PREFERENCE IN THE CENTER AREA OF JEMBER

FENDY FIRMANSYAH
NRP 3604 100 015

Guide Lecturer
PUTU GDE ARIASTITA ST. MT.

DEPARTMENT OF URBAN AND REGIONAL PLANNING
Faculty of Civil Engineering and Planning
Sepuluh Nopember Institute of Technology
Surabaya 2009

## HALAMAN PENGESAHAN

# PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI KAWASAN PUSAT KOTA JEMBER

**TUGAS AKHIR**
Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Teknik
pada
Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan
Institut Teknologi Sepuluh Nopember
Oleh :

**FENDY FIRMANSYAH**
NRP 3604 100 015

Disetujui oleh Pembimbing Tugas Akhir :

Putu Gde Ariastita ST.MT .....

**SURABAYA, Agustus 2009**

# PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI KAWASAN PUSAT KOTA JEMBER


Nama Mahasiswa : Fendy Firmansyah
NRP : 3604 100 015
Jurusan : Perencanaan Wilayah dan Kota
FTSP-ITS
Dosen Pembimbing : Putu Gde Ariastita ST. MT.



**Abstrak**

Di Kawasan Pusat Kota Jember keberadaan PKL dinilai telah menyebabkan keruwetan dan berdampak pada perusakan keindahan tata kota. Upaya penataan yang telah dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Jember sejauh ini belum berhasil menyelesaikan permasalahan PKL di Kawasan Pusat Kota Jember, hal ini dikarenakan kurang terakomodasinya kebutuhan dari PKL didalam konsep penataan tersebut. Sehingga diperlukan adanya perumusan dalam bentuk upaya penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang (PKL) di Kawasan Pusat Kota Jember.

Metode analisis yang digunakan untuk mengidentifikasi karakteristik PKL adalah analisis statistik deskriptif menggunakan analisis frequency, sehingga diperoleh gambaran mengenai karakteristik PKL di Kawasan Pusat Kota Jember. Hasil dari karakteristik PKL dapat digunakan sebagai input untuk merumuskan tipologi PKL, dimana perumusan tipologi PKL dilakukan dengan teknik crosstabulasi sehingga terbentuk tipe karakteristik dari setiap tipologi PKL di Kawasan Pusat Kota Jember. Untuk mengidentifikasi preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL dilakukan dengan teknik analisis probit.

Perumusan upaya penataan kawasan PKL dilakukan dengan analisis triangulasi yang didasari oleh hasil analisa berupa tipologi PKL beserta preferensinya terhadap penataan kawasan PKL, fakta empiris mengenai PKL, serta kajian pustaka mengenai penataan kawasan PKL.

Secara garis besar upaya penataan kawasan PKL di kawasan pusat kota Jember terdiri dari penetapan luas/kebutuhan ruang yang sesuai dengan kebutuhan pedagang, penetapan aktivitas kegiatan PKL tidak jauh dari aktivitas utama kawasan, pembatasan jam operasi atau waktu berjualan, penyediaan fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan di lingkungan sekitar PKL, penyediaan fasilitas penyimpanan tempat dagangan di sekitar lokasi PKL, penyediaan fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL, biaya sewa tempat bagi PKL yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, dan pemberlakuan disinsentif bagu PKL yang memiliki luas usaha lebih dari 6 $m^2$ untuk mencegah pengembangan usaha.

*Kata kunci : Penataan Kawasan PKL, Preferensi Pedagang (PKL).*

# PKL AREA ARRANGEMENT BASED ON VENDORS PREFERENCE IN THE CENTER AREA OF JEMBER


Name : Fendy Firmansyah
NRP : 3604 100 015
Department : Urban and Regional Planning
Faculty of Civil Engineering and Planning – ITS
Guide Lecturer : Putu Gde Ariastita ST. MT



**Abstract**

In the Center Area of Jember, the existence of PKL is assumed causing complexity and deprave city arrangement beauty. Arrangement effort that has been performed by Jember Regency Government so far has not success yet in solving PKL problems in the Center Area of Jember, it is because there is no accommodation of KONTROL needs in the arrangement concept. Therefore, there is a need of formulation in the form of PKL area arrangement effort based on vendors (PKL) preference in the Center Area of Jember.

Analysis method that used to identify PKL characteristics is descriptive statistic analysis by using frequency analysis, therefore, there is a picture about PKL characteristics in the Center Area of Jember. The result of PKL characteristics can be used as input to formulize typology of PKL, in which PKL typology formulation is made by using crosstabulation technique, therefore there is characteristic type from every PKL typology in the Center Area of Jember. In order to identify vendors preference to PKL area arrangement, probit analysis technique is used. Formulation of PKL area arrangement effort is made by using triangulation analysis based on analysis result in the form of PKL typology and its preference to PKL area arrangement, empiric fact about PKL, and review of literature related with PKL area arrangement.

Generally, PKL area arrangement effort in the center area of Jember consists of wide determination/space need determination that suitable with sellers need, PKL activities determination that do not far from area main activities, limitation at operation hour or selling time, supply of good sanitation facility and other facility of health support in the environment around PKL, the supply of facility to save selling place around the location of PKL the supply of lightening facility that used for PKL, cost to rent place for PKL that use permanent building, and the validation of disintensive for PKL that has working area more than $6m^2$ to prevent working development.

Keywords : PKL Area Arrangement, Vendor Preference (PKL)

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan Tugas Akhir dengan judul **"Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Prefernsi Pedagang di Kawasan Pusat Kota Jember"** dengan tepat waktu. Tugas akhir ini disusun sebagai syarat untuk menyelesaikan Program Strata-1 di Prodi Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan, ITS Surabaya.

Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan terima kasih kepada:

1. Ibu dan Bapak saya tercinta. Kasih sayang-mu adalah jawaban dan alasan yang paling mendasar atas segenap pertanyaan tentang tujuan dari keberadaan saya disini. Terima kasih juga kepada kakak-kakak saya tercinta, atas perhatian dan motivasinya selama ini.
2. Bapak Putu Gde Ariastita ST. MT sebagai dosen pembimbing. Terima kasih banyak atas semua bimbingan, masukan dan nasehat yang telah diberikan selama penyusunan tugas akhir ini.
3. Bapak Ir. Putu Rudy Setiawan Msc selaku koordinator tugas akhir. Terima kasih atas semua informasi dan toleransi yang diberikan.
4. Bapak Ir. Sardjito, MT. Bapak Cahyono Susetyo ST. Msc. Bapak Ir. Benny Poerbantanoe MSP, selaku penguji yang telah banyak memberikan banyak masukan kepada saya.
5. Semua teman-teman terbaik saya. Terima kasih atas semua bantuan yang telah diberikan selama ini, "Tidak perlu ada hubungan darah untuk menjadi saudara".
6. Seluruh teman-teman angkatan 2004. terima kasih atas semua bantuan, motivasi dan semangatnya yang telah diberikan selama penyusunan tugas akhir ini.

7. Pihak-pihak lain yang tidak bisa disebutkan satu persatu. Terima kasih atas semua bantuannya dalam penyusunan tugas akhir ini.

Sekian, semoga tugas akhir ini dapat bermanfaat di masa yang akan datang.

Surabaya, Agustus 2009
Penulis

## DAFTAR ISI


**Halaman Judul** ..... i
**Halaman Pengesahan** ..... iii
**Abstrak** ..... v
**Kata Pengantar** ..... ix
**Daftar Isi** ..... xi
**Daftar Tabel** ..... xv
**Daftar Peta** ..... xxi
**Daftar Giagram** ..... xxiii
**BAB I**
**PENDAHULUAN**
1.1 Latar Belakang ..... 1
1.2 Rumusan Permasalahan ..... 5
1.3 Tujuan dan Sasaran ..... 6
1.4 Manfaat Penelitian ..... 6
1.5 Ruang Lingkup ..... 7
1.5.1 Ruang Lingkup Pembahasan ..... 7
1.5.2 Ruang Lingkup Wilayah ..... 7
1.6 Sistematika Penulisan ..... 8
**BAB II**
**TINJAUAN TEORI**
2.1 Konsepsi Sektor Informal di Perkotaan ..... 13
2.2 Pengertian dan Karakteristik PKL ..... 15
2.2.1 Pengertian PKL ..... 15
2.2.2 Karakteristik PKL ..... 17
2.3 Lokasi PKL ..... 21
2.3.1 Lokasi PKL Sebagai Suatu "Behavior Setting" ..... 21
2.3.2 Lokasi PKL Sebagai Suatu " Informal Urban Retail Area" ..... 25
2.4 Penelitian Sebelumnya Mengenai Upaya Penataan PKL ..... 31
2.5 Sintesa Tinjauan Teori ..... 36
2.5.1 Sintesa Variabel Penelitian ..... 37

**BAB III**
**METODE PENELITIAN**
3.1 Pendekatan Penelitian..... 43
3.2 Jenis Penelitian..... 43
3.3 Variabel Penelitian..... 44
3.4 Teknik Pengumpulan Data..... 48
3.5 Teknik Sampling..... 49
3.6 Desain Survey..... 51
3.7 Teknik Analisis..... 52
3.7.1 Analisis Karakteristik PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 52
3.7.2 Analisis Perumusan Tipologi PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 53
3.7.3 Analisis Preferensi Pedagang Terhadap Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Karakteristik di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 54
3.7.4 Analisis Perumusan Upaya Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Preferensi Pedagang di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 55
3.8 Tahapan Penelitian..... 59
**BAB IV**
**GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN**
4.1 Gambaran Umum Kawasan Studi..... 65
4.1.1 Kondisi Fisik Kawasan Studi..... 65
4.1.2 Penggunaan Lahan..... 66
4.1.3 Kondisi Fisik Bangunan..... 66
4.1.4 Transportasi..... 66
4.1.5 Gambaran Umum Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 72
4.2 Analisa Karakteristik PKL di Kawasan Penelitian..... 78

4.2.1 Karakteristik Aspek Fisik PKL di Kawasan Penelitian ..... 79
4.2.2 Karakteristik Aspek Kegiatan PKL di Kawasan Penelitian ..... 93
4.2.3 Karakteristik Aspek Psikologis PKL di Kawasan Penelitian ..... 103
4.3 Analisis Perumusan Tipologi PKL di Kawasan Penelitian ..... 107
4.3.1 Analisis Karakteristik Sarana yang Digunakan Terhadap Jenis Barang Dagangan ..... 107
4.3.2 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Sumber Modal dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 109
4.3.3 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Tingkat Keterampilan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 110
4.3.4 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Kebutuhan Ruang dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 111
4.3.5 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Tingkat Pendapatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 112
4.3.6 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Daerah Asal Konsumen dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 114
4.3.7 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Fungsi Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 115
4.3.8 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Sifat Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 116
4.3.9 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Waktu Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian 117

4.3.10 Crosstabulasi Karakteristik Interaksi dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 118
4.3.11 Crosstabulasi Karakteristik Sistem Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 120
4.3.12 Crosstabulasi Suasana Psikologis dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian ..... 121
4.3.13 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Latar Belakang Menjadi PKL dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian..... 122
4.3.14 Sintesa Karakteristik Untuk Setiap Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian..... 123
4.3.15 Perumusan Tipe Karakteristik Untuk Setiap Tipologi PKL ..... 132
4.4 Analisis Preferensi Pedagang Untuk Setiap Tipologi Terhadap Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian ..... 144
4.5 Perumusan Upaya Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.... 193
4.5.1 Analisis Triangulasi ..... 193
4.5.2 Proses Analisis Triangulasi ..... 206
**BAB V**
**PENUTUP**
5.1 Kesimpulan ..... 221
5.2 Rekomendasi ..... 227
**DAFTAR PUSTAKA** ..... 229
**LAMPIRAN A**
Desain Quisioner ..... 233
**LAMPIRAN B**
Hasil Rekapitulasi Quisioner Terhadap Karakteristik ..... 239
**LAMPIRAN C**
KMO umtuk Karakteristik PKL ..... 271
**LAMPIRAN D** 277

Chi Square untuk Crosstabulasi.....
**LAMPIRAN E**
Hasil Rekapitulasi Survay untuk Referensi
PedagangTerhadap Penataan Kawasan PKL..... 283
**LAMPIRAN F**
Analisis Probit..... 299
**Biodata Penulis**..... 333

## DAFTAR TABEL


| | | |
|---|---|---|
| 2.1 | Faktor-faktor Lokasi yang Diseleksi..... | 28 |
| 2.2 | Rangkuman Hasil Penelitian Konsep Penataan..... | 31 |
| 2.3 | Rangkuman Hasil Penelitian Studi Kasus..... | 34 |
| 2.4 | Sintesa Variabel Karakteristik PKL..... | 37 |
| 2.5 | Sintesa Variabel Indikator Penataan Kawasan PKL.. | 39 |
| 3.1 | Variabel dan Definisi Operasional Karakteristik PKL..... | 45 |
| 3.2 | Variabel dan Definisi Operasional Indikator Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Karaakteristik PKL..... | 47 |
| 3.4 | Perhitungan Sampel..... | 51 |
| 3.5 | Distribusi Jumlah Sampel Tiap Lokasi..... | 51 |
| 3.6 | Tingkat Reliabilitas Berdasarkan Nilai Alpha..... | 53 |
| 4.1 | Jumlah PKL di Kawasan Pusat Kota Tahun 2008..... | 72 |
| 4.2 | Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangannya..... | 79 |
| 4.3 | Karakteristik PKL Berdasarkan Sarana yang Digunakan..... | 80 |
| 4.4 | Karakteristik PKL Berdasarkan Sumber Modal..... | 81 |
| 4.5 | Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Katerampilan..... | 82 |
| 4.6 | Karakteristik PKL berdasarkan Kebutuhan Ruang (space-used)..... | 83 |
| 4.7 | Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan.. | 84 |
| 4.8 | Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Daerah Asal Konsumen..... | 85 |
| 4.9 | Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Kegiatan..... | 93 |
| 4.10 | Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Kegiatan..... | 94 |


PERPUSTAKAAN

| | | |
|---|---|---|
| 4.11 | Karakteristik PKL Berdasarkan Waktu Kegiatan..... | 94 |
| 4.12 | Karakteristik PKL Berdasarkan Interaksi Dengan Konsumen..... | 95 |
| 4.13 | Karakteristik PKL Berdasarkan Sistem Kegiatan..... | 96 |
| 4.14 | Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis... | 103 |
| 4.15 | Karakteristik PKL Berdasarkan Latar Belakang Ekonomi Menjadi PKL..... | 104 |
| 4.16 | Crosstabulasi sarana yang digunakan dengan jenis barang dagangan..... | 108 |
| 4.17 | Crosstabulasi sumber modal dengan jenis barang dagangan..... | 109 |
| 4.18 | Crosstabulasi tingkat keterampilan dengan jenis barang dagangan..... | 110 |
| 4.19 | Crosstabulasi kebutuhan ruang (space used) dengan jenis barang dagangan..... | 111 |
| 4.20 | Crosstabulasi Tingkat Pendapatan dengan Jenis Barang Dagangan..... | 113 |
| 4.21 | Crosstabulasi Daerah Asal Konsumen dengan Jenis Barang Dagangan..... | 114 |
| 4.22 | Crosstabulasi fungsi kegiatan dengan jenis barang dagangan..... | 115 |
| 4.23 | Crosstabulasi sifat kegiatan dengan jenis barang dagangan..... | 116 |
| 4.24 | Crosstabulasi waktu kegiatan dengan jenis barang dagangan..... | 117 |
| 4.25 | Crosstabulasi interaksi dengan jenis barang dagangan..... | 119 |
| 4.26 | Crosstabulasi sistem kegiatan dengan jenis barang dagangan..... | 120 |
| 4.27 | Crosstabulasi suasana psikologis dengan jenis barang dagangan..... | 121 |
| 4.28 | Crosstabulasi latar belakang menjadi PKL dengan jenis barang dagangan..... | 122 |

| | | |
|---|---|---|
| 4.29 | Perbandingan karakteristik PKL untuk setiap jenis barang dagangan..... | 125 |
| 4.30 | perumusan tipe karakteristik untuk setiap tipologi PKL..... | 134 |
| 4.31 | Tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember beserta karakteristiknya..... | 138 |
| 4.32 | Persebaran setiap tipe pedagang berdasarkan lokasi eksisting di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember | 139 |
| 4.33 | Preferensi Pedagang Untuk Tipe A1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. | 144 |
| 4.34 | Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... | 147 |
| 4.35 | Preferensi Pedagang Untuk Tipe A2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. | 148 |
| 4.36 | Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... | 149 |
| 4.37 | Preferensi Pedagang Untuk Tipe A3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. | 150 |
| 4.38 | Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... | 152 |
| 4.39 | Preferensi Pedagang Untuk Tipe B1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. | 153 |
| 4.40 | Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... | 154 |
| 4.41 | Preferensi Pedagang Untuk Tipologi B2 Terhadap | 155 |

Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..
4.42 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 156
4.43 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi C1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 158
4.44 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 159
4.45 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi C2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 160
4.46 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 161
4.47 Preferensi Pedagang Untuk Tipe C3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 162
4.48 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 164
4.49 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi D1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 165
4.50 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 166
4.51 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi D2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 167
4.52 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 168

4.53 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 169
4.54 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 171
4.55 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember 172
4.56 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 173
4.57 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 174
4.58 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 175
4.59 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi F1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 176
4.60 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 178
4.61 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi F2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 179
4.62 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 180
4.63 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi G1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 181
4.64 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam 182

Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.....
4.65 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi G2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 184
4.66 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 185
4.67 Preferensi Pedagang Untuk Tipologi 1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember 186
4.68 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 187
4.69 Preferensi Pedagang Untuk Tipe H1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.. 188
4.70 Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian..... 190
4.71 Preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL berdasarkan tipologi PKL di sekitar kawasan Pasar tanjung dan Matahari Store Jember..... 192
4.72 Analisa triangulasi untuk konsep penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 207
4.73 Upaya Penataan Kawasan PKL Untuk Setiap Type PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 218
5.1 Upaya Penataan Kawasan PKL Untuk Setiap Type PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember..... 225

## DAFTAR PETA


| | | |
|---|---|---|
| 1.1 | Orientasi Kawasan Penelitian | 10 |
| 4.1 | Batas Kawasan Penelitian | 69 |
| 4.2 | Pola Penggunaan Lahan | 70 |
| 4.3 | Pola Sirkulasi | 71 |
| 4.4 | Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Untung Suropati | 75 |
| 4.5 | Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Samanhudi | 76 |
| 4.6 | Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Diponegoro | 77 |
| 4.7 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangan | 86 |
| 4.8 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Sarana yang digunakan | 87 |
| 4.9 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Sumber Modal | 88 |
| 4.10 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Tingkat Keterampilan | 89 |
| 4.11 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Kebutuhan Ruang | 90 |
| 4.12 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan | 91 |
| 4.13 | Karakteristik Fisik PKL Berdasarkan Daerah Asal Konsumen | 92 |
| 4.14 | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Fungsi Kegiatan Usaha | 98 |
| 4.15 | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Sifat Kegiatan Usaha | 99 |
| 4.16 | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Waktu Kegiatan Usaha | 100 |
| 4.17 | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Interaksi yang terbentuk dengan konsumen | 101 |
| 4.18 | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan | 102 |

Sistem Kegiatan
4.19 Karakteristik Aspek Psikologis PKL Berdasarkan Suasana Psikologis..... 105
4.20 Karakteristik Aspek Psikologis PKL Berdasarkan Latar Belakang Menjadi PKL..... 106
4.21 Eksisting Tipe PKL di Jl. Diponegoro..... 141
4.22 Eksisting Tipe PKL di Jl. Samanhudi..... 142
4.23 Eksisting Tipe PKL di Jl. Untung Suropati..... 143
5.1 Eksisting Tipe PKL di Jl. Diponegoro..... 222
5.2 Eksisting Tipe PKL di Jl. Samanhudi..... 223
5.3 Eksisting Tipe PKL di Jl. Untung Suropati..... 224

## DAFTAR DIAGRAM


| | | |
|---|---|---|
| 1.1 | Kerangka Pemikiran..... | 11 |
| 2.1 | Hubungan antara Karakteristik PKL, faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi PKL dan prinsip-prinsip penataan kawasan PKL didalam konsep penataan kawasan PKL..... | 41 |
| 3.1 | Triangulasi data untuk perumusan konsep penataan kawasan PKL di kawasan penelitian..... | 57 |
| 3.2 | Tahapan analisa penelitian..... | 58 |
| 3.3 | Tahapan penelitian..... | 63 |

# BAB I
# PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Definisi secara umum dari sektor informal adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan atau sudah menerima bantuan tetapi belum sanggup berdikari, Hidayat (1983). Lebih lanjut dijelaskan dari definisi tersebut dapat dibedakan antara sektor informal di daerah pedesaan yang seringkali disebut sektor informal tradisional yang bergerak di bidang pertanian, dengan sektor informal yang berada di daerah perkotaan yang sebagian besar bergerak dalam kegiatan pedagang kaki lima (PKL).

Sejalan dengan definisi dari sektor informal, dalam UU No. 9 Tahun 1995 tentang usaha kecil (termasuk PKL) merupakan kegiatan usaha yang mampu memperluas lapangan kerja dan memberikan pelayanan ekonomi yang luas kepada masyarakat, dapat berperan dalam proses pemerataan dan peningkatan pendapatan masyarakat serta mendorong pertumbuhan ekonomi dan berperan dalam mewujudkan stabilitas nasional pada umumnya dan stabilitas ekonomi khususnya. Bahkan PKL secara nyata mampu memberikan pelayanan terhadap masyarakat yang berpenghasilan rendah, sehingga dengan demikian tercipta suatu kondisi pemerataan hasil-hasil pembangunan. Selain itu, kelompok PKL memiliki potensi yang cukup besar untuk memberikan kontribusi terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) di sektor penerimaan retribusi daerah seiring dengan kebutuhan daerah dalam penyelenggaraan otonomi daerah.

Terlepas dari beberapa keunggulan yang dimiliki dari sektor informal khususnya PKL sebagaimana yang telah dijelaskan sebelumnya. Kehadiran PKL di perkotaan merupakan realitas sosial yang justru sering menimbulkan permasalahan

dalam penataan fisik kota serta permasalahan lingkungan, PKL merusak estetika kota dengan kesemrawutan dan kekumuhannya. PKL menghambat laulintas dan merampas hak pejalan kaki. Keberadaannya dinilai sudah mengganggu keindahan dan kenyamanan kota (pikiran rakyat, 18 Mei 2008).

Upaya penanganan mulai dilakukan untuk menyelesaikan permasalahan PKL tersebut, salah satu upaya yang sering dilakukan misalnya dengan cara merelokasi PKL ke tempat yang telah disiapkan sebelumnya oleh pemerintah kota, meskipun dalam implementasinya sering menemui kendala saat berada di lapangan bahkan sering berujung pada kegagalan dimana PKL kembali menempati lokasi yang semula mereka ditempati. Fenomena diatas mengindikasikan bahwa kurangnya sinkronisasi antara konsep penataan yang ditawarkan pemerintah kota dengan keinginan pedagang kaki lima. Menurut Budihardjo dan Bardjobubojo (1993), kecenderungan penataan ruang kota di berbagai kota besar di Indonesia saat ini terkesan represif atau lazim disebur *"negative planning"*. Lebih banyak berwujud larangan dan aturan-aturan yang keras dan kaku, ketimbang pembinaan dan perwadahan yang luwes dan kenyal.

Di Kawasan Pusat Kota Jember (kawasan segitiga emas) permasalahan penataan PKL telah menjadi permasalahan klasik di Kabupaten Jember, khususnya di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Johar Plasa (Matahari Store), yang meliputi Jl. Samanhudi, Jl. Untung Suropati, dan Jl. Diponegoro. Keberadaan Pasar Tanjung sebagai pusat pasar tradisional dan Matahari Store sebagai pusat perbelanjaan modern terbesar di Jember mendorong terciptanya aktivitas masyarakat yang tinggi di sekitar kawasan ini, kondisi inilah yang dimanfaatkan oleh para PKL untuk lebih memilih kawasan ini sebagai lokasi berdagang dibandingkan lokasi lain yang berada di kawasan pusat kota Jember (joefecik-jember-xzat.blogspot.com, 31/01/08).

Awal keberadaan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung bermula dari perombakan Pasar Johar menjadi Johar Plasa atau Matahari Store, untuk menampung pedagang dari Pasar Johar

yang sebagian tidak mampu ditampung di lokasi bekas terminal bus Gebang (sekarang Pasar Gebang), muncul kebijaksanaan dari Pemerintah Kabupaten Jember untuk membuka pasar sore di sekitar lokasi Pasar Tanjung. Seiring dengan berkembangnya kawasan pusat kota khususnya di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store inilah pasar sore yang awal mulanya di rencanakan oleh Pemerintah Kabupaten berubah menjadi pasar sehari penuh (joefecik-jember-xzat.blogspot.com, 31/01/08). Keberadaan PKL di kawasan segitiga emas dianggap mengganggu keindahan kota terhadap lahan parkir pinggir jalan (cendana post, 05/01/09), serta PKL menjadi biang penyebab keruwetan dan berdampak pada perusakan keindahan tata kota (Radar Jember, 12/10/03).

Pada bulan Agustus 2007 Pemerintah Kabupaten Jember mulai berusaha melakukan penataan terhadap PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store, konsep yang ditawarkan adalah mengembalikan PKL ke konsep pasar sore. Konsep ini terbilang gagal karena hanya mampu bertahan dalam waktu tiga (3) minggu, selebihnya PKL kembali berjualan pada waktu pagi hari (radarinvestigasi.com, 05/09/08) (Radar Jember, 02/08/08). Lebih lanjut mengenai penataan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, Penataan berikutnya dilakukan pada bulan Januari 2008, dalam penataan ini konsep yang ditawarkan Pemerintah Kabupaten Jember antara lain dengan memberikan insentif berupa bantuan gerobak kepada PKL dengan harapan tidak ada lagi pedagang yang berjualan dengan menggunakan lapak-lapak bangunan semi permanen, selain itu padagang diarahkan menempati lokasi yang telah ditetapkan Pemerintah Kabupaten yaitu di Jl. Samanhudi dengan jam buka mulai sore hingga malam hari. Hasil dari konsep penataan ini tidak jauh beda dengan konsep penataan sebelumnya, dalam kurun waktu dua (2) minggu PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store kembali menempati lokasi semula dan membuka dagangannya pada pagi hari. Hingga penataan yang kembali dilakukan pada bulan Agustus 2008 Pemerintah

Kabupaten Jember belum berhasil melakukan penataan terhadap para PKL di sekitar Kawasan tersebut.

Setelah melalui beberapa proses penataan yang tidak kunjung berhasil, penataan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store memasuki tahap eksekusi, dimana Pemerintah Kabupaten akan memberlakukan tindak pidana ringan (tipiring) terhadap PKL yang enggan ditertibkan dan melanggar ketentuan yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Kabupaten. Hal tersebut sebagai konsekuensi dari program penataan yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten terhadap para PKL di kawasan tersebut (jemberpost.com, 20/01/09). Hingga bulan February 2009 masih banyak terdapat PKL yang memulai aktivitas berjualan pada pagi dan siang hari, terlebih menggunakan fasilitas umum untuk berjualan seperti menggunakan trotoar, meskipun hal tersebut telah dilarang didalam penataan kawasan PKL yang dilakukan oleh Pemerintah Kabupaten Jember (Radar Jember, 25/02/09). Dari hasil pencatatan terakhir pihak pengelola Pasar Tanjung, hingga bulan April 2008 terdapat 359 PKL yang tersebar di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store, yaitu 149 PKL di Jl. Untung Suropati, 139 PKL di Jl. Samanhudi dan di Jl. Diponegoro sebanyak 71 PKL (Dinas Pasar Tanjung, 2008). Penataan PKL di Kabupaten Jember tidak dapat dilaksanakan secara baik antara pemerintah maupun PKL, hal ini dikarenakan kurang terakomodasinya keinginan PKL didalam upaya penataan Kawasan PKL tersebut.

Terkait mengenai keinginan PKL terhadap upaya penataan yang ditawarkan Pemerintah Kota antara lain, pedagang tidak ingin jam buka usahanya dibatasi mulai sore hari, hal ini dikarenakan konsumen yang datang umumnya pada pagi hingga sore hari dan berasal dari desa, jika harus membuka pada sore hari tentu saja menjadi kerugian besar bagi pedagang khususnya dari segi penghasilan. Terkait sarana yang harus digunakan, umumnya pedagang merasa keberatan jika harus menggunakan gerobak dorong seperti yang dianjurkan oleh pemerintah, pedagang berpendapat bahwa dengan menggunakan gerobak

dorong, pedagang harus mengeluarkan biaya tambahan, yakni mengubah bedhak-nya menjadi gerobak dorong. Konsekwensi lainnya, jika sudah menggunakan gerobak dorong, pedagang harus memindahkan gerobaknya ketempat yang telah ditentukan setelah berjualan, untuk memindahkan gerobak tersebut, pedagang harus mengeluarkan biaya tambahan bagi pekerja (ecosoc-monitor.blogspot.com, 01/05/07). Selain itu, sebagian pedagang yang mendapatkan insentif berupa gerobak dorong dari pemerintah juga mengeluh karena terlalu kecilnya gerobak yang diberikan, sehingga sebagian dari barang dagangan tidak mampu tertampung oleh kecilnya gerobak mereka. Belum lagi masalah keamanan gerobak di terminal gerobak (joefecik-jember-xzat.blogspot.com, 27/01/07) (majalah-gempur.com, 27/04/07).

Keinginan PKL didalam upaya penataan kawasan PKL merupakan bentuk aspirasi pedagang (PKL) terhadap suatu kebutuhan untuk mendukung kegiatan usahanya di suatu kawasan PKL. Oleh sebab itu, dalam penelitian ini perlu untuk mengkaji keinginan dari PKL terhadap penataan kawasan PKL, khususnya di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Hasil dari penelitian ini berupa upaya penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, sehingga dapat dijadikan sebagai input dalam merumuskan suatu kebijakan penataan kawasan PKL yang obyektif dan sesuai di Kabupaten Jember umumnya dan kawasan pusat kota Jember khususnya.

## 1.2 Rumusan Permasalahan

Upaya penataan PKL di Kabupaten Jember khususnya di Kawasan Pusat Kota belum dapat terlaksana dengan baik, hal ini dikarenakan kurang terakomodasinya keinginan dari PKL didalam upaya penataan kawasan PKL, diantaranya terkait dengan masalah waktu berjualan, sarana yang digunakan, fasilitas, dan kebutuhan ruang untuk kegiatan PKL. Berdasarkan permasalahan tersebut, pertanyaan penelitian yang dapat dirumuskan adalah :

"Bagaimana preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL yang mendukung kegiatan usaha PKL dan lingkungan sekitar, di kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember ?"

## 1.3 Tujuan dan Sasaran

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan upaya penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang yang mendukung kegiatan usaha PKL dan lingkungan sekitar di Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Dengan sasaran yang ingin dicapai antara lain:

1. Mengidentifikasikan karakteristik PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
2. Merumuskan tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember berdasarkan jenis barang dagangan dan sarana yang digunakan.
3. Mengidentifikasikan preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## 1.4 Manfaat Penelitian

jika tujuan didalam penelitian ini telah tercapai, maka hasil penelitian ini akan memberikan manfaat praktis dan teoritis. Manfaat tersebut antara lain:

1. Manfaat Praktis, dapat digunakan untuk menambah wawasan dan pengetahuan bagi pembaca mengenai permasalah PKL di perkotaan.
2. Manfaat teoritis, dapat digunakan untuk menambah khazanah ilmu pengetahuan di bidang perencanaan kota pada umumnya, dan di bidang perancangan kota serta manajemen perkotaan khususnya.

## 1.5 Ruang Lingkup

### 1.5.1 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam penelitian ini, PKL di wilayah penelitian adalah PKL yang berada di sepanjang koridor sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store, yang meliputi Jl. Samanhudi, Jl. Untung Suropati, dan Jl. Diponegoro. Pengidentifikasian karakteristik PKL di kawasan penelitian mencakup didalamnya adalah karakteristik fisik PKL, karakteristik kegiatan PKL dan karakteristik psikologi PKL. Sedangkan variabel yang digunakan merupakan hasil dari sintesa tinjauan teori terkait karakteristik PKL.

Analisis perumusan tipologi PKL di kawasan penelitian adalah mengcrosstabulasikan dan mematrikskan karakteristik hingga membentuk tipe karakteristik tertentu. Output dari analisis ini adalah kelompok-kelompok PKL di kawasan penelitian berdasarkan jenis barang dan sarana yang digunakan. Variabel yang digunakan dalam analisis ini adalah variabel karakteristik PKL di Kawasan Penelitian.

Analisa penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di kawasan penelitian merupakan pengidentifikasian probabilitas setiap indikator penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di kawasan penelitian. Sedangkan variabel yang digunakan merupakan hasil dari sintesa tinjauan teori terkait penataan kawasan PKL.

### 1.5.2 Ruang Lingkup Wilayah

Ruang lingkup wilayah penelitian ini adalah kawasan pusat kota Jember dengan fokus penelitian di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store, dimana batas administratif wilayah penelitian meliputi:

Sebelah Barat : Jl. Samanhudi
Sebelah Timur : Jl. Diponegoro
Sebelah Utara : Jl. Sultan Agung
Sebelah Selatan : Jl. Trunojoyo

Orientasi wilayah penelitian dapat dijelaskan dalam **peta 1.1**

## 1.6 Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dalam penelitian ini antara lain:

**BAB I : PENDAHULUAN**

Bab ini berisikan tentang latar belakang penelitian, rumusan permasalahan, tujuan dan sasaran penelitian. Pada bab ini juga menjelaskan mengenai ruang lingkup dan sistematika penulisan penelitian

**BAB II : TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini memaparkan landasan teori yang digunakan, disamping mengkaji hasil-hasil penelitian sebelumnya yang terkait dengan PKL. Tujuan dari penulisan tinjauan pustaka ini diharapkan dapat menunjang perumusan masalah penelitian dan menghasilkan variabel-varibel penelitian yang akan digunakan dalam proses penetian.

**BAB III : METODE PENELITIAN**

Bab ini menjelaskan pendekatan atau cara yang digunakan untuk menjawab permasalahan yang diangkat dalam penelitian. Bab ini berisikan metode penelitian, prosedur penelitian, teknik pengambilan sample, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis yang digunakan dalam penelitian.

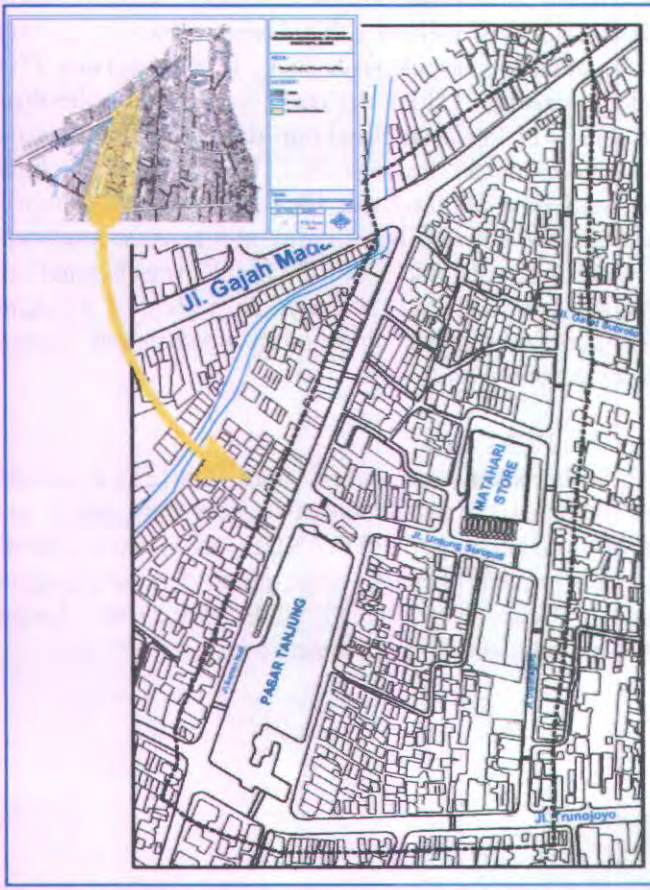
**BAB IV : GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN**

Bab ini menjelaskan mengenai gambaran umum wilayah penelitian, gambaran umum kondisi PKL di Kawasan penelitian, yaitu terkait dengan lokasi yang digunakan sebagai tempat kegiatan PKL di kawasan penelitian. Bab ini juga berisikan tentang hasil analisis data yang didapat dari menilai kondisi eksisting kawasan penelitian dengan kriteria penilaian yang

digunakan dalam penelitian. Penilaian dari setiap variabel menghasilkan gambaran mengenai karakteristik PKL di kawasan penelitian (karakteristik aspek fisik PKL, aspek kegiatan PKL, dan aspek psikologis PKL). Hasil mengenai deskripsi karakteristik PKL di kawasan penelitian dapat dijadikan sebagai input untuk merumuskan tipologi PKL di kawasan penelitian. Sedangkan hasil dari karakteristik PKL di kawasan penelitian juga dapat dijadikan sebagai input untuk menganalisa preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di Kawasan penelitian. Upaya penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di kawasan penelitian dapat dirumuskan berdasarkan tipologi PKL di kawasan penelitian.

**BAB V : PENUTUP**

Bab ini berisikan kesimpulan, saran, dan kelemhan studi. Kesimpulan memaparkan hasil penelitian atau hasil akhir yang menjawab permasalahan penelitian. Saran merupakan transfer gagasan yang ditujukan kepada pihak-pihak terkait mengenai permasalahan PKL. Kelemahan studi berisikan tentang kekurangan-kekurangan didalam penelitian ini.




| No. PETA | LEGENDA : | PREFERENSI PEDAGANG TERHADAP PENATAAN KAWASAN PKL DI KAWASAN PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 1.1 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian | PETA :<br>Orientasi Kawasan Penelitian |
| SUMBER<br>RTBL PUSAT KOTA JEMBER | | Skala : |
| U | | |

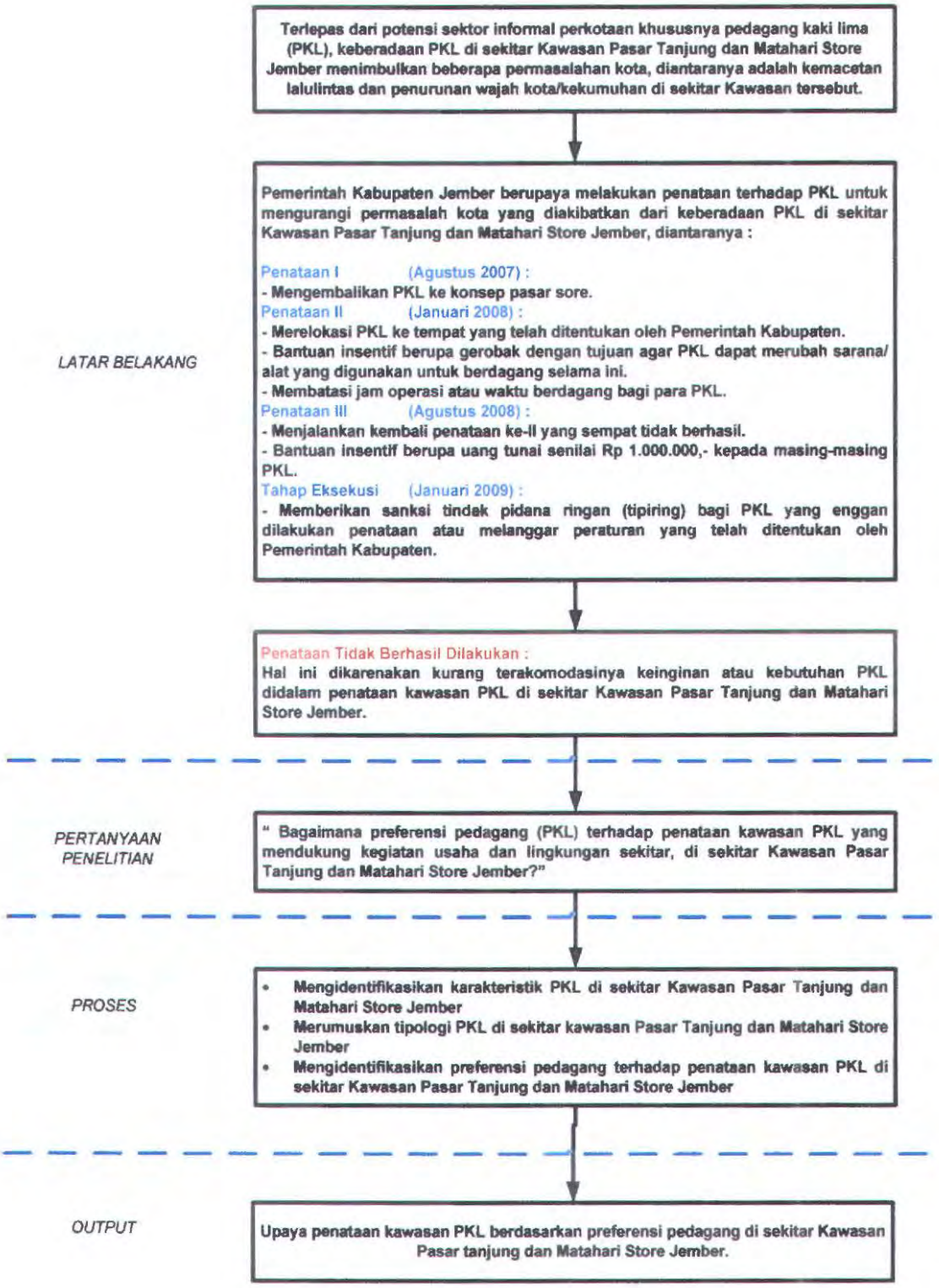



**Diagram 1.1**
**Alur Pikir Penelitian**

# BAB II
# TINJAUAN TEORI

## 2.1 Konsepsi Sektor Informal di Perkotaan

Konsepsi dan karakteristik sektor informal sebagai berikut:

1. Sektor informal di Indonesia menurut Hidayat (1978) meliputi tiga hal: (1) Sektor yang tidak menerima bantuan atau proteksi ekonomi dari pemerintah, seperti perlindungan tarif terhadap barang dan jasa yang dihasilkan, pemberian kredit dengan bunga yang relatif rendah, pembimbingan teknis dan ketatalaksanaan, perlindungan, dan perawatan tenaga kerja, penyediaan teknologi dan hak paten. (2) Sektor yang belum mempergunakan bantuan ekonomi pemerintah meskipun bantuan itu telah tersedia, dan (3) Sektor yang telah menerima dan serta menggunakan bantuan atau fasilitas yang disediakan oleh pemerintah tetapi bantuan itu belum sanggup membuat unit usaha tersebut mampu mandiri. Sektor informal di perkotaan menguasai berbagai aspek hidup seperti pemukiman, transportasi, dan perekonomian.
2. Sektor ekonomi formal perkotaan tidak mampu menyerap seluruh pertambahan angkatan kerja sehingga kegiatan sektor informal menjadi pilihan. Hart (dalam Alisjahbana, 2003) menggambarkan sektor ini sebagai bagian angkatan kerja di perkotaan yang berada diluar pasar tenaga kerja yang terorganisir dan formal.
3. Untuk mengatasi adanya kemiskinan dan ketimpangan pendapatan di kota oleh pengamat sosial dianjurkan untuk mengembangkan dan membuka lapangan kerja di sektor informal (Sasono, ILO, Sethurahman, Hidayat, Rachbini dan Hamid, Manning dan Tandjoedin dalam Alisjahbana, 2003). Hal ini dikarenakan sektor informal mempunyai karakteristik usaha yang relatif tidak memerlukan modal

besar, relatif mudah dimasuki, mudah untuk dilakukan oleh berbagai kelompok masyarakat, dan relatif beresiko kecil. Disisi lain penghasilan yang dapat diperoleh dari sektor ini hampir dipastikan cukup memadai untuk memenuhi kebutuhan dasar minimum sehari-hari (Firdausy dan Sethurahman dalam Alisjahbana, 2003). Hal yang sama juga diungkapkan Evers dan Mehmet (dalam Alisjahbana, 2003) bahwa *"The informal sector...not only easy entry but also quick exits due to a high probability of failure"*.

4. ILO mendefinisikan sektor informal sebagai cara untuk melakukan sesuatu yang bercirikan mudah dimasuki, bergantung pada sumber daya lokal, kepemilikan oleh keluarga, kegiatannya berskala kecil, teknologi adaptif, keterampilan dalam menjalankan usahanya diperoleh diluar sektor formal serta tidak diikat dengan peraturan tertentu (World Bank, 2001).
5. Menurut Keith Hart (Manning dalam Meilinda, 2003) sektor informal adalah suatu usaha memperoleh penghasilan dimana gaji yang diterima tidak tetap dan tidak teratur serta dijalankan tidak dengan birokrasi yang dapat dicacah.
6. Sektor informal selain mampu menyerap kelebihan tenaga kerja akibat urbanisasi dan petumbuhan tenaga kerja di kota itu sendiri, juga mampu menerima sumber daya yang mengalami Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) dari sektor formal (Alisjahbana, 2003).
7. Sektor informal merupakan suatu kegiatan yang tidak terdaftar secara formal, tidak membayar pajak, tidak ada jaminan terhadap tenaga kerja sehingga sering dipandang sebagai kegiatan yang melawan hukum. Ada dua alasan sektor informal tidak mendaftarkn diri secara formal, yaitu: sebagai strategi untuk mempertahankan kelangsungan hidup atau peningkatan pendapatan dengan menghindari regulasi (World Bank, 2001).

Jadi dapat dikatakan bahwa sektor informal merupakan bagian dari angkatan kerja yang berada diluar pasar tenaga kerja yang terorganisir dan formal. Untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mengatasi ketimpangan pendapatan maka aktivitas ekonomi informal digunakan sebagai lapangan pekerjaan bagi umumnya tenaga kerja yang tidak tertampung di sektor formal tersebut. Aktivitas ekonomi yang antara lain dapat dicirikan dengan mudah untuk dimasuki, bersandar pada sumber daya lokal, usaha milik sendiri, operasi berskala kecil, padat karya dan teknologinya bersifat adaptif, ketrampilan dapat diperoleh di luar sistem sekolah formal, dan tidak terkena langsung dengan regulasi dan pasarnya bersifat kompetitif.

Jenis-jenis pekerjaan yang tergolong dalam sektor informal oleh Suwarno dalam Sardjito (1988) digolongkan sebagai berikut :

1. Angkutan : Penarik becak, delman, dokar
2. Perdagangan : PKL, makanan dan minuman, alat tulis menulis, barang bekas, keperluan rumah tangga
3. Industri dan pengolahan : Membuat makanan/minuman, industri kayu (meubelair), bahan bengunan.
4. Bangunan : Tukang teraso, tukang besi, tukang batu, tukang kayu
5. Jasa-jasa : Tukang jahit, reparasi radio, arloji radio, motor, kaca mata, berbagai calo, tukang pijat, tukang lukis, tukang sepuh, sol sepatu, dsb.

Dari jenis-jenis pekerjaan yang tergolong kedalam sektor informal, PKL merupakan salah satu jenis pekerjaan yang termasuk kedalam sektor informal, yaitu sektor perdagangan.

## 2.2 Pengertian dan Karakteristik PKL

### 2.2.1 Pengertian PKL

Menurut Evans dan Korff (2002) definisi pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar. Di berbagai kota besar,

keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya berfungsi sebagai penyangga kelebihan tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal, tetapi juga memiliki peran yang besar yang menggairahkan dan meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat perkotaan. Sebagai bagian dari sistem ekonomi rakyat jelata (lumpen proletariat economical system), daya serap sektor informal yang onvolutip bukan saja terbukti mampu menjadi sektor penyangga (buffer zone) yang sangat lentur dan terbuka, tetapi juga memiliki kaitan erat dengan jalur distribusi barang dan jasa di tingkat bawah dan bahkan menjadi ujung tombak pemasaran yang potensial.

Menurut Bromley (1979) diantara berbagai usaha sektor informal usaha pedagang kaki lima, tampaknya merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal di kota. Kekhususan tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki serta berhadapan langsung dengan kegiatan perkotaan. Pengelompokan pedagang kaki lima (biasanya di sekitar bangunan pasar yang permanen) secara sosiologis bisa diperjelas sebagai suatu pertukaran ekonomi yang mengandung suatu pertukaran sosial. Sejalan dengan pemikiran Blau (1964), usaha pedagang kaki lima dapat pula merupakan mekanisme reorganisasi pertukaran ekonomi dan sosial, namun juga mengandung nilai solidaritas yang khas. Usaha pengabsahan pedagang kaki lima menunjukkan suatu usaha untuk pengabsahan kegiatan pedagang kaki lima. Di dalam konteks yang lebih luas yaitu organisasi pemerintah kota yang mengatur secara administratif (dan politis) mengatur jalannya perekonomian (termasuk pasar), usaha kesejahteraan masyarakat, ketertiban sosial masyarakat, ketertiban sosial dan lainnya.

PKL merupakan salah satu bentuk ekonomi informal yang banyak ditemui di perkotaan. PKL memiliki pengertian kelompok sektor informal yang menurut kejadiannya bermula dari arus urbanisasi yang didorong oleh harapan meningkatkan taraf hidup (*expected differential income*) para pelakuknya (Harris dan Sabot dalam Dirgahayani, 2002). Ditinjau dari asal-usulnya,

istilah ini berasal dari jaman Raffles. Kaki lima sebetulnya berasal dari transformasi dimensi ruang untuk pejalan kaki atau trotoar dengan lebar 1,50 meter. Dimana 5 kaki (*feet)* yang berarti jalur pejalan di pinggir jalan selebar lima kaki yang lama kelamaan digunakan untuk area berjualan pedagang kecil karena merupakan tempat yang paling menguntungkan untuk menyongsong pembeli (Sulistyarso, 2000).

Dari pemahaman konsepsi sektor informal seperti yang telah dijelaskan sebelumnya, jelas bahwa PKL merupakan bagian dari kegiatan ekonomi sektor informal, yang menurut kejadiannya berawal dari arus urbanisasi yang didorong oleh harapan meningkatkan taraf hidup pelakunya karena tidak memiliki akses ke lapangan kerja sektor formal perkotaan.

### 2.2.2 Karakteristik PKL

Karakteristik PKL dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang dikemukakan oleh Kartono dkk. (1980), yaitu :

1. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus jadi produsen
2. Ada yang menetap pada lokasi tertentu ada yang berpindah-pindah dari tempat satu ketempat lain (menggunakan pikulan, kereta dorong, tempat atau stan yang tidak permanen serta bongkar pasang)
3. Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran
4. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atas jerih payahnya;
5. Kualitas barang-barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak berstandar
6. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah

7. Usaha kecil biasa berupa *family enterpise*, dimana ibu dan anak-anak turut membantu dalam usaha tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung
8. Tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi ciri khas pada usaha perdagangan kaki lima
9. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang, dan ada pula yang melaksanakan secara musiman
10. Barang yang dijual biasanya merupakan *convenience goods* jarang sekali *speciality goods*
11. Seringkali dalam suasana psikologis tidak tenang, diliputi perasaan takut kalau tiba-tiba kegiatan mereka dihentikan oleh Tim Penertiban Umum (TEBUM) dan Satpol PP sebagai aparat pemerintah daerah

Mc Gee dan Yeung (1977) mengemukakan karakteristik PKL dibagi berdasar barang dagangan, jenis ruang usaha, dan jenis sarana usaha :

1. Jenis dagangan PKL dipengaruhi oleh aktivitas utama yang ada disekitar kawasan dimana PKL tersebut beraktivitas
2. Jenis dagangan yang dijual antara lain: bahan mentah makanan, makanan setengah jadi, makanan siap jadi, non makanan dan jasa pelayanan
3. Lokasi berdagangnya berada di pinggir jalan ataupun tempat-tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar, terminal serta daerah komersial
4. Sifat usahanya terdiri dari sarana non permanen, semi permanen dan permanen. Secara umum sarana yang digunakan yaitu gerobak, pikulan, warung semi permanen, kios, atau gelaran/alas

Menurut Wirosandjoyo (1985) PKL tergolong sektor informal. Sektor informal merupakan bagian dari kegiatan ekonomi marginal (kecil-kecilan), yang memiliki ciri-ciri antara lain :

1. Pola kegiatannya tidak teratur, baik waktu, permodalan dan penerimaan
2. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun onzetnya kecil, dan diusahakan berdasarkan perhitungan harian
3. Umumnya tidak memiliki tempat usaha yang permanen dan terpisah dari tempat tinggalnya
4. Tidak memiliki keterkaitan dengan usaha yang lain yang besar
5. Umumnya dilakukan oleh dan melayani masyarakat yang berpenghasilan rendah
6. Tidak membutuhkan keahlian dan keterampilan khusus, sehingga secara luwes dapat menyerap bermacam-macam tingkat pendidikan dan keterampilan kerja
7. Umumnya tiap-tiap satuan usaha memperkerjakan tenaga yang sedikit dan dari kerabat keluarga, kenalan atau dari daerah yang sama
8. Tidak mengenal sistem perbankan, pembukuan dan perkreditan formal

Rustianingsih, (2004) mengungkapkan pengaturan ataupun pengarahan PKL harus mempertimbangkan karakteristik PKL (setting perilaku), karakteristik konsumen PKL maupun karakteristik ruang fisik PKL (setting fisik). Karakteristik PKL adalah pemahaman terhadap perilaku dari masyarakat PKL dengan indikasi sebagai berikut :

1. Fungsi kegiatan: fungsi pelayanan pedagang eceran, fungsi pelayanan jasa, fungsi hiburan, fungsi sosial ekonomi
2. Tingkat pendidikan: indikasi ini memperlihatkan kepada kita terhadap tingkat pemahaman masyarakat PKL dalam mencerna suatu pola kebijakan yang ditetapkan pemerintah
3. Jenis dagangan: indikasi ini memperlihatkan kepada kita terhadap ada tidaknya mayoritas dan minoritas atau keragaman dari kegiatan PKL, juga memperlihatkan

sarana dan prasarana yang dipakai dalam berdagang. Hal ini mempermudah kita untuk pengaturan ruangnya

4. Lamanya berprofesi: indikasi ini memperlihatkan asal muasalnya mereka terlibat pada kegiatan PKL
5. Tingkat pendapatan PKL: indikasi ini memperlihatkan kondisi bahwa semakin tinggi tingkat pendapatan PKL disuatu lokasi maka terjadi kecenderungan kawasan tersebut akan menjadi sasaran utama PKL yang biasanya berdekatan dengan lokasi formal
6. Model yang diinginkan PKL: indikasi ini memperlihatkan keinginan PKL terhadap model penataan
7. Interaksi sesama PKL: indikasi yang memperlihatkan tingkat solidaritas sesama PKL
8. Kebutuhan ruang PKL: indikasi memperlihatkan terhadap kebutuhan lahan untuk masing-masing jenis dagangan

Karakteristik ruang fisik PKL (Rustianingsih, 2004) adalah kebutuhan elemen analisis untuk menentukan syarat-syarat utama yang harus dipenuhi dalam menyediakan ruang bagi kegiatan PKL. Karakteristik umum yang mempengaruhi kebutuhan ruang bagi PKL adalah :

1. Lokasi yang strategis
2. Aksesibilitas tinggi

Dari hasil beberapa penelitian yang telah dilakukan, menurut Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005), PKL diklasifikasikan menjadi :

1. Berdasarkan latar belakang ekonominya. Klasifikasi pertama adalah PKL yang benar-benar terpaksa menjadi PKL karena kesulitan hidup. Mereka berdagang dengan warung beroda (dorongan) ataupun bangunan semi permanen di trotoar. Sembari berdagang mereka juga bertempat tinggal di situ, karena tidak ada tempat lain lagi untuk dijadikan tempat tinggal. Kedua, PKL yang berdagang karena masalah ekonomi juga namun mereka telah memiliki tempat tinggal dan simbol hidup modern seperti TV misalnya. Ketiga, PKL yang berdagang karena

melihat potensi keuntungan jauh lebih besar dari pada membuka toko/warung dibanding harus menyewanya. Selain itu juga lebih mudah diakses pembeli.

2. Berdasarkan jenis dagangan yang dijual, terdiri dari PKL penjual (a) makanan, (b) pakaian, (c) kelontong, (d) peralatan bekas (klitikan) dan sebagainya.
3. Berdasarkan waktu berdagang, terdiri dari PKL yang berdagang pada pagi hingga siang hari, pagi hingga sore hari, sore hingga malam hari, malam hingga pagi hari, pagi hingga malam hari dan sepanjang hari.
4. Berdasarkan bangunan tempat berdagang. Dapat diklasifikasikan menjadi (a) PKL bergerak/movable/dorongan, (b) PKL tanpa bangunan seperti PKL oprokan/dasaran/gelaran, (c) PKL dengan bangunan permanen (selalu ada setiap saat, baik bentuknya masih tetap atau sudah berubah), (d) PKL dengan bangunan non permanen (bongkar pasang).
5. Berdasarkan luas bangunan/tempat berdagang (space use), terdiri dari 7 kelompok yaitu PKL dengan luasan 1-3 $m^2$, 4-6 $m^2$, 7-9 $m^2$, 10-12 $m^2$, 13-15 $m^2$, 16-17 $m^2$, dan lebih dari 18 $m^2$.

Dari beberapa pemahaman mengenai karakteristik PKL, maka dapat dikelompokkan bahwa karakteristik PKL menjelaskan tentang pemahaman mengenai karakteristik fisik PKL, karakteristik kegiatan atau aktivitas PKL dan karakteristik psikologi PKL.

## 2.3 Lokasi PKL

### 2.3.1 Lokasi PKL Sebagai Suatu *"Behavior Setting"*

Konsep *"Behavior Setting"* pertama kali diperkenalkan pertama kali oleh Roger Barker Tahun 1968, yang merupakan konsep dari cabang ilmu psikologi yang disebut *"ecological psychology"* atau *"environmental psychology"* (psikologi lingkungan). Menurut Barker (1968), "behavior setting" adalah ruang-ruang yang dikenali atau dianggap sesuai untuk aktivitas

tertentu oleh para penggunanya. Pada dasarnya "behavior setting" ini muncul sebagai akibat pertemuan antara individu dengan lingkungannya.

Suatu "behavior setting" merupakan kombinasi stabil dari aktivitas dan tempatnya (place)-nya, dan terdiri dari :

1. Suatu aktivitas berulang – pola perilaku tetap
2. Suatu lay-out lingkungan tertentu – "the milleu", baik yang bersifat fisikal, fungsional, maupun psikological
3. Suatu hubungan harmonis antara perilaku (dalam beraktivitas) dan lingkungan (synomorphy).
4. Suatu periode waktu tertentu.

Hal ini berarti bahwa setting fisik yang sama mungkin saja menjadi bagian dari suatu "behavior setting atau lebih dari satu "behavior setting", bila perilaku tetap yang berbeda berlangsung di dalamnya pada waktu yang berbeda-beda.

Pola perilaku tetap bisa terdiri dari sejumlah perilaku berbeda yang berlangsung secara simultan. Perilaku tetap tersebut terdiri dari :

1. Perilaku emosional nyata (overt emotional behavior).
2. Perilaku pemecahan masalah (problem-solving behavior).
3. Aktivitas Pergerakan (gross-motor activity).
4. Interaksi antar-personal (personal interaction).
5. Manipulasi obyek-obyek (objects manipulation).

Jadi konsep "behavior setting" menunjuk kepada terjadinya kombinasi dari berbagai perilaku tersebut diatas yang membentuk suatu pola perilaku tetap tertentu (dalam melakukan aktivitas tertentu), yang berlangsung di suatu setting fisik (dan setting sosial yang terkait dengan setting fisik) tertentu, pada setiap periode waktu tertentu.

Suatu "behavior setting" mempunyai struktur internal yang disertai pula oleh organisasi internal dari setting fisiknya. Individu-individu atau kelompok-kelompok berbeda menempati bagian yang berbeda pula dalam suatu "behavior setting", karena masing-masing mempunyai peran ("role") yang berbeda pula (Heimsath, 1977 dan Lang 1987). Menurut Heimsath (1977),

dalam suatu "behavior setting" tertentu terdapat serial perilaku ("performings") dari berbagai pola yang membentuk suatu pola ("pattern"). Pola-pola (perilaku) tersebut saling menjalin dan menyatukan semua peran untuk berfungsi sebagai suatu kelompok dalam berbagai cara. Kelompok pola (perilaku) inilah yang kita kenal dengan istilah "aktivitas" atau "kegiatan dalam arsitektur. Jadi peran tertentu berperilaku membentuk suatu pola, selanjutnya serial pola perilaku salin menjalin membentuk sutau aktivitas.

Dalam suatu jenis aktivitas terdapat peran yang berkapasitas sebagai "yang dilayani" ("served role"), dan ada peran yang berkapasitas sebagai "yang melayani" ("service role"). Banyak struktur-struktur internal "behavior setting" yang dibedakan berdasar siapa yang berperan mengontrol aktivitas. Barker dalam Lang (1987), menyebut area yang ditempati oleh pelaku pengontrol aktivitas tersebut sebagai "performance zone". Suatu "behavior setting" memungkinkan manusia untuk mencapai suatu "multiplicity of satisfaction" (multi-puas). Kepuasan ini akan berbeda jenis dan tipenya bagi setiap orang (atau sekelompok orang). "behavior setting" yang sama memungkinkan seseorang dapat memenuhi kebutuhan afiliasinya, sementara bagi orang lain dapat berfungsi untuk memenuhi kebutuhan yang lebih mendasar, seperti kebutuhan bertahan hidup, kebutuhan bertempat tinggal, dan seterusnya, atau juga dapat memenuhi kebutuhan manusia yang berbeda pada waktu yang berbeda.

Berdasarkan konsep behavior setting di atas, suatu ruang fisik kota akan menjadi suatu behavior setting apbila terjadi kombinasi stabil dari aktivitas yang ada dengan tempat (place)-nya. Dengan demikian akan terbentuk banyak jenis behavior setting di dalam suatu wilayah perkotaan, terkait dengan kemungkinan terbentuknya kombinasi stabil antara aktivitas dan tempatnya, yang bergabung secara harmonis. Secara teoritis suatu kota dengan kemungkinan terbentuknya behavior setting yang lebih banyak, akan lebih berhasil dari pada kota yang kemungkinan terbentuknya behavior setting lebih sedikit. Karena dengan terbentuknya behavior setting yang lebih banyak berarti

kebutuhan terhadap sifat adaptabilitas dan fleksibilitas ruang fisiknya lebih memenuhi bagi masyarakat penggunanya. Hal ini juga sesuai dengan pendekatan probabilisme mengenai hubungan lingkungan dengan perilaku, yang menyatakan bahwa rentang perwadahan perilaku yang lebih lebar pada suatu ruang fisik akan lebih menjamin keberlangsungan keberadaan ruang fisik tersebut (Porteous, 1977 dan Lang, 1987).

Melalui proses waktu, aktivitas (jual-beli) PKL dan tempatnya di wilayah perkotaan telah berkembang menjadi behavior setting, karena telah terbentuk harmoni antara aktivitas PKL (yang merupakan jalinan pola perilaku berulang dari peran-peran yang mendukungnya) dengan tempatnya di wilayah perkotaan. Lokasi PKL adalah suatu behavior setting karena terjadi hubungan yang harmonis antara pola perilaku tetap pedagang PKL berikut pembelinya (serta peran-peran lain yang mendukung) dengan tempatnya. Unsur-unsur pembentuk lokasi PKL adalah :

1. Aktivitas atau kegiatan jual-beli PKL yang berlangsung berulang dan tetap.
2. Tempat (trotoar, pinggir jalan, pinggir terminal, ruang terbuka hijau tepi jalan, dan sebagainya) dengan berbagai ciri fisikal, fungsional dan psikologikal sebagai the milleu-nya.
3. Harmoni antara perilaku dan tempatnya (synomorphy), terbukti bahwa tanpa interupsi berupa pengusiran atau pemindahan lokasi, kegiatan PKL bisa berlangsung lama dan berulang secara tetap.
4. Terjadi pada periode waktu tertentu dan bisa berbeda jenis dan lokasinya tergantung kebutuhannya.

Dalam kaitan dengan penggalian karakteristik lokasi PKL, maka yang menjadi unsur "the milleu" (tempat) dari lokasi PKL sebagai behavior setting adalah kondisi asli fisikal, fungsional, psikologikal dari suatu kawasan di ruang kota, yang sebelumnya telah terbentuk menjadi suatu behavior setting tersendiri sebelum kehadiran PKL di sana. Jadi kegiatan di suatu tempat

memasukkan suatu kawasan ruang kota (yang terbentuk sebagai suatu behavior setting tersendiri) sebagai unsur the milleu-nya dalam membentuk suatu behavior setting baru. Dua behavior setting tersebut dapat berbaur menjadi satu atau berdiri sendiri.

### 2.3.2 Lokasi PKL Sebagai Suatu " Informal Urban Retail Area"

Sebagai suatu tempat dimana dilakukan kegiatan transaksi jual-beli secara eceran antara pelaku penjual komoditas PKL dengan pembeli komoditas PKL, maka lokasi PKL bisa dianalogikan sebagai suatau area perdagangan eceran informal di wilayah perkotaan ("informal urban retail area"). Beberapa teori dan hasil penelitian yang terkait dengan kajian faktor-faktor yang menentukan perilaku konsumen dalam memilih suatu lokasi area perbelanjaan eceran (formal) diantara beberapa lokasi yang ada, bisa memberi arahan yang mendasar untuk mengasumsikan serta menganalogikan secara teoritis, faktor-faktor yang mempunyai peluang menentukan suatu tempat sebagai lokasi PKL. Asumsi ini didasarkan oleh suatu analogi, bahwa faktor-faktor yang menentukan pilihan konsumen terhadap suatau area perbelanjaan tertentu (dibanding area-area perbelanjaan lainnya) adalah sejajar dengan faktor-faktor yang menentukan pilihan para pelaku PKL (baik penjual maupun pembeli) terhadap suatu lokasi tertentu untuk melakukan kegiatan transaksi jual-beli informal yang disebut sebagai lokasi PKL (Aminarti, 2003).

Secara teoritis, Dyrness (2001) menyebutkan beberapa hal yang menjadi pertanyaan penting menyangkut kebutuhan penetapan lokasi PKL (street vendor) di suatu area perkotaan, sebagai berikut :

1. Apakah ada dukungan dari berbagai *"stakeholder"* dalam masyarakat untuk penempatan lokasi PKL di tempat tersebut ?
2. Seberapa padat populasi penduduk di kawasan tersebut ?
3. Apakah cukup banya lalulintas orang ?

4. Apakah tersedia cukup banyak ruang untuk tempat dagangan ?
5. Adakah tempat pemberhentian bis di dekatnya ?
6. Bagaimana tipe calon pembelinya ?
7. Apakah ada pesaingnya ?
8. Apakah ada fasilitas penyimpanan tempat dagangannya saat tutup ?
9. Apakah tersedia fasilitas-fasilitas memadai untuk mendukung peraturan kesehatan lingkungan ?
10. Apakah ada fasilitas sanitasi yang bisa digunakan oleh PKL ?
11. Apakah tersedia cukup penerangan saat malam hari bagi PKL ?
12. Apakah lokasi tersebut sesuai dengan peraturan setempat ?

Sementara itu beberapa penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi tempat perbelanjaan eceran dapat dikutip sebagai berikut :

1. *"Gavity Model of Consumer Choise"* (model gravitasi pilihan konsumen) dari Huff (1963).

Huff membuat suatu model gravitasi mengenai faktor-faktor yang menentukan pilihan konsumen atas beberapa lokasi area perbelanjaan. Premis model ini menyatakan bahwa kecenderungan konsumen untuk menjadi pelanggan suatu area perbelanjaan berbanding langsung secara proporsional dengan ukuran (size) dari area perbelanjaan tersebut, serta berbanding terbalik secara proporsional dengan jarak atau waktu tempuh (time travel) menuju area perbelanjaan tersebut. Model ini bisa dimanfaatkan dengan baik, hanya bila semua dimensi (selain dimensi ukuran dan jarak) dari beberapa area perbelanjaan tersebut mempunyai kondisi yang relatif sama.

2. Teori dan hasil penelitian mengenai pengaruh imaji (yang terbentuk dalam diri calon konsumen sebagai hasil persepsinya terhadap suatu area perbelanjaan) terhadap pilihan untuk berbelanja/berlangganan di area

perbelanjaan tertentu, dari Martineau (1958), Gautschi (1981), Finn dan Louviere (1996) dan Bell (1998).

Beberapa peneliti diatas menyatakan bahwa dimensi-dimensi yang terkait dengan imaji ("image-related dimensions") sesorang konsumen mengenai sutau area perbelanjaan mempunyai kontribusi yang signifikan dalam penentuan pilihan suatu area perbelanjaan, selain dimensi ukuran dan jarak dari Huff di atas.

Martineau (1958), menyatakan bahwa imaji seseorang konsumen terhadap suatu area perbelanjaan, berasal dari karakteristik dari area perbelanjaan tersebut. Karakteristik area perbelanjaan tersebut terdiri dari :

a) Kualitas fungsional, yaitu : jangkauan komoditas, jenis dan variasi komoditas, lay-out toko dan sebagainya.
b) Atribut aura psikologikal, adalah karakteristik lingkungan perbelanjaan tersebut yang dapat memunculkan tanggapan emosional konsumen, antara lain : rasa tertarik, rasa kagum, kehangatan, rasa bahagia/senang, perasaan terbangkitkan dan sebagainya.

Sementara itu Bell (1998), menggunakan variabel-variabel dan kualitas toko/komoditas, daya tarik visual (terkait dengan tampilan visual bangunan toko), kewajaran harga komoditas, kenyamanan berbelanja (terkait dengan lokasi, tempat parkir kendaraan, kemudahan mengenali tempat, dan jam buka toko), serta pelayanan terhadap konsumen, sebagai atribut-atribut area perbelanjaan yang diduga membentuk imaji konsumen untuk tidak suka atau suka berbelanja di suatu area perbelanjaan tertentu.

Bagi seorang pedagang, lokasi adalah segalanya. Berman dan Evans (2002), menyatakan keunggulan daya saing sebuah ritel ditentukan oleh lokasi. Bahkan bila strategi yang digunakan oleh ritel tersebut biasa-biasa saja, asalkan lokasinya berada di daerah yang tepat maka ritel itu akan menuai profit maksimal. Namun demikian, sebuah lokasi usaha yang baik bagi si pengusaha belum tentu baik bagi kepentingan publik, maka harus

dicari lokasi pusat perbelanjaan demi kepentingan bisnis tetapi tidak menganggu kepentingan publik. Menurut Berman dan Evans (2002), tujuan dari penggunaan analisis area perdagangan adalah, *pertama*, memperjelas karakteristik demografi dan social ekonomi konsumen yang menjadi sasaran perusahaan. *Kedua*, aktivitas promosi lebih terfokus. *Ketiga*,mengenali kondisi persaingan antar ritel di wilayah itu.

Sedangkan area cakupan (area perdagangan, area pemasaran) dari daerah spesifik atau site spesifik mempunyai tingkat kepentingan yang tinggi disetiap fase proses pembuatan keputusan tentang lokasi retail ini. Area cakupan adalah area geografis yang berisi konsumen site atau daerah tentang untuk perusahaan atau kelompok perusahaan untuk barang dan jasa tertentu. Jadi, ini menentukan permintaan potensial di site tertentu, dan diantara faktor-faktor yang lain, yang mempengaruhi penjualan potensial dan profitabilitas (Berman dan Evans, 2002). Biasanya, area cakupan dibagi menjadi tiga bagian. Area perdagangan utama adalah zona dimana sebagian besar konsumen didasarkan, area perdagangan sekunder, dan area perdagangan "fringe" atau tersier mencakup konsumen yang berbelanja di satu lokasi sebagai alternatif ke shopping lokal. Ketepatan site spesifik didasarkan pada strategi retailer (format retail, produk, strategi penentuan harga, dan lain-lain), dan ini dipengaruhi beberapa faktor yang harus diteliti. Seleksi faktor-faktor lokasi ditunjukkan dalam tabel dibawah ini :

**Tabel 2.1**
**Faktor-faktor Lokasi yang Diseleksi**

| Konsumen | Aksesibilitas | Kompetisi | Biaya |
|---|---|---|---|
| • Jumlah menurut demografis (misal, jumlah populasi, profil usia, jumlah rumah tangga)<br>• Tingkat pendapatan<br>• Pendapatan perkapita yang | • Visibilitas daerah<br>• Aliran pejalan kaki<br>• Rute masuk pejalan kaki<br>• Hambatan seperti jalur kereta, sungai | • Aktivitas retail yang ada (pesaing langsung, pesaing tidak langsung, toko anchor, daya tarik kumulatif, kesesuaian) | • Harga beli<br>• Biaya pembangunan<br>• Biaya sewa<br>• Masa sewa<br>• Persiapan daerah<br>• Batasan bangunan |

| | | | |
|---|---|---|---|
| digunakan<br>• Kepegawaian menurut okupasi, industri, trend<br>• Kepadatan rumah tangga<br>• Usia/tipe rumah<br>• Klasifikasi tetangga<br>• Level kepemilikan rumah<br>• Rencana bangunan/demolisi<br>• Pegawai utama<br>• Pola pengeluaran<br>• Pola shopping<br>• Pertumbuhan populasi, kepadatan dan trend<br>• Pengukuran lifestyle<br>• Pengelompokan kultural/etnik | • Tipe zona lokasi<br>• Level kompleksitas mobil<br>• Jaringan jalan (kondisi, kecepatan, berkendara, kemacetan, batasan, rencana)<br>• Tempat parkir (kapasitas, kenyamanan, biaya, potensi)<br>• Transportasi publik (tipe, biaya, kemudahan penggunaan, potensi)<br>• Visibilitas<br>• Akses untuk staff<br>• Akses untuk transportasi dan delivery | • Spesifikasi retail yang ada (area penjualan, perkiraan turnover, analisis departemen atau produk, area pedagangan, usia outlet, standar desain, parkir mobil)<br>• Indeks saturasi<br>• Potensi kompetitif (ekspansi outlet, pembuangan, daerah kosong, pengecualian, reposisi, kebijakan pesaing)<br>• Kedekatan pesaing utama, pemimpin merek | • Konsesi perkembangan<br>• Tingkatan dibayar<br>• Kebutuhan pembaharuan<br>• Biaya pemeliharaan<br>• Kebutuhan sekuritas<br>• Ketersediaan staff<br>• Tingkat burub<br>• Biaya delivery<br>• Biaya asuransi<br>• Media promosi<br>• Kerugian turnover atau cabang lain |

*Sumber : Diadaptasi dari Mc. Goldrick (2002), dan Gilbert (2003).*

Dari faktor-faktor yang perlu diseleksi dalam pemilihan suatu area perdagangan eceran, terdapat empat (4) faktor dengan beberapa kategori disetiap faktor-faktor tersebut yang berpengaruh didalamnya yaitu faktor konsumen, aksesibilitas, kompetisi dan biaya. Lokasi PKL sebagai suatu informal urban retail area dalam penentuan lokasinya dapat mengasumsikan beberapa kategori di setiap faktor-faktor penentuan lokasi area perdagangan eceran (formal) kedalam penentuan lokasi yang sesuai untuk kegiatan PKL. Dimana dari penjelasan tabel tersebut dapat diseleksi beberapa kategori yang sesuai untuk digunakan

dalam penentuan lokasi PKL, diantaranya faktor konsmen dengan kategori jumlah penduduk, tingkat pendapatan penduduk, pertumbuhan dan kepadatan penduduk sekitar kawasan PKL; faktor aksesibilitas dengan kategori aliran pejalan kaki, jaringan jalan, tempat parkir, dan transportasi publik; faktor kompetisi dengan kategori kebradaan pesaing, dan kedekatan dengan pesaing; faktor biaya dengan kategori biaya sewa dan biaya pemeliharaan.

PKL dapat dikategorikan sebagai pedagang yang menjual barang produksi skala kecil. Pengaturan PKL tidak lepas bagaimana menentukan lokasi yang sesuai. Hal tersebut dikarenakan akan berpengaruh pada pendapatan PKL. Menurut Said (1995), pertimbangan dalam memilih lokasi di pinggir jalan antara lain:

1. Tingkat lalu lintas pejalan kakinya paling tinggi
2. Dekat toko atau departement store
3. Dekat dengan daerah yang perkembangan populasinya tinggi
4. Melindungi konsumen dari panas dan hujan
5. Tidak di sisi matahari siang ataupun sore
6. Daerah yang gangguan terhadap pejalan kakinya paling kecil

Sedangkan Lamb, Hair dan Mc Daniel, (2002) menentukan beberapa faktor penting dalam memilih lokasi sebagai berikut:

1. Karakteristik sosial ekonomi sekitarnya
2. Arus lalu lintas
3. Biaya tanah
4. Pengaturan kawasan
5. Transportasi publik
6. Keberadaan pesaing
7. Kemungkinan terlihat
8. Tempat parkir
9. Lokasi masuk dan keluar
10. Kemudahan akses
11. Keselamatan dan keamanan

Dari beberapa tinjauan teori diatas yang menjelaskan mengenai pemahaman terhadap lokasi PKL di perkotaan, maka dapat disimpulkan bahwa terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi dalam menentukan suatu lokasi PKL, diantaranya adalah faktor fasilitas, faktor konsumen, faktor aksesibilitas, faktor kompetisi dan faktor biaya.

## 2.4 Penelitian Sebelumnya Mengenai Upaya Penataan PKL

**Tabel 2.2** dibawah ini merupakan hasil penelitian sebelumnya yang menghasilkan rekomendasi mengenai konsep penataan PKL.

**Tabel 2.2**
**Rangkuman Hasil Penelitian Konsep Penataan**

| No | Sumber | Aspek Penataan | Rekomendasi |
|---|---|---|---|
| 1 | Majalah Pekerjaan Umum No.10/Th XXVI/Januari/1992 | Aspek dalam konsep tata ruang kota berkenaan dengan pengembangan keberadaan sektor informal | Manajemen lahan: mengarahkan sektor informal pada lokasi yang sesuai dengan kegiatan masyarakat kota secara terpadu. |
| | | | Lingkungan hidup: dilakukan dengan menyeluruh melalui tahap perumusan nilai, tahap identifikasi alat untuk mencapai tujuan, tahap perencanaan, dan tahap pelaksanaan rencana. |
| | | | Prasarana perkotaan: perlu memenuhi kriteria-kriteria yang meliputi berwawasan jangka panjang, dapat menjadi alat untuk mengendalikan pembangunan kota, rasional, dan praktis. |
| | | | Kerjasama pemerintah, swasta dan masyarakat dalam menyediakan sarana dan prasarana perkotaan. |
| 2 | Sardjito, 1989 | Agar kegiatan PKL dapat berlangsung | Mempertegas rambu-rambu larangan. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | namun tidak mengganggu | Melarang serta menertibkan PKL yang melakukan kegiatan di lokasi-lokasi yang dilarang. |
| | | | Mengatur dan mengarahkan PKL untuk berkegiatan dilokasi yang sesuai, dilakukan dengan cara memberikan penyuluhan akan pentingnya ketertiban umum, atau melalui jalur resmi yaitu melalui peraturan daerah. |
| | | | Memberikan penyuluhan akan kebersihan lingkungan terutama untuk pedagang jenis makanan dan minuman. |
| | | | Mengarahkan kepada pedagang yang menetap pada suatu lokasi atau yang bersistem warung, untuk memperindah bentuk warung untuk menarik peminat konsumen dan memperindah lingkungan. |
| | | | Menetapkan satu lokasi (dalam bentuk kawasan) bagi kegiatan PKL untuk memberi contoh kepada pedagang kaki lima yang tersebar di beberapa lokasi. |
| 3 | Puspita Dirgahayani, 2002 | Lokasi yang diperuntukkan untuk PKL | Ruas jalan yang direkomendasikan sebagai lokasi bebas PKL adalah jalan-jalan yang termasuk klasifikasi jalan arteri primer dan sekunder, serta jalan kolektor primer. |
| | | | Kapasitas trotoar untuk PKL harus diperhatikan. Trotoar minimal 2 m boleh digunakan sementara untuk PKL dan dimanfaatkan satu lajur. |
| | | | Inventarisasi ruang publik yang dapat dijadikan sentra |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | PKL (diluar trotoar dan badan jalan). |
| 4 | Sardjito | Hal-hal yang harus diperhatikan dalam kegiatan PKL | Ada lokasi-lokasi yang tidak diperbolehkan sama sekali untuk kegiatan jenis pedagang kaki lima. |
| | | | Ada lokasi-lokasi yang diperbolehkan dengan syarat jam kegiatannya diatur. |
| | | | Ada daerah-daerah yang perlu pengaturan jenis barang dagangannya. |
| | | | Ada daerah atau lokasi yang perlu pengaturan yang ketat, agar tidak mengganggu lingkungannya dan tidak merusak estetika lingkungannya. |

*Sumber : dirangkum dari berbagai hasil rekomendasi penelitian terdahulu mengenai penataan kawasan PKL, dalam Oktaviana (2005).*

Dari tabel hasil penelitian sebelumnya yang membahas mengenai konsep-konsep penataan PKL, maka dapat ditarik beberapa ulasan dari konsep-konsep penataan tersebut. Bahwa penataan kawasan PKL mencakup didalamnya adalah penataan mengenai lokasi PKL dan prinsip-prinsip penataan yang berdasarkan atas karakteristik PKL baik yang meliputi aspek fisik maupun kegiatan PKL. kelemahan dari penataan PKL seperti yang dijelaskan dalam tabel tersebut adalah lebih memprioritaskan penataan kedalam aspek lokasi PKL, tetapi kurang memprioritaskan penataan kedalam prinsip-prinsip penataan PKL yang berkaitan dengan karakteristik PKL.

Berbeda pada sub sebelumnya, upaya penataan PKL ini sifatnya lebih teknis dan berdasar pada studi kasus tertentu. Upaya penataan pada penelitian yang pernah dilakukan dapat dilihat pada **Tabel 2.3** dibawah ini:

**Tabel 2.3**
**Rangkuman Hasil Penelitian Studi Kasus**

| No | Sumber | Aspek Penataan | Rekomendasi |
|---|---|---|---|
| 1 | Siti Azizah | Ketentuan tempat usaha PKL diwilayah Kota Surabaya yang diijinkan | Tempat yang tidak mengganggu ketertiban umum dan keindahan kota. |
| | | | Telah terdaftar di Pemerintah Kota Surabaya. |
| | | | Dapat ditampung di pasar, lingkungan perkotaan, pusat perbelanjaan, dan tempat yang ditetapkan. |
| | | | PKL yang tidak sesuai penempatannya akan di relokasi. |
| | | | Berada pada tempat-tempat atau fasilitas umum yang telah ditetapkan Kepala Daerah. |
| 2 | Sarftiawaty | Alternatif konsep strategi | Membuat peraturan mana tempat yang dilarang dan tempat yang diperbolehkan. |
| | | | Menerapkan kebijakan PKL dan meningkatkan keprofesionalan SDM. |
| | | | Melakukan pembinaan terhadap PKL. |
| | | | Menetapkan Bambu Kuning Plaza sebagai prioritas rencana penataan PKL. |
| | | | Melakukan penertiban PKL dan memindahkan pedagang ke bangunan Bambu Kuning Plaza. |
| 3. | Hetty Oktaviana | Konsep penataan PKL berdasarkan karakteristik kegiatan dan karakteristik fisik (studi kasus: Kawasan Ampel, Surabaya) | Aspek Lokasi :<br>Mengarahkan lokasi PKL di satu tempat dengan ciri-ciri tempat yang layak, strategis, anan dan tenteram, tertata rapi dan bersih, dapat dijangkau konsumen, dan tidak lagi diobrak oleh aparat. |
| | | | Aspek Penataan :<br>- Penataan yang jelas, resmi/legal, dan tidak berubah-ubah |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | - Penataan harus dapat meningkatkan daya tarik kawasan |
| | | | Aspek Alat Peraga :<br>Alat peraga dibuat sama dalam hal ukuran dan pemilihan tempat |
| | | | Aspek Jalur Pejalan kaki :<br>Diarahkan untuk memperlebar jalur pejalan kaki |
| | | | Aspek Aturan Kegiatan :<br>Perlunya kontinuitas petugas dalam mengatur PKL. |
| | | | Aspek Lain :<br>- Perlunya penertiban pengemis<br>- Perlunya bantuan modal<br>- Adanya jaminan keamanan |
| 4. | Bambang Wahyu Sudarmaji dan Sri Lestari Munajati, 2005 | Klasifikasi dan kajian spasial kawasan PKL di Kota Bogor | Aspek Pembinaan :<br>- Pembentukan koperasi yang anggotanya para PKL<br>- Penambahan modal<br>- Pemberian insentif retribusi<br>- Penyerasian lapak<br>- Penyediaan bantuan sarana usaha |
| | | | Aspek Penataan :<br>- Pembatasan jam operasi<br>- Pembatasan kawasan usaha<br>- Pembatasan Luas usaha<br>- Pengenaan dis-insentif retribusi maupun pajak bagi kawasan yang telah mengarah kepada penciptaan gangguan lalu-lintas, estetika. |
| | | | Aspek Penertiban :<br>- pemindahan tempat usaha bagi pedagang yang mengganggu lalu-lintas<br>- Pengenaan dis-insentif retribusi maupun pajak untuk mencegah pengembangan. |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | | | - Penutupan usaha bagi PKL yang ternyata mengganggu. |

*Sumber : dirangkum dari berbagai hasil rekomendasi penelitian studi kasus terdahulu (2008).*

Dari tabel rangkuman hasil penelitian studi kasus mengenai penataan kawasan PKL, dapat dijelaskan bahwa penataan kawasan PKL mencakup didalamnya adalah penataan mengenai lokasi PKL dan prinsip-prinsip penataan PKL yang berdasarkan atas karakteristik PKL. Keunggulan dari penelitian yang telah dijelaskan pada tabel tersebut adalah secara spesifik telah membahas mengenai prioritas prinsip-prinsip penataan PKL kedalam aspek-aspek didalam penataan suatau kawasan PKL.

## 2.5 Sintesa Tinjauan Teori

Sektor informal merupakan fenomena yang tidak dapat dihindari di negara berkembang. Sektor informal merupakan bagian dari angkatan kerja yang berada diluar pasar tenaga kerja yang terorganisir dan formal. Untuk memenuhi kebutuhan hidup dan mengatasi ketimpangan pendapatan maka aktivitas ekonomi informal digunakan sebagai lapangan pekerjaan bagi umumnya tenaga kerja yang tidak tertampung di sektor formal tersebut. Salah satu jenis sektor informal yang berkembang pesat diperkotaan adalah di sektor perdagangan yang biasanya disebut PKL. Jelas, bahwa PKL merupakan bagian dari kegiatan ekonomi sektor informal, yang menurut kejadiannya berawal dari arus urbanisasi yang didorong oleh harapan meningkatkan taraf hidup pelakunya karena tidak memiliki akses ke lapangan kerja sektor formal perkotaan.

Lokasi PKL adalah suatu behavior setting, karena terjadi hubungan yang harmonis antara pola perilaku tetap PKL yang menggambarkan karakteristik dari PKL itu sendiri berikut pembelinya (serta peran-peran lain yang mendukung) dengan tempatnya. Sedangkan pemahaman mengenai karakteristik PKL, dapat dikatakan bahwa karakteristik PKL menjelaskan tentang karakteristik fisik PKL, karakteristik kegiatan atau aktivitas PKL dan karakteristik psikologi PKL. Tipologi PKL merupakan

pengelompokan PKL yang terbentuk dari beberapa kesamaan karakteristik. Sehingga Proses perumusan tipologi PKL perlu didasari atas pemahaman karakteristik PKL.

Upaya penataan kawasan PKL mencakup didalamnya tidak terbatas pada pemahaman mengenai tipologi PKL, tetapi juga mencakup didalamnya mengenai penataan PKL yang mengatur aktivitas dari PKL itu sendiri didalam suatu lokasi yang ditetapkan sebagai kawasan PKL. Sehingga baik tipologi PKL maupun perumusan upaya penataan kawasan PKL harus didasarkan atas karakteristik dari PKL tersebut. (hubungan antara karakteristik PKL, tipologi PKL dan penataan kawasan PKL dapat dijelaskan pada **Diagram 2.1**)

### 2.5.1 Sintesa Variabel Penelitian :

1. Berdasarkan definisi dan karakteristik PKL seperti yang dijelaskan pada tinjauan teori, maka variabel yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengidentifikasikan karakteristik PKL di kawasan penelitian sebagai berikut:

**Tabel 2.4**
**Sintesa Variabel Karakteristik PKL**

| No | Variabel | Kategori | Sumber |
|---|---|---|---|
| | **Karakteristik Aspek Fisik PKL** | | |
| 1. | Jenis Barang | Makanan | Mc Gee dan Yeung (1977), observasi pendahuluan di kawasan penelitian (2008). |
| | | Minuman | |
| | | Aksesoris | |
| | | Barang bekas/rombeng | |
| | | Barang pecah belah | |
| | | Kaset/CD | |
| | | Konveksi | |
| | | Tukang sul/tambal | |
| 2. | Sarana yang digunakan | Bangunan permanen | Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005). |
| | | Gerobak | |
| | | Gelaran | |
| 3. | Pendapatan | < Rp. 500000,- | Wirosandjoyo (1985), observasi pendahuluan di kawasan penelitian (2008). |
| | | Rp. 500000 – Rp. 1000000,- | |
| | | Rp. 1000000 – Rp. 2000000,- | |
| | | > Rp. 2000000 | |
| 4. | Modal | Pribadi | Kartono, dkk (1980) |

| No | Variabel | Kategori | Sumber |
|---|---|---|---|
| | | Pinjaman | |
| | | Orang lain | |
| 5. | Tingkat keterampilan | Memiliki keterampilan khusus | Wirosandjoyo (1985) |
| | | Tidak memiliki keterampilan khusus | |
| 6. | Tenaga Kerja | Anggota keluarga | Wirosandjoyo (1985) |
| | | Kerabat | |
| | | Orang lain | |
| 7. | Kebutuhan Ruang | 1-3 $m^2$ | Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005). |
| | | 4-6 $m^2$ | |
| | | 7-9 $m^2$ | |
| | | 10-12 $m^2$ | |
| | | 13-15 $m^2$ | |
| | | 16-17 $m^2$ | |
| | | > 18 $m^2$ | |
| 8. | Daerah Asal Konsumen | Daerah sekitar | Wirosandjoyo (1985), observasi pendahuluan di kawasan penelitian (2008). |
| | | Daerah sekitar hingga luar daerah | |
| | **Karakteristik Aspek Kegiatan PKL** | | |
| 1. | Fungsi Kegiatan Usaha | Fungsi pedagang eceran | Rustianingsih (2004) |
| | | Fungsi pelayanan jasa | |
| | | Fungsi lainnya (hiburan, sosial) | |
| 2. | Sifat Kegiatan Usaha | Permanen (menetap) | Kartono, dkk (1980) |
| | | Non-permanen (berpindah-pindah) | |
| 3. | Waktu Kagiatan Usaha | Pagi-siang | Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005). |
| | | Pagi-sore | |
| | | Pagi-malam | |
| | | Sore-malam | |
| | | Malam-pagi | |
| 4. | Interaksi | Tawar-menawar | Kartono dkk (1980) |
| | | Tidak terdapat tawar-menawar | |
| 5. | Sistem Kegiatan | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Wirosandjoyo (1985) |
| | | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | |
| | **Karakteristik Aspek Psikologis PKL** | | |

| No | Variabel | Kategori | Sumber |
|---|---|---|---|
| 1. | Suasana Psikologis | Tenang | Kartono, dkk (1980) |
| | | Tidak tenang | |
| 2. | Latar Belakang Menjadi PKL | Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal | Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005). |
| | | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal | |
| | | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan | |

*Sumber : Penulis, 2008, diadaptasi dari Mc Gee dan Yeung (1977), Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), Indrawati (2005), Wirosandjoyo (1985), Kartono, dkk (1980), Rustianingsih (2004).*

2. Dari hasil penelitian sebelumnya mengenai penataan PKL, bahwa penataan kawasan PKL yang telah direkomendasikan dapat dijadikan sebagai input untuk menentukan variabel-variabel indikator penataan yang digunakan dalam penelitian ini. Variabel indikator penataan kawasan PKL dari hasil sintesa terkait penataan PKL dapat dijelaskan pada tabel berikut:

**Tabel 2.5**

**Sintesa Variabel Indikator Penataan Kawasan PKL**

| No | Variabel | Sumber |
|---|---|---|
| 1. | Jenis Barang | Mc Gee dan Yeung (1977), Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), Indrawati (2005), Wirosandjoyo (1985), Kartono, dkk (1980), Rustianingsih (2004) |
| 2. | Sarana yang digunakan | |
| 3. | Kebutuhan Ruang (space used) | |
| 4. | Fungsi Kegiatan Usaha | |
| 5. | Sifat Kegiatan Usaha | |
| 6. | Waktu Kagiatan Usaha | |
| 7. | Interaksi | |

| No | Variabel | Sumber |
|---|---|---|
| 8. | Sistem Kegiatan | |

*Sumber : Penulis (2008), diadaptasi dari Mc Gee dan Yeung (1977), Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), Indrawati (2005), Wirosandjoyo (1985), Kartono, dkk (1980), Rustianingsih (2004).*

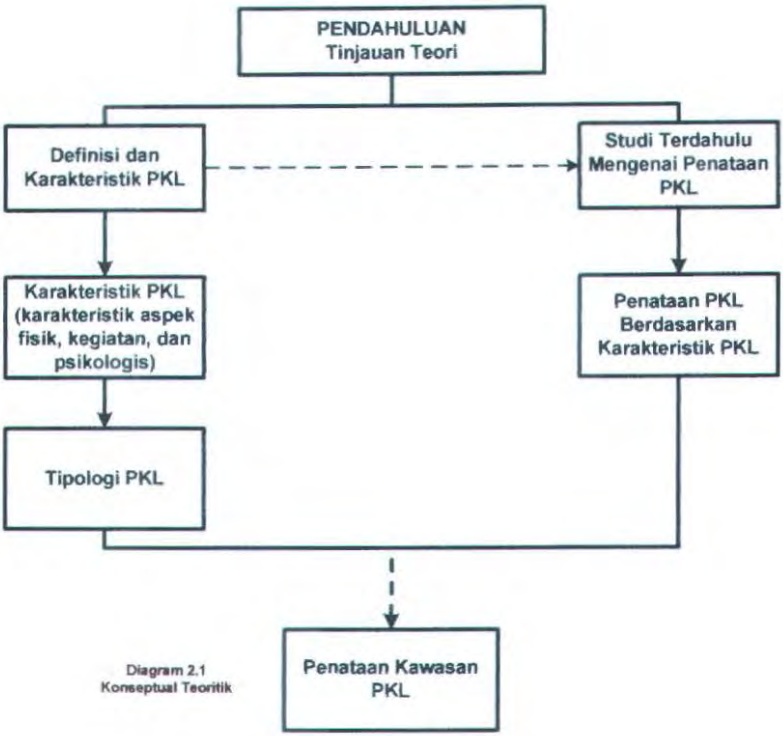



Diagram 2.1
Konseptual Teoritik

# BAB III
# METODE PENELITIAN

## 3.1 Pendekatan Penelitian

Pendekatan penelitian merupakan alat yang digunakan untuk meneliti sesuatu permasalahan yang diajukan. Sesuai dengan tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini maka pendekatan penelitian yang dilakukan menggunakan pendekatan postivistik. Pendekatan ini memiliki ciri-ciri: sumber kebenaran/teori adalah empiris fakta, kerangka teori yang dirumuskan sespesifik mungkin dan menolak ulasan meluas yang tidak relevan ( Nazir, 2006). Obyek dalam penelitian ini dispesifikkan dan dipisahkan dari obyek-obyek lain yang tidak diteliti, melakukan pemilahan subyek peneliti dari obyek penelitiannya dan pendukungnya. Generalisasi hasil berpangkal dari obyek yang spesifik dan berakhir pada hasil analisis obyek yang spesifik itu pula. Tujuan/hasil penelitian pendekatan ini yaitu menyusun bangunan ilmu nomothetik (membuat prediksi dan hukum-hukum dari generalisasi). Model analisis dari pendekatan positivistik yang digunakan yaitu *prescriptive*. Pendekatan ini memiliki kedudukan teori hanya membatasi lingkup dan definisi suatu program, serta sifatnya preskriptif dan tidak diikat teori. Berdasarkan strateginya, penelitian ini menggunakan strategi opini, empiris dan analisis. Metode opini dilakukan dengan kuesioner kepada PKL. Sedangkan strategi empiris dilakukan dengan mengobservasi karakteristik PKL.

## 3.2 Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif. Penelitian deskriptif digunakan untuk mendeskripsikan fakta dan interpretasi yang menjelaskan hubungan masyarakat tentang kegiatan, pandangan keinginan terhadap suatu fenomena. Metode penelitian deskriptif memiliki pengertian suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran,



PUSAT PERPUSTAKAAN

ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang ( Nazir, 2006). Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

Jenis metode deskriptif yang digunakan yaitu metode survey. Metode survey adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dari gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institutsi sosial, ekonomi, atau politik dari suatu kelompok ataupun suatu daerah ( Nazir, 2006). Metode survei membedah dan mengenal masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktik-praktik yang sedang berlangsung. Dalam metode survei ini juga dikerjakan evaluasi serta perbandingan-perbandingan terhadap hal-hal yang telah dikerjakan orang dalam menangani situasi masalah yang serupa dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan dimasa yang akan datang.

## 3.3 Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian ini berasal dari sintesa tinjauan teori mengenai karakteristik PKL, preferensi pedagang terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi PKL dan preferensi pedagang terhadap prinsip-prinsip penataan PKL. Variabel penentu karakteristik PKL didasari atas pemahaman mengenai definisi dan karakteristik PKL, sedangkan variabel penentu preferensi pedagang terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi PKL didasari atas pemahaman mengenai lokasi PKL sebagai suatu "behavior setting" dan lokasi PKL sebagai "urban informal retail area", dan variabel penentu preferensi pedagang terhadap prinsip-prinsip penataan PKL didasari atas pemahaman mengenai hasil rekomendasi studi terdahulu mengenai penataan kawasan PKL di luar kawasan studi. Adapun variabel dan definisi operasional dalam penelitian ini adalah :

**Tabel 3.1**
**Variabel dan Definisi Operasional Karakteristi PKL**

| No | Variabel | Definisi Operasional | Jenis Data | Kategori |
|---|---|---|---|---|
| | **Karakteristik Aspek Fisik PKL** | | | |
| 1. | Jenis Barang | Jenis komoditas barang yang diperdagangkan oleh PKL. | Skala Nominal | Makanan |
| | | | | Minuman |
| | | | | Aksesoris |
| | | | | Barang bekas/rombeng |
| | | | | Barang pecah belah |
| | | | | Kaset/CD |
| | | | | Konveksi |
| | | | | Tukang sul/tambal |
| 2. | Sarana yang digunakan | Media atau alat yang digunakan PKL untuk mempromosikan barang dagangannya. | Skala Nominal | Bangunan permanen |
| | | | | Gerobak |
| | | | | Gelaran |
| 3. | Tingkat Pendapatan | Identifikasi pendapatan yang diterima sebagai PKL | Skala Nominal | < Rp. 500000 |
| | | | | Rp. 500000 – Rp. 2000000 |
| | | | | Rp. 1000000 – Rp. 2000000 |
| | | | | > Rp. 2000000 |
| 4. | Modal | Sumber dana yang diperoleh PKL untuk membuka dan mengelola kegiatan usahanya | Skala Nominal | Pribadi |
| | | | | Pinjaman |
| | | | | Orang lain |
| 5. | Tingkat keterampilan | Tingkat pendidikan/keterampilan yang dimiliki PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya. | Skala Nominal | Memiliki keterampilan khusus |
| | | | | Tidak memiliki keterampilan khusus |
| 6. | Tenaga Kerja | Sumber tenaga kerja yang dipekerjakan oleh PKL untuk membantu menjalankan kegiatan usahanya. | Skala Nominal | Anggota keluarga |
| | | | | Kerabat |
| | | | | Orang lain |

| No | Variabel | Definisi Operasional | Jenis Data | Kategori |
|---|---|---|---|---|
| 7. | Kebutuhan Ruang | Ukuran ruang yang dibutuhkan untuk menampung barang dagangan. | Skala Nominal | 1-3 $m^2$ |
| | | | | 4-6 $m^2$ |
| | | | | 7-9 $m^2$ |
| | | | | 10-12 $m^2$ |
| | | | | 13-15 $m^2$ |
| | | | | 16-17 $m^2$ |
| | | | | > 18 $m^2$ |
| 8. | Daerah Asal Konsumen | Identifikasi konsumen melalui daerah asal atau tempat tinggal konsumen | Skala Nominal | Daerah sekitar (Jember) |
| | | | | Daerah sekitar (Jember) hingga luar daerah (Jember) |
| | **Karakteristi Aspek Kegiatan PKL** | | | |
| 1. | Fungsi Kegiatan Usaha | Fungsi kegiatan PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya. | Skala Nominal | Fungsi pedagang eceran |
| | | | | Fungsi pelayanan jasa |
| | | | | Fungsi lainnya (hiburan, sosial) |
| 2. | Sifat Kegiatan Usaha | Cara yang digunakan oleh PKL untuk mempromosikan barang dagangannya dan untuk mendapatkan konsumen. | Skala Nominal | Permanen (menetap) |
| | | | | Non-permanen (berpindah-pindah) |
| 3. | Waktu Kagiatan Usaha | Waktu yang digunakan PKL dalam menjalankan aktivitas usahanya. | Skala Nominal | Pagi-siang |
| | | | | Pagi-sore |
| | | | | Pagi-malam |
| | | | | Sore-malam |
| | | | | Malam-pagi |
| 4. | Interaksi | Hubungan yang terbentuk antara PKL dan konsumen dari aktivitas jual-beli barang | Skala Nominal | Tawar-menawar |
| | | | | Tidak terdapat tawar-menawar |
| 5. | Sistem Kegiatan | Hubungan yang terbentuk antara aktivitas PKL | Skala Nominal | Memiliki keterkaitan |

| No | Variabel | Definisi Operasional | Jenis Data | Kategori |
|---|---|---|---|---|
| | | dengan aktivitas lain di sekitar kawasan PKL | | dengan kegiatan lain |
| | | | | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain |
| | **Karakteristik Aspek Psikologi PKL** | | | |
| 1. | Suasana Psikologis | Amenitas PKL dalam menempati lokasi PKL saat ini | Skala Nominal | Tenang |
| | | | | Tidak tenang |
| 2. | Latar Belakang Menjadi PKL | Alasan/Motivasi yang melatar belakangi menjadi PKL | Skala Nominal | Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal |
| | | | | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| | | | | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

*Sumber : Penulis, 2009. Diadaptasi dari tabel 2.4 sintesa variabel karakteristik PKL.*

**Tabel 3.2**
**Variabel dan Definisi Operasional Indikator Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Karakteristik PKL**

| No | Variabel | Definisi Operasional | Jenis Data |
|---|---|---|---|
| | **Preferensi Pedagang Terhadap Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Karakteristik PKL** | | |
| 1. | Jenis Barang | Pengaturan jenis barang dagangan didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 2. | Sarana yang digunakan | Pengaturan sarana yang digunakan pedagang didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |

| No | Variabel | Definisi Operasional | Jenis Data |
|---|---|---|---|
| 3. | Kebutuhan Ruang | Pengaturan kebutuhan ruang pedagang didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 4. | Fungsi Kegiatan Usaha | Pengaturan fungsi kegiatan usaha didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 5. | Sifat Kegiatan Usaha | Pengaturan sifat kegiatan usaha didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 6. | Waktu Kagiatan Usaha | Pengaturan waktu kegiatan usaha didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 7. | Interaksi | Pengaturan interaksi pedagang didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |
| 8. | Sistem Kegiatan | Pengaturan sistem kegiatan didalam penataan kawasan PKL. | Skala Nominal |

*Sumber : Penulis, 2009. Ddiadaptasi dari tabel 2.5 sintesa variabel indikator penataan kawasan PKL.*

## 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data adalah bagian instrumen pengumpulan data yang menentukan berhasil tidaknya suatu penelitian (Bungin, 2001). Metode pengumpulan data dalam penelitian ini antara lain:

1. Survey Primer

   Survey primer merupakan metode pengumpulan data dengan cara pengamatan langsung (observasi lapangan), wawancara, serta pengukuran-pengukuran langsung di kawasan studi. Survey primer bertujuan untuk mendapatkan gambaran kondisi lingkungan dan perubahan-perubahan yang terjadi dengan melihat dan mendengar fakta yang ada tanpa harus mengambil sampel ataupun dengan mengambil sampel. Teknik pengumpulan data dari metode ini, yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

   a. Kuisioner

      Penyebaran kuisioner kepada para responden yang sama dengan pertanyaan yang sama. Responden diminta untuk mengisi pertanyaan dengan salah satu jawaban yang telah disusun oleh peneliti. Adapun tujuan dari

penyebaran kuisioner ini untuk mengidentifikasikan karakteristik dari responden, yaitu PKL. Baik karakteristik dari PKL maupun karakteristik aktivitas (jual-beli) PKL.

2. Survey Sekunder

Pengumpulan data sekunder oleh peneliti dilakukan secara tidak langsung ke obyek studi melalui penelitian tentang dokumen-dokumen yang berkaitan dengan studi. Survey sekunder dilakukan untuk mendapatkan data sekunder, yaitu data dari sumber lain, berupa dokumen atau data-data yang dibukukan/dipetakan. Pengumpulan data sekunder yang dilakukan dalam penelitian ini adalah:

a. Survey Instansi, pencarian data dan informasi pada beberapa instansi, yaitu BAPPEKAB Jember berupa dokumen rencana tata ruang, dan Dinas Pasar berupa data mengenai jumlah PKL di kawasan penelitian.
b. Survey Literatur, eksplorasi literstur atau kepustakaan dilakukan dengan meninjau isi dari dari literatur yang mempunyai relevansi dengan penelitian, diantaranya berupa buku, jurnal, hasil penelitian, tugas akhir, tesis, serta artikel di internet dan media masa. Studi literatur dilakukan untuk merumuskan variabel-variabel penelitian.

## 3.5 Teknik Sampling

Metode sampling adalah pembicaraan bagaimana menata berbagai teknik dalam penarikan atau pengambilan sampel penelitian, bagaimana kita merancang tata cara pengambilan sampel agar menjadi sampel yang representatif (Bungin, 2001). Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini dilakukan dengan cara *Proportionote Stratified Random Sampling* atau sampling acakan secara proporsional menurut stratifikasi. Metode ini menggunakan teknik menarik sampel di setiap strata (nh) adalah sebanding dengan ukuran populasi tiap strata (Nh). Asumsi yang digunakan dalam model ini adalah varians $(Sh)^2$ strata dalam

populasi adalah dianggap sama. Dalam hal ini jumlah populasi PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store sebanyak 359.

Perincian PKL yang distratifikasi berdasar lokasi eksistingnya, hal ini diasumsikan bahwa preferensi pedagang kaki lima antara lokasi satu dengan yang lainya berbeda, terutama dalam hal penataan kawasan pedagang kaki lima di wilayah penelitian, sebagai berikut:

a. Jalan Untung Suropati, dengan jumlah populasi 149 PKL
b. Jalan Samanhudi, dengan jumlah populasi 139 PKL
c. Jalan Diponegoro, dengan jumlah populasi 71 PKL

Dengan rumus:

$$n = \frac{NZ_{\alpha/2}^2 \sum N_h P_h Q_h}{N^2 E^2 + Z_{\alpha/2}^2 \sum N_h P_h Q_h}$$

$$n_h = \frac{N_h}{N} n$$

Keterangan:

n = ukuran (total) sampel
N = ukuran (total) populasi
$N_h$ = ukuran tiap strata populasi
$n_h$ = ukuran tiap strata sampel
E = kesalahan yang bisa ditoleriri. Dalam penelitian ini kesalahan yang ditolerir adalah 5% atau 0,05
$Z_{\alpha/2}$ = nilai distribusi normal baku (tabel –Z) pada $\alpha$ tertentu
$P_h$ = proporsi populasi tiap strata
$Q_h$ = 1- $P_h$

Dari hasil perhitungan, diketahui:

**Tabel 3.3**
**Perhitungan Sampel**

| | (h) | $N_h$ | $P_h$ | $Q_h$ | $N_h P_h Q_h$ |
|---|---|---|---|---|---|
| $N_1$ | Jl. Untung Surapati | 149 | 0.41 | 0.59 | 36.04 |
| $N_2$ | Jl. Samanhudi | 139 | 0.39 | 0.61 | 33.07 |
| $N_3$ | Jl. Diponegoro | 71 | 0.20 | 0.80 | 11.36 |
| | | 359 | | | 80.47 |

*Sumber : Hasil Perhitungan 2008*

Sehingga diperoleh nilai n sebagai berikut:

$$n = \frac{359(-1.960)^2(80.47)}{(359)^2(0.05)^2 + (-1.960)^2(80.47)} \approx 176$$

Dari hasil perhitungan diatas maka distribusi masing-masing sampel untuk tiap lokasi adalah:

**Tabel 3.4**
**Distribusi Jumlah Sampel Tiap Lokasi**

| | (h) | $N_h$ | n | $n_h = (N_h/N)n$ |
|---|---|---|---|---|
| $N_1$ | Jl. Untung Surapati | 149 | 176 | 73 |
| $N_2$ | Jl. Samanhudi | 139 | | 68 |
| $N_3$ | Jl. Diponegoro | 71 | | 35 |
| | | 359 | | 176 |

*Sumber : Hasil Perhitungan 2008*

## 3.6 Desain Survey

Dalam melakukan survey aspirasi PKL, seperti yang telah dijelaskan pada sub-bab sebelumnya, maka digunakan metode kuisioner (form kuisioner terdapat di lampiran 1). Dimana instrumen survey dalam kuisioner terdapat empat (4) bagian, yaitu:

1. Data identitas responden, dalam bagian ini berisikan tentang identitas dari responden yang terdiri dari : Nama, jenis kelamin, usia, pendidikan terakhir

(SD/SMP/SMA/Diploma/Sarjana), dan alamat (Kec/Kel/RW/RT).

2. Bagian kedua yaitu, pertanyaan berupa pilihan jawaban dari pedaagang yang menggambarkan karakteristik responden sebagai seorang PKL, baik yang menggambarkan karakteristik dari PKL maupun aktivitas (jual-beli) dari PKL. Metode yang digunakan dalam kuisioner adalah memilih salah satu jawaban sesuai dengan pilihan jawaban yang telah tersedia yang dianggap sesuai menurut responden.

   Pertanyaan (variabel n) :

   a. Kategori 1
   b. Kategori 2
   c. Kategori ke-n

## 3.7 Teknik Analisis

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode statistik deskriptif. Analisis ini digunakan untuk mengeneralisasi suatu kondisi dari hasil responden yang diteliti. Analisis ini bersifat memaparkan dengan melakukan interpretasi terhadap data yang diperoleh dari pengolahan data statistik deskriptif.

### 3.7.1 Analisis Karakteristik PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Analisis karakteristik PKL dilakukan untuk mengetahui karakteristik PKL di setiap lokasi eksistingnya di kawasan penelitian. analisis ini menggunakan alat analisis *Frequency*. Analisis frequency digunakan untuk memperoleh ringkasan suatu variabel individual. Santoso dkk (2001) menyebutkan bahwa menu ini digunakan untuk menampilkan dan mendeskripsikan (menggambarkan) data yang terdiri atas satu variabel saja. Jika ada lebih dari satu variabel, variabel-variabel tersebut akan ditampilkan secara terpisah. Dalam analisis ini variabel yang digunakan adalah variabel-variabel dari karakteristik PKL. Menu

frequency menampilkan setiap data yang ada dan bukan dalam bentuk range (interval data). Sedangkan yang termasuk dalam pembahasan dari analisis frequency ini antara lain Mean, Median, Kuartil, Persentil, dan Standar Deviasi. Berdasarkan sasaran yang ingin dicapai dalam penenlitian ini dan jenis data yang digunakan, maka pembahasan dari analisis frequency yang digunakan adalah persentil. sedangkan untuk melakukan proses analisis ini peneliti menggunakan bantuan *software* SPSS 15.0.

### 3.7.2 Analisis Perumusan Tipologi PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Analisis tipologi PKL digunakan untuk mengelompokkan karakteristik PKL kedalam tipe-tipe karakteristik tertentu. Langkah awal dalam tahapan ini adalah mematrikskan variabel-variabel karakteristik PKL berdasarkan jenis barang dagangannya, sehingga teridentifikasi perbandingan karakteristik PKL di kawasan penelitian berdasarkan jenis barang dagangannya. Alat analisis yang digunakan adalah *crosstabulations* atau crosstabulasi data. Dari hasil crosstabulasi juga terdapat nilai Chi Square hitung dan nilai Chi Square tabel untuk mengetahui apakah kedua variabel yang dianalisa memiliki hubungan atau tidak. Untuk melakukan proses analisis ini peneliti menggunakan bantuan *software* SPSS 15.0.

Tahap selanjutnya adalah perumusan tipe karakteristik untuk setiap tipologi. Perumusan tipe karakteristik ini dilakukan dengan mematrikskan variabel karakteristik PKL yang memiliki pengaruh terhadap jenis barang dagangan. Dimana untuk menyederhanakan hasil perumusan tipe karakteristik digunakan salah satu dari variabel karakteristik yang berpengaruh terhadap jenis barang dagangan dengan penilaian didasarkan atas nilai chi-square yang menunjukkan pengaruh yang tinggi terhadap jenis barang dagangan dan memiliki kesamaan didalam aspek karakteristiknya. Perumusan tipe karakteristik PKL di kawasan penelitian dilakukan dengan menggunakan deskripsi dan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mentabulasikan/mematrikskan kedua karakteristik tersebut hingga membentuk tipe-tipe karakteristik tertentu.
2. Menguraikan setiap tipe karakteristik yang teridentifikasi berdasarkan pendekatan karakteristik yang sudah ditemukan.

### 3.7.3 Analisis Preferensi Pedagang Tehadap Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Karakteristik di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Analisis ini digunakan untuk mendeskripsikan probabilitas preferensi pedagang terhadap masing-masing indikator penataan kawasan PKL. Perhitungan dilakukan berdasarkan masing-masing tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Teknik analisis yang digunakan adalah Analisis Probit *(Probit Analysis)*. Hasil dari perhitungan ini diperoleh dari penyebaran kuisioner dimana jumlah variabel karakteristik PKL yang termasuk didalam penataan kawasan PKL di kawasan penelitian, yaitu sebanyak delapan (8) variabel. Yaitu preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL berdasarkan jenis barang dagangan masing-masing senilai P1i, penataan kawasan PKL berdasarkan sarana yang digunakan masing-masing senilai P2i, penataan kawasan PKL berdasarkan kebutuhan ruang masing-masing senilai P3i, penataan kawasan PKL berdasarkan fungsi kegiatan usaha masing-masing senilai P4i, penataan kawasan PKL berdasarkan sifat kegiatan usaha masing-masing senilai P5i, penataan kawasan PKL berdasarkan waktu kegiatan usaha masing-masing senilai P6i, penataan kawasan PKL berdasarkan interaksi masing-masing senilai P7i, dan penataan kawasan PKL berdasarkan sistem kegiatan masing-masing senilai P8i.

Sehingga output dari analisis ini adalah berupa probabilitas dari setiap variabel penataan kawasan PKL berdasarkan masing-masing tipologi. Pada penelitian ini yang didapat dari hasil survey lapangan adalan preferensi pilihan

keputusan pedagang untuk dilakukan pengaturan atau tidak dilakukang pengaturan didalam penataan kawasan PKL berdasarkan masing-masing variabel. Prediktor didalam analisis ini hanya dibatasi pada ke-delapan (8) variabel karakteristik PKL, dan objek yang merespon adalah PKL di kawasan penelitian seperti yang telah ditentukan sebelumnya pada teknik pengambilan sample.

Metode statistik yang dapat digunakan untuk menggambarkan pola hubungan antara variabel respon (preferensi pedagang) dengan variabel prediktor (karakteristik PKL) adalah Analisis Regresi. Skala pengukuran dari variabel respon dengan variabel prediktor tidak selamanya bersifat kuantitatif, adakalanya bersifat kualitatif atau kategorikal. Karena variabel respon dalam penelitian ini bersifat kualitatif atau kategorikal, maka analisis yang digunakan adalah analisis Probit. Probit sangat tepat diterapkan pada data eksperimental dimana variabel dependen atau outputnya dichotomous (bernilai 0 atau 1). Nilai variabel ini dipengaruhi oleh level-level pada variabel independen. Analisis ini mengukur kekuatan hubungan antara stimuli dan proporsinya dengan respons tertentu. Sehingga selain menghasilkan tabulasi probabilitas preferensi terhadap penataan kawasan PKL, hubungan tersebut juga menghasilkan persamaan regresi. Dalam malakukan proses analisa ini penulis menggunakan bantuan *software SPSS 15.0.*

### 3.7.4 Analisis Perumusan Upaya Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Preferensi Pedagang di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Analisis ini digunakan untuk merumuskan atau mencapai rumusan pemecahan suatu masalah atau isu-isu tertentu. Dalam penelitian ini, analisis ini digunakan untuk merumuskan upaya penataan kawasan PKL di kawasan penelitian. Alat analisis yang digunakan dalam analisis ini adalah analisis Triangulasi. Alat anlisis ini dapat digunakan karena memiliki tujuan untuk merumuskan suatu konsensus atau pemecahan terhadap masalah.

Analisis Triangulasi mencapai validitas ketika jawaban yang diperoleh untuk menggambarkan suatu obyek sudah mencapai titik jenuh, atau dengan kata lain terdapat beberapa hal yang sama yang diungkapkan oleh sumber yang berbeda dan semua sudut pandang sudah dapat diakomodasi.

Untuk merumuskan upaya penataan kawasan PKL di kawasan penelitian, analisis triangulasi ini dilakukan dengan mensintesakan hasil analisa berupa tipologi PKL dan preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di kawasan penelitian, fakta empiris mengenai PKL di kawasan penelitian, serta tinjauan kajian pustaka mengenai penataan kawasan PKL. Analisis Triangulasi untuk merumuskan upaya penataan kawasan PKL di kawasan penelitian dapat dijelaskan pada **Diagram 3.1**

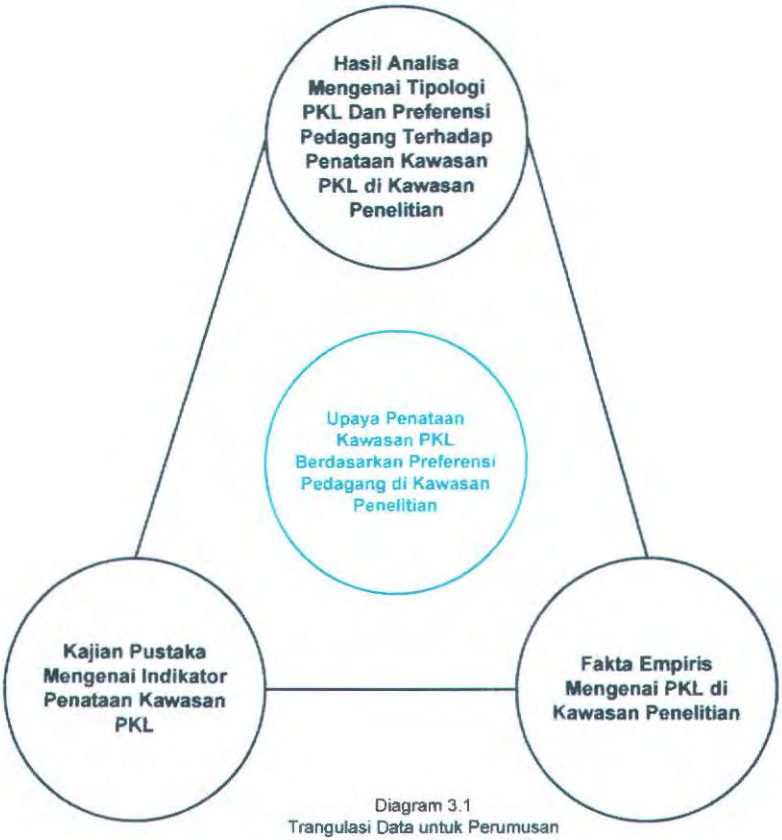



Diagram 3.1
Trangulasi Data untuk Perumusan Upaya Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian

Tahapan analisa dalam penelitian ini dapat dijelaskan secara diagramatik pada **diagram 3.2** :

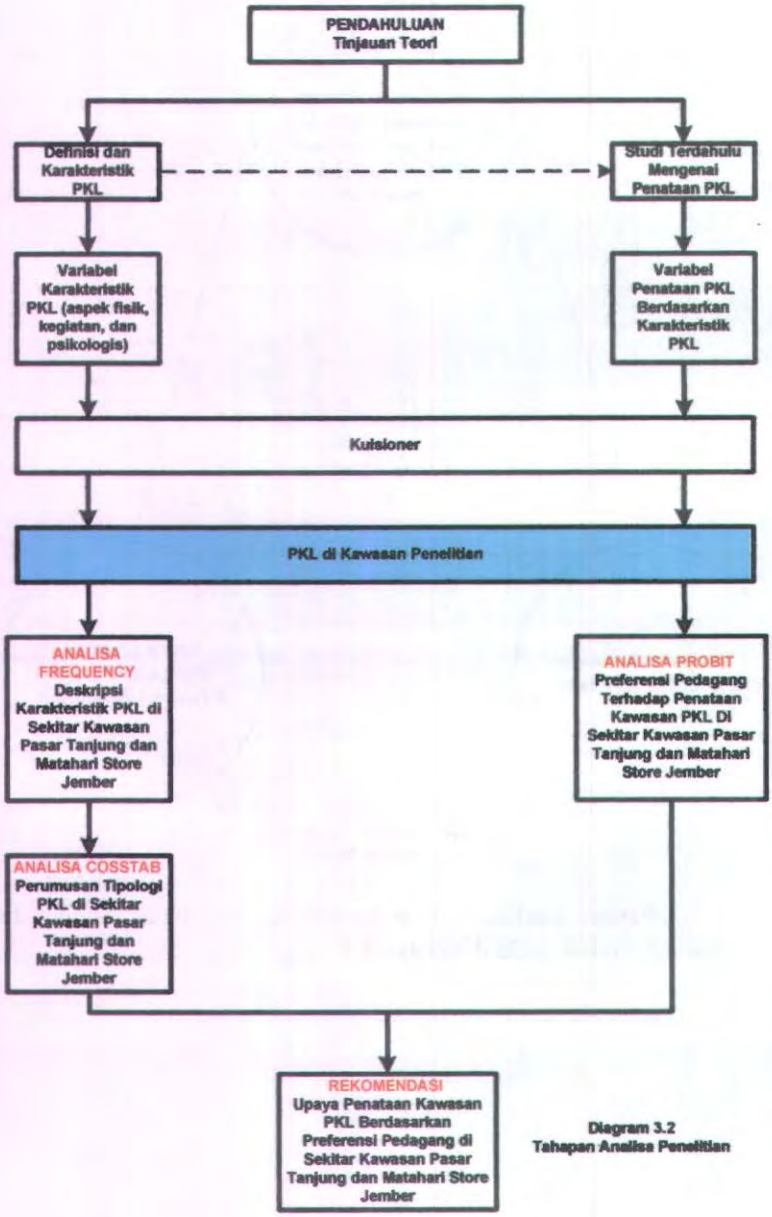



Diagram 3.2
Tahapan Analisa Penelitian

## 3.8 Tahapan Penelitian

Tahapan-tahapan dalam penelitian ini adalah :

1. Perumusan Masalah

   Tahapan pertama dalam penelitian ini merupakan pengidentifikasian masalah yang akan diangkat dalam penelitian, yaitu tidak berhasilnya konsep penataan PKL di kawasan penelitian yang dikarenakan tidak terakomodasinya keinginan PKL dalam konsep penataan tersebut. Sehingga diperlukan identifikasi karakteristik PKL dan karakteristik aktivitas (jual-beli) PKL sebagai langkah awal untuk merumuskan preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di kawasan studi.

   Dari perumusan permasalahan tersebut kemudian ditentukan ruang lingkup penelitian yang meliputi ruang lingkup wilayah dan ruang lingkup pembahasan.

2. Studi Literatur

   Tahapan selanjutnya adalah mengumpulkan informasi yang mempunyai hubungan dengan tema dan permasalah yang diangkat dalam penelitian ini. Informasi tersebut berupa konsep dan teori, hasil-hasil penelitian terdahulu, dan hal-hal lain yang dianggap relevan. Sumber-sumber yang didapat berupa buku, jurnal, makalah, hasil penelitian, tugas akhir, tesis, artikel, internet dan media masa.

   Dari hasil studi literatur ini berupa sintesa kajian pustaka yang menghasilkan variabel-variabel dalam penelitian ini.

3. Pengumpulan data

   Kebutuhan data dalam penelitian ini disesuaikan dengan analisis dan variabel yang digunakan dalam penelitian ini. Hal ini dikarenaka data merupakan input yang sangat penting dalam penelitian. Kelengkapan dan keakuratan data akan sangat berpengaruh terhadap proses analisa dan hasil dari penelitian.

4. Analisa

Dalam penelitian ini terdapat beberapa tahapan dalam melakukan analisa, diantaranya :

a. Analisa karakteristik PKL di kawasan penelitian, selanjutnya dilakukan diidentifikasi karakteristik PKL di kawasan studi dengan menggunakan alat analisis frequency (persentil). hasil dari analisa ini berupa deskripsi karakteristik PKL yang terdapat di kawasan penelitian sesuai dengan lokasi eksistingnya.
b. Analisa perumusan tipologi PKL di kawasan penelitian. dalam tahapan analisa ini dapat dirumuskan pengelompokan PKL kedalam kelompok-kelompok tertentu dengan karakteristik yang lebih spesifik. Alat analisa yang digunakan dalam analisa ini adalah crosstabulasi.
c. Analisa preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di kawasan penelitian. Dalam tahapan analisa ini akan diidentifikasi probabilitas preferensi pedagang terhadap setiap indikator penatan PKL berdasarkan karakteristik PKL di kawasan penelitian. Dimana alat analisa yang digunakan dalam analisis ini adalah Teknik Analisa Probit (probit analysis), melalui hasil kuisioner.
d. Analisa yang terakhir dan sekaligus sebagai tujuan dari penelitian ini adalah perumusan upaya penataan kawasan PKL di kawasan penelitian. Dalam tahapan analisa ini akan dirumuskan upaya penataan kawasan PKL yang sesuai berdasarkan tipologi PKL di kawasan penelitian, preferensi pedagang (PKL) terhadap penataan kawasan PKL di kawasan penelitian, dan kajian pustaka mengenai indikator penataan kawasan PKL. alat analisa yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulasi data.

5. Penarikan Kesimpulan

Hasil dari proses analisa yang telah dilakukan akan menghasilkan suatu kesimpulan yang merupakan jawaban dari rumusan permasalahan yang telah ditentukan sebelumnya. Setelah penarikan kesimpulan ini akan dirumuskan suatu rekomendasi tentang penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di kawasan penelitian.

Tahapan-tahapan dari penelitian ini dapat dijelaskan melalui **Diagram 3.3** dibawah ini :

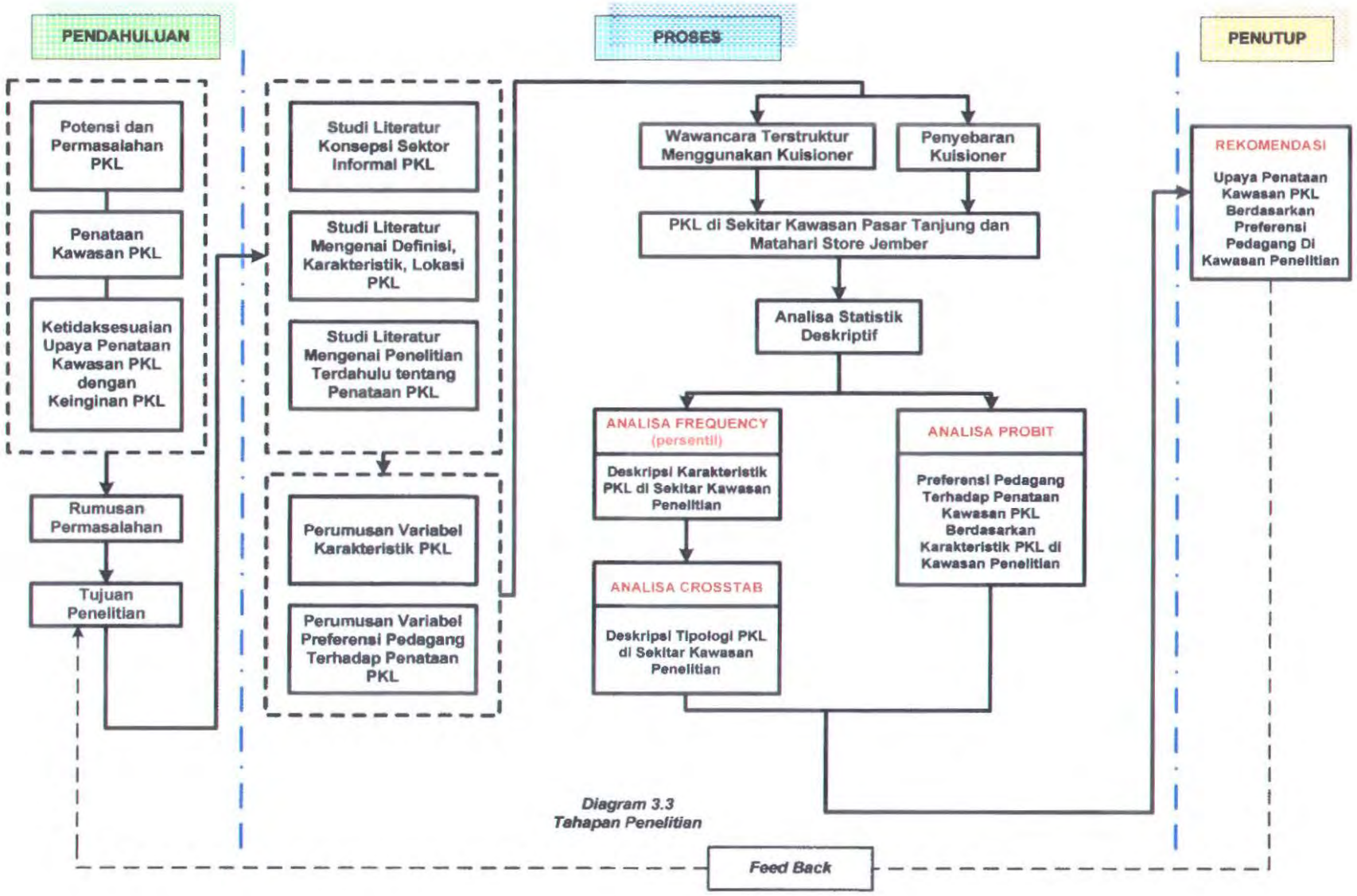



*Diagram 3.3*
*Tahapan Penelitian*

# BAB IV
# GAMBARAN UMUM DAN PEMBAHASAN

## 4.1 Gambaran Umum Kawasan Studi

### 4.1.1 Kondisi Fisik Kawasan Studi

Secara administratif kawasan studi berada di Kawasan Pusat Kota Jember, dimana batas administratif Kawasan Studi adalah :

| | |
|---|---|
| Sebelah Barat | : Jl. Samanhudi |
| Sebelah Timur | : Jl. Diponegoro |
| Sebelah Utara | : Jl. Sultan Agung |
| Sebelah Selatan | : Jl. Trunojoyo |

Kondisi fisik Kawasan Studi dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Topografi
   Secara umum Kawasan Pusat Kota Jember merupakan dataran rendah dengan ketinggian dibawah 500 m dari permukaan laut. Berdasarkan ketinggian tersebut, Kawasan Studi berada di ketinggian 100-500 m diatas permukaan laut.
2. Geologi, jenis dan tekstur tanah
   Kondisi geologi dataran Kawasan Studi terbentuk dari hasil endapan vulkanis Gunung Argopuro dan alluvial. Bentuk struktur geologi berupa batuan dan tanah liat yang terbentuk dari hasil endapan. Jenis tanah yang ada, hampir seluruh Kawasan Studi berupa latosol (asosiasi latosol coklat dengan regosol kelabu). Disamping itu berdasarkan tekstur tanah yang ada di Kawasan Studi memiliki tekstur sedang.
3. Hidrologi
   Sungai-sungai alamiah yang berada di Kawasan Studi berfungsi sebagai saluran primer. Hingga saat ini kondisi sistem alamiah berperan secara baik

### 4.1.2 Penggunaan Lahan

Peruntukan lahan di Kawasan Studi didominasi oleh perdagangan jasa yang tersebar di sepanjang koridor di kawasan studi. Peruntukan lainnya adalah fungsi permukiman di kawasan studi tergolong sangat sedikit, dimana permukiman umumnya banyak terdapat di daerah internal, yaitu di gang-gang yang terletak di belakang fungsi non-permukiman. Berdasarkan RTBL Kawasan Pusat Kota Jember, kawasan komersial (utamanya untuk kegiatan perdagangan dan jasa) di Kawasan studi memiliki skala lokal maupun regional. Gambaran mengenai penggunaan lahan di kawasan studi dapat dijelaskan pada **Peta 4.2.**

### 4.1.3 Kondisi Fisik Bangunan

Dalam RTBL Kawasan Pusat Kota Jember, kondisi fisik bangunan diukur berdasarkan parameter, bangunan permanen (kategori fisik bangunan baik), semi permanen (kategori fisik bangunan sedang), dan bangunan non permanen (kategori fisik bangunan kurang baik). Jika dilihat dari kondisi fisik bangunannya, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah bangunan-bangunan di kawasan studi memiliki kondisi bangunan permanen yang cukup baik. Penataan bangunan pada kawasan studi ini dapat dinilai dari adaya garis sempadan dan intensitas bangunan. Garis Sempadan Bangunan (GSB) terutama yang terdapat di sepanjang ruas jalan pada kawasan studi memiliki garis sempadan rata-rata sebesar 0 meter. Sedangkan untuk intensitas bangunan , rata-rata bangunan di kawasan studi memiliki Koefisian Dasar Bangunan (KDB) sebesar 90% - 100% dengan ketinggian bangunan bervariasi antara 1 – 3 lantai.

### 4.1.4 Transportasi

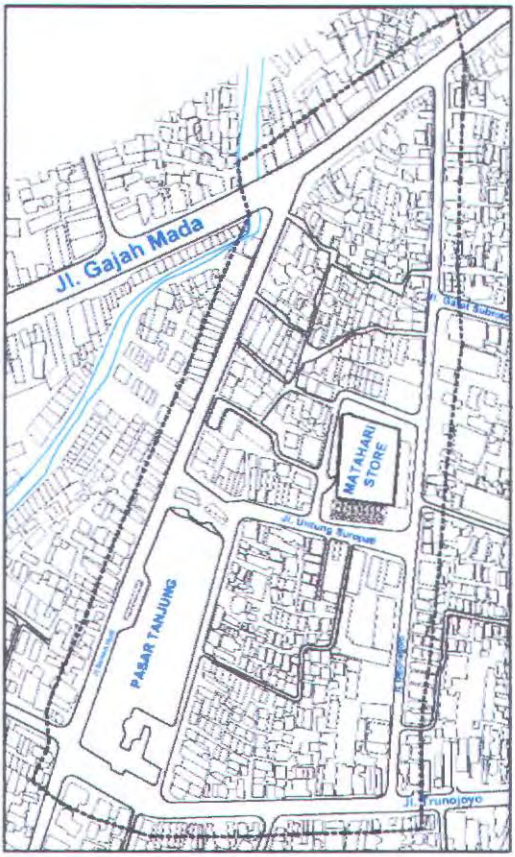
Prasarana transportasi di wilayah studi merupakan jalur menuju di sepanjang pusat perdagangan kawasan pusat kota, dengan demikian wilayah studi merupakan sentra pergerakan orang dan barang, baik yang berkendara sendiri maupun dengan angkutan kota/umum. Mengingat wilayah studi merupakan sentra

perdagangan primer maupun sentra perdagangan sekunder maka hampir bisa dipastikan pada setiap harinya kepadatan lalu lintas terutama pada jam-jam sibuk sangatlah tinggi. Kegiatan perdagangan serta perkantoran yang merupakan bangkitan pergerakan lalu lintas terbesar yang mewarnai kehidupan perkotaan.

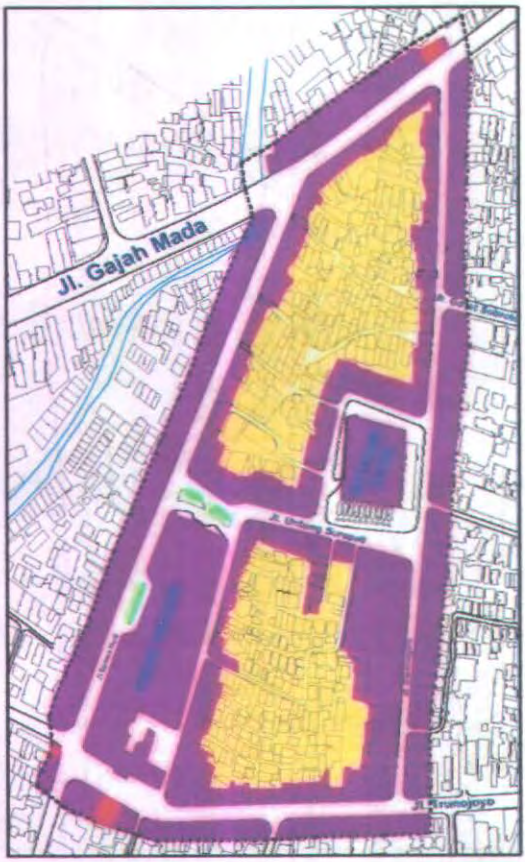
Di kawasan studi terdapat lima (5) ruas jalan penting dengan tiga (3) klasifikasi hierarki jalan yang berbeda diantranya ruas Jl. Sultan Agung, dimulai dari pertigaan Jl. Sultan Agung – Jl. Samanhudi – sampai dengan alun-alun kota, merupakan jalan yang dikembangkan sabagai jalan dalam hierarki arteri sekunder, yaitu jalan yang menghubungkan antara pusat kota dengan sub pusat kota/pusat BWK. Pada bagian ini lebar jalan yang ada mempunyai lebar jalan 15,5 m, sebagian jalan digunakan untuk menampung arus kendaraan secara dua arah (mulai dari pertigaan Jl. Gajah Mada – Jl. Kenanga – Jl. Sultan Agung – sampai dengan pertigaan Jl. Sultan Agung – Jl. Diponegoro) dan sebagian jalan digunakan untuk menampung arus kendaraan secara satu arah (mulai dari pertigaan Jl. Sultan Agung – Jl. Diponegoro – sampai dengan alun-alun kota). Menurut data pada RTBL Kawasan Pusat Kota, pada jam-jam sibuk beban jalan yang harus diterima akibat lalu lintas adalah mencapai 3315 smp/jam atau sekitar 80% dari kapasitas jalan yang ada. Bangkitan pergerakan lalu lintas pada ruas jalan ini selain dilakukan oleh kendaraan pribadi juga oleh angkutan kota/umum serta keberadaaan parkir di sisi kiri jalan yang menyebabkan hambatan samping bagi arus lalu lintas yang ada.

Sedangkan untuk ruas Jl. Trunojoyo, Jl. Diponegoro, Jl. Samanhudi dan Jl. Untung Suropati merupakan ruas jalan di kawasan studi yang termasuk jalan dalam hierarki kolektor sekunder, yaitu jalan yang menghubungkan antar sub-pusat kot/pusat BWK atau antara sub pusat kota/pusat BWK dengan pusat lingkunga. Secara umum ruas Jl. Trunojoyo dan Jl. Samanhudi memiliki lebar jalan sebesar 13,2 m, dan untuk ruas Jl. Trunojoyo mengalami pelebaran lebar jalan pada bagian di depan

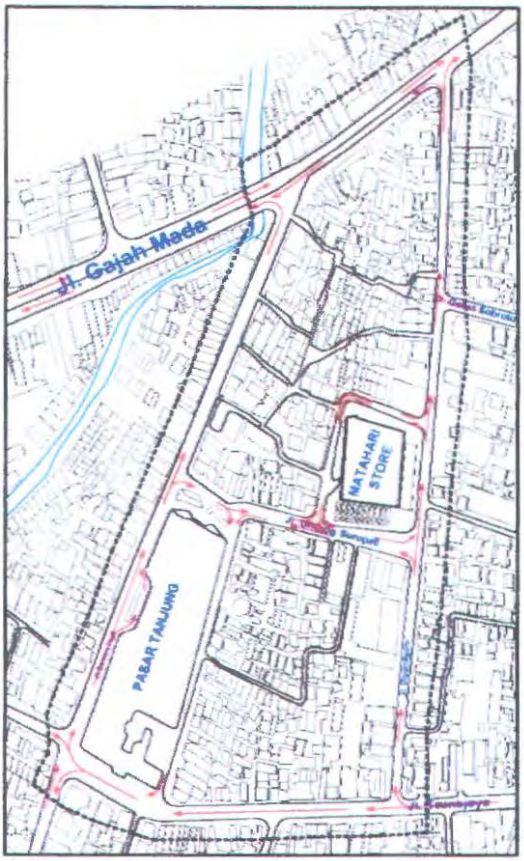
Pasar Tanjung menjadi 19,8 m. berdasarkan data pada RTBL Kawasan Pusat Kota, pada ruas jalan ini memiliki tingkat kepadatan lalu lintas tinggi yaitu sebesar 2822 smp/jam atau sekitar 85% dari kapasitas yang bisa ditampung. Pada bagian jalan ini digunakan untuk menampung arus kendaraan secara satu arah. Untuk ruas Jl. Diponegoro dan Jl. Untung Suropati, ruas jalan ini memiliki lebar jalan sebesar 11 m, dimana untuk Jl. Untung Suropati digunakan untuk menampung arus lalu lintas dua arah dan Jl. Diponegoro digunakan untuk menampung arus lalu lintas satu arah. Gambaran mengenai arah sirkulasi lalu lintas di kawasan studi dapat dijelaskan melalui **Peta 4.3**.




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.1 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian | PETA :<br>Batas Kawasan Penelitian |
| SUMBER<br>RTBL PUISAT KOTA | | Skala : |
| U | | |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.2 | Jalan<br>Sungai<br>Perdagangan jasa<br>Permukiman<br>Fasilitas<br>RTH | PETA :<br>Pola Penggunaan Lahan |
| SUMBER<br>RTBL PUSAT KOTA JEMBER | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.3 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>Arah Sirkulasi Jalan | PETA :<br>Sirkulasi Jalan |
| SUMBER<br>RTBL Pusat Kota | | Skala : |
| U | | |

### 4.1.5 Gambara Umum Pedagang Kaki Lima (PKL) di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Secara umum wilayah penelitian merupakan kawasan pusat kota yang didominasi oleh kawasan perdagangan jasa, selain kawasan perkantoran, dan pusat pemerintahan yang tersebar di wilayah penelitian. Kawasan penelitian merupakan pusat kawasan perdagangan jasa dengan skala lokal maupun regional, dimana indikasi tersebut dapat terlihat dari keberadaan Pasar Tanjung sebagai pusat perbelanjaan tradisional terbesar di Kabupaten Jember dan Matahari Store sebagai pusat perbelanjaan modern di Kabupaten Jember. Dari tingginya aktivitas yang timbul di kawasan penelitian ini menimbulkan berbagai permasalahan kota diantaranya kemacetan dan penurunan estetika kota yang disebabkan keberdaan pedagang kaki lima (PKL) di sekitar kawasan penelitian. PKL yang berada di kawasan penelitian umumnya tersebar di sepanjang Jl. Samanhudi, Jl. Untung Suropati, dan Jl. Diponegoro, dimana dalam melakukan aktivitasnya para PKL umumnya memempati badan jalan dan trotoar dengan sarana yang digunakan adalah baragam, mulai dari bangunan permanen, gerobak, maupun gelaran/alas.

Jika ditinjau dari segi jumlahnya PKL di kawasan penelitian memiliki proporsi sebanyak 63,8 % atau sebanyak 359 PKL dari ketiga ruas jalan di kawasan penelitian, sedangkan sebanyak 36,2 % PKL atau sabanyak 204 PKL tersebar di beberapa ruas jalan lainnya di Kawasan Pusat Kota. Lebih lanjut mengenai jumlah PKL yang berada di Kawasan Pusat Kota Jember dapat di jelaskan pada Tabel 4.1 dibawah ini.

**Tabel 4.1**

**Jumlah PKL di Kawasan Pusat Kota Tahun 2008**

| No. | Lokasi Eksisting | Jumlah | Prosentase (%) |
|---|---|---|---|
| 1. | Jl. Untung Suropati | 149 | 26,5 |
| 2. | Jl. Dr. Wahidin | 27 | 4,8 |
| 3. | Jl. Diah Pitaloka | 60 | 10,7 |
| 4. | Jl. Samanhudi | 139 | 24,7 |
| 5. | Jl. Diponegoro | 71 | 12,6 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| 6. | Jl. Trunojoyo | 52 | 9,2 |
| 7. | Jl. HOS. Cokroaminoto | 18 | 3,2 |
| 8. | Jl. Sultan Agung | 38 | 6,7 |
| 9. | Jl Gatot Subroto | 9 | 1,6 |
| **Jumlah** | | **563** | **100** |

*Sumber : Dinas Pasar Johar (2008)*

Dari penjelasan tabel 4.1 dapat dijelaskan lebih lanjut bahwa jumlah PKL di kawasan penelitian diantaranya Jl. Untung Suropati sebanyak 149 pedagang atau sebesar 26,5 % dari total PKL di Kawasan Pusat Kota, Jl. Samanhudi sebanyak 139 pedagang atau sebesar 24,7 % dari total PKL di Kawasan Pusat Kota, dan Jl. Diponegoro sebanyak 71 pedagang atau sebesar 12,6 % dari jumlah total PKL di Kawasan Pusat Kota. Penjelasan lebih lanjut mengenai gambaran umum PKL di kawasan penelitian akan dibahas perlokasi eksistingnya.

**A. PKL Jl. Untung Suropati**

Pada penjelasan sebelumnya, PKL di kawasan penelitian yang berada di Jl. Untung Suropati berjumlah 149 pedagang atau sebanyak 26,5 % dari total PKl di Kawasan Pusat Kota Jember. Dalam melakukan aktivitasnya PKL di ruas jalan ini umumnya menempati badan jalan dengan sarana yang digunakan adalah bangunan/lapak permanen maupun gerobak, dimana untuk bangunan/lapak permanen PKL di ruas jalan ini dapat digolongkan menjadi dua (2) ukuran yaitu 2 X 3 m, dan 3 X 3 m, sedangkan yang umumnya memakai sarana gerobak memiliki ukuran gerobak sebesar 1 X 2 m. lokasi eksisting PKL terhadap jalan di Jl. Untung Suropati dapat dijelaskan pada **Peta 4.4** dibawah ini.

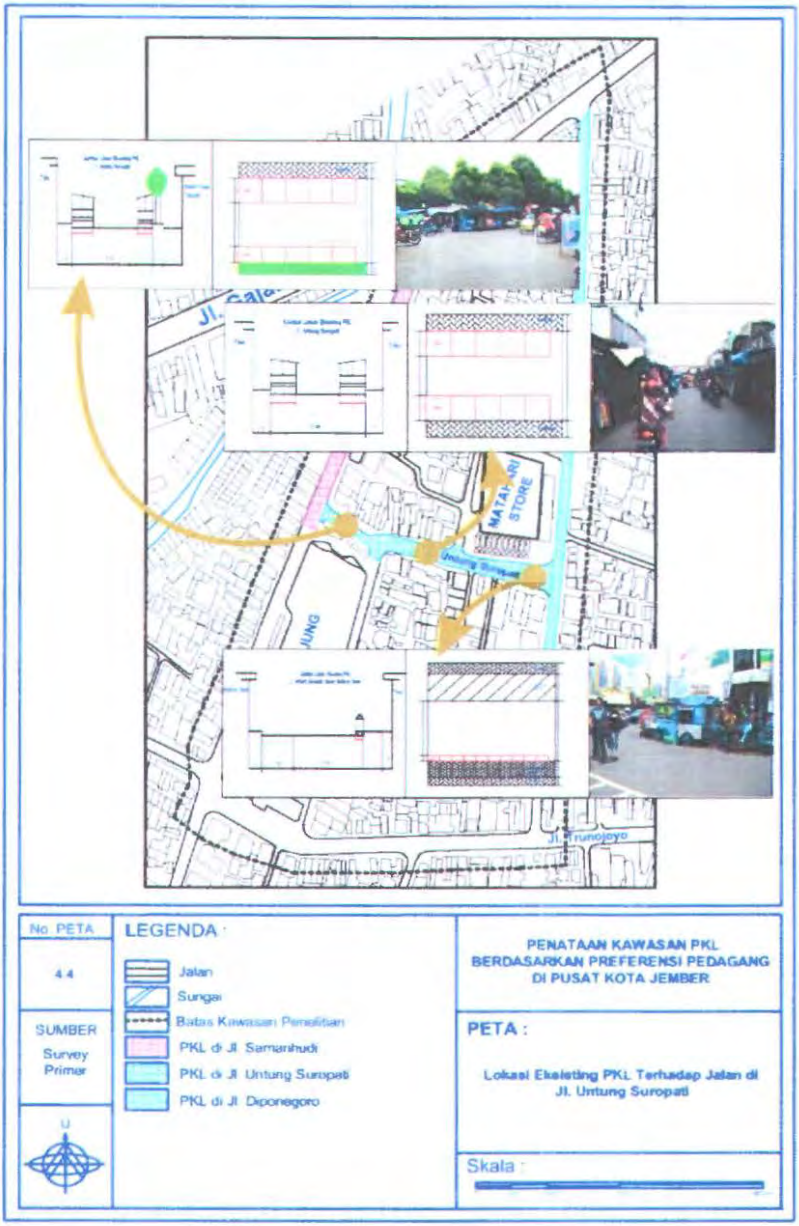
**B. PKL Jl. Samanhudi**

Pada penjelasan sebelumnya, PKL di kawasan penelitian yang berada di Jl. Samanhudi berjumlah 139 pedagang atau sebanyak 24,7 % dari total PKL di Kawasan Pusat Kota Jember. Dalam melakukan aktivitasnya, PKL di ruas jalan ini umumnya menempati badan jalan dan trotoar dengan sarana yang digunakan

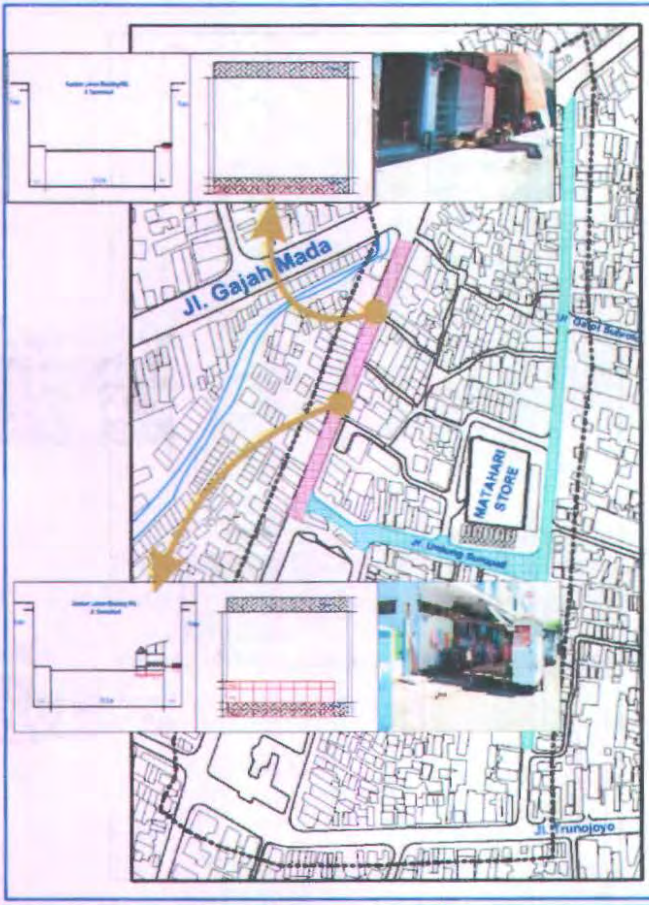
adalah bangunan/lapak permanen, gerobak dan gelaran, dimana untuk sarana berupa bangunan/lapak permanen dan gerobak umumnya digunakan oleh PKL yang menempati badan jalan sedangkan sarana berupa gelaran/alas umumnya digunakan oleh PKL yang menempati jalur trotoar. Untuk bangunan/lapak permanen PKL di ruas jalan ini umumnya memiliki ukuran yaitu 2 X 2m, ukuran gerobak umumnya berukuran 1 X 2 m dan ukuran gelaran/alas umumnya memiliki ukuran 1 X 1 m hingga 1X 2 m. lokasi eksisting PKL terhadap jalan di Jl. Samanhudi dapat dijelaskan pada **Peta 4.5** dibawah ini.

**C. PKL Jl. Diponegoro**

Pada penjelasan sebelumnya, PKL di kawasan penelitian yang berada di Jl. Diponegoro berjumlah 71 pedagang atau sebanyak 12,6 % dari total PKL di Kawasan Pusat Kota Jember. Dalam melakukan aktivitasnya, PKL di ruas jalan ini umumnya menempati badan jalan dan jalur trotoar dengan sarana yang digunakan adalah gerobak dan gelaran/alas, dimana untuk sarana berupa gerobak PKL di ruas jalan ini umumnya memiliki ukuran 1 X 2 m, dan ukuran gelaran/alas umumnya memiliki ukuran beragam antara 1 X 1 m hingga 1 X 2 m. lokasi PKl terhadap jalan di Jl. Diponegoro dapat dijelaskan pada **Peta 4.6** dibawah ini.




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.4 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>PKL di Jl. Samanhudi<br>PKL di Jl. Untung Suropati<br>PKL di Jl. Diponegoro | PETA :<br>Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Untung Suropati |
| SUMBER<br>Survey Primer | | Skala : |
| U | | |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.5 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>PKL di Jl. Samanhudi<br>PKL di Jl. Untung Suropati<br>PKL di Jl. Diponegoro | PETA :<br>Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Samanhudi |
| SUMBER<br>Survey Primer | | Skala : |
| U | | |




| No. PETA | LEGENDA | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.6 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>PKL di Jl. Samanhudi<br>PKL di Jl. Untung Suropati<br>PKL di Jl. Diponegoro | PETA :<br>Lokasi Eksisting PKL Terhadap Jalan di Jl. Diponegoro |
| SUMBER<br>Survey Primer | | Skala : |
| U | | |

## 4.2 Analisa Karakteristik PKL di Kawasan Penelitian

Eksistensi PKL di suatu kawasan terjadi karena adanya *"behviour setting"* yang harmonis antara perilaku tetap PKL yang terwujud dari karakteristik PKL dengan lokasinya. Sehingga, karakteristik PKL di suatu lokasi akan berbeda dengan karakteristik PKL di lokasi lainnya. Perbedaan tersebut dapat dilihat dari karakteristik aspek fisik PKL berupa jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, tingkat pendapatan, sumber modal, tingkat keterampilan, tenaga kerja, dan kebutuhan ruang, serta karakteristik aspek kegiatan PKL berupa fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, hubungan/interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan, sedangkan karakteristik aspek psikologis PKL dapat berupa suasana psikologis, dan latar belakang menjadi PKL.

Dengan jumlah populasi PKL di kawasan penelitian sebesar 359, maka jumlah sampel yang diperoleh dari hasil perhitungan sebelumnya yaitu sebanyak 176, dengan standart error sebesar 5%. Karakteristik berdasarkan sampel ini belum dapat dikatakan mewakili karakteristik populasinya, oleh karena itu untuk melihat dan membuktikan bahwa sampel yang diambil merupakan sampel yang dapat mewakili karakteristik populasinya perlu dilakukan uji kecukupan data menggunakan KMO *and Bartlett's Test*.

Hasil KMO *and Bartlett's Test* menunjukkan kecukupan data yang diperoleh dari sampel sudah representatif atau dapat mewakili populasi di kawasan penelitian, dengan hipotesis yang berlaku untuk penelitian ini adalah:

Ho : Sampel tidak dapat mewakili populasi

Hi : Sampel dapat mewakili populasi

Pembuktian hipotesis dapat dilakukan dengan melihat nilai dari KMO *and Bartlett's Test*. Dimana, dasar pengambilan keputusannya adalah:

Jika KMO *and Bertlett's Test* < 0,5, maka Ho diterima.

Jika KMO *and Bartlett's Test* > 0,5, maka Ho ditolak.

Berdasarkan hasil perhitungan yang telah dilakukan, nilai perhitungan KMO *and Bartlett's Test* sebesar 0,680 yang lebih besar dari 0,5 sehingga data yang diambil dapat mewakili populasi atau representasi dari populasi karakteristik PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Sedangkan nilai signifikansi menunjukkan nilai 0,00 yang lebih kecil dari 0,05 sehingga variabel yang digunakan adalah valid. Hasil dari perhitungan KMO *and Bartlett's Test* dapat dilihat pada **Lampiran C**.

### 4.2.1 Karakteristik Aspek Fisik PKL di Kawasan Penelitian

**A. Jenis Barang Dagangan**

Karakteristik jenis barang dagangan di setiap lokasi eksistingnya di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.2**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangannya**

| Variabel Jenis Barang Dagangan | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Aksesoris | 10 | 13,7 | 12 | 17,65 | 4 | 11,43 |
| Brg. Bekas/rombeng | 0 | 0 | 9 | 13,24 | 0 | 0 |
| Brg. Pecah belah | 1 | 1,37 | 0 | 0 | 8 | 22,86 |
| Kaset/CD | 5 | 6,85 | 5 | 7,35 | 2 | 5,71 |
| Konveksi | 44 | 60,27 | 14 | 20,59 | 1 | 2,86 |
| Makanan | 12 | 16,44 | 14 | 20,59 | 13 | 37,14 |
| Minuman | 1 | 1,37 | 7 | 10,29 | 7 | 20 |
| Tukang sul/tambal | 0 | 0 | 7 | 10,29 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.2 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Jl. Untung Suropati didominasi oleh pedagang dengan jenis barang konveksi, yaitu dengan prosentase sebesar 60,27%, sedangkan pedagang di Jl. Samanhudi didominasi oleh pedagang dengan jenis barang konveksi maupun makanan, dengan prosentase untuk kedua jenis barang dagangan tersebut sebesar 20,59%, dan untuk pedagang di Jl. Diponegoro didominasi oleh pedagang dengan jenis barang makanan, dengan prosentase sebesar 37,14%.

**B. Sarana yang Digunakan**

Sarana merupakan alat atau perlengkapan yang digunakan oleh pedagang dalam melakukan aktivitasnya sebagai PKL, umumnya sarana yang digunakan oleh pedagang berupa bangunan permanen, gerobak/rombong, dan gelaran/alas. Karakteristik sarana yang digunakan pedagang di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.3**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Sarana yang Digunakan**

| Variabel Sarana yang Digunakan | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Bangunan Permanen | 55 | 75,4 | 10 | 14,7 | 0 | 0 |
| Gerobak | 12 | 16,4 | 26 | 38,2 | 15 | 42,9 |
| Gelaran | 6 | 8,2 | 32 | 47,1 | 20 | 57,1 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil Analisa, 2009*

Dari tabel 4.3 dapat dijelaskan bahwa di Kawasan Penelitian, yaitu di Jl. Untung Suropati pedagang umumnya menggunakan sarana berupa bangunan permanen dengan prosentase sebesar 75,4%. Sedangkan untuk pedagang di Jl. Samanhudi dan Jl. Diponegoro umumnya menggunakan sarana

berupa gelaran/alas dengan prosentase sebesar 47,1% untuk pedagang di Jl. Samanhudi dan 57,1% untuk pedagang di Jl. Diponegoro.

**C. Sumber Modal**

Sumber modal merupakan dana yang digunakan pedagang untuk membuka usahanya sebagai PKL. Sumber modal PKL umumnya dapat dikelompokkan menjadi sumber modal pribadi, pinjaman, dan orang lain. Karakteristik sumber modal PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.4**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Sumber Modal**

| Variabel Sumber Modal | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Pribadi | 62 | 85 | 58 | 85,2 | 33 | 94,3 |
| Pinjaman | 9 | 12,3 | 5 | 7,4 | 0 | 0 |
| Orang lain | 2 | 2,7 | 5 | 7,4 | 2 | 5,7 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil Analisa, 2009*

Dari tabel 4.4 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Kawasan penelitian memiliki karakteristik sumber modal berupa modal pribadi. Dimana untuk pedagang yang berlokasi di Jl. Untung Suropati memiliki prosentase sebesar 85%, Jl. Samanhudi 85,2%, dan Jl. Diponegoro memiliki prosentase sebesar 94,3%.

**D. Tingkat Keterampilan**

Tingkat keterampilan merupakan kemampuan yang dimiliki setiap pedagang untuk mendukung aktivitasnya sebagai PKL. Tingkat keterampilan PKL dapat dikelompokkan berupa pedagang yang meiliki keterampilan khusus dan pedagang yang

tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan aktivitasnya sebagai PKL. Karakteristik tingkat keterampilan PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.5**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Katerampilan**

| Variabel Tingkat Keterampilan | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Memiliki Keterampilan Khusus | 1 | 1,4 | 16 | 23,5 | 7 | 20 |
| Tidak Memiliki Keterampilan Khusus | 72 | 98,6 | 52 | 76,5 | 28 | 80 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.5 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Kawasan Penelitian tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan aktivitasnya sebagai PKL. Dimana prosentase tingkat keterampilan untuk PKL di Jl. Untung Suropati sebesar 98,6%, Jl. Samanhudi sebesar 76,5%, dan di Jl. Diponegoro sebesar 80%.

## E. Kebutuhan Ruang

Kebutuhan ruang merupakan space used yang digunakan pedagang dalam melakukan aktivitasnya sebagai PKL. Kebutuhan ruang (space used) PKL dapat dikelompokkan menjadi tiga (3), yaitu 1-3 $m^2$, 4-6 $m^2$, dan 7-9 $m^2$. Karakteristik PKL berdasarkan kebutuhan ruangnya (space used) dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.6**
**Karakteristik PKL berdasarkan Kebutuhan Ruang (space-used)**

| Variabel Kebutuhan Ruang (space used) | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| 1-3 $m^2$ | 17 | 23,3 | 54 | 79,4 | 30 | 85,7 |
| 4-6 $m^2$ | 25 | 34,2 | 14 | 20,6 | 5 | 14,3 |
| 7-9 $m^2$ | 31 | 42,5 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 10-12 $m^2$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 13-15 $m^2$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 16-17 $m^2$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| > 18 $m^2$ | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil Analisa, 2009*

Dari tabel 4.6 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Jl. Samanhudi dan Jl. Diponegoro memiliki kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 $m^2$ dengan jumlah prosentase untuk pedagang di Jl. Samanhudi sebesar 79,4% dan di Jl. Diponegoro sebesar 85,7%. Sedangkan untuk pedagang di Jl. Untung Suropati umumnya memiliki kebutuhan ruang (space used) sebesar 7-9 $m^2$ dengan jumlah prosentase sebesar 42,5%.

**F. Tingkat Pendapatan**

Tingkat pendapatan merupakan nominal pendapatan yang diterima pedagang dalam kurun waktu tertentu. Karakteristik tingkat pendapatan pedagang dikelompokkan menjadi empat (4), yaitu < Rp. 500000, Rp. 500000 – Rp. 1000000, Rp. 1000000 – Rp. 2000000, dan > Rp. 2000000. Karakteristik tingkat pendapatan di kawasan penelitian dapat dijelaskan melalui tabel berikut ini:

**Tabel 4.7**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

| Variabel Tingkat Pendapatan | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| < Rp. 500.000 | 15 | 20,6 | 23 | 33,8 | 20 | 57,2 |
| Rp. 500.00 – Rp. 1.000.000 | 42 | 57,5 | 33 | 48,5 | 11 | 31,4 |
| Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000 | 12 | 16,4 | 8 | 11,8 | 4 | 11,4 |
| > Rp. 2.000.000 | 4 | 5,5 | 4 | 5,9 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.7 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Jl. Untung Suropati dan Jl. Samanhudi memiliki tingkat pendapatan sebesar Rp. 500000 – Rp. 1000000, dengan prosentase sebesar 57,5% untuk pedagang di Jl. Untung Suropati dan 48,5% untuk pedagang di Jl. Samanhudi. Sedangkan untuk pedagang di Jl. Diponegoro umumnya memiliki tingkat pendapatan sebesar < Rp. 500000, dengan prosentase sebesar 57,2%.

**G. Daerah Asal Konsumen**

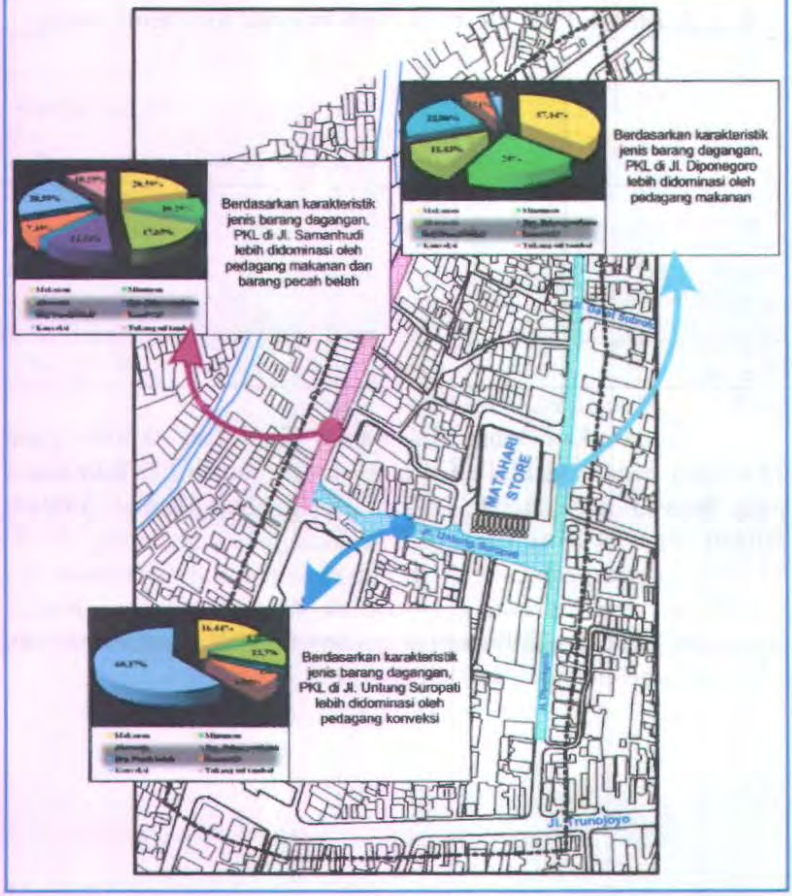
Karakteristik konsumen merupakan identifikasi daerah asal konsumen yang melakukan aktivitas jual-beli dengan pedagang di kawasan penelitian. karakteristik konsumen di kawasan penelitian dibedakan atas konsumen yang berasal dari daerah Jember dan konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember. Karakteristik konsumen di kawasan penelitian dapat dijelaskan melalui tabel berikut ini:

**Tabel 4.8**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Daerah Asal Konsumen**

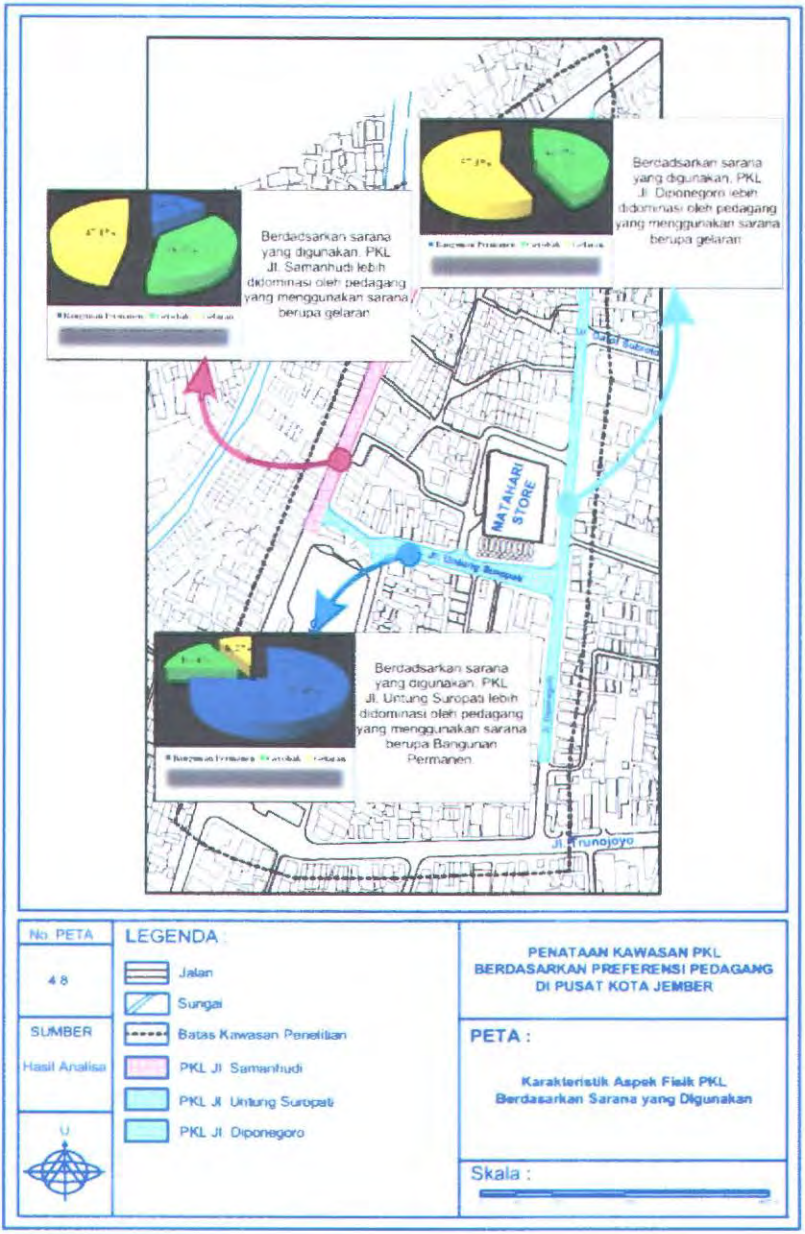
| Variabel Konsumen | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Daerah Jember | 28 | 38,4 | 36 | 52,9 | 21 | 60 |
| Daerah Jember Hingga Luar Daerah Jember | 45 | 61,6 | 32 | 47,1 | 14 | 40 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

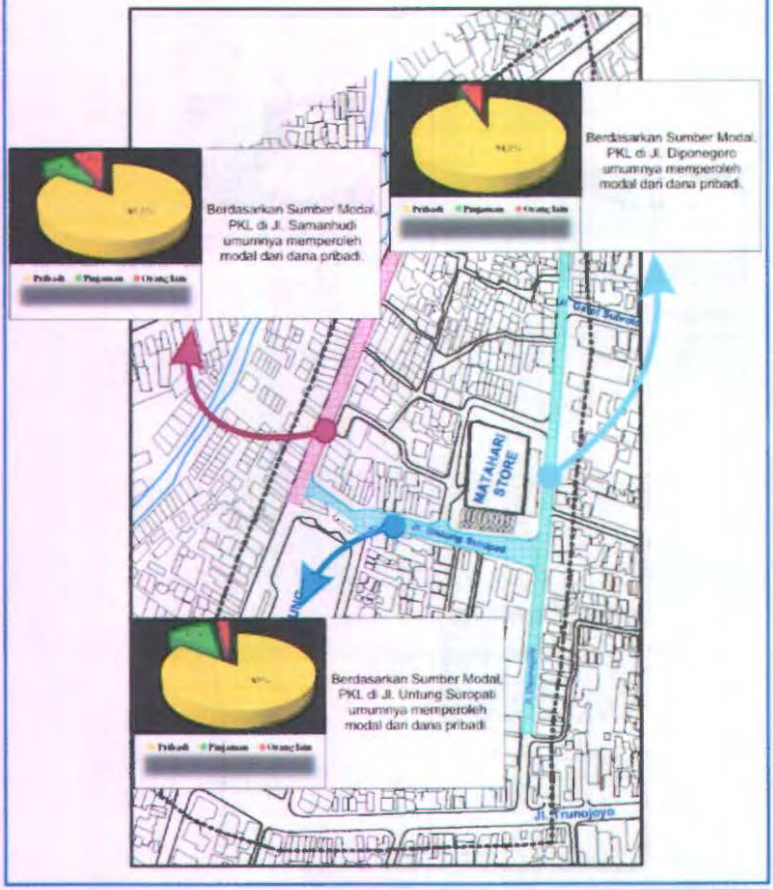
*Sumber: hasil analisa, 2009*

Berdasarkan tabel 4.8 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Jl. Untung Suropati memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember, dengan prosentase sebesar 61,6%. Sedangkan pedagang di Jl. Samanhudi dan pedagang di Jl. Diponegoro umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember sendiri, dengan prosentase sebesar 52,9% untuk pedagang di Jl. Samanhudi dan 60% untuk pedagang di Jl. Diponegoro.

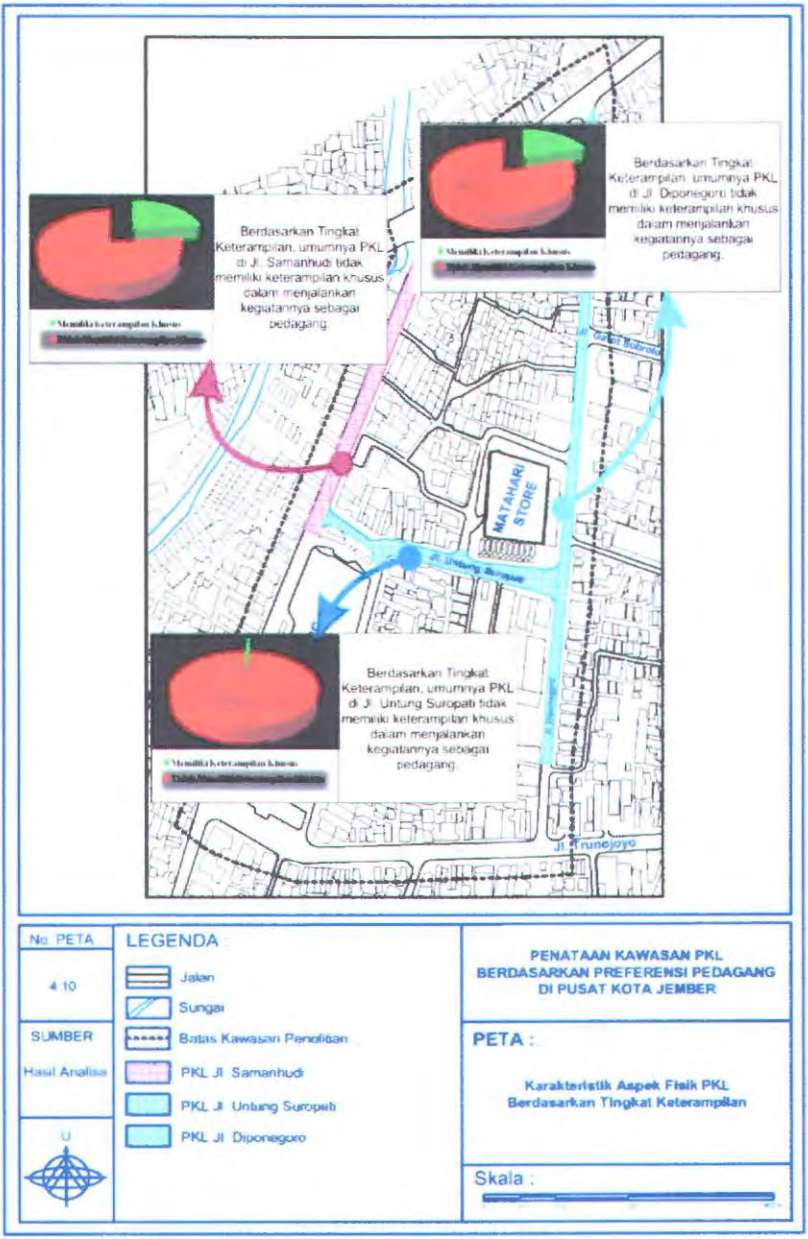



| | |
|---|---|
| No. PETA<br>4.7 | LEGENDA :<br>Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro |
| SUMBER<br>Hasil Analisa | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
| U | PETA :<br>Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangan |
| | Skala : |

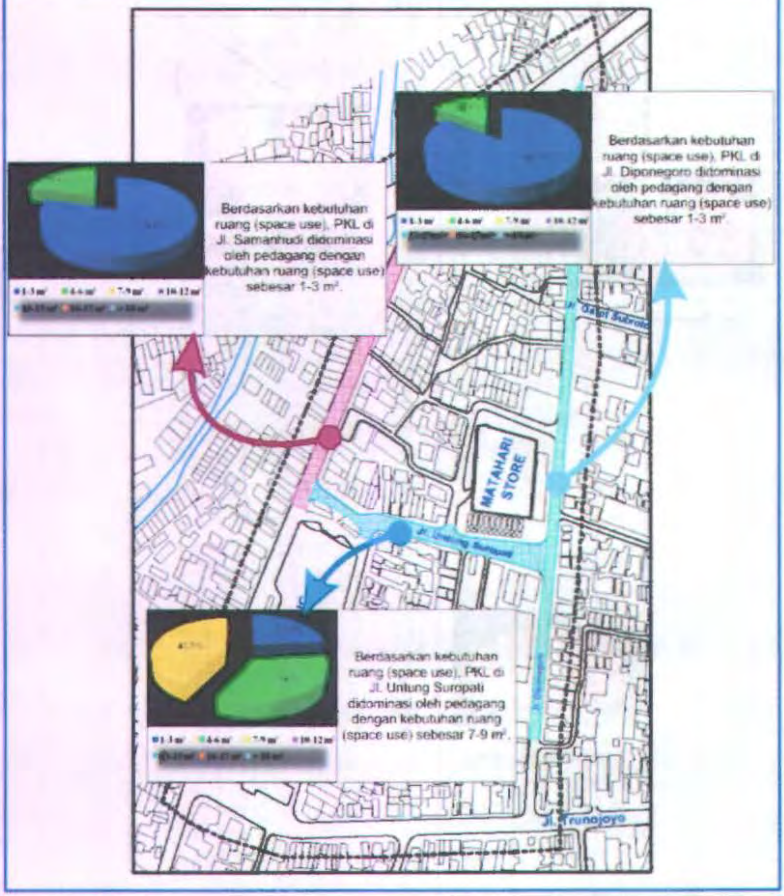

Berdadsarkan sarana yang digunakan, PKL Jl. Samanhudi lebih didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berupa gelaran
Berdadsarkan sarana yang digunakan, PKL Jl. Diponegoro lebih didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berupa gelaran
Berdadsarkan sarana yang digunakan, PKL Jl. Untung Suropati lebih didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berupa Bangunan Permanen
MATAHARI STORE
Jl. Untung Suropati
Jl. Trunojoyo
No. PETA
4.8
SUMBER
Hasil Analisa
U
LEGENDA :
Jalan
Sungai
Batas Kawasan Penelitian
PKL Jl. Samanhudi
PKL Jl. Untung Suropati
PKL Jl. Diponegoro
PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER
PETA :
Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Sarana yang Digunakan
Skala :



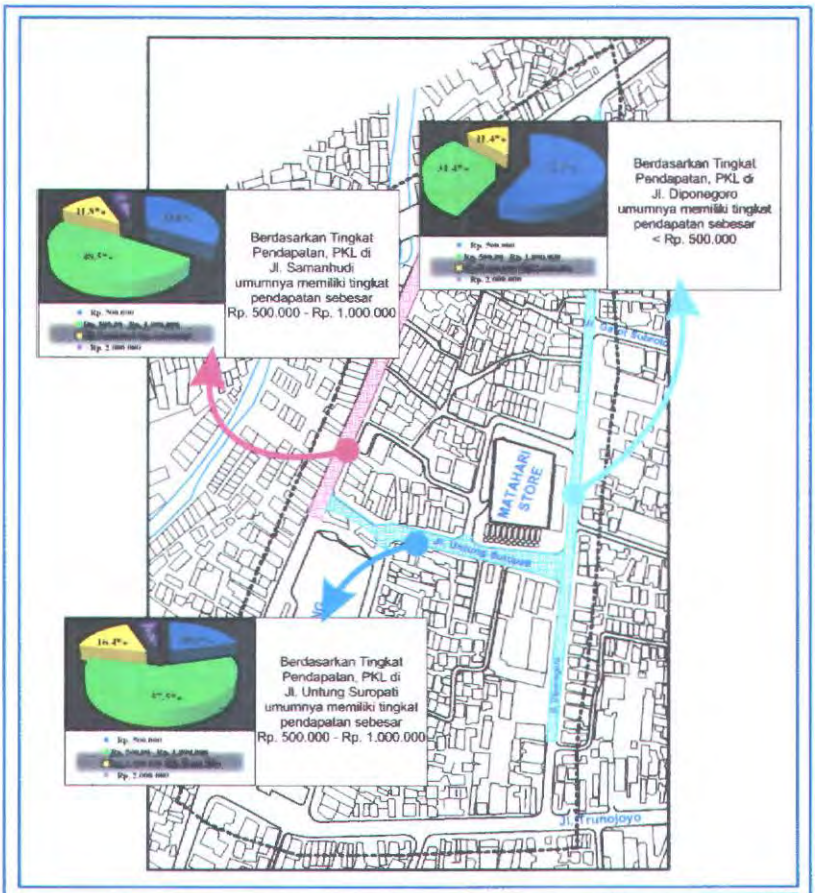

| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.9 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER | Batas Kawasan Penelitian | PETA : |
| Hasil Analisa | PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Sumber Modal |
| U | | Skala : |



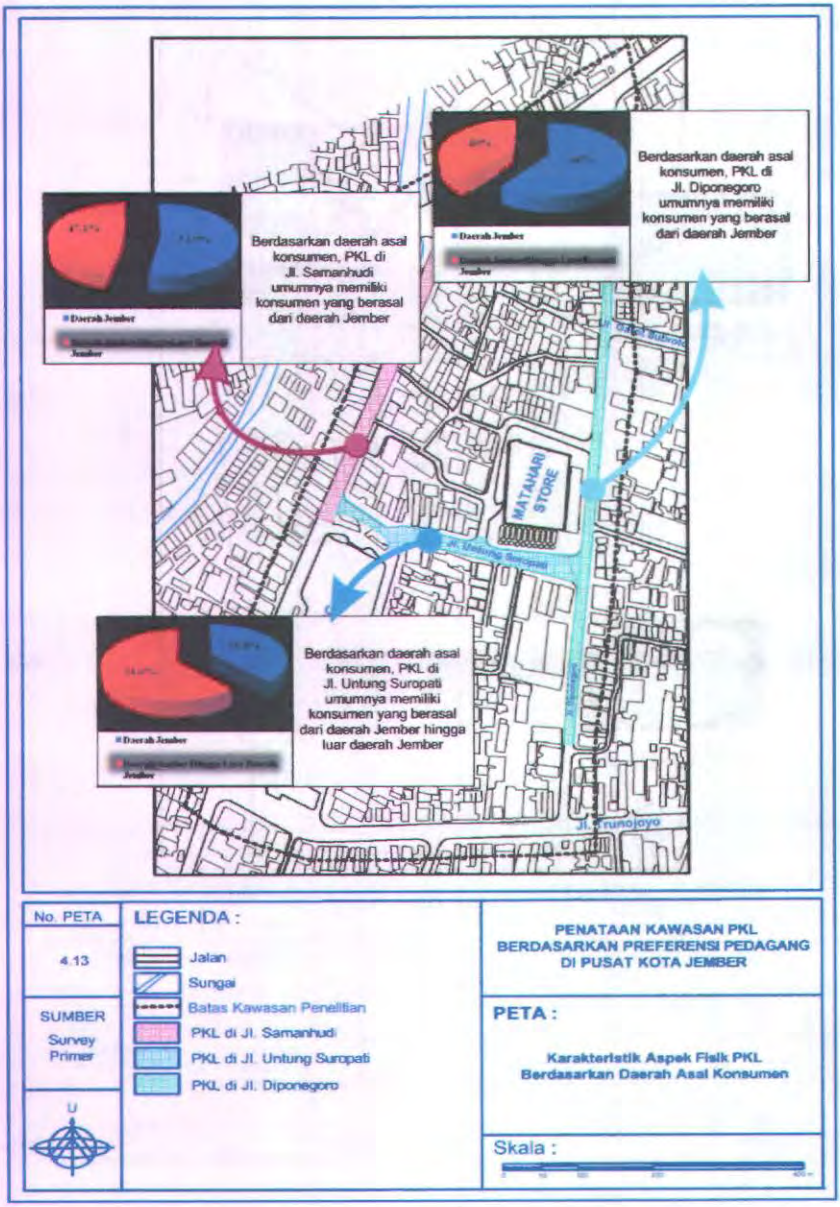

| No. PETA | LEGENDA | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.10 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER<br>Hasil Analisa | Batas Kawasan Penelitian<br>PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | PETA :<br>Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Tingkat Keterampilan |
| U | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.11 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER<br>Hasil Analisa | Batas Kawasan Penelitian<br>PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | PETA :<br>Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Kebutuhan Ruang |
| U | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.12 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER<br>Hasil Analisa | Batas Kawasan Penelitian<br>PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | PETA :<br>Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan |
| U | | Skala : |


Berdasarkan daerah asal konsumen, PKL di Jl. Samanhudi umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember
Berdasarkan daerah asal konsumen, PKL di Jl. Diponegoro umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember
Berdasarkan daerah asal konsumen, PKL di Jl. Untung Suropati umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember
MATAHARI STORE
Jl. Untung Suropati
Jl. Trunojoyo
No. PETA
4.13
SUMBER
Survey Primer
U
LEGENDA :
Jalan
Sungai
Batas Kawasan Penelitian
PKL di Jl. Samanhudi
PKL di Jl. Untung Suropati
PKL di Jl. Diponegoro
PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER
PETA :
Karakteristik Aspek Fisik PKL Berdasarkan Daerah Asal Konsumen
Skala :

### 4.2.2 Karakteristik Aspek Kegiatan PKL di Kawasan Penelitian

**A. Fungsi Kegiatan**

Fungsi kegiatan PKL di Kawasan penelitian dibedakan menjadi fungsi pedagang eceran, fungsi pelayanan jasa, dan fungsi lainnya (hiburan dan sosial). Karakteristik fungsi kegiatan PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.9**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Kegiatan**

| Variabel Fungsi Kegiatan Usaha | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Pedagang Eceran | 73 | 100 | 61 | 89,7 | 35 | 100 |
| Pelayanan Jasa | 0 | 0 | 7 | 10,3 | 0 | 0 |
| Lainnya (hiburan, soial) | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.9 dapat dijelaskan bahwa umumnya fungsi kegiatan PKL di kawasan penelitian berfungsi sebagai pedagang eceran, dimana prosentase untuk PKL yang berlokasi di Jl. Untung Suropati dan Jl. Diponegoro memiliki prosentase sebesar 100%, sedangkan untuk PKL yang berlokasi di Jl. Samanhudi memiliki prosentase sebesar 89,7%.

**B. Sifat Kegiatan**

Sifat kegiatan PKL umumnya dibedakan menjadi permanen (menetap) dan non-permanen (berpindah-pindah). Dimana karakteristik dari sifat kegiatan PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.10**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Kegiatan**

| Variabel Sifat Kegiatan Usaha | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Permanen (menetap) | 73 | 100 | 59 | 86,8 | 32 | 91,4 |
| Non-permanen (berpindah-pindah) | 0 | 0 | 9 | 13,2 | 3 | 8,6 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.10 dapat dijelaskan bahwa umumnya PKL di Kawasan penelitian memiliki karakteristik kegiatan yang bersifat permanen atau menetap pada satu tempat. Dimana prosentase karakteristik sifat kegiatan PKL yang berlokasi di Jl. Untung Suropati memiliki prosentase sebesar 100%, Jl. Samanhudi sebesar 86,8%, dan 91,4% untuk PKL yang berlokasi di Jl. Diponegoro.

**C. Waktu Kegiatan**

Waktu kegiatan PKL pada umumnya dapat dikategorikan menjadi pagi-siang, pagi-sore, pagi-malam, sore-malam, dan malam-pagi. Sedangkan untuk karakteristik PKL di Kawasan Penelitian berdasarkan atas waktu kegiatannya dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.11**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Waktu Kegiatan**

| Variabel Waktu Kegiatan Usaha | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Pagi-Siang | 7 | 9,6 | 5 | 7,4 | 1 | 2,9 |
| Pagi-Sore | 63 | 86,3 | 49 | 72,1 | 16 | 45,7 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Pagi-Malam | 3 | 4,1 | 14 | 20,5 | 18 | 51,4 |
| Sore-Malam | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Malam-Pagi | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.11 dapat dijelasakan bahwa karakteristik waktu kegiatan PKL di kawasan penelitian yang berlokasi di Jl. Untung Suropati dan Jl. Samanhudi pada umumnya melakukan kegiatannya pada waktu pagi-sore hari, dengan prosentase 86,3% untuk PKL yang berlokasi di Jl. Untung Suropati, 72,1% untuk PKL yang berlokasi di Jl. Samanhudi. Sedangkan untuk PKL yang berlokasi di Jl. Diponegoro pada umumnya melakukan kegiatannya pada waktu pagi-malam hari, dengan prosentase sebesar 51,4%.

**D. Interaksi Dengan Konsumen**

Karakteristik PKL berdasarkan interaksi dengan konsumen dapat dibedakan menjadi tawar-menawar dan tidak terdapat tawar-menawar. Dimana karakteristik PKL di Kawasan Penelitian berdasarkan interaksi yang terbentuk dengan konsumennya dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.12**

**Karakteristik PKL Berdasarkan Interaksi Dengan Konsumen**

| Variabel Interaksi dengan Konsumen | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Tawar-menawar | 59 | 80,8 | 34 | 50 | 11 | 31,4 |
| Tidak Terdapat Tawar-menawar | 14 | 19,2 | 34 | 50 | 24 | 68,6 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.12 dapat dijelaskan bahwa PKL di Kawasan Penelitian yang berlokasi di Jl. Untung Suropati memiliki karakteristik interaksi yang terbentuk dengan konsumennya dengan cara tawar-menawar, dengan prosentase sebesar 80,8%, dan karakteristik interaksi untuk PKL yang berlokasi di Jl. Samanhudi memiliki prosentase sama yaitu sebesar 50% antara interaksi yang terbentuk dengan cara tawar-menawar maupun dengan cara tidak terdapat tawar menawar. Sedangkan untuk PKL yang berlokasi di Jl. Diponegoro memiliki karakteristik interaksi yang terbentuk dengan cara tidak terdapat tawar-menawar, dengan prosentase sebesar 68,6%.

**E. Sistem Kegiatan**

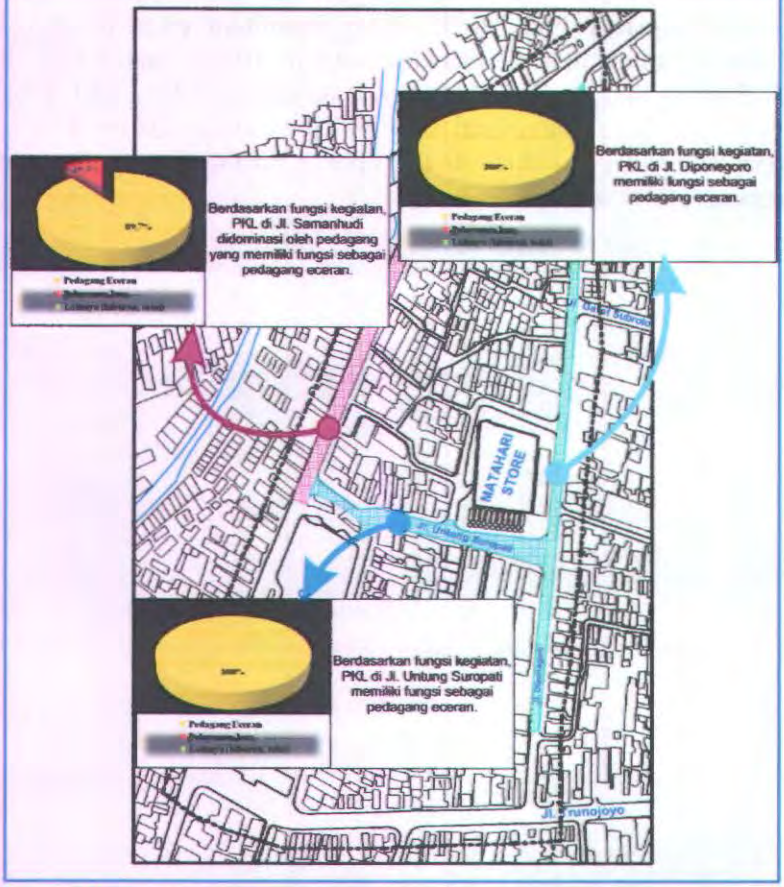
Karakteristik sistem kegiatan PKL dapat dikelompokkan menjadi karakteristik sistem kegiatan yang memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain dan karakteristik sistem kegiatan yang tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain. Karakteristik sistem kegiatan PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.13**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Sistem Kegiatan**

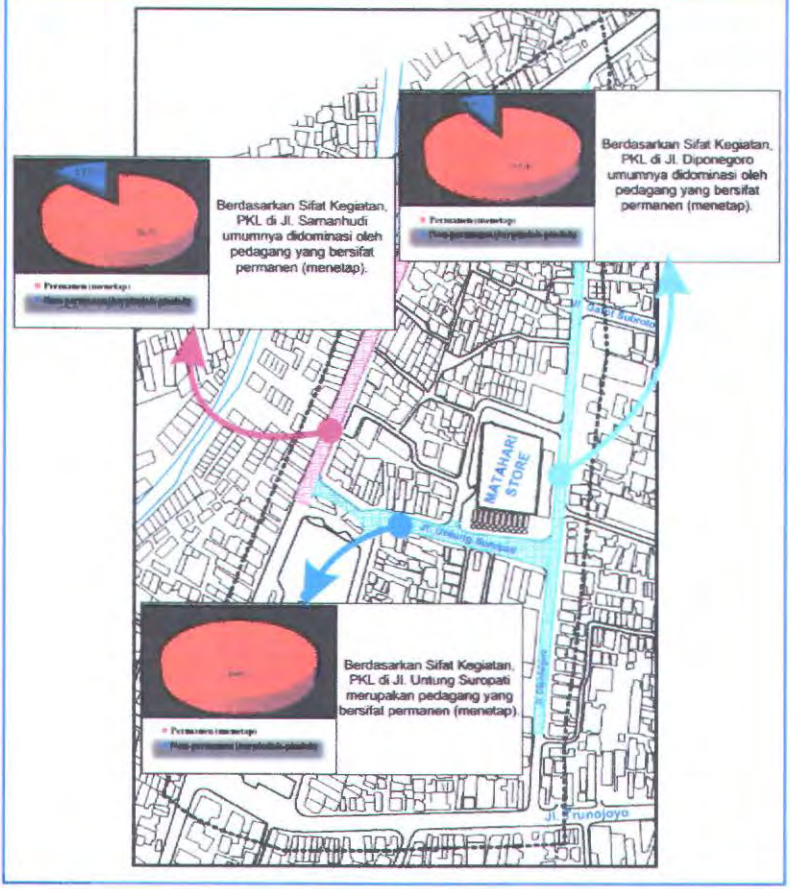
| Variabel Sistem Kegiatan | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Memiliki Keterkaitan dengan Kegiatan Lain | 73 | 100 | 56 | 82,4 | 35 | 100 |
| Tidak Memiliki Keterkaitan dengan Kegiatan Lain | 0 | 0 | 12 | 17,6 | 0 | 0 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.13 dapat dijelaskan bahwa karakteristik sistem kegiatan PKL di Kawasan Penelitian pada umumnya memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain. Dimana untuk PKL di Jl. Untung Suropati memiliki prosentase sebesar 100%, PKL yang berlokasi di Jl. Samanhudi memiliki prosentase sebesar 82,4%, dan PKL yang berlokasi di Jl. Diponegoro memiliki prosentase sebesar 100%.




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.14 | Jalan<br>Sungai<br>Batas Kawasan Penelitian<br>PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | PETA :<br>Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Fungsi Kegiatan Usaha |
| SUMBER<br>Hasil Analisa | | Skala : |
| U | | |



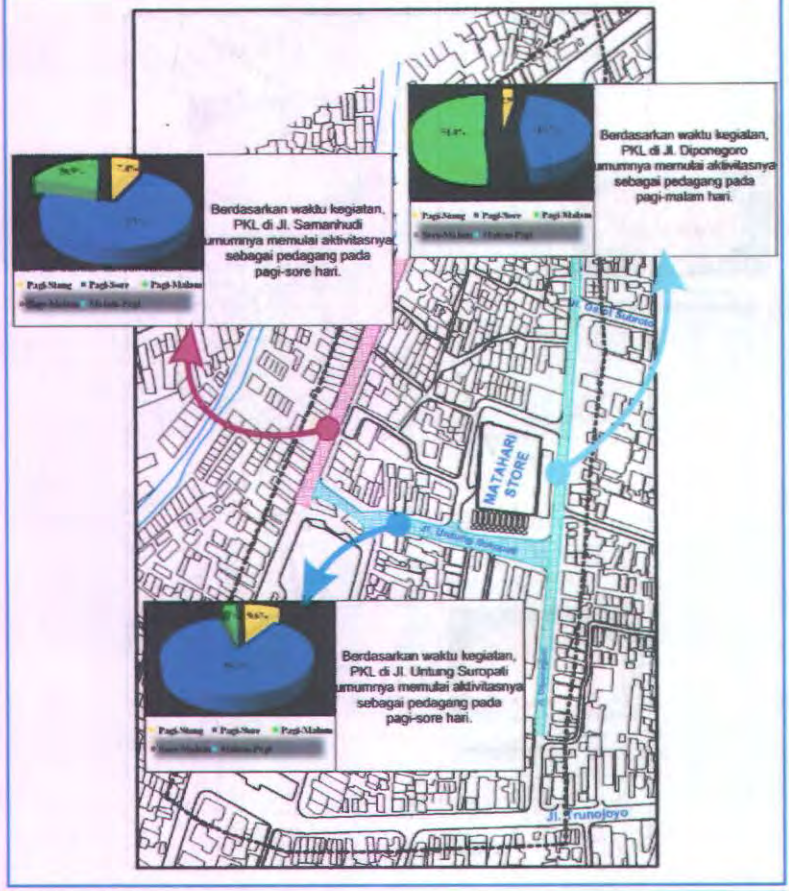

| | |
|---|---|
| No. PETA | LEGENDA : |
| 4.15 | Jalan |
| | Sungai |
| SUMBER | Batas Kawasan Penelitian |
| Hasil Analisa | PKL Jl. Samanhudi |
| | PKL Jl. Untung Suropati |
| U | PKL Jl. Diponegoro |

**PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER**

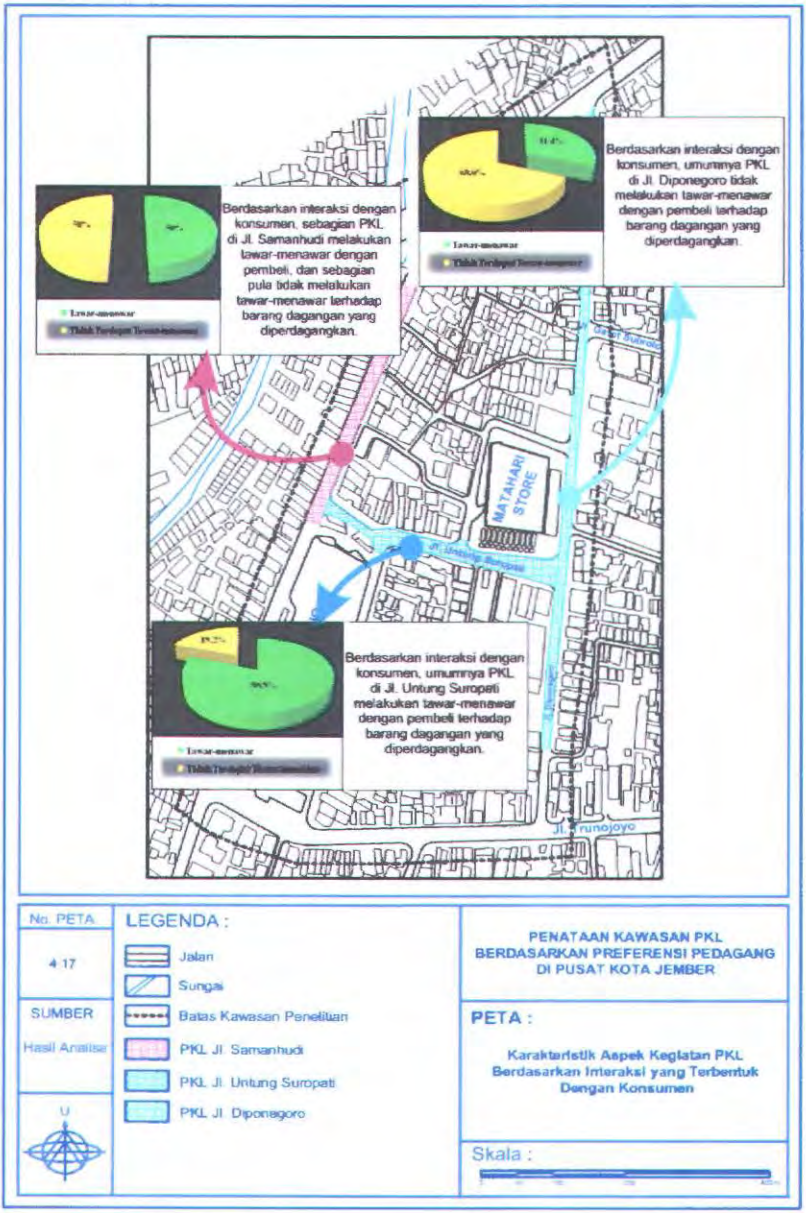
**PETA :**

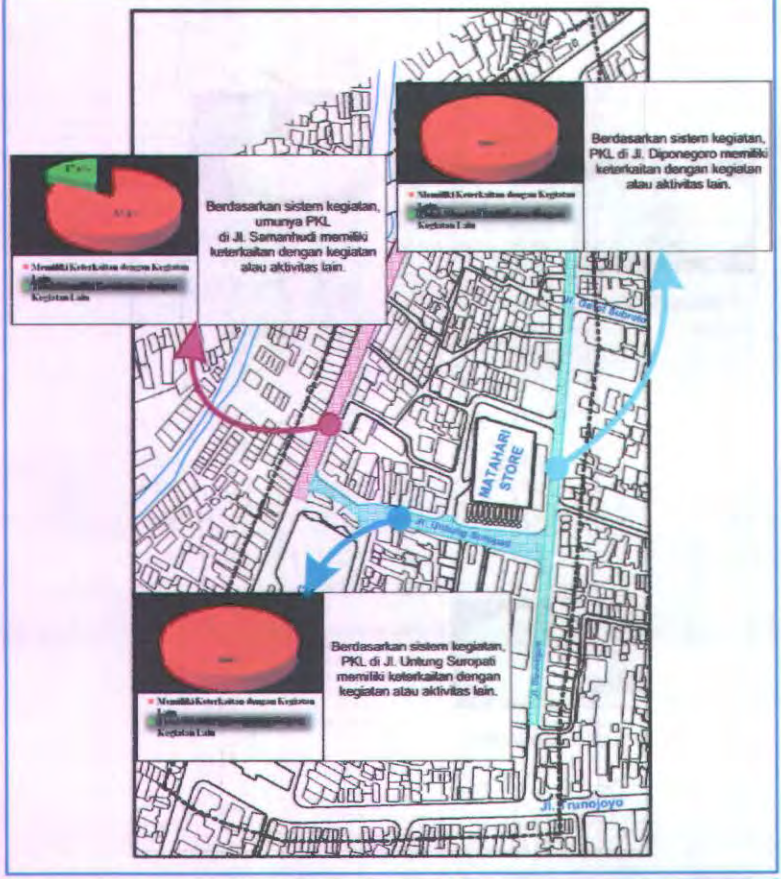
**Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Sifat Kegiatan**

Skala :




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.16 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER | Batas Kawasan Penelitian | PETA : |
| Hasil Analisa | PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Waktu Kegiatan |
| U | | Skala : |


Berdasarkan interaksi dengan konsumen, sebagian PKL di Jl. Samanhudi melakukan tawar-menawar dengan pembeli, dan sebagian pula tidak melakukan tawar-menawar terhadap barang dagangan yang diperdagangkan.
Berdasarkan interaksi dengan konsumen, umumnya PKL di Jl. Diponegoro tidak melakukan tawar-menawar dengan pembeli terhadap barang dagangan yang diperdagangkan.
Berdasarkan interaksi dengan konsumen, umumnya PKL di Jl. Untung Suropati melakukan tawar-menawar dengan pembeli terhadap barang dagangan yang diperdagangkan.
MATAHARI STORE
Jl. Untung Suropati
Jl. Trunojoyo
No. PETA
4.17
SUMBER
Hasil Analisa
U
LEGENDA :
Jalan
Sungai
Batas Kawasan Penelitian
PKL Jl. Samanhudi
PKL Jl. Untung Suropati
PKL Jl. Diponegoro
PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER
PETA :
Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Interaksi yang Terbentuk Dengan Konsumen
Skala :




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.18 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER | Batas Kawasan Penelitian | PETA : |
| Hasil Analisa | PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | Karakteristik Aspek Kegiatan PKL Berdasarkan Sistem Kegiatan |
| U | | Skala : |

### 4.2.3 Karakteristik Aspek Psikologis PKL di Kawasan Penelitian

**A. Suasana Psikologis**

Karakteristik suasana psikologis PKL dapat dikelompokkan menjadi PKL dengan suasana psikologis tenang, dan PKL dengan suasana psikologis tidak tenang, dimana untuk karakteristik suasana psikologis PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

**Tabel 4.14**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis**

| Variabel Suasana Psikologis | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Tenang | 2 | 2,7 | 7 | 10,3 | 0 | 0 |
| Tidak Tenang | 71 | 97,3 | 61 | 89,7 | 35 | 100 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.14 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya suasana psikologis PKL di Kawasan Penelitian adalah tidak tenang, dengan masing-masing prosentase untuk setiap lokasi PKL di Kawasan Penelitian adalah Jl. Untung Suropati sebesar 97,3%, Jl. Samanhudi sebesar 89,7%, dan Jl. Diponegoro sebesar 100%.

**B. Latar Belakang Ekonomi Menjadi PKL**

Karakteristi latar belakang ekonomi menjadi PKL dapat dikelompokkan menjadi pedagang yang terpaksa berprofesi sebagai PKL karena kesulitan hidup, dan tidak memiliki tempat tinggal, pedagang yang berprofesi sebagai PKL karena masalah ekonomi, tetapi masih memiliki tempat tinggal, dan pedagang yang berprofesi PKL karena melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan. Karakteristik PKL berdasarkan latar belakang

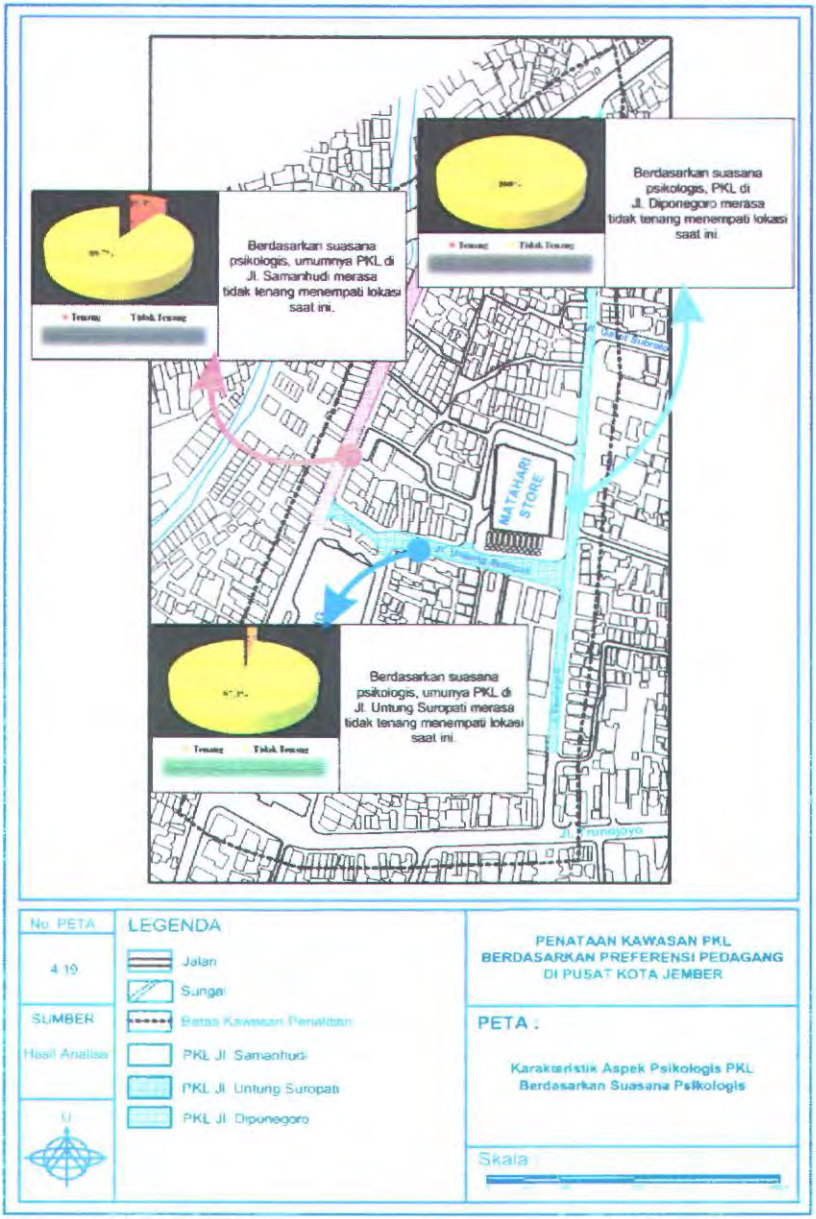
ekonomi menjadi PKL di Kawasan Penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini :

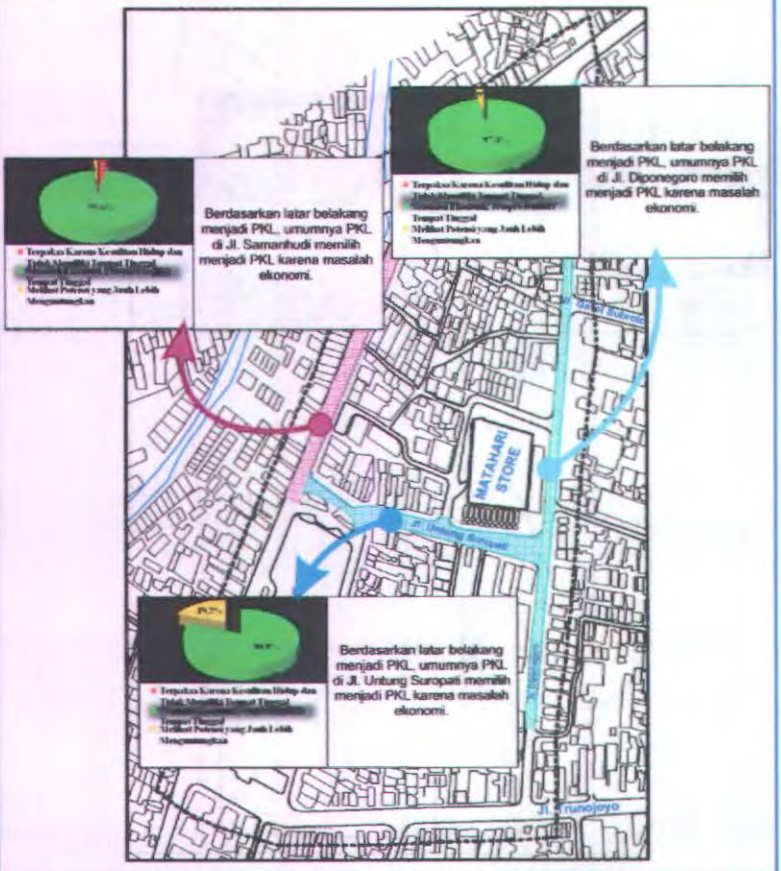
**Tabel 4.15**
**Karakteristik PKL Berdasarkan Latar Belakang Ekonomi Menjadi PKL**

| Variabel Latar Belakang Ekonomi Menjadi PKL | Lokasi Eksisting | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Jl. Untung Suropati | | Jl. Samanhudi | | Jl. Diponegoro | |
| | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) | Jumlah | (%) |
| Terpaksa Karena Kesulitan Hidup dan Tidak Memiliki Tempat Tinggal | 0 | 0 | 2 | 2,9 | 0 | 0 |
| Masalah Ekonomi, Tetapi Memiliki Tempat Tinggal | 59 | 80,8 | 65 | 95,6 | 34 | 97,1 |
| Melihat Potensi yang Jauh Lebih Menguntungkan | 14 | 19,2 | 1 | 1,5 | 1 | 2,9 |
| **Jumlah** | **73** | **100** | **68** | **100** | **35** | **100** |

*Sumber : Hasil Analisa, 2009*

Dari tabel 4.15 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di Kawasan Penelitian memilih berprofesi sebagai PKL karena masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal. Dimana prosentase untuk masing-masing lokasi di Kawasan Penelitian yaitu di Jl. Untung Suropati memiliki prosentase sebesar 80,8%, Jl. Samanhudi memiliki prosentase sebesar 95,6%, dan Jl. Diponegoro memiliki prosentase 97,1%.


Berdasarkan suasana psikologis, umumnya PKL di Jl. Samanhudi merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini.
Berdasarkan suasana psikologis, PKL di Jl. Diponegoro merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini
Berdasarkan suasana psikologis, umumnya PKL di Jl. Untung Suropati merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini.
MATAHARI STORE
Jl. Diponegoro
Jl. Untung Suropati
Jl. Trunojoyo
No. PETA
4.19
SUMBER
Hasil Analisa
U
LEGENDA
Jalan
Sungai
Batas Kawasan Penelitian
PKL Jl. Samanhudi
PKL Jl. Untung Suropati
PKL Jl. Diponegoro
PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER
PETA :
Karakteristik Aspek Psikologis PKL Berdasarkan Suasana Psikologis
Skala :




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.20 | Jalan<br>Sungai | |
| SUMBER | Batas Kawasan Penelitian | PETA : |
| Hasil Analisa | PKL Jl. Samanhudi<br>PKL Jl. Untung Suropati<br>PKL Jl. Diponegoro | Karakteristik Aspek Psikologis PKL Berdasarkan Latar Belakang Menjadi PKL |
| U | | Skala : |

## 4.3 Analisis Perumusan Tipologi PKL di Kawasan Penelitian

Analisis tipologi PKL di kawasan penelitian merupakan analisis dengan menggunakan crosstabulasi yang akan mematrikskan variabel karakteristik PKL berdasarkan jenis barang dagangan. Output dari analisis ini adalah pengelompokan PKL di kawasan penelitian berdasarkan jenis barang dagangannya.

Analisis ini menggunakan hipotesis dengan uji Chi Square untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh antara variabel karakteristik PKL lainnya dengan jenis barang dagangan. Hal ini dilakukan untuk mengetahui apakah jenis barang dagangan berpengaruh terhadap karakteristik lain di kawasan penelitian. Sehingga, hipotesis yang berlaku untuk seluruh hasil crosstabulations adalah:

Ho : tidak ada pengaruh antara jenis barang dagangan PKL dengan karakteristik PKL lainnya di kawasan penelitian.

Hi : ada pengaruh antara jenis barang dagangan PKL dengan karakteristik PKL lainnya di kawasan penelitian.

Pembuktian hipotesis dilihat dengan membandingkan hasil Chi Square hitung dengan Chi Square tabel. Dasar pengambilan keputusan adalah:

Jika Chi Square hitung < Chi Square tabel, maka Ho diterima.

Jika Chi Square hitung > Chi Square tabel, maka Ho ditolak.

Untuk nilai Chi Square dari masing-masing hasil crosstabulations dapat dilihat pada halaman **Lampiran D.**

### 4.3.1 Analisis Karakteristik Sarana yang Digunakan Terhadap Jenis Barang Dagangan.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik sarana yang digunakan dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.16

**Tabel 4.16**
**Crosstabulasi sarana yang digunakan dengan jenis barang dagangan**

| | | Sarana yang digunakan | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Bangunan permanen | Gelaran | Gerobak | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 7 | 13 | 6 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 0 | 3 | 6 | 9 |
| | brg pecah belah | 1 | 7 | 1 | 9 |
| | kaset/CD | 0 | 5 | 7 | 12 |
| | konveksi | 47 | 8 | 4 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 10 | 6 | 23 | 39 |
| | minuman | 0 | 9 | 6 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 7 | 0 | 7 |
| **Total** | | 65 | 58 | 53 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.16 dapat diketahui bahwa untuk PKL dengan jenis barang dagangan berupa konveksi, didominasi oleh pedagang yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, dimana pedagang dengan jenis barang konveksi memiliki prosentase menggunakan sarana berupa bangunan permanen sebesar 79,66%. Untuk PKL dengan jenis barang dagangan minuman, aksesoris, barang pecah belah, dan tukang sul/tambal umumnya menggunakan sarana berupa gelaran, dimana untuk pedagang minuman yang menggunakan sarana berupa gelaran memiliki prosentase sebesar 60%, pedagang aksesoris belah memiliki prosentase sebesar 50%, pedagang barang pecah belah memiliki prosentase sebesar 77,78%, dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%. Sedangkan untuk PKL dengan jenis barang berupa makanan sehari-hari, barang bekas/rombeng, dan kaset/CD umumnya menggunakan sarana berupa gerobak, dengan prosentase sebesar 58,97% untuk pedagang makanan,

pedagang barang bekas memiliki prosentase sebesar 66,67%, dan pedagang kaset/CD sebesar 58,33%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik sarana yang digunakan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 112,769 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 23,68 sehingga ada pengaruh antara karakteristik sarana yang digunakan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.2 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Sumber Modal dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik sumber modal dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.17

**Tabel 4.17**

**Crosstabulasi sumber modal dengan jenis barang dagangan**

| | | Modal | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Orang lain | Pinjaman | Pribadi | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 0 | 1 | 25 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 0 | 1 | 8 | 9 |
| | brg pecah belah | 0 | 0 | 9 | 9 |
| | kaset/CD | 2 | 1 | 9 | 12 |
| | konveksi | 2 | 9 | 48 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 3 | 2 | 34 | 39 |
| | minuman | 2 | 0 | 13 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 0 | 7 | 7 |
| **Total** | | 9 | 14 | 153 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.17 dapat dijelaskan bahwa secara umum PKL di kawasan penelitian mendapatkan sumber modal yang berasal dari dana pribadi, dimana untuk pedagang barang pecah belah, dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%,

pedagang makanan memiliki prosentase sebesar 87,17%, pedagang minuman sebesar 86,67%, pedagang aksesoris sebesar 96,15%, pedagang barang bekas sebesar 88,89%, pedagang kaset/CD sebesar 75%, dan pedagang konveksi memiliki prosentase sebesar 81,3%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik sumber modal dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 17,029 yang lebih kecil dari Chi Square tabel sebesar 23,68 sehingga tidak ada pengaruh antara karakteristik sumber modal dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.3 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Tingkat Keterampilan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik tingkat keterampilan dengan jenis barang dagangan dapat dijelaskan pada tabel 4.18

**Tabel 4.18**
**Crosstabulasi tingkat keterampilan dengan jenis barang dagangan**

| | | Tingkat keterampilan | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | Memiliki keterampilan khusus | Tidak memiliki keterampilan khusus | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 5 | 21 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 0 | 9 | 9 |
| | brg pecah belah | 0 | 9 | 9 |
| | kaset/CD | 0 | 12 | 12 |
| | konveksi | 2 | 57 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 8 | 31 | 39 |
| | minuman | 3 | 12 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 6 | 1 | 7 |
| **Total** | | 24 | 152 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.18 dapat diketahui bahwa hanya untuk tukang sul/tambal yang didominasi oleh pedagang yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya dengan prosentase sebesar 85,71%, sedangkan untuk pedagang dengan jenis barang dagangan lainnya umumnya lebih didominasi oleh pedagang yang tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, dimana untuk pedagang makanan memiliki prosentase sebesar 79,49%, pedagang minuman memiliki prosentase sebesar 80%, pedagang aksesoris sebesar 80,77%, pedagang konveksi sebesar 96,61%, dan untuk pedagang barang bekas, barang pecah belah, dan kaset/CD memiliki prosentase sebesar 100%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik tingkat keterampilan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 43,649 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga ada pengaruh antara karakteristik tingkat keterampilan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.4 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Kebutuhan Ruang dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik kebutuhan ruang (space used) dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.19

**Tabel 4.19**
**Crosstabulasi kebutuhan ruang (space used) dengan jenis barang dagangan**

| | | Kebutuhan ruang | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | 1-3 $m^2$ | 4-6 $m^2$ | 7-9 $m^2$ | |
| Jenis barang dagangan | aksesoris | 19 | 4 | 3 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 9 | 0 | 0 | 9 |
| | brg pecah belah | 3 | 6 | 0 | 9 |
| | kaset/CD | 12 | 0 | 0 | 12 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | konveksi | 9 | 22 | 28 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 27 | 12 | 0 | 39 |
| | minuman | 15 | 0 | 0 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 7 | 0 | 0 | 7 |
| **Total** | | 101 | 44 | 31 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.19 dapat dijelaskan bahwa terdapat tiga jenis kebutuhan ruang (space used) yang digunakan pedagang di kawasan penelitian. kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 $m^2$ umumnya digunakan oleh pedagang aksesoris, makanan, minuman, barang bekas, kaset/CD, dan tukang sul/tambal. Untuk pedagang minuman, barang bekas, kaset/CD, dan tukang sul/tambal, kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 $m^2$ memiliki prosentase sebesar 100%, pedagang makanan memiliki prosentase sebesar 69,23%, dan pedagang aksesoris sebesar 73,08%. Kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 $m^2$ umumnya digunakan oleh pedagang barang pecah belah, dengan prosentase sebesar 66,67%. Sedangkan untuk kebutuhan ruang sebesar 7-9 $m^2$ umumnya digunakan oleh pedagang konveksi, dengan prosentase sebesar 47,46%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik kebutuhan ruang (space used) dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 103,285 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 23,68 sehingga ada pengaruh antara karakteristik kebutuhan ruang dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.5 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Tingkat Pendapatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik tingkat pendapatan dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.20

**Tabel 4.20**
**Crosstabulasi tingkat Pendapatan dengan jenis barang dagangan**

| | | tingkat pendapatan | | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | < 500000 | > 2000000 | 1000000 - 2000000 | 500000 - 1000000 | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 7 | 0 | 1 | 18 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 7 | 0 | 0 | 2 | 9 |
| | brg pecah belah | 2 | 0 | 1 | 6 | 9 |
| | kaset/CD | 9 | 0 | 0 | 3 | 12 |
| | konveksi | 6 | 4 | 13 | 36 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 13 | 4 | 9 | 13 | 39 |
| | minuman | 8 | 0 | 0 | 7 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 6 | 0 | 0 | 1 | 7 |
| **Total** | | 58 | 8 | 24 | 86 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.20 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya pedagang di kawasan penelitian memiliki tingkat pendapatan sebesar < Rp. 500000, dan Rp. 500000 – Rp. 1000000, dimana untuk pedagang yang memiliki tingkat pendapatan < Rp. 500000 umunya pedagang dengan jenis barang dagangan barang bekas, kaset/CD, Minuman, dan Tukang sul/tambal, dengan prosentase sebesar 77,78% untuk pedagang barang bekas, 75% untuk pedagang kast/CD, 53,33% untuk pedagang minuman, dan 85,71% untuk tukang sul/tambal. Sedangkan untuk pedagang yang memiliki tingkat pendapatan sebesar Rp. 500000 – Rp. 1000000 umumnya pedagang dengan jenis barang dagangan aksesoris, barag pecah belah, dan konveksi, dimana prosentase untuk pedagang aksesoris sebesar 69,23%, pedagang barang pecah belah memiliki prosentase sebesar 66,67%, dan pedagang konveksi memiliki prosentase sebesar 61,02%, dan untuk pedagang makanan memiliki prosentase yang sama antara pedagang makanan yang memiliki pendapatan < Rp. 500000

dengan pedagang yang memiliki pendapatan sebesar Rp. 500000 – Rp. 1000000 yaitu masing-masing memiliki prosentase sebesar 50%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik tingkat pendapatan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 60,883 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 32,67 sehingga ada pengaruh antara karakteristik tingkat pendapatan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.6 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Daerah Asal Konsumen dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik daerah asal konsumen dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.21

**Tabel 4.21**
**Crosstabulasi daerah asal konsumen dengan jenis barang dagangan**

| | | daerah asal konsumen | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | jember | jember hingga daerah luar jember | |
| Jenis barang dagangan | aksesoris | 12 | 14 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 6 | 3 | 9 |
| | brg pecah belah | 3 | 6 | 9 |
| | kaset/CD | 10 | 2 | 12 |
| | konveksi | 13 | 46 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 21 | 18 | 39 |
| | minuman | 13 | 2 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 7 | 0 | 7 |
| Total | | 85 | 91 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.21 dapat dijelaskan bahwa pedagang dengan jenis barang dagangan berupa barang bekas, kaset/CD, makanan, minuman, dan tukang sul/tambal memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember sendiri, dengan prosentase untuk pedagang barang bekas sebesar 66,67%, pedagang kaset/CD memiliki prosentase sebesar 83,33%, pedagang makanan memiliki prosentase sebesar 53,85%, pedagang minuman memiliki prosentase sebesar 86,67%, dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%. Sedangkan untuk pedagang aksesoris, barang pecah belah, dan konveksi umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember, dengan prosentase sebesar 87,5%, pedagang aksesoris memiliki prosentase sebesar 66,67%, dan pedagang konveksi memiliki prosentase sebesar 77,97%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik daerah asal konsumen dengan jenis barang dagangan berupa memiliki Chi Square hitung sebesar 41,085 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga ada pengaruh antara karakteristik daerah asal konsumen dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.7 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Fungsi Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik fungsi kegiatan dengan jenis barang dagangan dapat dijelaskan pada tabel 4.22

**Tabel 4.22**

**Crosstabulasi fungsi kegiatan dengan jenis barang dagangan**

| | | Fungsi kegiatan usaha | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | Pedagang eceran | Pelayanan jasa | |
| Jenis barang dagangan | aksesoris | 26 | 0 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 9 | 0 | 9 |
| | brg pecah belah | 9 | 0 | 9 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | kaset/CD | 12 | 0 | 12 |
| | konveksi | 59 | 0 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 39 | 0 | 39 |
| | minuman | 15 | 0 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 7 | 7 |
| **Total** | | 169 | 7 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.22 dapat diketahui bahwa jenis barang dagangan dapat menggambarkan fungsi kegiatan dari pedgagang. Sehingga pada umumnya PKL di kawasan penelitian berfungsi sebagai pedagang eceran, hanya untuk tukang sul/tambal yang berfungsi sebagai pelayanan jasa dengan prosentase untuk setiap jenis barang dagangan sebesar 100%. Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik fungsi kegiatan dengan jenis barang dagangan berupa memiliki Chi Square hitung sebesar 176,00 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga ada pengaruh antara karakteristik fungsi kegiatan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.8 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Sifat Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik sifat kegiatan dengan sifat kegiatan dapat dijelaskan pada tabel 4.23

**Tabel 4.23**

**Crosstabulasi sifat kegiatan dengan jenis barang dagangan**

| | | Sifat kegiatan usaha | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | Non-permanen | Permanen | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 2 | 24 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 0 | 9 | 9 |
| | brg pecah belah | 0 | 9 | 9 |
| | kaset/CD | 0 | 12 | 12 |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | konveksi | 0 | 59 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 6 | 33 | 39 |
| | minuman | 2 | 13 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 2 | 5 | 7 |
| **Total** | | 12 | 164 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.24 dapat dijelaskan bahwa umumnya PKL di kawasan penelitian merupakan pedagang yang bersifat permanen, dimana untuk pedagang barang bekas, barang pecah belah, kaset/CD, dan konveksi, memiliki prosentase sebesar 100%, pedagang makanan didominasi oleh pedagang yang bersifat permanen dengan prosentase sebesar 84,61%, pedagang aksesoris sebesar 92,31%, pedagang minuman sebesar 86,67% dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 71,43%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik sifat kegiatan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 17,267 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga ada pengaruh antara karakteristik sifat kegiatan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.9 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Waktu Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik waktu kegiatan dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.24

**Tabel 4.24**

**Crosstabulasi waktu kegiatan dengan jenis barang dagangan**

| | | Waktu kegiatan usaha | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | pagi-malam | pagi-siang | pagi-sore | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 5 | 3 | 18 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 1 | 2 | 6 | 9 |
| | brg pecah belah | 6 | 1 | 2 | 9 |
| | kaset/CD | 1 | 1 | 10 | 12 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | konveksi | 5 | 4 | 50 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 15 | 1 | 23 | 39 |
| | minuman | 2 | 1 | 12 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 0 | 7 | 7 |
| **Total** | | 35 | 13 | 128 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Berdasarkan tabel 4.24 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya PKL dikawasan penelitian didominasi oleh pedagang yang memiliki waktu kegiatan antara pagi-sore hari, dengan prosentase sebesar 58,97% untuk pedagang dengan jenis barang makanan, tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%, pedagang minuman sebesar 80%, pedagang aksesoris sebesar 69,23%, pedagang barang bekas sebesar 66,67%, pedagang kaset/CD sebesar 83,33% dan pedagang konveksi memiliki prosentase sebesar 84,75%. Sedangkan untuk PKL dengan waktu kegiatan antara pagi-malam hari didominasi oleh pedagang dengan jenis barang pecah belah dengan prosentase sebesar 66,67%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik waktu kegiatan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 35,107 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 23,68 sehingga ada pengaruh antara karakteristik waktu kegiatan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.10 Crosstabulasi Karakteristik Interaksi dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik interaksi dengan jenis barang dagangan dapat dijelaskan pada tabel berikut ini.

**Tabel 4.25**
**Crosstabulasi interaksi dengan jenis barang dagangan**

| | | Interaksi dengan konsumen | | |
|---|---|---|---|---|
| | | Tawar-menawar | tidak terdapat tawar-menawar | Total |
| Jenis barang dagangan | aksesoris | 19 | 7 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 6 | 3 | 9 |
| | brg pecah belah | 7 | 2 | 9 |
| | kaset/CD | 8 | 4 | 12 |
| | konveksi | 57 | 2 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 3 | 36 | 39 |
| | minuman | 4 | 11 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 7 | 7 |
| Total | | 104 | 72 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Berdasarkan tabel 4.25 dapat dijelaskan bahwa karakteristik interaksi dengan konsumen didominasi oleh pedagang yang menjual barang dagangannya dengan cara tawar-menawar, dimana untuk pedagang aksesoris memiliki prosentase sebesar 73,08%, pedagang barang bekas dan kaset/CD sebesar 66,67%, pedagang barang pecah belah sebesar 77,78%, pedagang konveksi sebesar 96,61%. Untuk pedagang yang tidak terdapat tawar-menawar dalam menjual barang dagangannya didominasi oleh pedagang makanan, minuman dan tukang sul/tambal, dengan prosentase sebesar 92,31% untuk pedagang makanan, 73,33% untuk pedagang minuman dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik interaksi dengan konsumen dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 97,516 yang lebih besar dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga ada pengaruh antara karakteristik interaksi dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.11 Crosstabulasi Karakteristik Sistem Kegiatan dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik sistem kegiatan dengan jenis barang dagangan dapat dijelaskan pada tabel 4.26

**Tabel 4.26**

**Crosstabulasi sistem kegiatan dengan jenis barang dagangan**

| | | Sistem kegiatan | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | |
| Jenis barang dagangan | aksesoris | 23 | 3 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 9 | 0 | 9 |
| | brg pecah belah | 9 | 0 | 9 |
| | kaset/CD | 11 | 1 | 12 |
| | konveksi | 57 | 2 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 36 | 3 | 39 |
| | minuman | 13 | 2 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 6 | 1 | 7 |
| Total | | 164 | 12 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.26 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya PKL di kawasan penelitian didominasi oleh pedagang yang memiliki keterkaitan dengan kegiatan lainnya di sekitar kawasan tempat berjualan, dimana hal ini berlaku untuk semua jenis barang dagangan dengan prosentase sebesar 85,71% hingga 100%. Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik sistem kegiatan dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 5,027 yang lebih kecil dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga tidak ada pengaruh antara karakteristik sistem kegiatan dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.12 Crosstabulasi Suasana Psikologis dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil crosstabulasi karakteristik suasana psikologis dengan jenis barang dagangan dapat dijelaskan pada tabel 4.27

**Tabel 4.27**
**Crosstabulasi suasana psikologis dengan jenis barang dagangan**

| | | Suasana psikologis | | Total |
|---|---|---|---|---|
| | | Tenang | Tidak tenang | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 1 | 25 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 0 | 9 | 9 |
| | brg pecah belah | 0 | 9 | 9 |
| | kaset/CD | 0 | 12 | 12 |
| | konveksi | 2 | 57 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 3 | 36 | 39 |
| | minuman | 3 | 12 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 0 | 7 | 7 |
| **Total** | | 9 | 167 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.27 dapat dijelaskan bahwa umumnya PKL di kawasan penelitian merasa tidak tenang dalam menempati lokasi saat ini, hal ini dapat terlihat dari semua jenis barang dagangan yang memiliki prosentase sebesar 80% hingga 100% untuk pedagang dengan suasana psikologis tidak tenang dalam menempati lokasi saat ini. Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik suasana psikologis dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 9,827 yang lebih kecil dari Chi Square tabel sebesar 14,07 sehingga tidak ada pengaruh antara karakteristik suasana psikologis dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.13 Analisis Crosstabulasi Karakteristik Latar Belakang Menjadi PKL dengan Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian.

Hasil analisis crosstabulasi karakteristik latar belakang menjadi PKL dengan jenis barang dagangan dapat dilihat pada tabel 4.28

**Tabel 4.28**
**Crosstabulasi latar belakang menjadi PKL dengan jenis barang dagangan**

| | | Latar belakang menjadi konsumen | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan | Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal | |
| **Jenis barang dagangan** | aksesoris | 24 | 2 | 0 | 26 |
| | brg bekas/rombeng | 9 | 0 | 0 | 9 |
| | brg pecah belah | 8 | 1 | 0 | 9 |
| | kaset/CD | 12 | 0 | 0 | 12 |
| | konveksi | 49 | 10 | 0 | 59 |
| | makanan sehari-hari | 34 | 3 | 2 | 39 |
| | minuman | 15 | 0 | 0 | 15 |
| | tukang sul/tambal | 7 | 0 | 0 | 7 |
| **Total** | | 158 | 16 | 2 | 176 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.28 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya PKL di kawasan penelitian didominasi oleh pedagang yang memiliki latar belakang menjadi PKL karena masalah ekonomi, dimana untuk pedagang makanan memiliki prosentase sebesar 87,18%, pedagang konveksi sebesar 83,05%, pedagang akesoris sebesar 92,31%, pedagang barang pecah belah sebesar 88,89% dan pedagang minuman, barang bekas, kaset/CD, dan tukang sul/tambal memiliki prosentase sebesar 100%.

Hasil analisis crosstabulasi untuk karakteristik latar belakang menjadi PKL dengan jenis barang dagangan memiliki Chi Square hitung sebesar 15,969 yang lebih kecil dari Chi Square tabel sebesar 23,68 sehingga tidak ada pengaruh antara karakteristik latar belakang menjadi PKL dengan jenis barang dagangan di kawasan penelitian.

### 4.3.14 Sintesa Karakteristik Untuk Setiap Jenis Barang Dagangan di Kawasan Penelitian

Analisis tipologi PKL di kawasan penelitian dapat dilakukan dengan mengkomparasikan karakteristik PKL berdasarkan jenis barang dagangan. Berdasarkan jenis barang dagangannya, maka tipologi PKL dapat dibagi menjadi 8 (delapan) kelompok PKL, yaitu kelompok kelompok pedagang makanan, kelompok pedagang minuman, kelompok pedagang aksesoris, kelompok pedagang barang bekas/rombeng, kelompok pedagang barang pecah-belah, kelompok pedagang kaset/CD, kelompok pedagang konveksi, dan kelompok tukang sul/tambal. dimana untuk setiap kelompok PKL memiliki ciri-ciri karakteristik yang berbeda. Perbandingan karakteristik dari setiap kelompok PKL dapat dijelaskan secara rinci melalui tabel 4.29 di bawah ini:



**Tabel 4.29**
**Perbandingan karakteristik PKL untuk setiap jenis barang dagangan**

| No. | Variabel karakteristik | Jenis Barang Dagangan | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Makanan | Minuman | Aksesoris | Barang bekas | Barang pecah belah | Kaset/CD | Konveksi | Tukang sul/tambal |
| 1. | **Saranan yang digunakan** | Didominasi dengan sarana berupa gerobak dan sebagian menggunakan sarana bangunan permanen, hanya beberapa yang menggunakan gelaran | Didominasi dengan sarana berupa gelaran dan sebagian menggunakan sarana gerobak | Didominasi dengan sarana berupa gelaran, hanya sebagian kecil menggunakan sarana bangunan permanen maupun gerobak | Didominasi dengan sarana berupa gerobak dan sebagian menggunakan sarana gelaran | Didominasi dengan sarana berupa gelaran, hanya sebagian kecil menggunakan sarana bangunan permanen maupun gerobak | Didominasi dengan sarana berupa gerobak dan sebagian menggunakan sarana gelaran | Didominasi dengan sarana berupa bangunan permanen, hanya beberapa yang menggunakan sarana berupa gelaran maupun gerobak | Secara keseluruhan menggunakan sarana gelaran |
| 2. | **Sumber modal** | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi hanya sebagian kecil yang berasal dari pinjaman maupun orang lain | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi hanya beberapa yang sumber modal merupakan milik orang lain | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi hanya beberapa yang berasal dari pinjaman | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi, hanya sebagian kecil yang berasal dari pinjaman | Secara keseluruhan sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi, hanya sebagian kecil yang berasal dari pinjaman maupun orang lain | Umumnya sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi hanya sebagian kecil yang berasal dari pinjaman maupun milik orang lain | Secara keseluruhan sumber modal yang didapat berasal dari dana pribadi |
| 3. | **Tingkat keterampilan** | Umumnya tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, hanya sebagian kecil yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Umumnya tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, hanya sebagian kecil yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Umumnya tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, hanya sebagian kecil yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Secara keseluruhan tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Secara keseluruhan tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Secara keseluruhan tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Umumnya tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, hanya sebagian kecil yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya | Didominasi oleh pedagang yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya hanya beberapa yang tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya |
| 4. | **Kebutuhan ruang (space used)** | Didominasi dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan sebagian sebesar 4-6 m2 | Secara keseluruhan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2 | Didominasi dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, hanya sebagian kecil yang space used-nya sebesar 4-6 m2, maupun 7-9 m2 | Secara keseluruhan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2 | Didominasi dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan sebagian sebesar 1-3 m2 | Secara keseluruhan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2 | Didominasi dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 7-9 m2, dan sebagian sebesar 4-6 m2, hanya beberapa yang sebesar 1-3 m2 | Secara keseluruhan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2 |
| 5. | **Tingkat Pendapatan** | Umumnya memiliki pendapatan <Rp.500000 dan Rp.500000 – Rp.1000000, sebagian | Umumnya berpenghasilan <Rp.500000 dan sebagian berpenghasilan Rp.500000 – | Umumnya memiliki pendapatan sebesar Rp.500000 – Rp.1000000 hanya sebagian kecil yang berpendapatan | Umumnya berpenghasilan <Rp.500000, hanya sebagian kecil yang berpenghasilan Rp.500000 – | Umumnya memiliki pendapatan sebesar Rp.500000 – Rp.1000000 hanya sebagian kecil yang berpendapatan | Umumnya berpenghasilan <Rp.500000, hanya sebagian kecil yang berpenghasilan Rp.500000 – | Umumnya memiliki pendapatan sebesar Rp.500000 – Rp.1000000, sebagian berpenghasilan | Umumnya berpenghasilan <Rp.500000, hanya sebagian kecil yang berpenghasilan Rp.500000 – |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | berpenghasilan Rp.1000000 – Rp.2000000, hanya sebagian kecil yang berpenghasilan >Rp.2000000 | Rp.1000000 | <Rp.500000 maupun Rp.1000000 – Rp.2000000 | Rp.1000000 | <Rp.500000 maupun Rp.1000000 – Rp.2000000 | Rp.1000000 | Rp.1000000 – Rp.2000000, dan hanya sebagian kecil yang berpendapatan < Rp.500000 maupun >Rp.2000000 | Rp.1000000 |
| 6. | **Daerah asal konsumen** | Umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember, dan sebagian memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember | Umumnya memiliki konsumen berasal dari daerah Jember, hanya sebagian kecil pedagang yang memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember | Umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember, dan sebagian memiliki konsumen yang berasal daerah Jember sendiri | Umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember, dan sebagian memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember | Umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember, dan sebagian memiliki konsumen yang berasal daerah Jember sendiri | Umumnya memiliki konsumen berasal dari daerah Jember, hanya sebagian kecil pedagang yang memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember | Umumnya memiliki konsumen yang berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember, dan hanya sebagian kecil pedagang yang memiliki konsumen yang berasal daerah Jember. | Secara keseluruhan konsumen berasal dari daerah Jember. |
| 7. | **Fungsi kegiatan** | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pedagang eceran | Secara keseluruhan berfungsi sebagai pelayanan jasa |
| 8. | **Sifat kegiatan** | Umumnya bersifat permanen, hanya beberapa yang bersifat non-permanen | Umumnya bersifat permanen, hanya beberapa yang bersifat non-permanen | Umumnya bersifat permanen, hanya beberapa yang bersifat non-permanen | Secara keseluruhan bersifat permanen | Secara keseluruhan bersifat permanen | Secara keseluruhan bersifat permanen | Secara keseluruhan bersifat permanen | Umumnya bersifat permanen, sebagian bersifat non-permanen |
| 9. | **Waktu kegiatan** | Sebagian dimulai dari pagi-sore hari dan sebagian dimulai dari pagi-malam hari, hanya beberapa yang memulai kegiatannya dari pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-sore hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-malam maupun pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-sore hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-malam maupun pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-sore hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-malam maupun pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-malam hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-sore, maupun pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-sore hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-malam maupun pagi-siang hari | Umumnya dimulai dari pagi-sore hari, hanya sebagian kecil yang dimulai dari pagi-malam maupun pagi-siang hari | Secara keseluruhan dimulai dari pagi-sore hari |
| 10. | **Interaksi yang terbentuk dengan konsumen** | Sebagian besar tidak terdapat tawar-menawar, hanya beberapa yang terdapat tawar-menawar | Sebagian besar tidak terdapat tawar-menawar, hanya beberapa yang terdapat tawar-menawar | Sebagian besar terdapat tawar-menawar, hanya sebagian kecil yang tidak terdapat tawar-menawar | Sebagian besar terdapat tawar-menawar, hanya sebagian kecil yang tidak terdapat tawar-menawar | Sebagian besar terdapat tawar-menawar, hanya sebagian kecil yang tidak terdapat tawar-menawar | Sebagian besar terdapat tawar-menawar, dan sebagian tidak terdapat tawar-menawar | Sebagian besar terdapat tawar-menawar, hanya sebagian kecil yang tidak terdapat tawar-menawar | Secara keseluruhan tidak terdapat tawar-menawar |
| 11. | **Sistem kegiatan** | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain, hanya beberapa yang tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain, hanya beberapa yang tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain, hanya beberapa yang tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara keseluruhan memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara keseluruhan memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Secara umum memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain |
| 12. | **Suasana** | Secara umum | Secara umum | Secara umum | Secara umum | Secara umum | Secara umum | Secara umum | Secara umum |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | **psikologis** | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini, hanya beberapa yang merasa tenang dalam menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini, hanya beberapa yang merasa tenang dalam menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini, hanya beberapa yang merasa tenang dalam menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini, hanya beberapa yang merasa tenang dalam menempati lokasi saat ini | merasa tidak tenang menempati lokasi saat ini |
| **13.** | **Latar belakang menjadi PKL** | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi, hanya beberapa yang lebih dikarenakan terpaksa maupun melihat potensi yang lebih menguntungkan | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi, hanya beberapa yang lebih dikarenakan melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan. | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi, hanya beberapa yang lebih dikarenakan melihat potensi yang jauh mebih menguntungkan | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi, hanya beberapa yang lebih dikarenakan melihat potensi yang lebih menguntungkan | Secara umum lebih dikarenakan masalah ekonomi |

*Sumber: Hasil analisa, 2009*

Berdasarkan tabel 4.29, secara umum ke-delapan kelompok PKL berdasarkan jenis barang dagangannya memiliki beberapa perbedaan karakteristik. Perbedaan karakteristik antar kelompok PKL utamanya lebih terlihat dari perbedaan jenis barang dagangan berupa makanan , minuman, aksesoris, barang bekas/rombeng, barang pecah belah, kaset/CD, konveksi, dan tukang sul/tambel. Perbedaan dari karakteristik sarana yang digunakan juga terlihat dari beberapa kelompok PKL di kawasan penelitian, dimana untuk kelompok tukang sul/tambal merupakan kelompok PKL yang menggunakan sarana berupa gelaran. Untuk kelompok pedagang minuman, barang bekas, dan kaset/CD umumnya menggunakan dua tipe sarana yaitu berupa gerobak maupun gelaran. Sedangkan untuk kelompok pedagang makanan, aksesoris, barang pecah belah, dan konveksi terdapat beberapa sarana yang digunakan, diantaranya ada yang menggunakan bangunan permanen, gelaran maupun gerobak.

Karakteristik sumber modal untuk beberapa kelompok PKL umumnya memiliki kesamaan, dimana untuk masing-masing kelompok PKL cenderung mendapatkan sumber modal yang berasal dari dana pribadi, hanya sebagian kecil pedagang di setiap kelompok yang mendapat sumber modal baik berasal dari pinjaman maupun orang lain, yaitu untuk kelompok pedagang aksesoris dan barang bekas sebagian kecil pedagang memperoleh sumber modal berasal dari pinjaman, sedangkan untuk kelompok pedagang minuman terdapat sebagian kecil pedagang yang sumber modal merupakan milik orang lain, dan untuk kelompok pedagang makanan, kaset/CD, dan konveksi terdapat sebagian kecil pedagang yang memperoleh modal berasal dari pinjaman maupun milik orang lain. Karakteristik tingkat keterampilan umumnya juga memiliki kesamaan antar masing-masing kelompok PKL, yaitu cenderung tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya, hanya sebagian kecil pedagang untuk kelompok makanan, minuman, aksesoris, dan konveksi yang beberapa memang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya. Lain halnya untuk kelompok

tukang sul/tambal, dimana untuk kelompok ini karakteristik tingkat keterampilan lebih didominasi oleh pedagang yang memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan usahanya.

Perbedaan lebih terlihat dari karakteristik kebutuhan ruang (space used) untuk masing-masing kelompok PKL di kawasan penelitian, dimana untuk kelompok pedagang minuman, barang bekas, kaset/CD, dan tukang sul/tambal seluruh pedagangnya memiliki kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, sedangkan untuk kelompok pedagang makanan, dan barang pecah belah sebagian besar merupakan pedagang yang memiliki kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan 4-6 m2, dan untuk kelompok pedagang aksesoris maupun konveksi memiliki tiga bentuk kebutuhan ruang, diantaranya sebesar 1-3 m2, 4-6 m2, dan 7-9 m2.

Karakteristik tingkat pendapatan untuk masing-masing kelompok PKL di kawasan penelitian juga memiliki beberapa perbedaan, dimana untuk kelompok pedagang minuman, barang bekas, kaset/CD, dan tukang sul/tambal terdapat sebagian pedagang yang memiliki pendapatan < Rp.500000 dan Rp.500000 – Rp.1000000, sedangkan untuk kelompok pedagang aksesoris dan barang pecah belah terdapat beberapa pedagang yang memiliki pendapatan < Rp.500000, Rp.500000 – Rp.1000000, maupun Rp.1000000 – Rp.2000000, dan untuk kelompok pedagang makanan dan konveksi terdapat pedagang yang memiliki pendapatan sebesar < Rp.500000, Rp.500000 – Rp.1000000, Rp.1000000 – Rp.2000000, hingga > Rp.2000000. untuk karakteristik daerah asal konsumen umumnya memiliki kesamaan antara masing-masing kelompok pedagang di kawasan penelitian, dimana terdapat beberapa pedagang memiliki konsumen yang hanya berasal dari daerah jember, dan beberapa pedagang memiliki konsumen yang berasal baik dari daerah jember hingga luar daerah jember.

Karaktersitik fungsi kegiatan dapat terlihat dari jenis barang dagangan dari setiap kelompok PKL, dalam hal ini berarti hanya kelompok tukang sul/tambal yang berfungsi sebagai

pelayanan jasa, sedangkan untuk kelompok PKL lainnya merupakan kelompok pedagang yang berfungsi sebagai pedagang eceran. Sifat kegiatan juga cenderung sama untuk setiap kelompok PKL di kawasan penelitian dimana secara umum lebih bersifat permanen, hanya untuk kelompok pedagang makanan, minuman, aksesoris, dan tukang sul/tambal yang sebagian kecil terdapat pedagang yang bersifat non-permanen.

Karakteristik waktu kegiatan untuk setiap kelompok PKL pada dasarnya memiliki tiga bentuk waktu kegiatan, yaitu pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. Umumnya setiap kelompok didominasi oleh pedagang yang waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari, hanya untuk kelompok pedagang barang pecah belah yang waktu kegiatan dimulai dari pagi-malam hari. Karakteristik interaksi yang terbentuk dengan konsumen pada dasarnya dapat terlihat dari jenis barang dagangan setiap kelompok PKL, dimana untuk kelompok makanan, minuman dan tukang sul/tambal lebih didominasi oleh pedagang yang dalam menjual barang dagangannya dengan tidak terdapat tawar-menawar harga, sedangkan untuk kelompok PKL lainnya lebih didominasi oleh pedagang yang dalam menjual barang dagangannya dengan cara tawar-menawar harga.

Untuk karakteristik sistem kegiatan maupun karakteristik suasana psikologis juga tidak memiliki perbedaan yang cukup berarti di setiap kelompok PKL di kawasan penelitian, dimana untuk karakteristik sistem kegiatan pada umumnya setiap kelompok PKL didominasi oleh pedagang yang memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain, hanya untuk kelompok pedagang makanan, minuman, dan aksesoris terdapat sebagian kecil pedagang yang tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain di sekitar lokasi berjualan. Untuk karakteristik suasana psikologis umumnya setiap kelompok PKL didominasi oleh pedagang yang merasa tidak tenang dalam menempati lokasinya saat ini, hanya untuk sebagian kecil pedagang di kelompok makanan, minuman, aksesoris dan konveksi yang merasa tenang dalam menempati lokasi saat ini.

Karakteristik latar belakang menjadi PKL untuk setiap kelompok PKL umumnya lebih didominasi oleh pedagang yang memiliki latar belakang karena masalah ekonomi, hanya untuk kelompok pedagang makanan, aksesoris, barang pecah belah, dan konveksi yang sebagian kecil pedagangnya memiliki latar belakang karena melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan, sedangkan untuk kelompok pedagang makanan juga terdapat sebagian kecil pedagang yang memiliki latar belakang karena terpaksa akibat kesulitan hidup.

Berdasarkan keseluruhan analisa, terlihat bahwa perbedaan karakteristik untuk ke-delapan jenis barang dagangan PKL lebih terlihat dari karakteristik sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), tingkat pendapatan dan waktu kegiatannya. Dimana jika dilihat berdasarkan hasil uji chi-square untuk masing-masing crosstabulasi, bahwa terdapat pengaruh antara ke-empat variabel karakteristik tersebut terhadap jenis barang dagangan.

### 4.3.15 Perumusan Tipe Karakteristik Untuk Setiap Tipologi PKL.

Berdasarkan analisis sebelumnya terdapat beberapa variabel karakteristik PKL yang dapat digunakan untuk merumuskan tipe karakteristik dari setiap tipologi PKL, yaitu karakteristik sarana yang digunakan, karakteristik kebutuhan ruang, tingkat pendapatan dan karakteristik waktu kegiatan, disamping karakteristik jenis barang dagangan yang digunakan sebagai dasar perumusan tipe karakteristik PKL.

Untuk menyederhanakan hasil perumusan tipe karakteristik, maka digunakan salah satu variabel yang nantinya akan ditabulasikan dengan variabel jenis barang dagangan, dimana karakteristik yang digunakan diambil berdasarkan nilai chi-square dari analisis crosstabulasi yang menunjukkan adanya pengaruh yang tinggi antara variabel karakteristik terhadap jenis barang dagangan, disamping karakteristik tersebut menunjukkan

kesamaan aspek karakteristik dengan jenis barang dagangan. Sehingga variabel karakteristik yang teridentifikasi adalah:

1. Karakteristik jenis barang dagangan
2. Karakteristik sarana yang digunakan

Perumusan tipe karakteristik PKL di kawasan penelitian dilakukan dengan menggunakan deskripsi dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mentabulasikan/mematrikskan ke-dua karakteristik tersebut sehingga membentuk tipe-tipe karakteristik tersendiri
2. Menguraikan setiap tipe kerakteristik yang teridentifikasi berdasarkan pendekatan karakteristik yang sudah ditemukan.

Secara tabulasi, perumusan karakteristik untuk setiap tipologi dapat dijelaskan melalui tabel 4.30 dibawah ini. Pada tabel tersebut, terdapat 24 tipe karakteristik yang terbentuk dari variabel karakteristik jenis barang dagangan dan variabel karakteristik sarana yang digunakan. Dimana untuk setiap tipe karakteristik dapat dijelaskan sebagai berikut:

**Tabel 4.30**
**Tipe Karakteristik Untuk Setiap Tipologi PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember**

| Jenis Barang Dagangan | Sarana Yang Digunakan | | |
|---|---|---|---|
| | Gelaran | Gerobak | Bangunan Permanen |
| Makanan | Tipe A1 | Tipe A2 | Tipe A3 |
| Minuman | Tipe B1 | Tipe B2 | Tipe B3 |
| Aksesoris | Tipe C1 | Tipe C2 | Tipe C3 |
| Barang Bekas/rombeng | Tipe D1 | Tipe D2 | Tipe D3 |
| Barang Pecah Belah | Tipe E1 | Tipe E2 | Tipe E3 |
| Kaset/CD | Tipe F1 | Tipe F2 | Tipe F3 |
| Konveksi | Tipe G1 | Tipe G2 | Tipe G3 |
| Tukang Sul/tambal | Tipe H1 | Tipe H2 | Tipe H3 |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Berdasarkan tabel 4.30, maka dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari.
2. Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam.
3. Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
4. Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore hari.
5. Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
6. Tipe B3, PKL penjual minuman yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, tipe karakteristik ini tidak terdapat di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
7. Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
8. Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.

9. Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan 7-9 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari.
10. Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore.
11. Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
12. Tipe D3, PKL penjual barang bekas yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, tipe karakteristik ini tidak terdapat di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
13. Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
14. Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-malam hari.
15. Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-siang hari.
16. Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.

17. Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari.
18. Tipe F3, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, tipe karakteristik ini tidak terdapat di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
19. Tipe G1, PKL penjual konveksi yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari.
20. Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-malam hari.
21. Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) antara 4-6 m2 hingga 7-9 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore hari.
22. Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatan pagi-sore hari.
23. Tipe H2, tukang sul/tambal yang menggunakan sarana berupa gerobak, tipe karakteristik ini tidak terdapat di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
24. Tipe H3, tukang sul/tambal yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen, tipe karakteristik ini tidak terdapat di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

maka tipe karakteristik masing-masing tipologi PKL di kawasan penelitian dapat dijelaskan pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.31**

**Tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember beserta karakteristiknya**

| No. | Tipologi PKL |
|---|---|
| 1. | Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari. |
| 2. | Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 3. | Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 4. | Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore hari. |
| 5. | Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 6. | Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 7. | Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 8. | Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan 7-9 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari. |
| 9. | Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore hari. |
| 10. | Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 11. | Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 12. | Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-malam hari. |
| 13. | Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-siang hari. |
| 14. | Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan |

| | |
|---|---|
| | ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 15. | Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari. |
| 16. | Tipe G1, PKL penjual konveksi yang menggunakan gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, pagi-sore hari, dan pagi-malam hari. |
| 17. | Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak dengan kebutuhan ruang (space used) antara 1-3 m2 hingga 4-6 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-malam hari. |
| 18. | Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen dengan kebutuhan ruang (space used) antara 4-6 m2 hingga 7-9 m2, dan waktu kegiatannya ada yang dimulai dari pagi-siang hari, dan pagi-sore hari. |
| 19. | Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan sarana gelaran dengan kebutuhan ruang (space used) sebesar 1-3 m2, dan waktu kegiatannya dimulai dari pagi-sore hari. |

*Sumber: hasil analisa, 2009*

Untuk mengetahui persebaran setiap tipe pedagang di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, maka dapat dilakukan dengan meng-crosstabulasikan antara tipe karakteristik yang telah terbentuk berdasarkan lokasi eksistingnya. Dimana hasil crosstabulasi dapat dijelaskan melalui tabel 4.32 dibawah ini:

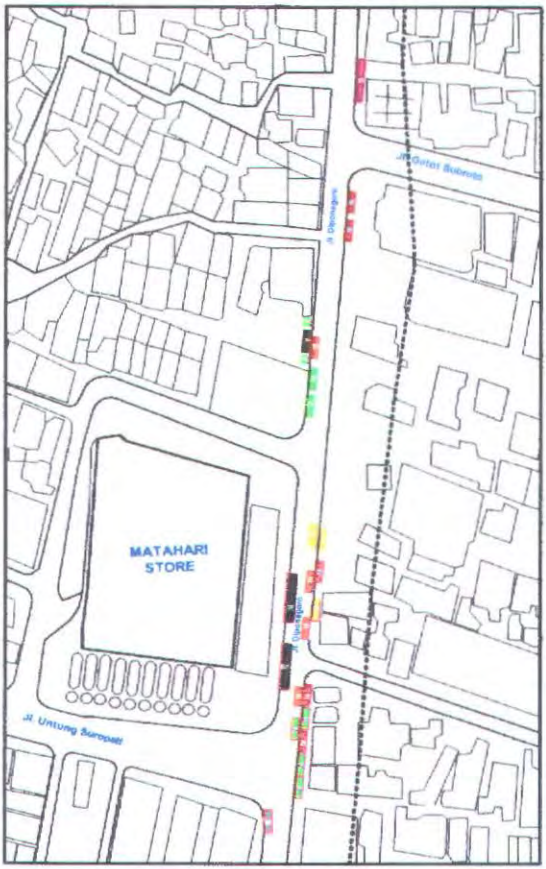
**Tabel 4.32**
**Persebaran setiap tipe pedagang berdasarkan lokasi eksisting di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember**

| Jenis barang dagangan | Sarana yang digunakan | lokasi eksisting | | | Total |
|---|---|---|---|---|---|
| | | Jl. Diponegoro | Jl. samanhudi | Jl. untung suropati | |
| aksesoris | Bangunan permanen (C3) | | | 7 | 7 |
| | Gelaran (C1) | 3 | 7 | 3 | 13 |
| | Gerobak (C2) | 1 | 5 | | 6 |
| Total | | 4 | 12 | 10 | 26 |
| brg bekas/romb eng | Gelaran (D1) | | 3 | | 3 |
| | Gerobak (D2) | | 6 | | 6 |
| Total | | | 9 | | 9 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| brg pecah belah | Bangunan permanen (E3) | | | 1 | 1 |
| | Gelaran (E1) | 7 | | | 7 |
| | Gerobak (E2) | 1 | | | 1 |
| Total | | 8 | | 1 | 9 |
| kaset/CD | Gelaran (F1) | 1 | 2 | 2 | 5 |
| | Gerobak (F2) | 1 | 3 | 3 | 7 |
| Total | | 2 | 5 | 5 | 12 |
| konveksi | Bangunan permanen (G3) | | 4 | 43 | 47 |
| | Gelaran (G1) | 1 | 6 | 1 | 8 |
| | Gerobak (G2) | | 4 | | 4 |
| Total | | 1 | 14 | 44 | 59 |
| makanan sehari-hari | Bangunan permanen (A3) | | 6 | 4 | 10 |
| | Gelaran (A1) | 3 | 3 | | 6 |
| | Gerobak (A2) | 10 | 5 | 8 | 23 |
| Total | | 13 | 14 | 12 | 39 |
| minuman | Gelaran (B1) | 5 | 4 | | 9 |
| | Gerobak (B2) | 2 | 3 | 1 | 6 |
| Total | | 7 | 7 | 1 | 15 |
| tukang sul/tambal | Gelaran (H1) | | 7 | | 7 |
| Total | | | 7 | | 7 |

*Sumber: Hasil analisa, 2009*

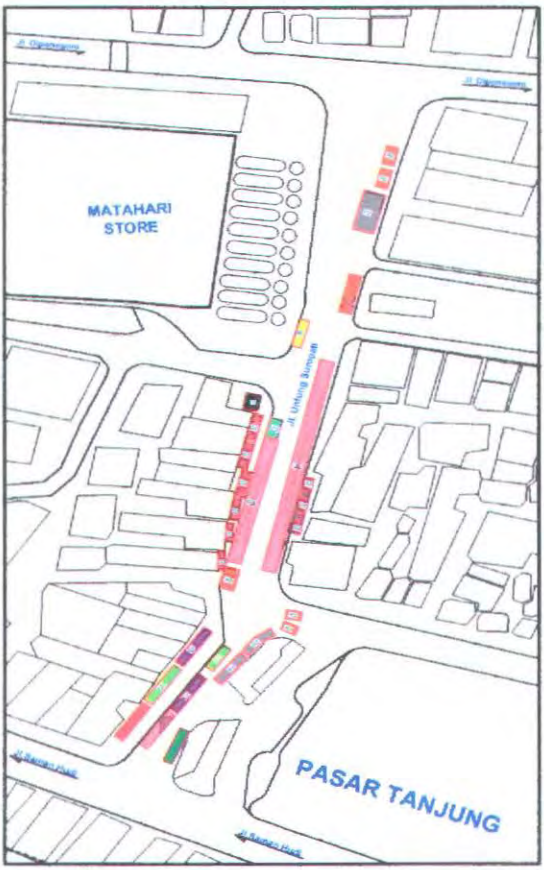
Tipe pedagang untuk setiap lokasi eksisting di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dapat dijelaskan melalui peta dibawah ini:




| No. PETA | LEGENDA : | | | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|---|---|
| 4.21 | A 1 | C 3 | F 2 | |
| | A 2 | D 1 | G 1 | |
| SUMBER | A 3 | D 2 | G 2 | PETA : |
| Hasil Analisa | B 1 | E 1 | G 3 | |
| | B 2 | E 2 | H 1 | Ekeisting Tipe PKL di Jalan Diponegoro |
| U | C 1 | E 3 | | |
| | C 2 | F 1 | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|
| 4.22 | A 1, A 2, A 3, B 1, B 2, C 1, C 2, C 3, D 1, D 2, E 1, E 2, E 3, F 1, F 2, G 1, G 2, G 3, H 1 | |
| SUMBER: Hasil Analisa | | PETA : Eksisting Tipe PKL di Jalan Saman Hudi |
| | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | | | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|---|---|
| 4.23 | A 1 | C 3 | F 2 | |
| | A 2 | D 1 | G 1 | |
| SUMBER | A 3 | D 2 | G 2 | PETA : |
| Hasil Analisa | B 1 | E 1 | G 3 | |
| | B 2 | E 2 | H 1 | Eksisting Tipe PKL di Jalan Untung Suropati |
| | C 1 | E 3 | | |
| | C 2 | F 1 | | Skala : |

## 4.4 Analisis Preferensi Pedagang Untuk Setiap Tipologi Terhadap Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

Dari hasil penyebaran kuisioner, didapat nilai preferensi pedagang di Kawasan Penelitian terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristiknya. Dimana dalam kuisioner tersebut pilihan-pilihan jawaban bersifat kategorikal dan dichotomous, dan sesuai dengan alat analisis yang digunakan, maka jawaban responden bernilai 0 (jika tidak perlu dilakukan pengaturan) hingga 1 (jika perlu dilakukan pengaturan). Untuk lebih jelasnya, Hasil rekaptikulasi kuisioner dapat dilihat pada **lampiran F**.

Selain itu preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL disesuaikan berdasarkan tipe karakteristik sesuai tipologi. Berdasarkan hasil perhitungan sebelumnya, ditetapkan sampel sejumlah 176 sampel, dari 176 sampel yang diambil diperoleh masukan dengan komposisi sebagai berikut:

1. Pedagang makanan sejumlah 39 PKL atau 22,16% dari total sampel dengan perincian tipe A1 (pedagang makanan yang menggunakan gelaran) sebanyak 3,41%, tipe A2 (pedagang makanan yang menggunakan gerobak) sebanyak 13,07%, dan tipe A3 (pedagang makanan yang menggunakan bangunan permanen) sebanyak 5,68%.
2. Pedagang minuman sejumlah 15 PKL atau 8,53% dari total sampel dengan perincian tipe B1 (pedagang minuman yang menggunakan gelaran) sebanyak 5,11%, dan tipe B2 (pedagang minuman yang menggunakan gerobak) sebanyak 3,42%.
3. Pedagang aksesoris sejumlah 26 PKL atau 14,77% dari total sampel dengan perincian tipe C1 (pedagang aksesoris yang menggunakan gelaran) sebanyak 7,39%, tipe C2 (pedagang aksesoris yang menggunakan gerobak) sebanyak 3,41%, dan tipe C3 (pedagang aksesoris yang menggunakan bangunan permanen) sebanyak 3,97%.

4. Pedagang barang bekas/rombeng sejumlah 9 PKL atau 5,11% dari total sampel dengan perincian tipe D1 (pedagang barang bekas yang menggunakan gelaran) sebanyak 1,7%, tipe D2 (pedagang barang bekas yang menggunakan gerobak) sebanyak 3,41%.
5. Pedagang barang pecah belah sejumlah 9 PKL atau 5,11% dari total sampel dengan perincian tipe E1 (pedagang barang pecah belah yang menggunakan gelaran) sebanyak 3,97%, tipe E2 (pedagang barang pecah belah yang menggunakan gerobak) sebanyak 0,57%, dan tipe E3 (pedagang barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen) sebanyak 0,57%.
6. Pedagang kaset/CD sejumlah 12 PKL atau 6,82% dari total sampel dengan perincian tipe F1 (pedagang kaset/CD yang menggunakan gelaran) sebanyak 2,84%, tipe F2 (pedagang kaset/CD yang menggunakan gerobak) sebanyak 3,98%.
7. Pedagang konveksi sejumlah 59 PKL atau 33,52% dari total sampel dengan perincian tipe G1 (pedagang konveksi yang menggunakan gelaran) sebanyak 4,55%, tipe G2 (pedagang konveksi yang menggunakan gerobak) sebanyak 2,27%, dan tipe G3 (pedagang konveksi yang menggunakan bangunan permanen) sebanyak 26,7%.
8. Tukang sul/tambal sejumlah 7 PKL atau 3,98% dari total sampel.

Analisis preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL untuk setiap tipe pedagang dapat dijelaskan dibawah ini.

**A. Tipe A1, pedagang makanan yang menggunakan sarana gelaran**

Tabel 4.33 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.33**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe A1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 3 | 3 | 50% |
| Sarana Yang Digunakan | 2 | 4 | 33,33% |
| Kebutuhan Ruang | 4 | 2 | 66,67 |
| Fungsi Kegiatan | 6 | 0 | 100% |
| Sifat kegiatan | 5 | 1 | 83,33% |
| Waktu kegiatan | 3 | 3 | 50% |
| Interaksi dengan Konsumen | 1 | 5 | 16,67& |
| Sistem Kegiatan | 4 | 2 | 66,67% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.33 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi A1 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap kebutuhan ruang (space used), fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan sistem kegiatan, dimana prosentase kebutuhan ruang (space used) untuk dilakukan pengaturan sebesar 66,67%, fungsi kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 100%, sifat kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 83,33%, dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 66,67%. Sedangkan preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap sarana yang digunakan, dan interaksi yang terbentuk dengan konsumen, hal ini terlihat dari prosentase untuk dilakukan pengaturan terhadap interaksi sebesar 16,67%, dan pengaturan terhadap sarana memiliki prosentase pengaturan sebesar 33,33%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap

indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,606 - 0,53x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.34**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,506 | 6 | 5 |
| Sarana yang Digunakan | 0,303 | 3 | 8 |
| Kebutuhan Ruang | 0,707 | 8 | 3 |
| Fungsi Kegiatan | 0,946 | 10 | 1 |
| Sifat Kegiatan | 0,859 | 9 | 2 |
| Waktu Kegiatan | 0,506 | 6 | 5 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,148 | 2 | 9 |
| Sistem Kegiatan | 0,707 | 8 | 3 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.34 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi A1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk interaksi dengan konsumen dan sarana

yang digunakan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap interaksi dengan konsumen dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi 1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**B. Tipe A2, pedagang makanan yang menggunakan sarana gerobak**

Tabel 4.35 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.35**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe A2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 19 | 4 | 82,61% |
| Sarana Yang Digunakan | 14 | 9 | 60,87% |
| Kebutuhan Ruang | 21 | 2 | 91,3% |
| Fungsi Kegiatan | 17 | 6 | 73,91% |
| Sifat kegiatan | 13 | 10 | 56,52% |
| Waktu kegiatan | 16 | 7 | 69,56% |
| Interaksi dengan Konsumen | 9 | 14 | 39,13% |
| Sistem Kegiatan | 13 | 10 | 56,52% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.35 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipe A2 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL.

Dimana prosentase jenis barang dagangan untuk dilakukan pengaturan sebesar 82,61%, sarana yang digunakan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 60,87%, kebutuhan ruang memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 91,3%, fungsi kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 73,91%, sifat kegiatan dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 56,52%, dan waktu kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 69,56%. Sedangkan preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap interaksi yang terbentuk dengan konsumen, hal ini terlihat dari prosentase untuk dilakukan pengaturan terhadap interaksi sebesar 46,15%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1\text{-}p) = 1{,}466 - 0{,}129x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.36**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,829 | 39 | 8 |
| Sarana yang Digunakan | 0,619 | 29 | 18 |
| Kebutuhan Ruang | 0,886 | 42 | 5 |
| Fungsi Kegiatan | 0,755 | 35 | 12 |
| Sifat Kegiatan | 0,569 | 27 | 20 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Waktu Kegiatan | 0,713 | 33 | 14 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,366 | 17 | 30 |
| Sistem Kegiatan | 0,569 | 27 | 20 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.36 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi A2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk interaksi dengan konsumen yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap interaksi dengan konsumen dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi A2 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**C. Tipe A3, pedagang makanan yang menggunakan sarana bangunan permanen**

Tabel 4.37 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.37**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe A3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 5 | 5 | 50% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sarana Yang Digunakan | 6 | 4 | 60% |
| Kebutuhan Ruang | 7 | 3 | 70% |
| Fungsi Kegiatan | 7 | 3 | 70% |
| Sifat kegiatan | 6 | 4 | 60% |
| Waktu kegiatan | 5 | 5 | 50% |
| Interaksi dengan Konsumen | 8 | 2 | 80% |
| Sistem Kegiatan | 6 | 4 | 60% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.37 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipe A3 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL. Dimana sarana yang digunakan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 60%, kebutuhan ruang, dan fungsi kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 70%, sifat kegiatan dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 60%, dan interaksi dengan konsumen memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 80%. Sedangkan preferensi pedagang terhadap jenis barang dagangan dan waktu kegiatan memiliki prosentase pengaturan sebesar 50%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log } (p/1-p) = 1{,}36 - 0{,}275x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.38**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,495 | 10 | 10 |
| Sarana yang Digunakan | 0,603 | 12 | 8 |
| Kebutuhan Ruang | 0,704 | 14 | 4 |
| Fungsi Kegiatan | 0,704 | 14 | 4 |
| Sifat Kegiatan | 0,603 | 12 | 8 |
| Waktu Kegiatan | 0,495 | 10 | 10 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,791 | 16 | 4 |
| Sistem Kegiatan | 0,603 | 12 | 8 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.38 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi A3 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk jenis barang dagangan, dan waktu kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai 50%.

**D. Tipe B1, pedagang minuman yang menggunakan sarana gelaran**

Tabel 4.39 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk

kedalam tipologi B1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.39**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe B1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 7 | 2 | 77,78% |
| Sarana Yang Digunakan | 5 | 4 | 55,55% |
| Kebutuhan Ruang | 8 | 1 | 88,89% |
| Fungsi Kegiatan | 7 | 2 | 77,78% |
| Sifat kegiatan | 6 | 3 | 66,67% |
| Waktu kegiatan | 2 | 7 | 22,22% |
| Interaksi dengan Konsumen | 1 | 8 | 11,11% |
| Sistem Kegiatan | 5 | 4 | 55,55% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.39 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi B1 ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan didalam penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan dan fungsi kegiatan untuk dilakukan pengaturan sebesar 77,78%, sarana yang digunakan dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 55,55%, kebutuhan ruang memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 88,89%, dan sifat kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 66,67%.

Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap interaksi dengan konsumen dan waktu kegiatan. Dimana untuk interaksi dengan

konsumen memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 11,11%, dan waktu kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 22,22%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,448 - 0,327x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.40**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,787 | 14 | 4 |
| Sarana yang Digunakan | 0,556 | 10 | 8 |
| Kebutuhan Ruang | 0,869 | 16 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 0,787 | 14 | 4 |
| Sifat Kegiatan | 0,680 | 12 | 6 |
| Waktu Kegiatan | 0,201 | 4 | 14 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,122 | 2 | 16 |
| Sistem Kegiatan | 0,556 | 10 | 8 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.40 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk

kedalam tipologi B1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk interaksi dengan konsumen dan waktu kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap interaksi dengan konsumen dan waktu kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi B1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## E. Tipe B2, pedagang minuman yang menggunakan sarana gerobak

Tabel 4.41 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.41**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi B2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 5 | 1 | 83,33% |
| Sarana Yang Digunakan | 3 | 3 | 50% |
| Kebutuhan Ruang | 5 | 1 | 83,33% |
| Fungsi Kegiatan | 5 | 1 | 83,33% |
| Sifat kegiatan | 4 | 2 | 66,67% |
| Waktu kegiatan | 0 | 6 | 0% |
| Interaksi dengan Konsumen | 3 | 3 | 50% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sistem Kegiatan | 3 | 3 | 50% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.41 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi B2 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, dan sifat kegiatan untuk dilakukan pengaturan sebesar 83,33%, sedangkan sarana yang digunakan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 50%. Untuk preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap waktu kegiatan, hal ini terlihat dari prosentase untuk dilakukan pengaturan terhadap interaksi sebesar 0%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,622 - 0,576x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.42**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,852 | 10 | 2 |
| Sarana yang Digunakan | 0,458 | 5 | 7 |
| Kebutuhan Ruang | 0,852 | 10 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 0,852 | 10 | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sifat Kegiatan | 0,681 | 8 | 4 |
| Waktu Kegiatan | 0,033 | 0 | 12 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,458 | 5 | 7 |
| Sistem Kegiatan | 0,458 | 5 | 7 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.42 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi B2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk sarana yang digunakan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap sarana, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi B2 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## F. C1, pedagang aksesoris yang menggunakan sarana gelaran

Tabel 4.43 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipologi C1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.43**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi C1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 10 | 3 | 76,92% |
| Sarana Yang Digunakan | 9 | 4 | 69,23% |
| Kebutuhan Ruang | 10 | 3 | 76,92% |
| Fungsi Kegiatan | 6 | 7 | 46,15% |
| Sifat kegiatan | 6 | 7 | 16,15% |
| Waktu kegiatan | 9 | 4 | 69,23% |
| Interaksi dengan Konsumen | 7 | 6 | 53,85% |
| Sistem Kegiatan | 3 | 10 | 23,08% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.43 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipe C1 ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), waktu kegiatan dan sistem kegiatan didalam penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan dan kebutuhan ruang untuk dilakukan pengaturan sebesar 76,92%, sarana yang digunakan dan waktu kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 53,85%, interaksi dengan konsumen memiliki prosentase dilakukan pengaturan sebesar 53,85%. Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap fungsi kegiatan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 46,15%, sifat kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 16,15%, dan sistem kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 23,08%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,349 – 0,208x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.44**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,766 | 20 | 6 |
| Sarana yang Digunakan | 0,698 | 18 | 8 |
| Kebutuhan Ruang | 0,766 | 20 | 6 |
| Fungsi Kegiatan | 0,458 | 12 | 14 |
| Sifat Kegiatan | 0,458 | 12 | 14 |
| Waktu Kegiatan | 0,698 | 18 | 8 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,540 | 14 | 12 |
| Sistem Kegiatan | 0,233 | 6 | 20 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.44 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi C1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang

untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk sifat kegiatan, fungsi kegiatan dan sistem kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi C1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## G. Tipe C2, pedagang aksesoris yang menggunakan gerobak

Tabel 4.45 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.45**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi C2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 2 | 4 | 33,33% |
| Sarana Yang Digunakan | 3 | 3 | 50% |
| Kebutuhan Ruang | 3 | 3 | 50% |
| Fungsi Kegiatan | 2 | 4 | 33,33% |
| Sifat kegiatan | 5 | 1 | 83,33% |
| Waktu kegiatan | 5 | 1 | 83,33% |
| Interaksi dengan Konsumen | 3 | 3 | 50% |
| Sistem Kegiatan | 3 | 3 | 50% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.45 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi C2 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap sifat kegiatan dan waktu kegiatan, dimana prosentase keduanya ingin dilakukan pengaturan sebesar 83,33%. Sedangkan untuk sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan memiliki prosentase pengaturan yang sama yaitu sebesar 50%. untuk preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap jenis barang dagangan dan fungsi kegiatan yang memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 33,33%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,421 - 0,469x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.46**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,325 | 4 | 8 |
| Sarana yang Digunakan | 0,506 | 6 | 6 |
| Kebutuhan Ruang | 0,506 | 6 | 6 |
| Fungsi Kegiatan | 0,325 | 4 | 8 |
| Sifat Kegiatan | 0,830 | 10 | 2 |
| Waktu Kegiatan | 0,830 | 10 | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Interaksi dengan Konsumen | 0,506 | 6 | 6 |
| Sistem Kegiatan | 0,506 | 6 | 6 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.46 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi C2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai kurang dari 50%, hanya untuk sifat kegiatan dan waktu kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi C2 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## H. Tipe C3, pedagang aksesoris yang menggunakan bangunan permanen

Tabel 4.47 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.47**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe C3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0 | 7 | 0% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sarana Yang Digunakan | 7 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 1 | 6 | 14,29% |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 6 | 14,29% |
| Sifat kegiatan | 1 | 6 | 14,29% |
| Waktu kegiatan | 0 | 7 | 0% |
| Interaksi dengan Konsumen | 2 | 5 | 28,57% |
| Sistem Kegiatan | 1 | 6 | 14,29% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.47 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi C3 pada umumnya tidak ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan, kebutuhan ruang fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan yang memiliki prosentase preferensi pedagang ingin dilakukan pengaturan sebesar 100%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1-p) = 3{,}725 - 0{,}821x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.48**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,022 | 0 | 15 |
| Sarana yang Digunakan | 1,00 | 15 | 0 |
| Kebutuhan Ruang | 0,115 | 2 | 13 |
| Fungsi Kegiatan | 0,115 | 2 | 13 |
| Sifat Kegiatan | 0,115 | 2 | 13 |
| Waktu Kegiatan | 0,022 | 0 | 15 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,352 | 5 | 10 |
| Sistem Kegiatan | 0,115 | 2 | 13 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.48 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi C3 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan selain sarana yang digunakan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi C3 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**I. Tipe D1, pedagang barang bekas/rombeng yang menggunakan gelaran**

Tabel 4.49 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipologi D1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.49**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi D1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 1 | 2 | 33,33% |
| Sarana Yang Digunakan | 3 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 3 | 0 | 100% |
| Fungsi Kegiatan | 2 | 1 | 66,67% |
| Sifat kegiatan | 1 | 2 | 33,33% |
| Waktu kegiatan | 2 | 1 | 66,67% |
| Interaksi dengan Konsumen | 3 | 0 | 100% |
| Sistem Kegiatan | 1 | 2 | 33.33% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.49 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi D1 ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used) dan interaksi dengan konsumen, dimana prosentase ingin dilakukan pengaturan terhadap ketiga indikator ini sebesar 100%, dan untuk fungsi kegiatan dan waktu kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 66,67%. Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap jenis barang dagangan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan, dimana prosentase untuk dilakukan

pengaturan terhadap ketiga indikator penataan tersebut bernilai 33,33%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,984 – 1,256x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.50**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,299 | 1 | 5 |
| Sarana yang Digunakan | 0,976 | 6 | 0 |
| Kebutuhan Ruang | 0,976 | 6 | 0 |
| Fungsi Kegiatan | 0,767 | 5 | 1 |
| Sifat Kegiatan | 0,299 | 1 | 5 |
| Waktu Kegiatan | 0,767 | 5 | 1 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,976 | 6 | 0 |
| Sistem Kegiatan | 0,299 | 1 | 5 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.50 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi D1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di

sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk jenis barang dagangan, sifat kegiatan, dan sistem kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi D1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## J. Tipe D2, pedagang barang bekas/rombeng yang menggunakan gerobak

Tabel 4.51 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.51**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi D2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 6 | 0 | 100% |
| Sarana Yang Digunakan | 5 | 1 | 83,33% |
| Kebutuhan Ruang | 4 | 2 | 66,67% |
| Fungsi Kegiatan | 4 | 2 | 66,67% |
| Sifat kegiatan | 3 | 3 | 50% |
| Waktu kegiatan | 5 | 1 | 83,33% |
| Interaksi dengan Konsumen | 4 | 2 | 66,67% |
| Sistem Kegiatan | 4 | 2 | 66,67% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.51 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi D2 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL, hal ini dapat terlihat dari prosentase preferensi pedagang yang bernilai diatas 50%. Hanya sifat kegiatan yang memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 50%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,701 - 0,616x

Dimana : pl = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.52**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,956 | 11 | 1 |
| Sarana yang Digunakan | 0,861 | 10 | 2 |
| Kebutuhan Ruang | 0,680 | 8 | 4 |
| Fungsi Kegiatan | 0,680 | 8 | 4 |
| Sifat Kegiatan | 0,441 | 5 | 7 |
| Waktu Kegiatan | 0,861 | 10 | 2 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,680 | 8 | 4 |
| Sistem Kegiatan | 0,680 | 8 | 4 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.52 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi D2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk sifat kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap sifat kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi D2 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## K. Tipe E1, pedagang barang pecah belah yang menggunakan gelaran

Tabel 4.53 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipologi E1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.53**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 5 | 2 | 71,43% |
| Sarana Yang Digunakan | 3 | 4 | 42,86% |
| Kebutuhan Ruang | 6 | 1 | 85,71% |
| Fungsi Kegiatan | 2 | 5 | 28,57% |
| Sifat kegiatan | 7 | 0 | 100% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Waktu kegiatan | 3 | 4 | 42,86% |
| Interaksi dengan Konsumen | 0 | 7 | 0% |
| Sistem Kegiatan | 0 | 7 | 0% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.53 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi E1 ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang (space used) dan sifat kegiatan. Dimana prosentase preferensi pedagang ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan sebesar 71,43%, kebutuhan ruang memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 85,71%, dan sifat kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 100%. Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap sarana yang digunakan dan waktu kegiatan dengan prosentase preferensi pedagang ingin dilakukan pengaturan sebesar 42,86%, fungsi kegiatan memiliki prosentase preferensi pedagang ingin dilakukan pengaturan sebesar 28,57%, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 0%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1\text{-}p) = 1{,}866 - 0{,}539x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.54**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,785 | 11 | 3 |
| Sarana yang Digunakan | 0,386 | 5 | 9 |
| Kebutuhan Ruang | 0,908 | 13 | 1 |
| Fungsi Kegiatan | 0,203 | 3 | 11 |
| Sifat Kegiatan | 0,969 | 14 | 0 |
| Waktu Kegiatan | 0,386 | 5 | 9 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,028 | 0 | 14 |
| Sistem Kegiatan | 0,028 | 0 | 14 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.54 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi E1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk jenis barang dagangan, kebutuhan ruang dan sifat kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap sarana yang digunakan, fungsi kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi E1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**L. Tipe E2, pedagang barang pecah belah yang menggunakan gerobak**

Tabel 4.55 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.55**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 1 | 0 | 100% |
| Sarana Yang Digunakan | 0 | 1 | 0% |
| Kebutuhan Ruang | 0 | 1 | 0% |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 0 | 100% |
| Sifat kegiatan | 1 | 0 | 100% |
| Waktu kegiatan | 0 | 1 | 0% |
| Interaksi dengan Konsumen | 0 | 1 | 0% |
| Sistem Kegiatan | 0 | 1 | 0% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.55 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi E2 pada umumnya tidak ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan, dimana prosentase ingin dilakukan pengaturan untuk seluruh indikator tersebut sebesar 0%. Sedangkan preferensi pedagang yang ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, dan sifat kegiatan, dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 100%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 4,219 – 8,430

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.56**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 1 | 2 | 0 |
| Sarana yang Digunakan | 0 | 0 | 2 |
| Kebutuhan Ruang | 0 | 0 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 2 | 0 |
| Sifat Kegiatan | 1 | 2 | 0 |
| Waktu Kegiatan | 0 | 0 | 2 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0 | 0 | 2 |
| Sistem Kegiatan | 0 | 0 | 2 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.56 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi E2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas

keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk jenis barang dagangan, fungsi kegiatan dan sifat kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, dan sifat kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi E2 untuk mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**M. Tipe E3, pedagang barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen**

Tabel 4.57 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.57**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi E3 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 1 | 0 | 100% |
| Sarana Yang Digunakan | 1 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 0 | 1 | 0% |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 0 | 100% |
| Sifat kegiatan | 1 | 0 | 100% |
| Waktu kegiatan | 1 | 0 | 100% |
| Interaksi dengan Konsumen | 0 | 1 | 0% |
| Sistem Kegiatan | 0 | 1 | 0% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.57 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi E3 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan waktu kegiatan, dimana prosentase ingin dilakukan pengaturan untuk indikator ini sebesar 100%. Sedangkan preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap kebutuhan ruang, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan, dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 0%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log } (p/1-p) = 4{,}220 - 8{,}450x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.58**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 1 | 2 | 0 |
| Sarana yang Digunakan | 1 | 2 | 0 |
| Kebutuhan Ruang | 0 | 0 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 2 | 0 |
| Sifat Kegiatan | 1 | 2 | 0 |
| Waktu Kegiatan | 1 | 2 | 0 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0 | 0 | 2 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sistem Kegiatan | 0 | 0 | 2 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.58 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi E3 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk kebutuhan ruang, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap kebutuhan ruang, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi E3 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## N. Tipe F1, pedagang kaset/CD yang menggunakan gelaran

Tabel 4.59 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipologi F1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.59**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi F1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 3 | 2 | 60% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sarana Yang Digunakan | 5 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 4 | 1 | 80% |
| Fungsi Kegiatan | 2 | 3 | 40% |
| Sifat kegiatan | 3 | 2 | 60% |
| Waktu kegiatan | 4 | 1 | 80% |
| Interaksi dengan Konsumen | 3 | 2 | 60% |
| Sistem Kegiatan | 1 | 4 | 20% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.59 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi F1 ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan waktu kegiatan didalam penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan, sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen ingin dilakukan pengaturan sebesar 60%, kebutuhan ruang dan waktu kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 80%, dan sarana yang digunakan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 100%. Untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap fungsi kegiatan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 40% dan sistem kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 20%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1\text{-}p) = 1{,}578 - 0{,}632x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.60**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,623 | 6 | 4 |
| Sarana yang Digunakan | 0,943 | 9 | 1 |
| Kebutuhan Ruang | 0,828 | 8 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 0,375 | 4 | 6 |
| Sifat Kegiatan | 0,623 | 6 | 4 |
| Waktu Kegiatan | 0,828 | 8 | 2 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,623 | 6 | 4 |
| Sistem Kegiatan | 0,171 | 2 | 8 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.60 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi F1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk fungsi kegiatan dan sistem kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap fungsi kegiatan dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi F1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**O. Tipe F2, pedagang kaset/CD yang menggunakan sarana gerobak**

Tabel 4.61 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.61**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi F2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 3 | 4 | 42,86% |
| Sarana Yang Digunakan | 7 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 5 | 2 | 71,43% |
| Fungsi Kegiatan | 3 | 4 | 42,86% |
| Sifat kegiatan | 0 | 7 | 0% |
| Waktu kegiatan | 4 | 3 | 57,14% |
| Interaksi dengan Konsumen | 3 | 4 | 42,86% |
| Sistem Kegiatan | 3 | 4 | 42,86% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.61 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi F2 pada umumnya tidak ingin dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen, sistem kegiatan. Dimana untuk jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sitem kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 42,86% dan sifat kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 0%. Sedangkan preferensi pedagang yang ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap sarana yang digunakan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 100%, kebutuhan

ruang memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 71,43% dan waktu kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 57,14%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 2 – 568x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.62**

**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,392 | 5 | 9 |
| Sarana yang Digunakan | 0,977 | 14 | 0 |
| Kebutuhan Ruang | 0,806 | 12 | 2 |
| Fungsi Kegiatan | 0,392 | 5 | 9 |
| Sifat Kegiatan | 0,024 | 0 | 14 |
| Waktu Kegiatan | 0,616 | 9 | 5 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,392 | 5 | 9 |
| Sistem Kegiatan | 0,392 | 5 | 9 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.62 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang

termasuk kedalam tipologi F2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan, kebutuhan ruang dan waktu kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi F2 untuk mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**P. Tipe G1, pedagang konveksi yang menggunakan gelaran**

Tabel 4.63 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipologi G1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.63**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi G1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 4 | 4 | 50% |
| Sarana Yang Digunakan | 5 | 3 | 62,5% |
| Kebutuhan Ruang | 6 | 2 | 75% |
| Fungsi Kegiatan | 4 | 4 | 50% |
| Sifat kegiatan | 5 | 3 | 62,5% |
| Waktu kegiatan | 4 | 4 | 50% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Interaksi dengan Konsumen | 5 | 3 | 62,5% |
| Sistem Kegiatan | 1 | 7 | 12,5% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.63 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi G1 ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen didalam penataan kawasan PKL. Dimana untuk sarana, sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 62,5%, dan untuk kebutuhan ruang memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 75%. Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap sistem kegiatan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 12,5%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1\text{-}p) = 1{,}415 - 0{,}361x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.64**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,489 | 8 | 8 |
| Sarana yang Digunakan | 0,630 | 10 | 6 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Kebutuhan Ruang | 0,756 | 12 | 4 |
| Fungsi Kegiatan | 0,489 | 8 | 8 |
| Sifat Kegiatan | 0,630 | 10 | 6 |
| Waktu Kegiatan | 0,489 | 8 | 8 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,630 | 10 | 6 |
| Sistem Kegiatan | 0,133 | 2 | 14 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.64 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi G1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan, kebutuhan ruang (space used), sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, waktu kegiatan dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang tipologi G1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**Q. Tipe G2, pedagang konveksi yang menggunakan sarana gerobak**

Tabel 4.65 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.65**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi G2 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 2 | 2 | 50% |
| Sarana Yang Digunakan | 4 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 3 | 1 | 75% |
| Fungsi Kegiatan | 1 | 3 | 25% |
| Sifat kegiatan | 1 | 3 | 25% |
| Waktu kegiatan | 2 | 2 | 50% |
| Interaksi dengan Konsumen | 4 | 0 | 100% |
| Sistem Kegiatan | 0 | 4 | 0% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.65 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi G2 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, dan interaksi dengan konsumen. Dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana dan interaksi dengan konsumen sebesar 100%, kebutuhan ruang memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 75%. Sedangkan preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log } (p/1\text{-}p) = 1{,}967 - 0{,}95x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.66**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,527 | 4 | 4 |
| Sarana yang Digunakan | 0,975 | 8 | 0 |
| Kebutuhan Ruang | 0,845 | 7 | 1 |
| Fungsi Kegiatan | 0,189 | 1 | 7 |
| Sifat Kegiatan | 0,189 | 1 | 7 |
| Waktu Kegiatan | 0,527 | 4 | 4 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,975 | 8 | 0 |
| Sistem Kegiatan | 0,033 | 0 | 8 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.66 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi G2 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan, kebutuhan ruang dan interaksi dengan konsumen yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan

sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi G2 untuk mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**R. Tipe G3, pedagang konveksi yang menggunakan bangunan permanen**

Tabel 4.67 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.67**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipologi 1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 9 | 38 | 19,15% |
| Sarana Yang Digunakan | 45 | 2 | 95,74% |
| Kebutuhan Ruang | 25 | 22 | 53,19% |
| Fungsi Kegiatan | 13 | 34 | 27,66% |
| Sifat kegiatan | 12 | 35 | 25,53% |
| Waktu kegiatan | 5 | 42 | 10,64% |
| Interaksi dengan Konsumen | 29 | 18 | 61,7% |
| Sistem Kegiatan | 17 | 30 | 36,17% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.67 dapat dijelaskan bahwa preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi G3 pada umumnya ingin dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 95,74%, kebutuhan ruang memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 53,19%, dan interaksi dengan konsumen memiliki

prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 61,7%. Sedangkan preferensi pedagang yang tidak ingin dilakukan pengaturan yaitu terhadap jenis barang dagangan dengan prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 19,15%, fungsi kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 27,66%, sifat kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 25,53%, waktu kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 10,64%, dan sistem kegiatan memiliki prosentase ingin dilakukan pengaturan sebesar 36,17%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

Y = intercept + bx

Log (p/1-p) = 1,641 - 0,068x

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.68**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,177 | 17 | 79 |
| Sarana yang Digunakan | 0,934 | 90 | 6 |
| Kebutuhan Ruang | 0,561 | 54 | 42 |
| Fungsi Kegiatan | 0,255 | 24 | 72 |
| Sifat Kegiatan | 0,234 | 22 | 74 |
| Waktu Kegiatan | 0,129 | 12 | 84 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,664 | 64 | 32 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sistem Kegiatan | 0,349 | 33 | 63 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.68 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya tidak dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipologi G3 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai dibawah 50%, hanya untuk sarana yang digunakan, kebutuhan ruang dan interaksi dengan konsumen yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai diatas 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk dalam tipologi G3 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

**S. Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran**

Tabel 4.69 merupakan pilihan responden, dilakukan pengaturan atau tidak terhadap setiap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik untuk pedagang yang termasuk kedalam tipe H1. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut ini:

**Tabel 4.69**
**Preferensi Pedagang Untuk Tipe H1 Terhadap Indikator Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| Karakteristik PKL | Dilakukan Pengaturan | Tidak Dilakukan Pengaturan | Prosentase Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 7 | 0 | 100% |

| | | | |
|---|---|---|---|
| Sarana Yang Digunakan | 7 | 0 | 100% |
| Kebutuhan Ruang | 7 | 0 | 100% |
| Fungsi Kegiatan | 6 | 1 | 85,71% |
| Sifat kegiatan | 6 | 1 | 85,71% |
| Waktu kegiatan | 2 | 5 | 28,57% |
| Interaksi dengan Konsumen | 6 | 1 | 85,71% |
| Sistem Kegiatan | 5 | 2 | 71,43% |

*Sumber : Hasil analisa, 2009*

Dari tabel 4.69 dapat dijelaskan bahwa pada umumnya preferensi pedagang yang termasuk dalam tipe H1 ingin dilakukan pengaturan terhadap indikator penataan kawasan PKL. Dimana prosentase jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, dan kebutuhan ruang (space used) untuk dilakukan pengaturan sebesar 100%, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan interaksi dengan konsumen memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 85,57%, dan sistem kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 71,43%. Sedangkan untuk preferensi pedagang yang cenderung tidak ingin dilakukan pengaturan, yaitu terhadap waktu kegiatan dimana untuk waktu kegiatan memiliki prosentase untuk dilakukan pengaturan sebesar 28,57%.

Dengan menggunakan software SPSS 15.0 yaitu Probit analisis didapat probabilitas preferensi pedagang terhadap indikator penataan Kawasan PKL berdasarkan karakteristik PKL di Kawasan penelitian dengan rumus persamaan sebagai berikut :

$Y = \text{intercept} + bx$

$\text{Log}\ (p/1-p) = 1{,}772 - 0{,}501x$

Dimana : p1 = probabilitas preferensi pedagang untuk dilakukan penataan terhadap masing-masing karakteristik didalam penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian.

X = Karakteristik PKL

**Tabel 4.70**
**Keefektifan Karakteristik PKL Dalam Mempengaruhi Preferensi Pedagang Didalam Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian**

| Karakteristik PKL | Probabilitas Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Dapat Dilakukan Pengaturan | Probabilitas Tidak ingin Dilakukan Pengaturan |
|---|---|---|---|
| Jenis Barang Dagangan | 0,962 | 13 | 1 |
| Sarana yang Digunakan | 0,962 | 13 | 1 |
| Kebutuhan Ruang | 0,962 | 13 | 1 |
| Fungsi Kegiatan | 0,898 | 13 | 1 |
| Sifat Kegiatan | 0,898 | 13 | 1 |
| Waktu Kegiatan | 0,232 | 3 | 11 |
| Interaksi dengan Konsumen | 0,898 | 13 | 1 |
| Sistem Kegiatan | 0,779 | 11 | 3 |

*Sumber: Hasil Analisa 2009*

Dari hasil analisa sebelumnya, seperti yang dijelaskan pada tabel 4.70 dapat dijelaskan bahwa pengaturan terhadap setiap indikator penataan kawasan PKL umumnya dapat berjalan secara efektif didalam mempengaruhi pedagang yang termasuk kedalam tipe H1 untuk dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, hal ini dapat dilihat dari prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL yang cenderung bernilai diatas 50%, hanya untuk waktu kegiatan yang memiliki prosentase probabilitas keputusan pedagang untuk dilakukan penataan kawasan PKL bernilai dibawah 50%, hal ini berarti pengaturan terhadap waktu kegiatan dapat mempengaruhi preferensi pedagang yang termasuk tipe H1 untuk tidak mau dilakukan penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Berdasarkan tabel 4.33 sampai 4.70, maka preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan

Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember berdasarkan masing-masing tipologi, dapat dijelaskan pada tabel 4.71 dibawah ini:

**Tabel 4.71**
**Preferensi Pedagang Tehadap Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Tipologi PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember**

| Indikator Penataan | Tipe PKL | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | A1 | A2 | A3 | B1 | B2 | C1 | C2 | C3 | D1 | D2 | E1 | E2 | E3 | F1 | F2 | G1 | G2 | G3 | H1 |
| Jenis barang dagangan | 1 | 1 | - | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | - | - | 0 | - |
| Sarana yang digunakan | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | - | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Kebutuhan ruang | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | - | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Fungsi kegiatan | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 1 |
| Sifat kegiatan | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| Waktu kegiatan | 1 | 1 | - | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | - | - | 0 | 0 |
| Interaksi dengan konsumen | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | - | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| Sistem kegiatan | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | - | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |

*Sumber: hasil analisa, 2009. Diadaptasi dari tabel 4.33 sampai 4.70*

Keterangan:

0 = tidak perlu dilakukan pengaturan

1 = perlu dilakukan pengaturan

- = probabilitas pengaturan sama, antara yang perlu dan yang tidak dilakukan pengaturan

## 4.5 Perumusan Upaya Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember

Upaya penataan kawasan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dirumuskan untuk menangani permasalahan penataan kawasan PKL, dimana penataan yang direkomendasikan oleh pihak Pemerintah Kabupaten Jember kurang mengakomodasi kebutuhan dari pihak pedagang, dalam hal ini adalah PKL. Upaya penataan kawasan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dilakukan dengan trangulasi data, yaitu berdasarkan atas hasil analisis penulis mengenai tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store, dan preferensi pedagang terhadap penataan kawasan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, serta kajian pustaka mengenai indikator penataan kawasan PKL.

### 4.5.1 Analisis Triangulasi

Analisis triangulasi yang dilakukan untuk menyusun upaya penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember adalah mendialogkan substansi-substansi yang berkesesuaian antara hasil analisa berupa tipologi PKL dan preferensi pedagang (PKL) terhadap penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, fakta empiris mengenai PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dan kajian pustaka mengenai penataan kawasan PKL.

#### A. Tinjauan Tipologi PKL dan Preferensi Terhadap Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Tinjauan tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember sesuai dengan pembahasan sebelumnya, maka terdapat 19 (sembilan belas) tipe PKL berdasarkan jenis barang dagangan dan sarana yang digunakan, dimana setiap tipologi/tipe PKL memiliki preferensi yang berbeda

terhadap penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, yaitu:

1. Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran, memiliki prferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana dan interaksi dengan konsumen.
2. Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan interaksi dengan konsumen.
3. Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan bangunan permanen, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan dan waktu kegiatan.
4. Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan sistem kegiatan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap waktu kegiatan dan interaksi dengan konsumen.
5. Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:

- Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan.
- Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan.

6. Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, waktu kegiatan dan interaksi dengan konsumen.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan.
7. Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sifat kegiatan dan waktu kegiatan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan dan fungsi kegiatan.
8. Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
9. Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
   - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, waktu kegiatan, dan interaksi dengan konsumen.
   - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan.

10. Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sifat kegiatan.
11. Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, sifat kegiatan.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana fungsi kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
12. Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, dan sifat kegiatan.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana, kebutuhan ruang, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
13. Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan waktu kegiatan.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap kebutuhan ruang, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
14. Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang,

sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan interaksi dengan konsumen.
- Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, dan sistem kegiatan.

15. Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, dan waktu kegiatan.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
16. Tipe G1, PKL penjual konveksi yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sistem kegiatan.
17. Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, dan interaksi dengan konsumen.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan sistem kegiatan.
18. Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen, memiliki preferensi penataan:
    - Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, dan interaksi dengan konsumen.
    - Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan.
19. Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran, memiliki preferensi penataan:

- Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.
- Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap waktu kegiatan.

**B. Tinjauan Fakta Empiris Mengenai PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

Tinjauan fakta empiris mengenai PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember merupakan deskripsi kondisi eksisting dan permasalahan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, yang digali melalui observasi di lapangan maupun hasil wawancara dengan pedagang. Fakta empiris ini dipaparkan berdasarkan tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Adapun fakta empiris PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember adalah:

1. Tipe A1, pedagang makanan yang menggunakan gelaran:
   - Umumnya menempati trotoar, sehingga mengganggu pejalan kaki karena berkurangnya badan trotoar oleh sarana pedagang.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.
   - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$
   - Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.
2. Tipe A2, pedagang makanan yang menggunakan gerobak:
   - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.

- Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
- Luas usaha teridiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.
- Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.
- Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.

3. Tipe A3, pedagang makanan yang menggunakan bangunan permanen:
   - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga malam hari.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
   - Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.
   - Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.
   - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
   - Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar.
4. Tipe B1, pedagang minuman yang menggunakan gelaran:
   - Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan mengganggu arus pejalan kaki.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
   - Waktu berjualam dimulai dari pagi hingga sore hari.
   - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
   - Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.

5. Tipe B2, minuman yang menggunakan gerobak:
   - Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan mengganggu arus pejalan kaki.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
   - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
   - Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.
   - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
6. Tipe C1, pedagang aksesoris yang menggunakan gelaran:
   - Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan mengganggu arus pejalan kaki.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
   - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
   - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
7. Tipe C2, pedagang aksesoris yang menggunakan gerobak:
   - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.

- Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
- Luas Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
- Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.

8. Tipe C3, pedagang aksesoris yang menggunakan bangunan permanen:
   - Umumnya menempati badan jalan, sehingga menyebabkan terjadinya kemacetan pada pagi hingga sore hari.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.
   - Luas usaha terdiri dari 4-6 $m^2$ dan 7-9 $m^2$.
   - Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar.
9. Tipe D1, pedagang barang bekas/rombeng yang menggunakan gelaran:
   - Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan mengganggu arus pejalan kaki.
   - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
   - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.
   - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
10. Tipe D2, pedagang barang bekas/rombeng yang menggunakan gerobak:
    - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.

- Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
- Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.

11. Tipe E1, pedagang barang pecah belah yang menggunakan gelaran:
    - Umumnya menempati trotoar, sehingga mengganggu pejalan kaki karena berkurangnya badan trotoar oleh sarana pedagang.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
12. Tipe E2, pedagang barang pecah belah yang menggunakan gerobak:
    - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
    - Waktu berjualan dimuai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
13. Tipe E3, pedagang barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen:
    - Umumnya menempati badan jalan, sehingga menyebabkan terjadinya kemacetan pada pagi hingga sore hari.

- Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga siang hari.
- Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.
- Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar.

14. Tipe F1, pedagang kaset/CD yang menggunakan gelaran:
    - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
15. Tipe F2, pedagang kaset/CD yang menggunakan gerobak:
    - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
    - Waktu kegiatan dimulai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
16. Tipe G1, pedagang konveksi yang menggunakan gelaran:
    - Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan mengganggu arus pejalan kaki.

- Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
- Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
- Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.
- Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.

17. Tipe G2, pedagang konveksi yang menggunakan gerobak:
    - Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan, sehingga mengurangi lahan parkir dan terjadi kemacetan lalu lintas pada pagi hingga sore hari.
    - Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
18. Tipe G3, pedagang konveksi yang menggunakan bangunan permanen:
    - Umumnya menempati badan jalan, sehingga menyebabkan terjadinya kemacetan pada pagi hingga sore hari.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.
    - Luas usaha terdiri dari 4-6 $m^2$ dan 7-9 $m^2$.
    - Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.
    - Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar.

19. Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran:
    - Umumnya menempati trotoar, sehingga mengganggu pejalan kaki karena berkurangnya badan trotoar oleh sarana pedagang
    - Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.
    - Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.
    - Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.

## C. Tinjauan Kajian Pustaka Mengenai Penataan Kawasan PKL.

Perumusan upaya penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember perlu untuk mengkaji indikator penataan kawasan PKL. Pengaturan ataupun pengarahan PKL berdasarkan rustianingsih (2004), harus memperhatikan karakteristik PKL, karakteristik konsumen PKL, maupun karakteristik ruang fisik PKL. Karakteristik PKL merupakan pemahaman terhadap prilaku dari masyarakat PKL dengan indikasi sebagai berikut:

1. Fungsi kegiatan terdiri dari fungsi pelayanan pedagang eceran, fungsi pelayanan jasa, fungsi hiburan, fungsi sosial ekonomi.
2. Jenis dagangan merupakan indikasi memperlihatkan ada tidaknya mayoritas dan minoritas atau keragaman dari kegiatan PKL, juga memperlihatkan sarana yang dipakai dalam berdagang
3. Model yang diinginkan merupakan indikasi ini memperlihatkan keinginan PKL terhadap model penataan. Sesuai dengan preferensi di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember yang berhasil dihimpun, maka model penataan yang diinginkan adalah:
4. Kebutuhan ruang merupakan indikasi memperlihatkan terhadap kebutuhan ruang untuk masing-masing jenis barang dagangan.

Sedangkan untuk sarana yang digunakan terdiri dari gerobak, pikulan, warung, kios, dan gelaran/alas (kartono, 1980). Bentuk kebutuhan ruang berdasarkan Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005) terdiri dari 1-3 $m^2$, 4-6 $m^2$, 7-9 $m^2$, 10-12 $m^2$, 13-15 $m^2$, 16-17 $m^2$, dan lebih dari 18 $m^2$. Bentuk biaya yang dapat dikenakan bagi PKL terdiri dari biaya sewa dan biaya pemeliharaan (Berman dan Evans, 2005).

Pengaturan PKL berdasarkan Said (1995), bahwa pengaturan PKL tidak lepas dari lokasi yang sesuai untuk PKL, sehingga hal-hal yang perlu diperhatikan dalam pengaturan PKL terkait dengan lokasi antara lain tingkat pejalan kakinya tinggi, dekat dengan toko dan department store, dekat dengan daerah yang perkembangan populasinya tinggi, dan daerah yang gangguan terhadap pejalan kakinya rendah. Sedangkan menurut Dyrness (2001), menyebutkan beberapa kebutuhan PKL didalam lokasi antara lain:

1. Adanya dukungan dari berbagai "stakeholder" dalam masyarakat untuk penempatan lokasi PKL di tempat tersebut.
2. Terdapat fasilitas penyimpanan tempat dagangan saat PKL tutup.
3. Tersedia fasilitas-fasilitas memadai untuk mendukung kesehatan lingkungan.
4. Tersedia fasilitas sanitas untuk yang bisa digunakan oleh PKL.
5. Tersedia cukup penerangan saat malam hari untuk PKL.

### 4.5.2 Proses Analisis Triangulasi

Proses analisis triangulasi untuk merumuskan upaya penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dapat dijelaskan melalui tabel 4.72 dibawah ini:

**Tabel 4.72**
**Upaya Penataan Kawasan PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember Berdasarkan Analisis Triangulasi**

| N0. | Tipologi PKL dan Preferensi Terhadap Panataan Kawasan PKL | Fakta Empiris Mengenai PKL | Kajian Pustaka Mengenai Penataan Kawasan PKL | Upaya Penataan Kawasan PKL |
|---|---|---|---|---|
| 1. | Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana dan interaksi dengan konsumen. | • Umumnya menempati trotoar dan mengganggu pejalan kaki.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.<br>• Pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$<br>• Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan. | • Fungsi kegiatan terdiri dari fungsi pelayanan pedagang eceran, fungsi pelayanan jasa, fungsi hiburan, fungsi sosial ekonomi<br>• Jenis dagangan memperlihatkan ada tidaknya mayoritas dan minoritas atau keragaman dari kegiatan PKL, juga memperlihatkan sarana yang dipakai dalam berdagang.<br>• Model yang diinginkan memperlihatkan keinginan PKL terhadap model penataan<br>• Kebutuhan ruang memperlihatkan terhadap kebutuhan ruang untuk masing-masing jenis barang dagangan.<br>• Sarana yang digunakan | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |
| 2. | Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan interaksi dengan | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha teridiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.<br>• Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | konsumen | drainase di pinggir jalan.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | terdiri dari gerobak, pikulan, warung, kios, dan gelaran/alas<br>• Kebutuhan ruang terdiri dari 1-3 $m^2$, 4-6 $m^2$, 7-9 $m^2$, 10-12 $m^2$, 13-15 $m^2$, 16-17 $m^2$, dan lebih dari 18 $m^2$.<br>• Lokasi PKL perlu memperhatikan kebutuhan akan fasilitas penyimpanan tempat dagangan yang digunakan oleh PKL saat selesai berjualan.<br>• Lokasi PKL perlu memperhatikan akan ketersediaan fasilitas-fasilitas untuk mendukung kesehatan lingkungan.<br>• Lokasi PKL perlu memperhatikan akan ketersediaan fasilitas sanitasi yang bisa digunakan oleh PKL.<br>• Lokasi PKL perlu memperhatikan akan ketersediaan faslitas penerangan saat malam hari bagi PKL.<br>• Hal-hal yang perlu dijadikan pertimbangan | • Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 3. | Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan bangunan permanen.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan dan waktu kegiatan | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.<br>• Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan di sekitar lokasi PKL.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 4. | Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap waktu kegiatan dan interaksi dengan | • Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan.<br>• Waktu berjualam dimulai dari pagi hingga sore hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | konsumen | • Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan | dalam memilih lokasi PKL di pinggir jalan antara lain tingkat pejalan kakinya tinggi, dekat dengan toko atau department store, dekat dengan daerah yang perkembangan populasinya tinggi, dan daerah yang gangguan terhadap pejalan kakinya kecil.<br>• Penataan kawasan PKL terdiri dari aspek pembinaan, aspek penataan dan aspek penertiban.<br>• Aspek pembinaan didalam penataan kawasan PKL terdiri dari penambahan modal, pemberian insentif, penyerasian lapak, dan penyediaan bantuan sarana usaha.<br>• Aspek penataan kawasan PKL terdiri dari pembatasan jam operasi, pembatasan kawasan usaha, pembatasan luas usaha, dan pengenaan disinsentif bagi kawasan yang telah mengarah | |
| 5. | Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen, dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$<br>• Limbah yang dihasilkan dibuang secara langsung melalui saluran drainase di pinggir jalan.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 6. | Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, waktu kegiatan dan interaksi dengan konsumen.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | kepada penciptaan gangguan lalu lintas dan estetika. | |
| 7. | Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sifat kegiatan dan waktu kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan dan fungsi kegiatan. | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko | • Aspek penertiban didalam penataan kawasan PKL terdiri dari pemindahan tempat usaha bagi PKL yang mengganggu lalu lintas, pengenaan disinsentif bagi PKL untuk pencegah pengembangan usaha.<br>• Faktor biaya yang dikenakan kepada PKL dapat berupa biaya sewa dan biaya pemeliharaan.<br>• Ada dukungan dari berbagai *"stakeholder"* dalam masyarakat untuk penempatan lokasi PKL di tempat tersebut. | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 8. | Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan | • Umumnya menempati badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari<br>• luas usaha terdiri dari dua (2) tipe, yaitu sebesar 4-6 $m^2$ dan 7-9 $m^2$.<br>• Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar. | | • Pemberlakukan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 9. | Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan | • Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan. | | • Kebutuhan ruang dapat |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, waktu kegiatan, dan interaksi dengan konsumen.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sifat kegiatan dan sistem kegiatan. | • Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$. | | ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan. |
| 10. | Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sifat kegiatan. | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 11. | Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, kebutuhan ruang, | • Umumnya menempati trotoar.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | sifat kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana fungsi kegiatan, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan. | yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | | • Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 12. | Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, dan sifat kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana, kebutuhan ruang, waktu kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan.<br>• Waktu berjualan dimuai dari pagi hingga malam hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 13. | Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, fungsi, sifat, dan waktu kegiatan. | • Umumnya menempati badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga siang hari.<br>• Luas usaha sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | • Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap kebutuhan ruang, interaksi, dan sistem kegiatan | | | |
| 14. | Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan interaksi dengan konsumen.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 15. | Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, dan waktu kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu kegiatan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | pemilik toko. | | |
| 16. | Tipe G1, PKL penjual konveksi yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, sifat kegiatan dan interaksi dengan konsumen.<br>• perlu dilakukan pengaturan terhadap sistem kegiatan. | • Umumnya menempati trotoar dan area parkir pinggir jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 17. | Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, dan interaksi dengan konsumen.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap fungsi kegiatan, sifat kegiatan, dan sistem kegiatan | • Umumnya menempati area parkir pinggir jalan maupun badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang meninggalkan sarana yang digunakan di lokasi tempat berjualan.<br>• Luas usaha terdiri dari 1-3 $m^2$ dan 4-6 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | pemilik toko. | | |
| 18. | Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, dan interaksi dengan konsumen.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap jenis barang dagangan, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, waktu kegiatan, dan sistem kegiatan. | • Umumnya menempati badan jalan.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga malam hari.<br>• Luas usaha terdiri dari 4-6 $m^2$ dan 7-9 $m^2$.<br>• Aliran listrik yang digunakan sebagai penerangan didapat dari toko terdekat dengan membayar iuran setiap bulannya kepada pemilik toko.<br>• Membayar iuran setiap bulannya sebagai biaya sewa tempat kepada pihak Dinas Pasar. | | • Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL.<br>• Pemberlakuan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 19. | Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran.<br>• Perlu dilakukan pengaturan terhadap sarana yang digunakan, kebutuhan ruang, fungsi kegiatan, sifat kegiatan, interaksi dengan konsumen dan sistem kegiatan.<br>• Tidak perlu dilakukan pengaturan terhadap waktu kegiatan. | • Umumnya menempati trotoar.<br>• Waktu berjualan dimulai dari pagi hingga sore hari.<br>• Selesai berjualan umumnya pedagang membawa pulang kembali sarana yang digunakan.<br>• Luas usaha sebesar 1-3 $m^2$. | | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan. |

*Sumber: Hasil Analisa, 2009*

*(halaman ini sengaja dikosongkan)*

Dari upaya untuk memberikan solusi penyelesaian masalah penataan kawasan PKL di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember yang diakibatkan karena kurang terakomodasinya kebutuhan pedagang (PKL) didalam penataan kawasan PKL, maka penataan kawasan PKL yang dapat mengakomodasi kebutuhan pedagang di sekitar kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, adalah "Upaya Penataan Kawasan PKL Berdasarkan Preferensi Pedagang di Kawasan Pusat Kota Jember". Dalam hal ini Kawasan Pusat Kota Jember termasuk didalamnya adalah Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

Dari hasil analisis triangulasi, perumusan upaya penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember adalah:

1. Penetapan luas/kebutuhan ruang pedagang yang sesuai dengan kebutuhan pedagang.
2. Penetapan aktivitas kegiatan PKL tidak jauh dari aktivitas utama kawasan
3. Dapat dilakukan Pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.
4. Perlua adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar kawasan PKL.
5. Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan di sekitar lokasi PKL.
6. Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL.
7. Dapat dikenakan biaya sewa tempat bagi PKL yang menggunakan sarana berupa bangunan permanen.
8. Pemberlakuan disinsentif bagi PKL yang memiliki luas usaha lebih dari 6 m2 untuk mencegah pengembangan usaha.

Sesuai dengan analisa sebelumnya, terdapat 19 (sembilan belas) tipe PKL berdasarkan jenis barang dagangan dan sarana yang digunakan di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember. Upaya penataan kawasan PKL yang dapat

dilaksanakan untuk masing-masing tipe PKL dapat dijelaskan melalui tabel 4.73 berikut ini:

**Tabel 4.73**

**Upaya Penataan Kawasan PKL Untuk Setiap Type PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| No. | Tipe PKL | Upaya Penataan dan Definisi Operasional |
|---|---|---|
| 1. | Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |
| 2. | Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 3. | Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan bangunan | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan di sekitar lokasi PKL.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 4. | Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |
| 5. | Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$. |

| | | |
|---|---|---|
| | gerobak | • Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 6. | Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 7. | Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 8. | Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen | • Pemberlakukan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 9. | Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan. |
| 10 | Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 11. | Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 12. | Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$. |

| | | |
|---|---|---|
| | gerobak | • Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 13. | Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 14. | Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 15. | Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 16. | Tipe G1, PKL penjual konveksi yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 17. | Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 18. | Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen | • Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL.<br>• Pemberlakuan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 19. | Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan. |

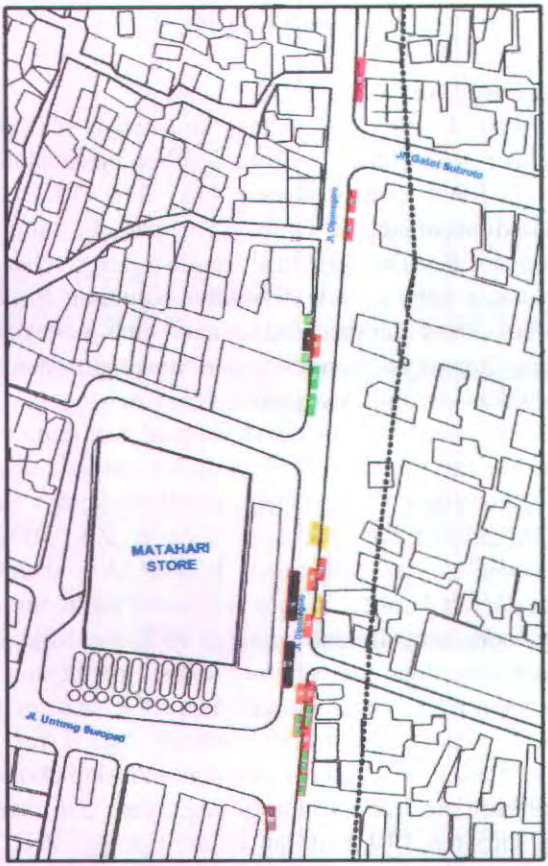
*Sumber: hasil analisa, 2009.*

# BAB V
# PENUTUP

## 5.1 Kesimpulan

KawasanPusat Kota Jember khususnya sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember merupakan kawasan yang banyak dihuni oleh pedagang kaki lima (PKL), umumnya PKL berada di sepanjang Jl. Untung Suropati, Jl. Samanhudi, dan Jl. Diponegoro. Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan dapat dijelaskan bahwa PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember didominasi oleh pedagang dengan jenis barang dagangan konveksi dan makanan, dengan sarana yang digunakan berupa bangunan permanen, gelaran maupun gerobak. Suber modal yang didapat berasal dari dana pribadi dan tidak memiliki keterampilan khusus dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kebutuhan ruang (space used) umumnya sebesar 1-3 $m^2$, dengan penghasilan perbulan sebesar Rp. 500000 - Rp. 1000000 perbulan dan konsumen berasal dari daerah Jember hingga luar daerah Jember. Waktu kegiatan PKL umumnya antara pagi hingga sore hari, dimana kegiatan PKL memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain di sekitar lokasi berdagang. Suasana psikologis yang dapat digambarkan dari PKL saat ini yaitu PKL merasa tidak tenang dalam menempati lokasinya, dan latar belakang menjadi PKL lebih dikarenakan masalah ekonomi.

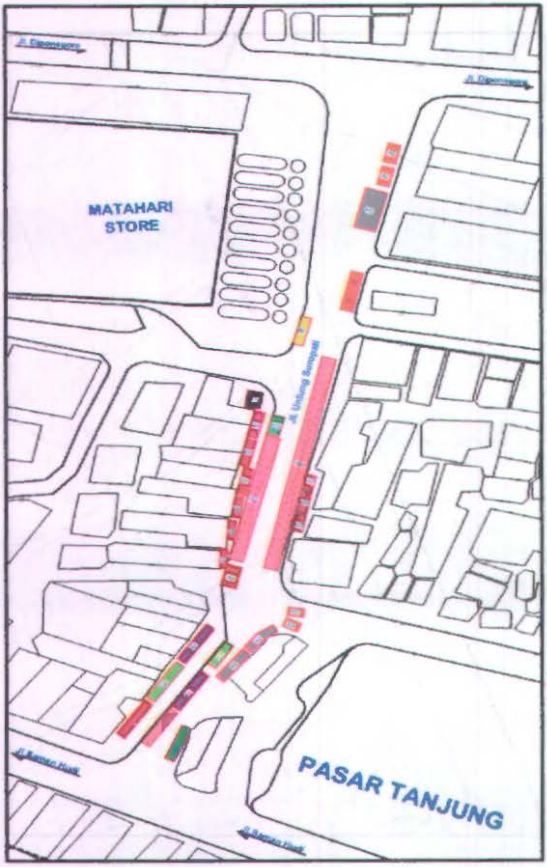
Berdasarkan jenis barang dagangan dan sarana yang digunakan, terdapat 19 (sembilan belas) tipologi PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember, dimana setiap tipologi dan persebarannya di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dapat dijelaskan melalui peta berikut ini:




| No. PETA | LEGENDA : | | | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|---|---|
| 5.1 | A 1 | C 3 | F 2 | |
| | A 2 | D 1 | G 1 | |
| SUMBER | A 3 | D 2 | G 2 | PETA : |
| Hasil Analisa | B 1 | E 1 | G 3 | |
| | B 2 | E 2 | H 1 | Eksisting Tipe PKL di Jalan Diponegoro |
| U | C 1 | E 3 | | |
| | C 2 | F 1 | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | | | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|---|---|
| 5.2 | A 1 | C 3 | F 2 | |
| | A 2 | D 1 | G 1 | |
| SUMBER | A 3 | D 2 | G 2 | PETA : |
| Hasil Analisa | B 1 | E 1 | G 3 | |
| | B 2 | E 2 | H 1 | Eksisting Tipe PKL di Jalan Saman Hudi |
| | C 1 | E 3 | | |
| | C 2 | F 1 | | Skala : |




| No. PETA | LEGENDA : | | | PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI PUSAT KOTA JEMBER |
|---|---|---|---|---|
| 5.3 | A 1 | C 3 | F 2 | |
| | A 2 | D 1 | G 1 | |
| SUMBER | A 3 | D 2 | G 2 | PETA : |
| Hasil Analisa | B 1 | E 1 | G 3 | |
| | B 2 | E 2 | H 1 | Eksisting Tipe PKL di Jalan Untung Suropati |
| | C 1 | E 3 | | |
| | C 2 | F 1 | | Skala : |

Upaya penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember dirumuskan berdasarkan preferensi dari setiap pedagang terhadap penataan kawasan PKL sesuai dengan tipologi PKL masing-masing. Dimana upaya penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember yang dapat dirumuskan dapat dijelaskan melalui tabel berikut ini:

**Tabel 5.1**
**Upaya Penataan Kawasan PKL Untuk Setiap Type PKL di Sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.**

| No. | Tipe PKL | Upaya Penataan |
|---|---|---|
| 1. | Tipe A1, PKL penjual makanan yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |
| 2. | Tipe A2, PKL penjual makanan yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 3. | Tipe A3, PKL penjual makanan yang menggunakan hangunan | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan di sekitar |

| | | |
|---|---|---|
| | | lokasi PKL.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 4. | Tipe B1, PKL penjual minuman yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL. |
| 5. | Tipe B2, PKL penjual minuman yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas sanitasi yang baik dan fasilitas lain penunjang kesehatan lingkungan di sekitar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 6. | Tipe C1, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gelaran. Tipe C2, PKL penjual aksesoris yang menggunakan gerobak, dan Tipe F2, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gerobak. | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 8. | Tipe C3, PKL penjual aksesoris yang menggunakan bangunan permanen | • Pemberlakukan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 9. | Tipe D1, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan. |
| 10 | Tipe D2, PKL penjual barang bekas yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 11. | Tipe E1, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gelaran. Tipe G1, PKL penjual | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penyimpanan tempat |

| | | |
|---|---|---|
| | konveksi yang menggunakan gelaran, dan Tipe G2, PKL penjual konveksi yang menggunakan gerobak. | dagangan disekiar lokasi PKL<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL |
| 12. | Tipe E2, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan gerobak | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 13. | Tipe E3, PKL penjual barang pecah belah yang menggunakan bangunan permanen | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 4-6 $m^2$<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 14. | Tipe F1, PKL penjual kaset/CD yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Dapat dilakukan pembatasan jam operasi atau waktu berjualan.<br>• Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL. |
| 16. | Tipe G3, PKL penjual konveksi yang menggunakan bangunan permanen | • Perlu adanya fasilitas penerangan yang digunakan bagi PKL.<br>• Pemberlakuan disinsentif untuk mencegah pengembangan usaha.<br>• Dapat dikenakan biaya sewa tempat. |
| 17. | Tipe H1, tukang sul/tambal yang menggunakan gelaran | • Kebutuhan ruang dapat ditetapkan sebesar 1-3 $m^2$.<br>• Aktivitas pedagang ditempatkan tidak jauh dari aktivitas utama kawasan. |

*Sumber: hasil analisa, 2009. Diadaptasi dari tabel 4.73*

## 5.2 Rekomendasi

Berdasarkan hasil penelitian ini, maka terdapat beberapa rekomendasi yang dapat diberikan, antara lain:

1. Untuk dapat merumuskan upaya penataan kawasan PKL yang baik perlu adanya perumusan upaya panataan yang didapat berdasarkan preferensi seluruh stakeholder yang terlibat didalam kasus ini, diantaranya baik pemilik toko di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store

Jember, maupun preferensi dari Pemerintah Kabupaten selaku pembuat kebijakan.

2. Perlu adanya tindak lanjut dari Pemerintah Kabupaten dengan merumuskan penataan yang baik, berdasarkan preferensi seluruh stakeholder yang terlibat sehingga keberadaan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember tidak lagi termarjinal dan lebih memiliki nilai tambah baik dari segi lingkungan maupun ekonomi masyarakat kecil.
3. Rekomendasi studi lanjutan, adalah:
   a. Studi mengenai dampak positif dan negatif dari keberadaan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
   b. Studi penataan kawasan PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store jember berdasarkan preferensi yang berbeda, misalkan preferensi dari pemilik toko di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.
   c. Studi mengenai penentuan lokasi untuk PKL di sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember.

## DAFTAR PUSTAKA

**Buku acuan**


Alisjahbana. 2003. **Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan**. Surabaya : ITS Press.

Arikunto, Suharsimi. 2006. **Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik.** Jakarta: Penerbit PT Rineka Cipta.

Dunn, William. 2000. **Pengantar Analisis Kebijakan Publik**. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Muhadjir, Noeng. 1990. **Metodologi Penelitian Kualitatif**. Yogyakarta: Penerbit Rake Sarasin.

Mustafa, Ali Achsan. 2008. **Transformasi Sosial Masyarakat marginal, *Mengukuhkan Eksistensi Pedagang Kaki Lima dalam Pusaran Modernitas***. Malang: INSPIRE Indonesia dan In-Trans Publishing.

Mustafa, Ali Achsan.2008. **Model Transformasi Sosial Sektor Informal, *Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima.*** Malang: INSPIRE Indonesia dan In-Trans Publishing.

Nasution. 2007. **Metode Research**. Jakarta Penerbit: PT. Bumi Aksara

Triton. 2006. **SPSS 13.0 Terapan: Riset Statistik Parametrik**. Yogyakarta: Penerbit: Andi.

Zentes, Morschett, Schramm-klein. 2007. ***Strategic Retail Management, Text and Interntional Cases.*** Germany: Penerbit Gabler.

**Tugas Akhir**

Oktaviana, Hetty. 2005. **Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Berdasarkan Karakteristik Kegiatan dan Fisik. Studi Kasus: Kawasan Ampel, Surabaya.** Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota. Institut Teknologi Sepuluh Nopember.

**Publikasi**

Alisjahbana, 2006. **Memberdayakan Sektor Informal: Dari Lagalisasi Aset Hingga Dukungan Tata Ruang.** Jurnal Penataan Ruang. Surabaya: Penerbit Studi Perencanaan Wilayah dan Kota ITS.

Amiranti. 2003. **Karakteristik Lokasi PKL Di Wilayah Perkotaan**. Studi Kasus: Kota Surabaya. Laporan Penelitian di Download dari www.digilib.its/ac.id. Tanggal 8 September 2008.

Anonim, **Pasar Sore Jilid III Gagal Lagi**. Artikel di Download dari www. radarinvestigasi.com. tanggal 8 desember 2008.

Anonim, **Penataan PKL di Segitiga Emas Kab. Jember**. Artikel di download dari http://joefecik-jember-xzat.blogspot.com. Tanggal 8 september 2008

Anonim, **Pedagang Kaki Lima mengeluh, Bantuan Gerobak Terlalu Kecil.** Artike di download dari www. Majalahgempur.com. Tanggal 8 september 2008

Anonim, **Gerobak dibagikan Pada PKL Besok**. Artikel di download dari www.jemberpost.com. Tanggal 8 september 2008

Anonim, **PKL Segitiga Emas Bersatu, Protes Penertiban**. Artikel di download dari www.cendanapost.com. Tanggal 6 february 2009.

Azuma, Grossman. 2002. ***A Theory Of The Informal Sector***. Artikel di Download dari www.pdf-books.com. Tanggal 11 September 2008.

**Inventarisasi Data Jumlah PKL Di Kawasan Segitiga Emas Jember**. 2008. Dinas Pasar Johar Kabupaten Jember.

**Rencana Tata Ruang Wilayah Kabupaten Jember**. 2007. Badan Perencanaan Kabupaten Jember.

**Rencana Tata Bangunan Dan Lingkungan Kawasan Pusat Kota Jember**. 2001. Badan Perencanaan Kabupaten Jember

Sethuraman, 1997. ***Urban Proverty And The Informal Sectors, A Critical Assesment oj Current Strategies.*** Artikel di Download Dari http://en-us,start2.mozila.com. Tanggal 11 September 2008.

**Lampiran A**
**DESAIN KUISIONER**

## KUESIONER PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI KAWASAN PUSAT KOTA (SEKITAR KAWASAN PASAR TANJUNG DAN MATAHARI STORE JEMBER)

Dalam penataan kawasan PKL, tentunya anda memiliki preferensi tersendiri mengenai penataan kawasan PKL tersebut yang mendukung kegiatan usaha anda dan lingkungan sekitar dan berdasarkan atas karakteristik anda sebagai seorang PKL.

Dalam kuesioner ini peneliti bermaksud menggali tentang karakteristik PKL beserta pendapat anda mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi lokasi PKL, dan pendapat anda mengenai prinsip-prinsip penataan kawasan PKL. sehingga dapat dijadikan sebagai dasar bagi peneliti untuk menyusun penataan kawasan PKL berdasarkan preferensi pedagang, dalam hal ini penataan kawasan PKL di Kawasan Pusat Kota Jember pada umumnya dan sekitar Kawasan Pasar Tanjung dan Matahari Store Jember pada khususnya.

Kuisioner ini ditujukan semata-mata dalam rangka penelitian Tugas Akhir (Skripsi) yang berjudul **"PENATAAN KAWASAN PKL BERDASARKAN PREFERENSI PEDAGANG DI KAWASAN PUSAT KOTA JEMBER".** Adapun identitas peneliti sebagai berikut:


| | |
|---|---|
| **Nama** | **: Fendy Firmansyah** |
| **NRP/NIM** | **: 3604100015** |
| **Jurusan** | **: Perencanaan Wilayah dan Kota** |
| **Fakultas** | **: Teknik Sipil dan Perencanaan** |
| **Universitas** | **: Intitut Teknologi Sepuluh Nopember** |
| **Surabaya (ITS)** | |
| **Alamat Peneliti** | **: Jl. Ciliwung I No. 8 – Jember** |


MILIK PERPUSTAKAAN ITS

**No. Hp Peneliti: 08124986034/0331-481991**

**JAWABAN ANDA TIDAK AKAN BERDAMPAK NEGATIF BAGI ANDA DAN AKAN DILINDUNGI KERAHASIAANYA, ATAS PARTISIPASINYA SAYA UCAPKAN TERIMAKASIH BANYAK.**

**Petunjuk :**
**ISILAH TITIK-TITIK DI DALAM KOLOM DAN LINGKARILAH JAWABAN YANG DIANGGAP BENAR**

**PERTANYAAN MENGENAI KARAKTERISTIK PKL.**
Pertanyaan dibawah ini berkenaan dengan pendapat bapak/ibu tentang karakteristik PKL.

**Jawablah pertanyaan berikut sesuai dengan petunjuk yang telah dijelaskan.**

| | DATA PRIBADI | KETERANGAN |
|---|---|---|
| 1 | Nama | ..... |
| 2 | Alamat | ..... |
| UNTUK MENGETAHUI KARAKTERISTIK ASPEK FISIK PKL | | |
| No | Variabel | Kategori |
| 1 | Jenis barang dagangan | a. Makanan |
| | | b. minuman |
| | | c. aksesoris |
| | | d. barang bekas/rombeng |
| | | e. barang pecah belah |
| | | f. kaset/CD |
| | | g. konveksi |
| | | h. tukang sul/tambal |
| 2 | Sarana yang digunakan | a. Bangunan permanen |
| | | b. Gerobak |
| | | c. Gelaran |

| | | |
|---|---|---|
| 3 | Tingkat Pendapatan | a. < Rp. 500.000 |
| | | b. Rp. 500.000 – Rp. 1.000.000 |
| | | c. Rp. 1.000.000 – Rp. 2.000.000 |
| | | d. > Rp. 2.000.000 |
| 4 | Modal | a. pribadi |
| | | b. Pinjaman |
| | | c. Orang lain |
| 5 | Tingkat keterampilan | a. Memiliki keterampilan khusus |
| | | b. Tidak memiliki keterampilan khusus |
| 6 | Tenaga Kerja | a. Anggota keluarga |
| | | b. Kerabat |
| | | c. Orang lain |
| 7 | Kebutuhan Ruang | a. 1-3 m |
| | | b. 4-6 m |
| | | c. 7-9 m |
| | | d. 10-12 m |
| | | e. 13-15 m |
| | | f. 16-17 m |
| | | g. > 18 m |
| 8. | Daerah Asal Konsumen | a.Daerah Jember |
| | | b.Daerah Jember hingga luar daerah Jember |
| **UNTUK MENGETAHUI KARAKTERISTIK ASPEK KEGIATAN PKL** | | |
| **No.** | **Variabel** | **Kategori** |
| 1 | Fungsi kegiatan usaha | a. Pedagang eceran |
| | | b. Pelayanan jasa |
| | | c. Fungsi lainnya (hiburan, sosial) |
| 2 | Sifat kegiatan usaha | a. Permanen (menetap) |
| | | b. Non-permanen (berpindah-pindah) |
| 3 | Waktu kegiatan usaha | a. Pagi-siang |
| | | b. Pagi-sore |
| | | c. Pagi-malam |
| | | d. Sore-malam |
| | | e. Malam-pagi |

| | | |
|---|---|---|
| 4 | Interaksi dengan konsumen | a. Tawar-menawar |
| | | b. Tidak terdapat tawar-menawar |
| 5 | Sistem kegiatan | a. Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain |
| | | b. Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain |
| **UNTUK MENGETAHUI KARAKTERISTIK ASPEK PSIKOLOGI PKL** | | |
| 1 | Suasana Psikologis | a. Tenang |
| | | b. Tidak tenang |
| 2 | Latar Belakang Menjadi PKL | a. Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal |
| | | b. Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| | | c. Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

**Petunjuk :**
**LINGKARILAH JAWABAN YANG DIANGGAP BENAR**

**PERTANYAAN MENGENAI PENATAAN KAWASAN PKL**
Pertanyaan dibawah ini berkenaan dengan pendapat bapak/ibu tentang prinsip-prinsip penataan kawasan PKL.

**Jawablah pertanyaan berikut sesuai dengan petunjuk yang telah dijelaskan.**

| Aspek Penataan | No | Variabel | Keterangan | Kategori |
|---|---|---|---|---|
| Karakteristik Aspek Fisik PKL | 1. | Jenis Barang | Pengaturan jenis barang dagangan didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 2. | Sarana yang digunakan | Pengaturan sarana yang digunakan pedagang didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 3. | Kebutuhan Ruang | Pengaturan kebutuhan ruang pedagang didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 4 | Fungsi Kegiata | Pengaturan fungsi kegiatan usaha didalam penataan | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |

| | | | | |
|---|---|---|---|---|
| | | n Usaha | kawasan PKL. | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 5. | Sifat Kegiatan Usaha | Pengaturan sifat kegiatan usahadidalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 6. | Waktu Kagiatan Usaha | Pengaturan waktu kegiatan usaha didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 7. | Interaksi | Pengaturan interaksi pedagang didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | 8. | Sistem Kegiatan | Pengaturan sistem kegiatan didalam penataan kawasan PKL. | a. Perlu Dilakukan Pengaturan |
| | | | | b. Tidak Perlu Dilakukan Pengaturan |

**-- TERIMA KASIH --**

## Lampiran B
## Hasil rekaptikulasi hasil survey kuisioner terhadap karakteristik PKL di Kawasan Penelitian

| No. Res | (1) Lok. Eks. | (2) Jns. Brg. Dag. | (3) Srn. Dgnkn. | (4) modal | (5) Tk. Ket. | (6) Kbt h. ruang | (7) Tk. Pend. | (8) konsumen | (9) Fngs. Keg. | (10) Sft. Keg. | (11) Wkt. Keg. | (12) intraksi | (13) Sist. Keg. | (14) psiko | (15) Ltr. Blk.PKL. |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | untung suropati | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m2 | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 2 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 3 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 4 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 5 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m2 | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | lain | | tempat tinggal |
| 6 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m2 | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 7 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 8 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 9 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m2 | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 10 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 11 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | tinggal |
| 12 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 13 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 14 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 15 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 16 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 17 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 18 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 19 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 20 | | konveksi | Bangunan permanen | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 21 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 22 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 23 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 24 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 25 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 26 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 27 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 28 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntung |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | luar jember | | | | | lain | | kan |
| 29 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 30 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 31 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 32 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 33 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 34 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 35 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 36 | | konveksi | Bangunan permanen | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 37 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 38 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 39 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | tinggal |
| 40 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 41 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 42 | | kaset/CD | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 43 | | brg pecah belah | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 44 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 45 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | |
| 46 | | minuman | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 47 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 48 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 49 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 50 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 51 | | kaset/CD | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 52 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 53 | | kaset/CD | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 54 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 55 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 56 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 57 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 58 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 59 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 60 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 61 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 62 | | kaset/CD | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | | | tinggal |
| 63 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 64 | | kaset/CD | Gerobak | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 65 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 66 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 67 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 68 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 69 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 70 | | aksesoris | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 71 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 72 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 73 | | konveksi | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 7-9 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 74 | saman hudi | brg bekas/rombeng | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 75 | | brg bekas/rombeng | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 76 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 77 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 78 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 79 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 80 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 81 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 82 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 83 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 84 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 85 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | tinggal |
| 86 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Non-permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 87 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 88 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 89 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Non-permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 90 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 91 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | |
| 92 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 93 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 94 | | minuman | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 95 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 96 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 97 | | brg bekas/rombeng | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 98 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal |
| 99 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 100 | | kaset/CD | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 101 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 102 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | lain | | tinggal |
| 103 | | kaset/CD | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 104 | | konveksi | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 105 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 106 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 107 | | brg bekas/rombeng | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 108 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 109 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 110 | | minuman | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 111 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 112 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pelayanan jasa | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 113 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 114 | | tukang sul/tambal | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pelayanan jasa | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 115 | | konveksi | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 116 | | minuman | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 117 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 118 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Terpaksa karena kesulitan hidup dan tidak memiliki tempat tinggal |
| 119 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | |
| 120 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 121 | | kaset/CD | Gelaran | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 122 | | kaset/CD | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 123 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 124 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 125 | | konveksi | Bangunan permanen | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | luar jember | | | | | lain | | tempat tinggal |
| 126 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pinjaman | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 127 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 128 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 129 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 130 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 131 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | | | tinggal |
| 132 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 133 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 134 | | makanan sehari-hari | Bangunan permanen | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 135 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | > 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 136 | | konveksi | Gerobak | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 137 | | konveksi | Gerobak | Pinjaman | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Tidak memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 138 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 139 | | kaset/CD | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 140 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 141 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 142 | Dipon egoro | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | |
| 143 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 144 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 145 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 146 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-siang | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 147 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 148 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 149 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 150 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 151 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 152 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 1000000 - 2000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 153 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | jember | | | | | | | |
| 154 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 155 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 156 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 157 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Orang lain | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Non-permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 158 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 159 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | | | | | | | tinggal |
| 160 | | minuman | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 161 | | minuman | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 162 | | makanan sehari-hari | Gerobak | Pribadi | Memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 163 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Melihat potensi yang jauh lebih menguntungkan |
| 164 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 165 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 166 | | aksesoris | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 167 | | kaset/CD | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 168 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 169 | | minuman | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 170 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 171 | | makanan sehari-hari | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 172 | | kaset/CD | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | tidak terdapat tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 173 | | brg pecah belah | Gerobak | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 4-6 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 174 | | brg pecah belah | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | 500000 - 1000000 | jember hingga daerah luar jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-sore | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 175 | | aksesoris | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |
| 176 | | konveksi | Gelaran | Pribadi | Tidak memiliki keterampilan khusus | 1-3 m | < 500000 | jember | Pedagang eceran | Permanen | pagi-malam | Tawar-menawar | Memiliki keterkaitan dengan kegiatan lain | Tidak tenang | Masalah ekonomi, tetapi memiliki tempat tinggal |

Keterangan variabel:

(1) : lokasi eksisting
(2) : jenis barang dagangan
(3) : sarana yang digunakan
(4) : sumber modal
(5) : tingkat keterampilan
(6) : kebutuhan ruang (space used)
(7) : tingkat pendapatan
(8) : daerah asal konsumen
(9) : fungsi kegiatan
(10) : sifat kegiatan
(11) : waktu kegiatan
(12) : interaksi yang terbentuk dengan konsumen
(13) : sistem kegiatan
(14) : suasana psikologis
(15) : latar belakang menjadi PKL

# Lampiran C
# KMO untuk karakteristik PKL

## KMO and Bartlett's Test

| | | |
|---|---|---|
| Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy. | | ,680 |
| Bartlett's Test of Sphericity | Approx. Chi-Square | 620,725 |
| | df | 91 |
| | Sig. | ,000 |

## Anti-image Matrices

| | | Jenis barang dagangan | Sarana yang digunakan | tingkat pendapatan | daerah asal konsumen | Kebutuhan ruang | Sifat kegiatan usaha | Modal | Tingkat keterampilan | Fungsi kegiatan usaha | Waktu kegiatan usaha | Interaksi dengan konsumen | Sistem kegiatan | Suasana psikologis | Latar belakang menjadi konsumen |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Anti-image Covariance | Jenis barang dagangan | ,715 | ,010 | ,005 | ,030 | -,076 | ,045 | ,055 | ,016 | -,174 | -,017 | -,222 | ,075 | ,058 | ,005 |
| | Sarana yang digunakan | ,010 | ,363 | ,019 | ,029 | ,190 | ,034 | ,050 | ,045 | ,085 | ,126 | -,064 | ,061 | ,003 | ,031 |
| | tingkat pendapatan | ,005 | ,019 | ,599 | -,201 | -,048 | -,001 | -,058 | ,188 | ,114 | ,025 | ,106 | -,054 | ,152 | ,001 |
| | daerah asal konsumen | ,030 | ,029 | -,201 | ,616 | -,093 | -,116 | -,053 | ,038 | ,055 | ,068 | -,017 | -,033 | ,024 | ,071 |
| | Kebutuhan ruang | -,076 | ,190 | -,048 | -,093 | ,306 | ,018 | ,073 | -,053 | ,033 | -,028 | ,083 | ,071 | -,020 | -,156 |
| | Sifat kegiatan usaha | ,045 | ,034 | -,001 | -,116 | ,018 | ,787 | -,129 | -,022 | ,063 | -,059 | ,020 | ,189 | ,045 | -,034 |
| | Modal | ,055 | ,050 | -,058 | -,053 | ,073 | -,129 | ,788 | ,018 | -,071 | -,007 | -,017 | ,069 | -,236 | -,115 |
| | Tingkat keterampilan | ,016 | ,045 | ,188 | ,038 | -,053 | -,022 | ,018 | ,660 | ,262 | ,040 | ,104 | -,087 | ,094 | ,014 |
| | Fungsi kegiatan usaha | -,174 | ,085 | ,114 | ,055 | ,033 | ,063 | -,071 | ,262 | ,639 | -,062 | ,004 | -,056 | ,003 | ,033 |

| | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Anti-image Correlation | Waktu kegiatan usaha | -,017 | ,126 | ,025 | ,068 | -,028 | -,059 | -,007 | ,040 | -,062 | ,813 | ,022 | ,064 | ,091 | ,116 |
| | Interaksi dengan konsumen | -,222 | -,064 | ,106 | -,017 | ,083 | ,020 | -,017 | ,104 | ,004 | ,022 | ,541 | -,110 | ,085 | -,103 |
| | Sistem kegiatan | ,075 | ,061 | -,054 | -,033 | ,071 | ,189 | ,069 | -,087 | -,056 | ,064 | -,110 | ,785 | ,134 | -,076 |
| | Suasana psikologis | ,058 | ,003 | ,152 | ,024 | -,020 | ,045 | -,236 | ,094 | ,003 | ,091 | ,085 | ,134 | ,768 | ,007 |
| | Latar belakang menjadi konsumen | ,005 | ,031 | ,001 | ,071 | -,156 | -,034 | -,115 | ,014 | ,033 | ,116 | -,103 | -,076 | ,007 | ,760 |
| | Jenis barang dagangan | ,600(a) | ,019 | ,007 | ,045 | -,163 | ,060 | ,073 | ,023 | -,258 | -,022 | -,356 | ,101 | ,078 | ,006 |
| | Sarana yang digunakan | ,019 | ,736(a) | ,041 | ,062 | ,570 | ,064 | ,094 | ,091 | ,177 | ,232 | -,144 | ,114 | ,005 | ,060 |
| | tingkat pendapatan | ,007 | ,041 | ,684(a) | -,331 | -,112 | -,001 | -,085 | ,299 | ,184 | ,035 | ,187 | -,079 | ,224 | ,001 |
| | daerah asal konsumen | ,045 | ,062 | -,331 | ,788(a) | -,215 | -,166 | -,076 | ,060 | ,087 | ,095 | -,029 | -,047 | ,034 | ,103 |
| | Kebutuhan ruang | -,163 | ,570 | -,112 | -,215 | ,707(a) | ,036 | ,149 | -,118 | ,074 | -,055 | ,204 | ,146 | -,041 | -,324 |
| | Sifat kegiatan usaha | ,060 | ,064 | -,001 | -,166 | ,036 | ,768(a) | -,164 | -,030 | ,089 | -,074 | ,030 | ,240 | ,057 | -,044 |
| | Modal | ,073 | ,094 | -,085 | -,076 | ,149 | -,164 | ,547(a) | ,026 | -,101 | -,009 | -,026 | ,087 | -,303 | -,148 |
| | Tingkat keterampilan | ,023 | ,091 | ,299 | ,060 | -,118 | -,030 | ,026 | ,558(a) | ,403 | ,055 | ,174 | -,121 | ,132 | ,020 |
| | Fungsi kegiatan usaha | -,258 | ,177 | ,184 | ,087 | ,074 | ,089 | -,101 | ,403 | ,612(a) | -,086 | ,007 | -,080 | ,005 | ,048 |
| | Waktu kegiatan usaha | -,022 | ,232 | ,035 | ,095 | -,055 | -,074 | -,009 | ,055 | -,086 | ,677(a) | ,033 | ,080 | ,115 | ,147 |
| | Interaksi dengan konsumen | -,356 | -,144 | ,187 | -,029 | ,204 | ,030 | -,026 | ,174 | ,007 | ,033 | ,756(a) | -,168 | ,132 | -,160 |
| | Sistem kegiatan | ,101 | ,114 | -,079 | -,047 | ,146 | ,240 | ,087 | -,121 | -,080 | ,080 | -,168 | ,567(a) | ,173 | -,099 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Suasana psikologis | ,078 | ,005 | ,224 | ,034 | -,041 | ,057 | -,303 | ,132 | ,005 | ,115 | ,132 | ,173 | ,515 (a) | ,009 |
| Latar belakang menjadi konsumen | ,006 | ,060 | ,001 | ,103 | -,324 | -,044 | -,148 | ,020 | ,048 | ,147 | -,160 | -,099 | ,009 | ,613 (a) |

a Measures of Sampling Adequacy(MSA)

**Communalities**

| | Initial | Extraction |
|---|---|---|
| Jenis barang dagangan | 1,000 | ,557 |
| Sarana yang digunakan | 1,000 | ,782 |
| tingkat pendapatan | 1,000 | ,744 |
| daerah asal konsumen | 1,000 | ,662 |
| Kebutuhan ruang | 1,000 | ,823 |
| Sifat kegiatan usaha | 1,000 | ,375 |
| Modal | 1,000 | ,600 |
| Tingkat keterampilan | 1,000 | ,728 |
| Fungsi kegiatan usaha | 1,000 | ,655 |
| Waktu kegiatan usaha | 1,000 | ,649 |
| Interaksi dengan konsumen | 1,000 | ,615 |
| Sistem kegiatan | 1,000 | ,511 |
| Suasana psikologis | 1,000 | ,631 |
| Latar belakang menjadi konsumen | 1,000 | ,731 |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

## Total Variance Explained

| Component | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | | Rotation Sums of Squared Loadings | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 3,317 | 23,690 | 23,690 | 3,317 | 23,690 | 23,690 | 1,964 | 14,027 | 14,027 |
| 2 | 1,688 | 12,059 | 35,749 | 1,688 | 12,059 | 35,749 | 1,955 | 13,961 | 27,988 |
| 3 | 1,667 | 11,906 | 47,656 | 1,667 | 11,906 | 47,656 | 1,806 | 12,897 | 40,885 |
| 4 | 1,242 | 8,872 | 56,528 | 1,242 | 8,872 | 56,528 | 1,675 | 11,967 | 52,852 |
| 5 | 1,150 | 8,216 | 64,744 | 1,150 | 8,216 | 64,744 | 1,665 | 11,892 | 64,744 |
| 6 | ,929 | 6,633 | 71,378 | | | | | | |
| 7 | ,816 | 5,830 | 77,208 | | | | | | |
| 8 | ,668 | 4,769 | 81,977 | | | | | | |
| 9 | ,604 | 4,314 | 86,291 | | | | | | |
| 10 | ,555 | 3,966 | 90,258 | | | | | | |
| 11 | ,465 | 3,321 | 93,579 | | | | | | |
| 12 | ,364 | 2,601 | 96,180 | | | | | | |
| 13 | ,335 | 2,390 | 98,570 | | | | | | |
| 14 | ,200 | 1,430 | 100,000 | | | | | | |

Extraction Method: Principal Component Analysis.

## Component Matrix(a)

| | Component | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Jenis barang dagangan | -,276 | ,682 | -,046 | -,090 | ,066 |
| Sarana yang digunakan | -,759 | -,387 | ,028 | ,222 | -,078 |
| tingkat pendapatan | ,577 | ,113 | -,152 | ,588 | -,173 |
| daerah asal konsumen | ,640 | ,063 | -,073 | ,485 | -,089 |
| Kebutuhan ruang | ,818 | ,301 | -,103 | -,174 | ,147 |
| Sifat kegiatan usaha | ,470 | -,142 | ,314 | ,099 | -,161 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Modal | ,161 | -,029 | ,665 | ,231 | ,279 |
| Tingkat keterampilan | ,337 | -,426 | -,387 | -,502 | ,178 |
| Fungsi kegiatan usaha | -,381 | ,645 | ,300 | -,032 | -,058 |
| Waktu kegiatan usaha | ,279 | ,405 | ,108 | -,408 | -,479 |
| Interaksi dengan konsumen | -,693 | ,252 | -,091 | ,182 | ,173 |
| Sistem kegiatan | -,251 | ,102 | -,580 | ,196 | ,250 |
| Suasana psikologis | ,005 | -,205 | ,695 | -,142 | ,293 |
| Latar belakang menjadi konsumen | ,353 | ,259 | -,071 | -,002 | ,731 |

Extraction Method: Principal Component Analysis.
a 5 components extracted.

**Rotated Component Matrix(a)**

| | Component | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Jenis barang dagangan | ,659 | -,171 | ,197 | -,215 | ,088 |
| Sarana yang digunakan | ,058 | -,299 | -,644 | -,013 | -,524 |
| tingkat pendapatan | -,054 | ,850 | ,107 | -,081 | ,032 |
| daerah asal konsumen | -,129 | ,777 | ,191 | ,026 | ,067 |
| Kebutuhan ruang | -,165 | ,349 | ,692 | -,012 | ,441 |
| Sifat kegiatan usaha | -,218 | ,357 | -,005 | ,363 | ,263 |
| Modal | ,114 | ,157 | ,113 | ,733 | -,113 |
| Tingkat keterampila | -,713 | -,251 | ,308 | -,215 | ,124 |

| n | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Fungsi kegiatan usaha | ,773 | -,182 | -,029 | ,075 | ,136 |
| Waktu kegiatan usaha | ,168 | ,010 | ,024 | -,078 | ,784 |
| Interaksi dengan konsumen | ,523 | -,278 | -,156 | -,189 | -,452 |
| Sistem kegiatan | ,090 | -,014 | ,143 | -,531 | -,448 |
| Suasana psikologis | -,044 | -,243 | ,054 | ,753 | -,028 |
| Latar belakang menjadi konsumen | ,031 | ,054 | ,818 | ,104 | -,218 |

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.
a Rotation converged in 8 iterations.

**Component Transformation Matrix**

| Component | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | -,429 | ,586 | ,507 | ,151 | ,439 |
| 2 | ,840 | ,107 | ,385 | -,205 | ,303 |
| 3 | ,244 | -,061 | -,162 | ,936 | ,185 |
| 4 | ,223 | ,761 | -,220 | ,065 | -,564 |
| 5 | -,024 | -,251 | ,721 | ,233 | -,602 |

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.

## Lampiran D
## Chi square untuk crosstabulasi

### Jenis barang dagangan * Sarana yang digunakan
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 112,769(a) | 14 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 122,387 | 14 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 14 cells (58,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,11.

### Jenis barang dagangan * Modal
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 17,029(a) | 14 | ,255 |
| Likelihood Ratio | 19,609 | 14 | ,143 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 16 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,36.

### Jenis barang dagangan * Tingkat keterampilan
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 43,649(a) | 7 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 36,945 | 7 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 6 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,95.

**Jenis barang dagangan * Kebutuhan ruang**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 103,285(a) | 14 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 123,398 | 14 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 12 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 1,23.

**Jenis barang dagangan * Tingkat pendapatan**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 60,883(a) | 21 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 68,536 | 21 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 22 cells (68,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,32.

**Jenis barang dagangan * Daerah asal konsumen**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 41,085(a) | 7 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 46,325 | 7 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 6 cells (37,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 3,38.

**Jenis barang dagangan * Fungsi kegiatan usaha**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 176,000(a) | 7 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 58,862 | 7 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,28.

**Jenis barang dagangan * Sifat kegiatan usaha**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 17,264(a) | 7 | ,016 |
| Likelihood Ratio | 19,871 | 7 | ,006 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,48.

**Jenis barang dagangan * Waktu kegiatan usaha**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 35,109(a) | 14 | ,001 |
| Likelihood Ratio | 33,630 | 14 | ,002 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 13 cells (54,2%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,52.

**Jenis barang dagangan * Interaksi dengan konsumen**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 97,516(a) | 7 | ,000 |
| Likelihood Ratio | 115,560 | 7 | ,000 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 5 cells (31,3%) have expected count less than 5. The minimum expected count is 2,86.

**Jenis barang dagangan * Sistem kegiatan**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 5,027(a) | 7 | ,657 |
| Likelihood Ratio | 5,992 | 7 | ,541 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,48.

**Jenis barang dagangan * Suasana psikologis**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 9,827(a) | 7 | ,199 |
| Likelihood Ratio | 8,939 | 7 | ,257 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 8 cells (50,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,36.

**Jenis barang dagangan * Latar belakang menjadi konsumen**
**Chi-Square Tests**

| | Value | df | Asymp. Sig. (2-sided) |
|---|---|---|---|
| Pearson Chi-Square | 15,969(a) | 14 | ,315 |
| Likelihood Ratio | 18,054 | 14 | ,204 |
| N of Valid Cases | 176 | | |

a 15 cells (62,5%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,08.


MILIK PERPUSTAKAAN

*(halaman ini sengaja dikosongkan)*

## Lampiran E
## Rekaptikulasi Hasil survey kuisioner Preferensi Pedagang Terhadap Penataan Kawasan PKL di Kawasan Penelitian

| No. Resp. | Jenis barang dagangan | sarana yang digunakan | kebutuhan ruang | fungsi kegiatan | sifat kegiatan | waktu kegiatan | interaksi | sistem kegiatan |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 4 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 5 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 6 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 7 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 8 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 9 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 10 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 11 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 12 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 13 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 14 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 15 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 16 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 17 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 18 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 19 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 20 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 21 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 22 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 23 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 24 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 25 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 26 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 27 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 28 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 29 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 30 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 31 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 32 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 33 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 34 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 35 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 36 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 37 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 38 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 39 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 40 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 41 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 42 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 43 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 44 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 45 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 46 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 47 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 48 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 49 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 50 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 51 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 52 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 53 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 54 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 55 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 56 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| 57 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 58 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 59 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 60 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 61 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 62 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 63 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 64 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 65 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 66 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 67 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 68 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 69 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 70 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 71 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 72 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 73 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 74 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| 75 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 76 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 77 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 78 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 79 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 80 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 |
| 81 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 82 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 83 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 84 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 85 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 86 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| 87 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 88 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 |
| 89 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 90 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 91 | 1 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 92 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 93 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 94 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 95 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 96 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 97 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 98 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 99 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 100 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | □ | 1 |
| 101 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 102 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 103 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 104 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 105 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 106 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 107 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 108 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 109 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 110 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 111 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 112 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 |
| 113 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 114 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 |
| 115 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 116 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 117 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 |
| 118 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 119 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 120 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 121 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 122 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 123 | 0 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 124 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 125 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 126 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 127 | 0 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 |
| 128 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 129 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 130 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 131 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 132 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 |
| 133 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 134 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 |
| 135 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 136 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 137 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 138 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 139 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 140 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 141 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 |
| 142 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 143 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 144 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 145 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 146 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 147 | 1 | 0 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 148 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 149 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 150 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 1 | 0 |
| 151 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 152 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 153 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 154 | 0 | 0 | 1 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 155 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 156 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 |
| 157 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 158 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 159 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 160 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 1 |
| 161 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 162 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 163 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |

| | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 164 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 165 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 166 | 0 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 167 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 168 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 169 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 170 | 1 | 1 | 1 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 171 | 1 | 0 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 172 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| 173 | 1 | 0 | 0 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 174 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 | 0 |
| 175 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 0 | 0 |
| 176 | 1 | 0 | 0 | 0 | 1 | 0 | 0 | 0 |

*(Halaman ini sengaja dikosongkan)*

# Lampiran F
# Probit analisis

## Probit Analysis_A1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 10 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,530 | ,158 | -3,348 | ,001 | -,841 | -,220 |
| | Intercept | 1,606 | ,475 | 3,379 | ,001 | 1,131 | 2,081 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,516 | 6 | ,998(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 3,000 | 6 | 3 | 3,035 | -,035 | ,506 |
| | 2 | 4,000 | 6 | 2 | 1,818 | ,182 | ,303 |
| | 3 | 2,000 | 6 | 4 | 4,243 | -,243 | ,707 |
| | 4 | ,000 | 6 | 6 | 5,675 | ,325 | ,946 |
| | 5 | 1,000 | 6 | 5 | 5,154 | -,154 | ,859 |
| | 6 | 3,000 | 6 | 3 | 3,035 | -,035 | ,506 |
| | 7 | 5,000 | 6 | 1 | ,887 | ,113 | ,148 |
| | 8 | 2,000 | 6 | 4 | 4,243 | -,243 | ,707 |

## Probit Analysis_A2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 9 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,129 | ,029 | -4,388 | ,000 | -,187 | -,071 |
| | Intercept | 1,466 | ,263 | 5,574 | ,000 | 1,203 | 1,729 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,306 | 6 | ,999(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengatura n | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 4,000 | 23 | 19 | 19,063 | -,063 | ,829 |
| | 2 | 9,000 | 23 | 14 | 14,245 | -,245 | ,619 |
| | 3 | 2,000 | 23 | 21 | 20,389 | ,611 | ,886 |
| | 4 | 6,000 | 23 | 17 | 17,372 | -,372 | ,755 |
| | 5 | 10,000 | 23 | 13 | 13,094 | -,094 | ,569 |
| | 6 | 7,000 | 23 | 16 | 16,398 | -,398 | ,713 |
| | 7 | 14,000 | 23 | 9 | 8,422 | ,578 | ,366 |
| | 8 | 10,000 | 23 | 13 | 13,094 | -,094 | ,569 |

## Probit Analysis_A3

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 8 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Esti mate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PR OBI T(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,275 | ,153 | -1,789 | ,074 | -,575 | ,026 |
| | Intercept | 1,360 | ,603 | 2,254 | ,024 | ,757 | 1,964 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,010 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Numb er | respon tidak dilakukan pengatura n | Number of Subjects | Observed Response s | Expected Response s | Residu al | Probabi lity |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PRO BIT | 1 | 5,000 | 10 | 5 | 4,951 | ,049 | ,495 |
| | 2 | 4,000 | 10 | 6 | 6,034 | -,034 | ,603 |
| | 3 | 3,000 | 10 | 7 | 7,043 | -,043 | ,704 |
| | 4 | 3,000 | 10 | 7 | 7,043 | -,043 | ,704 |
| | 5 | 4,000 | 10 | 6 | 6,034 | -,034 | ,603 |
| | 6 | 5,000 | 10 | 5 | 4,951 | ,049 | ,495 |
| | 7 | 2,000 | 10 | 8 | 7,914 | ,086 | ,791 |
| | 8 | 4,000 | 10 | 6 | 6,034 | -,034 | ,603 |

## Probit Analysis_B1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 10 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,327 | ,077 | -4,215 | ,000 | -,478 | -,175 |
| | Intercept | 1,448 | ,338 | 4,286 | ,000 | 1,110 | 1,785 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,083 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 2,000 | 9 | 7 | 7,079 | -,079 | ,787 |
| | 2 | 4,000 | 9 | 5 | 5,005 | -,005 | ,556 |
| | 3 | 1,000 | 9 | 8 | 7,820 | ,180 | ,869 |
| | 4 | 2,000 | 9 | 7 | 7,079 | -,079 | ,787 |
| | 5 | 3,000 | 9 | 6 | 6,120 | -,120 | ,680 |
| | 6 | 7,000 | 9 | 2 | 1,808 | ,192 | ,201 |
| | 7 | 8,000 | 9 | 1 | 1,098 | -,098 | ,122 |
| | 8 | 4,000 | 9 | 5 | 5,005 | -,005 | ,556 |

## Probit Analysis_B2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 12 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,576 | ,179 | -3,213 | ,001 | -,928 | -,225 |
| | Intercept | 1,622 | ,462 | 3,514 | ,000 | 1,160 | 2,083 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,393 | 6 | ,999(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.

b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 1,000 | 6 | 5 | 5,113 | -,113 | ,852 |
| | 2 | 3,000 | 6 | 3 | 2,746 | ,254 | ,458 |
| | 3 | 1,000 | 6 | 5 | 5,113 | -,113 | ,852 |
| | 4 | 1,000 | 6 | 5 | 5,113 | -,113 | ,852 |
| | 5 | 2,000 | 6 | 4 | 4,084 | -,084 | ,681 |
| | 6 | 6,000 | 6 | 0 | ,200 | -,200 | ,033 |
| | 7 | 3,000 | 6 | 3 | 2,746 | ,254 | ,458 |
| | 8 | 3,000 | 6 | 3 | 2,746 | ,254 | ,458 |

## Probit Analysis_C1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 8 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,208 | ,058 | -3,574 | ,000 | -,322 | -,094 |
| | Intercept | 1,349 | ,348 | 3,882 | ,000 | 1,002 | 1,697 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,007 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengatura n | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 3,000 | 13 | 10 | 9,957 | ,043 | ,766 |
| | 2 | 4,000 | 13 | 9 | 9,068 | -,068 | ,698 |
| | 3 | 3,000 | 13 | 10 | 9,957 | ,043 | ,766 |
| | 4 | 7,000 | 13 | 6 | 5,950 | ,050 | ,458 |
| | 5 | 7,000 | 13 | 6 | 5,950 | ,050 | ,458 |
| | 6 | 4,000 | 13 | 9 | 9,068 | -,068 | ,698 |
| | 7 | 6,000 | 13 | 7 | 7,026 | -,026 | ,540 |
| | 8 | 10,000 | 13 | 3 | 3,025 | -,025 | ,233 |

## Probit Analysis_C2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 9 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,469 | ,188 | -2,494 | ,013 | -,837 | -,100 |
| | Intercept | 1,421 | ,571 | 2,491 | ,013 | ,851 | 1,992 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,008 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 4,000 | 6 | 2 | 1,952 | ,048 | ,325 |
| | 2 | 3,000 | 6 | 3 | 3,037 | -,037 | ,506 |
| | 3 | 3,000 | 6 | 3 | 3,037 | -,037 | ,506 |
| | 4 | 4,000 | 6 | 2 | 1,952 | ,048 | ,325 |
| | 5 | 1,000 | 6 | 5 | 4,978 | ,022 | ,830 |
| | 6 | 1,000 | 6 | 5 | 4,978 | ,022 | ,830 |
| | 7 | 3,000 | 6 | 3 | 3,037 | -,037 | ,506 |
| | 8 | 3,000 | 6 | 3 | 3,037 | -,037 | ,506 |

## Probit Analysis_C3

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 19 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,821 | ,422 | -1,945 | ,052 | -1,648 | ,006 |
| | Intercept | 3,725 | 2,476 | 1,504 | ,132 | 1,249 | 6,202 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,660 | 6 | ,995(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 7,000 | 7 | 0 | ,151 | -,151 | ,022 |
| | 2 | ,000 | 7 | 7 | 6,999 | ,001 | 1,000 |
| | 3 | 6,000 | 7 | 1 | ,804 | ,196 | ,115 |
| | 4 | 6,000 | 7 | 1 | ,804 | ,196 | ,115 |
| | 5 | 6,000 | 7 | 1 | ,804 | ,196 | ,115 |
| | 6 | 7,000 | 7 | 0 | ,151 | -,151 | ,022 |
| | 7 | 5,000 | 7 | 2 | 2,464 | -,464 | ,352 |
| | 8 | 6,000 | 7 | 1 | ,804 | ,196 | ,115 |

# Probit Analysis_D1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 3 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 12 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -1,256 | ,473 | -2,653 | ,008 | -2,183 | -,328 |
| | Intercept | 1,984 | ,752 | 2,638 | ,008 | 1,232 | 2,736 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,605 | 6 | ,996(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 2,000 | 3 | 1 | ,897 | ,103 | ,299 |
| | 2 | ,000 | 3 | 3 | 2,929 | ,071 | ,976 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 3 | ,000 | 3 | 3 | 2,929 | ,071 | ,976 |
| | 4 | 1,000 | 3 | 2 | 2,300 | -,300 | ,767 |
| | 5 | 2,000 | 3 | 1 | ,897 | ,103 | ,299 |
| | 6 | 1,000 | 3 | 2 | 2,300 | -,300 | ,767 |
| | 7 | ,000 | 3 | 3 | 2,929 | ,071 | ,976 |
| | 8 | 2,000 | 3 | 1 | ,897 | ,103 | ,299 |

## Probit Analysis_D2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 11 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,616 | ,281 | -2,192 | ,028 | -1,167 | -,065 |
| | Intercept | 1,701 | ,561 | 3,032 | ,002 | 1,140 | 2,262 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,460 | 6 | ,998(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.

b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | ,000 | 6 | 6 | 5,733 | ,267 | ,956 |
| | 2 | 1,000 | 6 | 5 | 5,166 | -,166 | ,861 |
| | 3 | 2,000 | 6 | 4 | 4,082 | -,082 | ,680 |
| | 4 | 2,000 | 6 | 4 | 4,082 | -,082 | ,680 |
| | 5 | 3,000 | 6 | 3 | 2,648 | ,352 | ,441 |
| | 6 | 1,000 | 6 | 5 | 5,166 | -,166 | ,861 |
| | 7 | 2,000 | 6 | 4 | 4,082 | -,082 | ,680 |
| | 8 | 2,000 | 6 | 4 | 4,082 | -,082 | ,680 |

## Probit Analysis_E1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 13 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,539 | ,121 | -4,471 | ,000 | -,776 | -,303 |
| | Intercept | 1,866 | ,480 | 3,891 | ,000 | 1,387 | 2,346 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | 1,451 | 6 | ,963(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengatura n | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 2,000 | 7 | 5 | 5,492 | -,492 | ,785 |
| | 2 | 4,000 | 7 | 3 | 2,700 | ,300 | ,386 |
| | 3 | 1,000 | 7 | 6 | 6,354 | -,354 | ,908 |
| | 4 | 5,000 | 7 | 2 | 1,423 | ,577 | ,203 |
| | 5 | ,000 | 7 | 7 | 6,783 | ,217 | ,969 |
| | 6 | 4,000 | 7 | 3 | 2,700 | ,300 | ,386 |
| | 7 | 7,000 | 7 | 0 | ,197 | -,197 | ,028 |
| | 8 | 7,000 | 7 | 0 | ,197 | -,197 | ,028 |

## Probit Analysis_E2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 3 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 20 | No(a) |

a Parameter estimates did not converge.

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -8,430 | 47,921 | -,176 | ,860 | -102,354 | 85,494 |
| | Intercept | 4,219 | 38,077 | ,111 | ,912 | -33,858 | 42,295 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,000 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 2 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 3 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 4 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 5 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 6 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 7 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 8 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |

## Probit Analysis_E3

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 5 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 20 | No(a) |

a Parameter estimates did not converge.

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -8,450 | 48,879 | -,173 | ,863 | -104,251 | 87,351 |
| | Intercept | 4,220 | 29,599 | ,143 | ,887 | -25,378 | 33,819 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,000 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.

b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 2 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 3 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 4 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 5 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 6 | ,000 | 1 | 1 | 1,000 | ,000 | 1,000 |
| | 7 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |
| | 8 | 1,000 | 1 | 0 | ,000 | ,000 | ,000 |

## Probit Analysis_F1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 10 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,632 | ,217 | -2,910 | ,004 | -1,058 | -,206 |
| | Intercept | 1,578 | ,497 | 3,175 | ,002 | 1,081 | 2,075 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,436 | 6 | ,999(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengatura n | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 2,000 | 5 | 3 | 3,117 | -,117 | ,623 |
| | 2 | ,000 | 5 | 5 | 4,714 | ,286 | ,943 |
| | 3 | 1,000 | 5 | 4 | 4,140 | -,140 | ,828 |
| | 4 | 3,000 | 5 | 2 | 1,877 | ,123 | ,375 |
| | 5 | 2,000 | 5 | 3 | 3,117 | -,117 | ,623 |
| | 6 | 1,000 | 5 | 4 | 4,140 | -,140 | ,828 |
| | 7 | 2,000 | 5 | 3 | 3,117 | -,117 | ,623 |
| | 8 | 4,000 | 5 | 1 | ,856 | ,144 | ,171 |

## Probit Analysis_F2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 1 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 13 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,568 | ,173 | -3,283 | ,001 | -,908 | -,229 |
| | Intercept | 2,000 | ,643 | 3,109 | ,002 | 1,357 | 2,643 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,925 | 6 | ,988(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 4,000 | 7 | 3 | 2,745 | ,255 | ,392 |
| | 2 | ,000 | 7 | 7 | 6,841 | ,159 | ,977 |
| | 3 | 2,000 | 7 | 5 | 5,642 | -,642 | ,806 |
| | 4 | 4,000 | 7 | 3 | 2,745 | ,255 | ,392 |
| | 5 | 7,000 | 7 | 0 | ,167 | -,167 | ,024 |
| | 6 | 3,000 | 7 | 4 | 4,311 | -,311 | ,616 |
| | 7 | 4,000 | 7 | 3 | 2,745 | ,255 | ,392 |
| | 8 | 4,000 | 7 | 3 | 2,745 | ,255 | ,392 |

## Probit Analysis_G1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 9 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,361 | ,134 | -2,685 | ,007 | -,624 | -,097 |
| | Intercept | 1,415 | ,515 | 2,749 | ,006 | ,901 | 1,930 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,021 | 6 | 1,000(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 4,000 | 8 | 4 | 3,912 | ,088 | ,489 |
| | 2 | 3,000 | 8 | 5 | 5,044 | -,044 | ,630 |
| | 3 | 2,000 | 8 | 6 | 6,049 | -,049 | ,756 |
| | 4 | 4,000 | 8 | 4 | 3,912 | ,088 | ,489 |
| | 5 | 3,000 | 8 | 5 | 5,044 | -,044 | ,630 |
| | 6 | 4,000 | 8 | 4 | 3,912 | ,088 | ,489 |
| | 7 | 3,000 | 8 | 5 | 5,044 | -,044 | ,630 |
| | 8 | 7,000 | 8 | 1 | 1,068 | -,068 | ,133 |

## Probit Analysis_G2

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 2 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 13 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,950 | ,289 | -3,282 | ,001 | -1,517 | -,383 |
| | Intercept | 1,967 | ,672 | 2,924 | ,003 | 1,294 | 2,639 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | ,838 | 6 | ,991(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 2,000 | 4 | 2 | 2,106 | -,106 | ,527 |
| | 2 | ,000 | 4 | 4 | 3,902 | ,098 | ,975 |
| | 3 | 1,000 | 4 | 3 | 3,381 | -,381 | ,845 |

| | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 4 | 3,000 | 4 | 1 | ,754 | ,246 | ,189 |
| | 5 | 3,000 | 4 | 1 | ,754 | ,246 | ,189 |
| | 6 | 2,000 | 4 | 2 | 2,106 | -,106 | ,527 |
| | 7 | ,000 | 4 | 4 | 3,902 | ,098 | ,975 |
| | 8 | 4,000 | 4 | 0 | ,134 | -,134 | ,033 |

## Probit Analysis_G3

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 0 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 11 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Parameter | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,068 | ,007 | -9,421 | ,000 | -,082 | -,054 |
| | Intercept | 1,641 | ,216 | 7,593 | ,000 | 1,425 | 1,857 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | 1,599 | 6 | ,953(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | 38,000 | 47 | 9 | 8,308 | ,692 | ,177 |
| | 2 | 2,000 | 47 | 45 | 43,897 | 1,103 | ,934 |
| | 3 | 22,000 | 47 | 25 | 26,375 | -1,375 | ,561 |
| | 4 | 34,000 | 47 | 13 | 12,008 | ,992 | ,255 |
| | 5 | 35,000 | 47 | 12 | 11,010 | ,990 | ,234 |
| | 6 | 41,000 | 47 | 5 | 6,069 | -1,069 | ,129 |
| | 7 | 18,000 | 47 | 29 | 31,225 | -2,225 | ,664 |
| | 8 | 30,000 | 47 | 17 | 16,423 | ,577 | ,349 |

## Probit Analysis_H1

**Data Information**

| | | N of Cases |
|---|---|---|
| Valid | | 8 |
| Rejected | Missing | 0 |
| | Number of Responses > Number of Subjects | 0 |
| Control Group | | 3 |

**Convergence Information**

| | Number of Iterations | Optimal Solution Found |
|---|---|---|
| PROBIT | 10 | Yes |

**Parameter Estimates**

| | Parameter | Estimate | Std. Error | Z | Sig. | 95% Confidence Interval | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | Lower Bound | Upper Bound |
| PROBIT(a) | respon tidak dilakukan pengaturan | -,501 | ,135 | -3,705 | ,000 | -,766 | -,236 |
| | Intercept | 1,772 | ,339 | 5,223 | ,000 | 1,433 | 2,112 |

a PROBIT model: PROBIT(p) = Intercept + BX

**Chi-Square Tests**

| | | Chi-Square | df(a) | Sig. |
|---|---|---|---|---|
| PROBIT | Pearson Goodness-of-Fit Test | 1,507 | 6 | ,959(b) |

a Statistics based on individual cases differ from statistics based on aggregated cases.
b Since the significance level is greater than ,150, no heterogeneity factor is used in the calculation of confidence limits.

**Cell Counts and Residuals**

| | Number | respon tidak dilakukan pengaturan | Number of Subjects | Observed Responses | Expected Responses | Residual | Probability |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| PROBIT | 1 | ,000 | 7 | 7 | 6,733 | ,267 | ,962 |
| | 2 | ,000 | 7 | 7 | 6,733 | ,267 | ,962 |
| | 3 | ,000 | 7 | 7 | 6,733 | ,267 | ,962 |
| | 4 | 1,000 | 7 | 6 | 6,287 | -,287 | ,898 |
| | 5 | 1,000 | 7 | 6 | 6,287 | -,287 | ,898 |
| | 6 | 5,000 | 7 | 2 | 1,621 | ,379 | ,232 |
| | 7 | 1,000 | 7 | 6 | 6,287 | -,287 | ,898 |
| | 8 | 2,000 | 7 | 5 | 5,455 | -,455 | ,779 |

## BIODATA PENULIS



Penulis dilahirkan di Jember 4 pebruary 1986, merupakan anak ketiga dari tiga bersaudara. Pendidikan formal yang telah ditempuh antara lain SDN Jember Lor II Jember, SLTPN 7 Jember, SMUN 2 Jember, dan terakir penulis tercatat sebagai mahasiswa Perencanaan Wilayah dan Kota ITS angkatan 2004. Selama mengikuti pendidikan di bangku perkuliahan penulis aktif di dalam kegiatan himpunan, khususnya dibidang minat bakat. Penulis akhirnya menyelesaikan pendidikan tahap sarjana pada tahun 2009.