



**ITS**  
Institut  
Teknologi  
Sepuluh Nopember

TUGAS AKHIR - RP141501

# **ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**AKHMAD RADITYA MAULANA FAJRIN**  
NRP 3611 100 002

Dosen Pembimbing  
**DIAN RAHMAWATI, ST., MT.**

**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan  
Institut Teknologi Sepuluh Nopember  
Surabaya 2015



**ITS**  
Institut  
Teknologi  
Sepuluh Nopember

FINAL PROJECT - RP141501

# **MANAGEMENT SPATIAL OF STREET VENDORS IN THE CORRIDOR OF PASAR BESAR STREET MALANG CITY**

**AKHMAD RADITYA MAULANA FAJRIN**  
NRP 3611 100 002

**ADVISOR:**  
**DIAN RAHMAWATI, ST., MT.**

**DEPARTEMENT OF URBAN AND REGIONAL PLANNING**  
**Faculty of Civil Engineering and Planning**  
**Sepuluh Nopember Institute of Technology**  
**Surabaya 2015**

**LEMBAR PENGESAHAN**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR  
KOTA MALANG**

**TUGAS AKHIR**

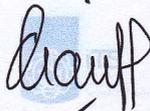
**Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat  
Memperoleh Gelar Sarjana Teknik  
pada**

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

Oleh :

**AKHMAD RADITYA MAULANA FAJRIN  
NRP. 3611 100 002**

Disetujui oleh Pembimbing Tugas Akhir :



**DIAN RAHMAWATI, ST., MT.  
NIP. 198206072009122002**

**SURABAYA, JULI 2015**



**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR  
KOTA MALANG**

**Nama Mahasiswa** : Akhmad Raditya Maulana Fajrin  
**NRP** : 3611100002  
**Jurusan** : Perencanaan Wilayah dan Kota  
Fakultas Teknik Sipil dan  
Perencanaan ITS  
**Dosen Pembimbing** : Dian Rahmawati, ST., MT.

**ABSTRAK**

*Kota Malang merupakan pusat orientasi bagi area Malang Raya dengan pusat Kota Malang berada pada Kecamatan Klojen. Jalan Pasar Besar merupakan bagian dari Kawasan Pasar Besar yang berfungsi sebagai kawasan bisnis atau jantung perekonomian Kota Malang. Terdapat berbagai macam permasalahan yang sedang terjadi salah satunya adalah keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) menimbulkan berbagai macam persoalan perkotaan yang menyebabkan kemacetan, menurunnya estetika kota dan fungsi trotoar. Hal ini disebabkan pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan menggunakan fasilitas umum dan barang yang diperdagangkan tidak tertata rapi. Berkaitan dengan masalah diatas diperlukan arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.*

*Untuk menacapai tujuan penelitian dilakukan beberapa tahapan antara lain mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima (PKL) menggunakan Transect Map dan deskriptif kualitatif, selanjutnya adalah menganalisa faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) dengan menggunakan Content Analysis dan yang*

*terakhir merumuskan arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) dengan metode Triangulasi.*

*Hasil penelitian menunjukkan pada lokasi penelitian terdapat 4 macam karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yakni pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman, buah, pakaian dan kebutuhan tersier. Arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) dilakukan berdasarkan karakteristik masing-masing pedagang kaki lima (PKL) dengan memperhatikan pembatasan jam operasional, penyeragaman bentuk dan luas sarana berdagang, asal daerah, perizinan yang jelas untuk berdagang, pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah, pemberian isentif dan disentif, kerjasama antara pedagang kaki lima (PKL) dengan pemerintah dan interaksi dengan pemerintah.*

***Kata Kunci:*** *Koridor Jalan Pasar Besar Malang, Pedagang Kaki Lima, Penataan, Kota Malang.*

**SPATIAL MANAGEMENT OF STREET VENDORS  
IN THE CORRIDOR OF PASAR BESAR STREET  
MALANG CITY**

**Name** : Akhmad Raditya Maulana Fajrin  
**NRP** : 3611 100 002  
**Departement** : Perencanaan Wilayah dan Kota  
FTSP-ITS  
**Advisor** : Dian Rahmawati, ST., MT.

**ABSTRACT**

*Malang City is an orientation center for Malang Raya area with the center is at Klojen District. Pasar Besar street is part of the great market area that serves as business district or the economic heart of the Malang City. There are many problems that are happening on that area, the one problem is the existence of the street vendors in the corridor of Pasar Besar street Malang City. The existence of the street vendors is causing many urban problems that can make congestion, decline of city aesthetics and pavement function. This is because the street vendors sell using public facilities and do not arrange their goods neatly. Based on that problem, it is necessary spatial management of street vendors in the corridor of Pasar Besar street Malang City.*

*To achieve this objective, it is necessary to achieve some stages, those are identify the characteristics of the street vendors by using Transect Map technique and descriptive qualitative, the next stage is analyze an influential factors in the spatial managemet of vendors by using Content Analysis and the last stage is formulate spatial management street vendors by using triangulation method.*

*The research results show that there are four kinds of street vendor characteristics, those are food and beverages, fruits, clothes, and tertiary needs street vendors. Spatial*

*management of street vendors is doing based on each street vendor characteristics by looking at the restriction of operational time, standardizing the shape and wide of trade tools, clear the area of origin for trade licensing, coaching and counseling by the government, giving the incentive and disincentive, cooperation between street vendors with the government, and interaction with government.*

**Keyword:** *Corridor of Pasar Besar Street Malang, Malang City, Spatial Management, Street Vendors.*

## **KATA PENGANTAR**

Puji dan syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT atas rahmat dan hidayah yang diberikan, penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir, dengan judul “**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG** ini tepat pada waktunya.

Dalam proses penyelesaian Tugas Akhir ini, penulis mendapatkan banyak bantuan, dukungan, dan doa dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

- Allah SWT yang telah memberikan kesempatan, kesehatan dan kemampuan kepada penulis untuk menyelesaikan Tugas Akhir ini.
- Drs. Turasman dan Warjiyah sebagai orangtua dan Yuni Eka P., SP. yang selalu memberikan motivasi nasihat, doa dan semangat hingga Tugas Akhir ini selesai.
- Ibu Dian Rahmawati, ST., MT. selaku dosen pembimbing yang telah berkenan memberikan ilmu, nasehat, waktu dan masukan yang sangat membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- Bapak dan Ibu Dosen PWK ITS yang telah berkenan memberikan ilmu, nasehat, waktu dan masukan yang sangat membangun dalam penyusunan Tugas Akhir ini.
- Bapak dan Ibu Dinas, Praktisi, Akademisi yang berada di Kota Malang yang telah bersedia memberikan informasi, data dan waktunya dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
- Bapak dan Ibu Pedagang kaki Lima (PKL) Pasar Besar Kota Malang yang telah memeberikan waktu dan informasi terkait penelitian penulis.

- Teman-teman (David, Difar, Triya dan Sader) yang berada di Kota Malang yang telah bersedia membantu penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir ini.
- Teman-teman Kontrakan Bersih aka Kons (Gusti, Atras, Diaz, Timothy, Yasser, Ginanjar, Riza dan Jodi) yang selalu ada dalam keadaan apapun. “Makasih rek kalian ruarr biaasaaa”
- Angkatan PWK 2011 “PERISAI” yang telah menemani dalam suka dan duka dalam kebersamaan 4 tahun ini.

Dan berbagai pihak yang tidak penulis sebutkan disini, tetapi turut berkontribusi dalam penyelesaian Tugas Akhir ini. Semoga Allah SWT memberikan karunianya dan membalas semua kebaikan yang telah dilakukan. Penulis menyadari masih banyak yang dapat dikembangkan dari tugas ini. Oleh karena itu, penulis menerima masukan dan kritik yang diberikan demi kesempurnaan Tugas Akhir ini.

Surabaya, Juli 2015

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Lembar Pengesahan.....	iii
Abstrak Indonesia .....	v
Kata Pengantar .....	ix
Daftar Isi .....	xi
Daftar Tabel .....	xv
Daftar Gambar .....	xix
Daftar Peta.....	xx

### **BAB I PENDAHULUAN**

1.1. Latar Belakang .....	1
1.2. Rumusan Permasalahan .....	5
1.3. Tujuan dan Sasaran .....	5
1.4. Ruang Lingkup .....	6
1.4.1. Ruang Lingkup Wilayah .....	6
1.4.2. Ruang Lingkup Pembahasan .....	9
1.4.3. Ruang Lingkup Substansi .....	9
1.5. Manfaat Penelitian .....	10
1.5.1. Manfaat Teoritik .....	10
1.5.2. Manfaat Praktis .....	10
1.6. Hasil yang diharapkan .....	10
1.7. Sistematika Penulisan .....	11
1.8. Kerangka Alur Berpikir .....	13

### **BAB II KAJIAN PUSTAKA**

2.1. Sektor Informal Perkotaan .....	13
2.1.1. Konsep Sektor Informal .....	15
2.1.2. Pengertian Sektor Informal .....	18
2.1.3. Ciri-cirri Sektor Informal .....	20
2.2. Pedagang Kaki Lima Sebagai Sektor Informal .....	21
2.2.1. Pengertian Pedagang kaki Lima.....	21
2.2.2. Karakteristik Pedagang kaki Lima.....	24

2.3. Permasalahan dan pengelolaan pedagang kaki Lima perkotaan .....	34
2.3.1. Permasalahan yang ditimbulkan oleh PKL .....	34
2.3.1.1 Permasalahan Lingkungan .....	34
2.3.1.2 Permasalahan ketertiban Umum .....	34
2.3.2. Pengelolaan Pedagang Kaki Lima .....	38
2.3.2.1 Kebijakan .....	38
2.3.2.2 pengendalian Kegiatan pemanfaatan Ruang .....	40
2.4. Konsep Penataan pedagang Kaki Lima .....	42
2.5. Studi Kasus .....	45
2.5.1 Penataan kawasan PKL di Trunojoyo Malang, Jawa Timur .....	45
2.5.2 Penataan Kawasan PKL di Kawasan Blok M Kebayoran baru, Jakarta Selatan.....	46
2.6. Penelitian/Studi Sebelumnya terkait penataan PKL .....	48
2.7. Sintesa Pustaka .....	51

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1. Pendekatan Penelitian .....	53
3.2. Jenis Penelitian .....	53
3.3. Variabel Penelitian .....	54
3.4. Populasi dan Sampel .....	59
3.4.1. Populasi.....	59
3.4.2. Sampel.....	59
3.5. Metode Pengumpulan Data .....	63
3.5.1. Metode Pengumpulan Data Primer .....	62
3.5.2. Metode Pengumpulan Data Sekunder .....	63
3.6. Teknik Analisis Data .....	67
3.6.1. Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang kaki Lima .....	69
3.6.2. Menganalisa Faktor-faktor yang Berpengaruh dalam Penataan Pedagang kaki Lima .....	70
3.6.3. Merumuskan Arah Penataan Pedagang kaki Lima (PKL) Pada Jalan Pasar Besar Kota Malang .....	72
3.7. Tahapan Penelitian .....	73

## **BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN**

4.1. Gambaran Umum Wilayah Penelitian .....	77
4.1.1. Wilayah Adminstratif .....	81
4.1.2. Penduduk Kawasan Pasar Besar .....	82
4.1.3. Penggunaan Lahan Kawasan Pasar Besar .....	80
4.1.4. Transportasi .....	87
4.1.5. Terminal Bayangan .....	94
4.1.6. Perpakiran .....	97
4.1.7. Pedestrian.....	101
4.1.8. Pedagang Kaki Lima Di Wilayah penelitian.....	101
4.2. Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang kaki Lima .....	107
4.2.1. Karakteristik Pedagang Kaki Lima .....	121
4.2.1.1 Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangan .....	121
4.2.1.2 Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Sarana Berdagang .....	122
4.2.1.3 Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendidikan.....	124
4.2.1.4 Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan .....	125
4.2.1.5 Karakteristik PKL Berdasarkan Modal Usaha.....	127
4.2.1.6 Karakteristik PKL Berdasarkan Status Lapak.....	128
4.2.1.7 Karakteristik PKL Berdasarkan Luas Lapak.....	129
4.2.1.8 Karakteristik PKL Berdasarkan Asal Daerah .....	131
4.2.1.9 Karakteristik PKL Berdasarkan Jam Operasional .....	132
4.2.1.10 Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Berdagang .....	133
4.2.1.11Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Berdagang .....	135

4.2.1.12	Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis .....	136
4.2.2.	Mentipologikan Karakteristik Pedagang Kaki lima (PKL) .....	139
4.2.2.1	PKL Makanan dan Minuman .....	139
4.2.2.2	PKL Buah.....	145
4.2.2.3	PKL Pakaian.....	149
4.2.2.4	PKL Aksesoris .....	153
4.2.2.5	PKL Mainan dan Buku/Poster.....	157
4.2.2.6	PKL Jasa Servive .....	161
4.3	Analisa Faktor yang berpengaruh dalam Penataan pedagang kaki Lima (PKL) .....	175
4.3.1.	Hasil <i>In-Dept Interview</i> Kelompok Pemerintahan. ....	175
4.3.2.	Hasil <i>In-Dept Interview</i> Kelompok Masyarakat ....	175
4.4	Merumuskan Arahan Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang .....	261

## **BAB V KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

5.1.	Kesimpulan .....	331
5.2.	Rekomendasi .....	332

DAFTAR PUSTAKA .....	333
----------------------	-----

LAMPIRAN .....	339
----------------	-----

BIODATA PENULIS.....	438
----------------------	-----

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1	Diskusi mengenai Konsep Sektor Informal.....	17
Tabel 2.2	Pengertian Sektor Informal .....	19
Tabel 2.3	Diskusi Mengenai Pengertian Pedagang kaki Lima .....	22
Tabel 2.4	Kompilasi Karakteristik Pedagan Kaki Lima.....	32
Tabel 2.5	Permasalahan Pedagang Kaki Lima .....	37
Tabel 2.6	Pengeloalaan Pedagang Kaki Lima .....	41
Tabel 2.7	Pengeloalaan Pedagang Kaki Lima .....	44
Tabel 2.8	Pengeloalaan Pedagang Kaki Lima .....	47
Tabel 2.9	Rangkuman Hasil Penelitian Studi Kasus .....	48
Tabel 2.10	Sintesa Tinjauan Pustaka .....	50
Tabel 3.1	Variabel dan Definisi Operasional .....	55
Tabel 3.2	Pemetaan Stakeholder .....	61
Tabel 3.3	Responden Penelitian .....	62
Tabel 3.4	Data dan perolehan Data Primer .....	65
Tabel 3.5	Data dan perolehan Data Sekunder .....	66
Tabel 3.6	Teknik Analisis Data .....	67
Tabel 3.7	Analisis Triangulasi.....	72
Tabel 3.8	Desain Penelitian.....	75
Tabel 4.1	Rute Angkutan Umum di Wilayah Penelitian.....	88
Tabel 4.2	Karakteristik Jenis Barang Dagangan .....	121
Tabel 4.3	Karakteristik Berdasarkan Jenis Sarana Berdagang.....	122
Tabel 4.4	Karakteristik Berdsarkan Tingkat Pendidikan.....	124
Tabel 4.5	Karaketristik PKL berdasarkan Tingkat Pendapatan .....	125
Tabel 4.6	Karakteristik PKL Berdasarkan Modal Usaha .....	127
Tabel 4.7	Karakteristik PKL Berdasarkan Status Lapak.....	128
Tabel 4.8	Karakteristik PKL Berdasarkan Luas Lapak.....	130
Tabel 4.9	Karakteristik PKL Berdasarkan Asal Daerah.....	131
Tabel 4.10	Karakteristik PKL Berdasarkan Jam Operasional.	132
Tabel 4.11	Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Berdagang.....	133

Tabel 4.12	Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Berdagang..	135
Tabel 4.13	Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis .....	136
Tabel 4.14	Karakteristik PKL Makanan dan Minuman.....	139
Tabel 4.15	Karakteristik PKL Buah.....	145
Tabel 4.16	Karakteristik PKL Pakaian.....	149
Tabel 4.17	Karakteristik PKL Aksesoris.....	153
Tabel 4.18	Karakteristik PKL Mainan dan Buku/poster .....	157
Tabel 4.19	Karakteristik PKL Jasa Service .....	161
Tabel 4.20	Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) Berdasarkan Tiploginya.....	169
Tabel 4.21	Biodata <i>Stakeholder 1 (G1)</i> .....	176
Tabel 4.22	Frekuensi Unit Analisis Dengan Maksud yang Sama Pada Transkrip 1 .....	177
Tabel 4.23	Hasil Pengodean dan Pemanhman Data pada Transkrip 1.....	181
Tabel 4.24	Biodata <i>Stakeholder 2 (G2)</i> .....	185
Tabel 4.25	Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 2.....	186
Tabel 4.26	Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 2.....	189
Tabel 4.27	Biodata <i>Stakeholder 3 (G3)</i> .....	193
Tabel 4.28	Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 3 .....	194
Tabel 4.29	Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 3.....	197
Tabel 4.30	Biodata <i>Stakeholder 4 (G4)</i> .....	201
Tabel 4.31	Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 4.....	202
Tabel 4.32	Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 4.....	205
Tabel 4.33	Biodata <i>Stakeholder V (C1)</i> .....	209
Tabel 4.34	Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 5.....	211

Tabel 4.35 Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 5.....	215
Tabel 4.36 Biodata <i>Stakeholder 6 (C2)</i> .....	221
Tabel 4.37 Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 6.....	222
Tabel 4.38 Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 6.....	227
Tabel 4.39 Biodata <i>Stakeholder 7 (C3)</i> .....	231
Tabel 4.40 Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang sama pada Transkrip 7.....	232
Tabel 4.41 Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 7.....	237
Tabel 4.42 Matriks Kombinasi dari Setiap <i>Stakeholder</i> .....	243
Tabel 4.43 Penjabaran Faktor-Faktor yang Berpengaruh.....	251
Tabel 4.44 Faktor-faktor yang Berpengaruh Dalam Penataan	259
Tabel 4.45 Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Makanan dan Minuman.....	263
Tabel 4.46 Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Buah .....	277
Tabel 4.47 Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pakaian .....	291
Tabel 4.48 Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Aksesoris.....	305
Tabel 4.49 Arahan Penataan Parkir dan Terminal Bayangan..	319

*Halaman Ini sengaja dikosongkan*

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1	Tahapan Content Analysis .....	70
Gambar 4.1	Jumlah penduduk berdasarkan Mata Pencahrian .....	81
Gambar 4.2	Penggunaan Lahan pada Jalan Pasar Besar .....	83
Gambar 4.3	Kondisi Transportasi .....	87
Gambar 4.4	Gambar Penampang Jalan .....	88
Gambar 4.5	Kondisi Eksisting parkir <i>on-street</i> .....	97
Gambar 4.6	Kondisi Eksisting Pedestrian.....	101
Gambar 4.7	Kondisi Pedagang kaki Lima (PKL) .....	102
Gambar 4.8	Diagram Prosentase Jenis Barang Dagangan .....	123
Gambar 4.9	Lahan Permukiman Eksisting (atas) Rencana Penggunaan Lahan (bawah) .....	124
Gambar 4.10	Diagram Prosentase Jenis Tingkat Pendapatan .....	126
Gambar 4.11	Diagram Prosentase Jenis Modal Usaha.....	127
Gambar 4.12	Diagram Prosentase Status Lapak .....	129
Gambar 4.13	Diagram Prosentase Luas Lapak .....	130
Gambar 4.14	Diagram Prosentase Asal Daerah .....	132
Gambar 4.12	Diagram Prosentase Jam Operasional .....	133
Gambar 4.13	Diagram Prosentase Fungsi Berdagang .....	134
Gambar 4.14	Diagram Prosentase Sifat Berdagang .....	135
Gambar 4.15	Diagram Prosentase Suasana Psikologis .....	137
Gambar 4.16	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 1 .....	179
Gambar 4.17	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 2 .....	187
Gambar 4.18	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 3 .....	195
Gambar 4.19	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 4 .....	203
Gambar 4.20	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 5 .....	212
Gambar 4.21	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan	

	maksud yang sama pada Transkrip 6 .....	224
Gambar 4. 22	Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 7 .....	234

## DAFTAR PETA

Peta 1.1	Deliniasi Wilayah Penelitian .....	7
Peta 4.1	Orientasi Wilayah Penelitian .....	79
Peta 4.2	Penggunaan Lahan Eksisting .....	85
Peta 4.3	Jalur Transportasi .....	91
Peta 4.4	Lokasi Terminal Bayangan .....	95
Peta 4.5	Peta Lokasi Parkir On-street.....	99
Peta 4.6	Peta Karakteristik PKL Buah .....	109
Peta 4.7	Peta Karakteristik PKL Pakaian .....	111
Peta 4.8	Peta Karakteristik PKL Makanan dan Minuman.....	113
Peta 4.9	Peta Karakteristik PKL Aksesoris .....	115
Peta 4.10	Peta Karakteristik PKL Mainan dan Buku/Poster ...	117
Peta 4.11	Peta Karakteristik PKL Jasa Service .....	119
Peta 4.12	Peta Lokasi PKL Makanan dan Minuman.....	143
Peta 4.13	Peta Lokasi PKL Buah .....	147
Peta 4.14	Peta Lokasi PKL Pakaian .....	151
Peta 4.15	Peta Lokasi PKL Aksesoris .....	155
Peta 4.16	Peta Lokasi PKL Mainan dan Buku/Poster .....	159
Peta 4.17	Peta Lokasi PKL Jasa Service .....	163
Peta 4.18	Peta Karakteristik PKL .....	173
Peta 4.19	Peta Arahan PKL Makanan dan Minuman.....	143
Peta 4.20	Peta Arahan PKL Buah .....	321
Peta 4.21	Peta Arahan PKL Pakaian .....	325
Peta 4.22	Peta Arahan PKL Kebutuhan Tersier .....	327
Peta 4.23	Peta Arahan Halte Pasar Besar PKL .....	329

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pesatnya perkembangan kota terutama pusat kota yang merupakan pusat dari kegiatan ekonomi menimbulkan suatu fenomena urbanisasi yang terjadi di negara-negara berkembang termasuk Indonesia (Fahri, 2011). Urbanisasi telah menyebabkan peningkatan jumlah penduduk kota yang sangat pesat. Akibat dari proses urbanisasi dan pertambahan penduduk yang sangat cepat maka jumlah penduduk angkatan kerja pada suatu kota meningkat. Fenomena ini tidak diimbangi oleh kemampuan pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja formal sehingga jumlah pengangguran di kota membengkak. Sulitnya mencari pekerjaan dan terbatasnya lapangan pekerjaan di kota karena besarnya persaingan antar individu dalam kegiatan pencarian pekerjaan, sehingga penduduk yang hanya didukung oleh kemampuan dan ketrampilan terbatas banyak yang tersingkir dari sektor formal (Fahri, 2011)

Kondisi seperti ini menyebabkan penduduk banyak yang beralih menuju ke sektor informal. Dalam keadaan dimana sektor modern belum mampu menciptakan lapangan kerja secepat pertumbuhan angkatan kerja, maka sektor informal merupakan bidang kegiatan yang memberi harapan untuk mencari penghidupan (Poeba, dalam Fahmi, 2011) keberadaan sektor informal ini merupakan alternatif yang mampu memberikan solusi dan kontribusi dalam penyerapan tenaga kerja.

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu bentuk kegiatan informal, dalam melakukan aktifitasnya seringkali memanfaatkan lokasi yang tidak diperuntukkan sebagai tempat berjualan, tempat-tempat tersebut seperti badan jalan, trotoar, emperan toko dan lain-lain. Pedagang kaki lima (PKL) adalah orang dengan modal relatif sedikit berusaha

dibidang produksi dan penjualan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan ditempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Nugraha, 2004)

Kota Malang merupakan Orde IIA dimana pusat Kota Malang berada di Kecamatan Klojen dan merupakan aksesibilitas (keluar-masuk) Kota Malang serta pusat orientasi bagi area Malang Raya yang meliputi Kota Malang, Kabupaten Malang dan Kota Batu. Sebagai pusat Kota Malang Kecamatan Klojen memiliki fasilitas perdagangan dan jasa dengan skala pelayanan lokal, kota hingga regional (RDTRK Malang Tengah). Hal ini memicu Pertumbuhan Kota Malang yang semakin pesat yang mengakibatkan pertumbuhan ekonomi di Kota Malang sendiri bergerak sangat cepat.

Kawasan strategis ekonomi di Kota Malang yaitu kawasan perdagangan dan jasa yang berpusat dikawasan Pasar Besar Malang, selain itu kawasan ini memiliki nilai sejarah yang tinggi karena merupakan pusat akulturasi budaya antara pedagang dari kaum Arab, Cina dan pribumi pada masa lampau (RTRW Kota Malang 2010-2030). Sebagai kawasan Strategis ekonomi kota Malang, kawasan Pasar Besar Malang mendorong terciptanya aktifitas yang tinggi di sekitar kawasan ini, kondisi inilah yang dimanfaatkan oleh para pedagang kaki lima (PKL) sebagai lokasi berdagang.

Jalan Pesar Besar Malang terletak di pusat Kecamatan Klojen Kota Malang yang berfungsi sebagai kawasan bisnis (CBD) yang merupakan bagian dari kawasan Pasar Besar Malang yang tidak terlepas dari permasalahan pedagang kaki lima (PKL) yang masih belum tertata (RDTR Malang Tengah). Dinas Pasar mencatat jumlah PKL di Kota Malang sampai tahun 2014 ini sebanyak 5.600 pedagang (Maharani, 2014). Berdasarkan data BPS Kota Malang Tahun 2013 jumlah pedagang kaki lima (PKL) yang berada di kawasan Pasar Besar Malang sebanyak 504 pedagang yang merupakan jumlah terbanyak di Kecamatan Klojen. Permasalahan pedagang kaki

lima (PKL) di Kota Malang merupakan permasalahan klasik yang hingga kini belum dapat terpecahkan.

Pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada jalan Pasar Besar kota Malang menjual beraneka ragam barang dagangan yang dijual dari pagi hari hingga sore hari, bahkan malam hari. Para pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Jalan Pasar Besar terbagi menjadi dua segmen yaitu segmen barat dan timur. Untuk segmen barat sendiri para pedagang kaki lima (PKL) ini menjual berbagai macam pakaian dan makanan, sedangkan pada segmen timur menjual pakaian, aksesoris, emas, makanan dan buah-buahan (Maharani, 2014). Pemerintah Kota Malang menjadikan kawasan Pasar Besar Malang termasuk Jalan Pasar Besar sebagai daerah wisata belanja, hal ini dilakukan untuk mewujudkan Kota Malang sebagai kota pariwisata (RDTR Malang Tengah). Sebagai tujuan wisata pemerintah Kota Malang belum memiliki wacana untuk merelokasi para pedagang kaki lima, dikarenakan pemerintah Kota Malang belum memiliki perda yang mengatur kawasan mana saja yang tidak diperbolehkan untuk berjualan bagi pedagang kaki lima (PKL) (anatar-jatim, 2014). Saat ini pemerintah telah melakukan pendataan terkait keberadaan pedagang kaki lima (PKL) tersebut yang nantinya akan diberikan tanda daftar usaha (TDU), tidak hanya itu saja pemerintah kota Malang akan memberikan modal kepada para pedagang kaki lima (PKL) yang dananya berasal dari APBD Kota Malang tahun anggaran 2014, selain modal para pedagang juga akan memperoleh asuransi secara gratis (radar-Malang, 2014).

Namun, keberadaan pedagang kaki lima (PKL) menimbulkan berbagai macam permasalahan perkotaan. Hal ini dikarenakan pedagang kaki lima (PKL) selalu menggunakan fasilitas umum sebagai media berjualan. Trotoar merupakan fasilitas umum yang disediakan oleh pemerintah bagi pejalan kaki, namun keberadaannya kini disalah gunakan sebagai tempat berjualan pedagang kaki lima. Para pedagang kaki lima

(PKL) ini menggelar dagangan mereka secara tidak tertata, zig-zag dan *seporadis* sehingga menimbulkan kesan kumuh dan mengurangi estetika kota (Maharani, 2014). Hal tersebut diakibatkan karena bercampur aduknya berbagai jenis dagangan yang berada pada satu lokasi dan tidak teraturinya jenis sarana berdagang para pedagang mulai dari gerobak, lapak dan sepeda serta luas sarana berdagang yang beraneka ragam, sehingga terjadi kesemerawutan (Surya, 2014). Kesemerawutan ini berdampak pada para pejalan kaki yang terpaksa turun ke badan jalan untuk berjalan dikarenakan kondisi trotoar penuh sesak dengan barang dagangan (Maharani 2104). Selain itu, kegiatan pedagang kaki lima (PKL) juga menggunakan badan jalan untuk berjualan dikarenakan kondisi trotoar yang telah penuh dan sesak. Sehingga terjadi kemacetan yang terjadi akibat badan jalan di jalan Pasar Besar Malang yang merupakan kawasan padat lalu lintas menyempit, terlebih lagi banyaknya kendaraan konsumen yang berhenti untuk membeli (Malang-post 2014). Kemacetan ini menimbulkan kerugian waktu dan biaya yang menyebabkan perekonomian pada kawasan tersebut lumpuh. Hal ini disebabkan, Jalan Pasar Besar merupakan jalan kolektor sekunder yang menghubungkan berbagai kawasan seperti kawasan pendidikan, kawasan bisnis dan kawasan wisata (Bobby, 2013). Lemahnya pengawasan terkait pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Jalan Pasar Besar Kota Malang menjadi salah satu factor penyebab tumbuh suburnya kegiatan pedagang kaki lima (PKL) (Maharani, 2014). Terjadi ketidakseimbangan dan ketidakteraturan anantara sarana berdagang pedagang kaki lima (PKL) dan ruang publik seperti trotoar dan jalan yang merupakan fasilitas umum yang di peruntukan bagi seluruh elemen masyarakat yang kini keberadaanya disalah gunakan.

Salah satu alternatif cara dalam mengatasi permasalahan diatas adalah dengan melakukan penataan terhadap pedagang kaki lima. Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang merusak estetika kota dengan kesemerawutan dan kekumuhannya, selain

itu juga menimbulkan kemacetan lalu lintas dan penyerobotan hak pejalan kaki. Keindahan dan kenyamanan kota terganggu dengan keberadaan pedagang kaki lima (PKL) ini. Namun di satu sisi Jalan Pasar Malang Besar merupakan daya tarik wisata sebagai tujuan wisata belanja kota Malang. Penataan pedagang kaki lima (PKL) ini diharapkan mampu menyeimbangkan fasilitas publik dengan kebutuhan ruang pedagang kaki lima (PKL) dan dapat mengurangi dampak negatif akibat keberadaan pedagang kaki lima (PKL). Berdasarkan permasalahan di atas maka diperlukan suatu penelitian untuk memberikan suatu arahan terkait penataan kegiatan pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Jalan Pasar Besar Kota Malang yang berdampak pada tata ruang kawasan Pasar Besar Malang maupun Kota Malang.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Jalan Pasar Besar merupakan bagian dari kawasan Pasar Besar Kota Malang yang berfungsi sebagai kawasan strategis ekonomi dan juga sebagai objek daerah wisata yakni wisata belanja. Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Jalan Pasar Besar ini menimbulkan berbagai macam permasalahan perkotaan yakni kemacetan lalu lintas dan penyerobotan hak pengguna jalan kaki yang sehingga terkesan kumuh dan mengurangi estetika. Hingga saat ini belum ada upaya penataan pedagang kaki lima (PKL) yang dilakukan oleh pemerintah Kota Malang. Oleh karena itu diperlukan suatu penataan pedagang kaki lima (PKL) sehingga dapat menekan berbagai dampak yang ditimbulkan akibat dari keberadaan pedagang kaki lima (PKL). Sehingga pertanyaan dalam penelitian ini adalah : factor-faktor apa saja yang berpengaruh dalam penataan kegiatan pedagang kaki lima (PKL) pada koridor jalan Pasar Besar Kota Malang ?

### **1.3 Tujuan dan Sasaran**

Penelitian ini bertujuan untuk menentukan arahan penataan kegiatan Pedagang kaki lima (PKL) di Jalan Pasar Besar Kota Malang. Adapun sasaran yang akan dicapai adalah :

1. Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima (PKL) Koridor Jalan Pasar Besar kota Malang.
2. Menganalisa factor-faktor yang berpengaruh dalam penataan kegiatan pedagang kaki lima (PKL) jalan Pasar Besar kota Malang berdasarkan masing-masing kelompok.
3. Merumuskan arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Jalan Pasar Besar Kota Malang

### **1.4 Ruang Lingkup**

#### **1.4.1 Ruang Lingkup Wilayah**

Jalan Pasar Besar Malang yang merupakan bagian kawasan Pasar Besar Malang terletak di Kecamatan Klojen. Adapun batas administrasi Jalan Pasar Besar Malang adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara	: Jl. KH. Agus Salim dan Jl. KH. Achmad Dahlan
Sebelah Timur	: Jl. Gatot Subroto, Jl. Zainal Jakse dan Jl. Laksmana Martadinata
Sebelah Barat	: Jl. SW. Pranoto, Jl. Sutan Sahir dan Jl. Ade Irma Suryani
Sebelah Selatan	: Jl. Wiro Margo

Untuk peta batas wilayah penelitian dapat dilihat pada peta 1.1




**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ORIENTASI WILAYAH PENELITIAN**

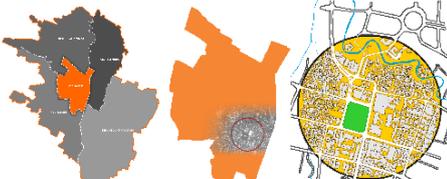


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

-  Batas Kelurahan
-  Batas Kecamatan
-  jalan
-  bangunan
-  Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**      **KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 1.1**

*Sumber Data : RTBL Pasar Besar Kota Malang (2013-2033)*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

### **1.4.2 Ruang Lingkup Pembahasan**

Ruang lingkup pembahasan dalam penelitian ini difokuskan untuk merumuskan arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Penelitian ini dilakukan dengan melakukan identifikasi karakteristik pedagang kaki lima (PKL) setelah itu dikelompokkan berdasarkan kesamaan kegiatan pedagang kaki lima (PKL). Kemudian mencari faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL). Berdasarkan faktor yang telah terbentuk maka dapat merumuskan arahan penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

### **1.4.3 Ruang Lingkup Subtansi**

Ruang lingkup subtansi yang digunakan sebagai landasan teori penelitian ini adalah teori sektor informal, karakteristik pedagang kaki lima dan studi kasus yang berkaitan.

## **1.5 Manfaat**

### **1.5.1 Manfaat Teoritis**

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

### **1.5.2 Manfaat Praktis**

Manfaat praktis yang diharapkan dari penelitian ini adalah memberikan masukan dan arahan kepada Pemerintah terkait penataan ruang di Kota Malang dengan melibatkan aspek Pedagang dalam penataan Kegiatan Pedagang Kaki Lima (PKL). Sehingga, sektor informal khususnya pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Kota Malang dapat tertata dengan baik dan mengurangi dampak yang ditimbulkannya, serta sesuai dengan penataan ruang Kota Malang

## **1.6 Hasil yang diharapkan**

Adapun hasil yang diharapkan dari penelitian ini adalah untuk mewujudkan penataan pedagang kaki lima (PKL) yang terdapat pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang sebagai manajemen perkotaan dari sisi sektor informal. Penelitian ini nantinya juga diharapkan dapat menjadi masukan baru bagi pemerintah Kota Malang terkait kebijakan manajemen perkotaan khususnya sektor informal dalam peraturan daerah mengenai penataan pedagang kaki lima (PKL).

## **1.7 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 pedagang kaki lima (PKL). Tujuan dari penulisan tinjauan pustaka ini diharapkan dapat menunjang perumusan masalah penelitian dan menghasilkan variabel-variabel penelitian yang akan digunakan dalam proses penelitian.

### **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 : HASIL DAN PEMBAHASAN**

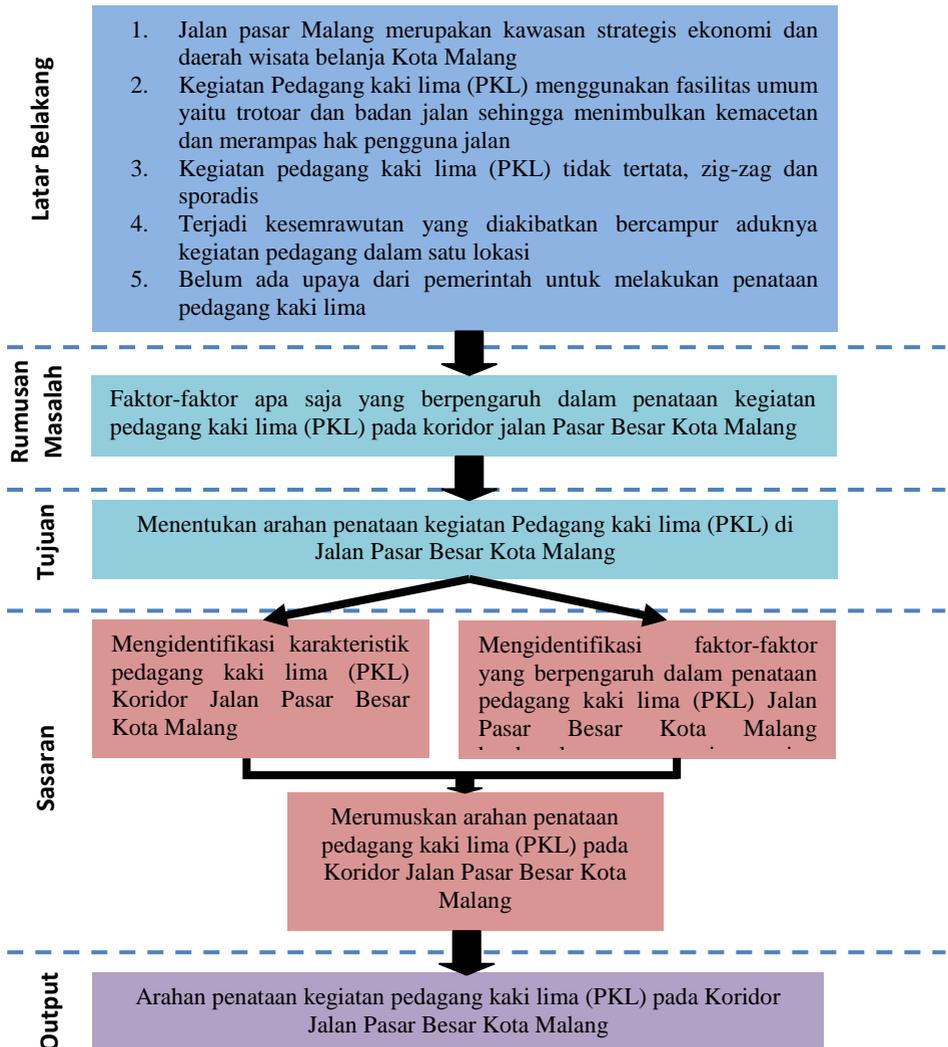
Berisi tentang hasil pengamatan atau pengumpulan data dan informasi lapangan, pengolahan data dan informasi, serta memuat analisis dan pembahasan data/informasi serta pembahasan hasil analisis.

**BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN**

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

*Halaman ini Sengaja dikosongkan*

## Kerangka Berpikir



Gambar 1.1 Kerangka Berpikir

*Sumber : Hasil Analisis, 2014*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1. Sektor Informal Perkotaan**

##### **2.1.1. Konsep Sektor Informal**

Berkaitan dengan pekerjaan di sektor informal ini J.Bremen dalam fahmi, (1998) mengklasifikasikan dalam beberapa katagori yaitu:

1. Kelompok “petit burgeois”, yaitu mereka yang memiliki usaha sendiri dengan modal dan ketrampilan yang cukup;
2. Kelompok “labour elite”, yaitu mereka yang memperoleh penghasilan tetap;
3. Kelompok “proletariat”, yaitu buruh pada usaha kecil dan usaha sendiri tanpa modal atau dengan modal yang sangat terbatas;
4. Kelompok “lumpen proletariat”, atau “popular” kelompok miskin yang kegiatannya di luar hukum atau mirip gelandangan atau pengemis

Dua kelompok terakhir itulah yang paling menonjol dilingkungan permukiman kumuh di kota-kota Indonesia. Friedmann dan Sullivan secara menyeluruh menjelaskan tentang kelompok social ekonomi kota yang diperinci sebagai berikut :

1. Sektor formal terdiri dari tiga kelompok, yaitu corporate professional managerial yang terdiri dari pegawai tinggi, professional,manager, dan pengusaha perusahaan besar maupun menengah; corporate supervision yang terdiri dari buruh industry atau perusahaan.
2. Sektor informal terdiri dari dua kelompok yaitu family enterprise sektor ataupengusaha kecil milik mkeluarga, dan individual enterprise wokera atau mereka yang usaha sendiri atau memburuh secara tidak tetap.

Konsep dualitis bagi lapangan kerja dikota yang memisahkan sektor formla dan sektor informal, yang dipelopori oleh ILO dan banyak digunakan oleh para peneliti di Indonesia, sebetulnya sudah mulai banyak diragukan. Keberatan utama yang diajukan adalah konsep sektor informal dan definisi operasional yang diterapkan terlalu bersifat umum sehingga mencakup usaha dan pekerja dengan ciri ekonomi dan social yang terlalu jauh berbeda.

Pada kalangan para pemerhati dan peneliti tentang sektor informal telah memiliki semacam konsesus (tidak tertulis) perihal dua hal. Pertama, bahwa sektor informl pada hakekatnya merupakan konsep ekonomi, sehingga kegiatannya dapat dikelompokkan menurut klasifikasi lapangan usaha. Kedua, bahwa yang dianalisis adalah perilaku “unit usaha” dan bukan “keluarga” atau “individu”. Terhadap unit usaha yang skalanya paling kecil (swakarya atau mandiri) maka perilaku unit usaha akan identic dengan perilaku individu Hidayat dalam Fahri (2011).

Konsep operasional yang mungkin dapat dipakai dalam membatasi siapakah yang tergolong kedalam sektor informal adalah (Firdausy, 1996)

1. Unit usaha kecil
2. Pola kegiatannya tidak teratur baik dalam arti waktu, permodalannya dan penerimaanya;
3. Tidak mempunyai tempat yang tetap atau keterkaitan dengan usaha lain;
4. Tidak membutuhkan keahlian dan ketrampilan khusus, sehingga secara luas dapat menyerap bermacam-macam tingkatan angkatan kerja;
5. Modal, peralatan dan perlengkapan maupun omzetnya kecil dan diusahakan atasa dasar hitungan harian

**Tabel 2.1**  
**Diskusi Mengenai Konsep Sektor Informal**

No	Tokoh/Teori	Konsep Sektor Informal
1	Jermen (1985)	Sektor informsl dapat diklasifikasikan menjadi 4 katagori yakni Kelompok “petit burgeois”, “labour elite”, “proletariat” dan “lumpen proletariat”, atau “popular”.
2	Friedmann dan Sullivan	Sektor informal terdiri dari dua kelompok yaitu family enterprise sektor ataupengusaha kecil milik mkeluarga, dan individual enterprise wokers atau mereka yang usaha sendiri atau memburuh secara tidak tetap
3.	Hidayat (1996)	Pertama, bahwa sektor informl pada hakekatnya merupakan konsep ekonomi, sehingga kegiatannya dapat dikelompokkan menurut klasifikasi lapangan usaha. Kedua, bahwa yang dianalisis adalah perilaku “unit usaha” dan bukan “keluarga” atau “individu”. Terhadap unit usaha yang skalanya paling kecil (swakarya atau mandiri) maka perilaku unit usaha akan identic dengan perilaku individu
4.	Firdausy, (1996)	Usaha kecil dengan pola yang tidak teratur tidak memiliki tempat yang tetap dengan omzet yang kecil.

*Sumber: Dioalah dari Jermen (19885), Friedmann dan Sullivan, Hidayat (1996) dan firdhausy (1996)*

Berdasarkan pemaparan diatas, pengertian konsep sektor informal yang digunakan penulis dalam penelitian ini adalah sintesa dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para tokoh diatas, yaitu sektor informal merupakan kegiatan usaha kecil yang berkembang karena pertumbuhan kesempatan kerja di sektor formal tidak secepat laju pertumbuhan pencari kerja.

### **2.1.2. Pengertian Sektor Informal**

Pada negara berkembang, dalam masyarakat pasca kolonial, termasuk Indonesia sektor informal termasuk PKL bukan lagi suatu hal yang baru ataupun fenomena aneh, namun keberadaannya sudah menjadi hal yang biasa (Miftah, 1991).

Sektor Informal berkembang karena pertumbuhan kesempatan kerja di sektor formal tidak secepat laju pertumbuhan pencari kerja (Soedarsono, 1985). Oleh karena itu inti dari timbulnya sektor informal di perkotaan adalah karena alasan kesempatan kerja. Hampir setengah dari angkatan kerja di kota bekerja di sektor informal, yang berarti sektor tersebut memberikan sumbangsih kepada regional income kota. Dilihat dari ketahanan nasional adanya sektor informal kota dapat membantu stabilisasi di sektor tersebut menghasilkan barang dan jasa yang di konsumsikan

Menurut Sathuraman (1991), sektor informal merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang. Kegiatan memasuki usaha kecil di perkotaan lebih ditujukan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan, daripada memperoleh keuntungan. Mereka yang terlibat sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil, dan kebanyakan adalah para pendatang

Hal ini senada dengan pernyataan Hidayat (1996), bahwa pengertian umum tentang sektor informal meliputi tiga hal yakni.

1. Sektor yang tidak meminta bantuan dan proteksi ekonomi dari pemerintah seperti perlindungan tariff terhadap barang dan jasa yang dihasilkan, pemberian kredit dengan bunga relative rendah, pembimbingan teknis dan ketatalaksanaan, perlindungan dan perawatan tenaga kerja, penyediaan teknologi, 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 dan fasilitas yang disediakan pemerintah, tetpai bantuan itu belum sanggup membuat unit usaha itu berdikari.

Pada kalangan para pemerhati dan peneliti tentang sektor informal telah memiliki semacam konsesun (tidak tertulis) perihal dua hal. Pertama, bahwa sektor informal pada hakekatnya merupakan konsep ekonomi, sehingga kegiatannya dapat dikelompokkan menurut klasifikasi lapangan usaha. Kedua, bahwa

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

**Tabel 2.2**  
**Pengertian Sektor Informal**

No	Teori	Pengertian Sektor Informal
1	Soedarsono (1985)	Sektor informal berkembang karena pertumbuhan kesempatan kerja di sektor formal tidak secepat laju pertumbuhan pencari kerja
2	Sathuraman (1991)	Kegiatan usaha kecil yang berada pada perkotaan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan daripada keuntungan.
3.	Hidayat (1996)	Sektor yang tidak memiliki proteksi dari pemerintah

*Sumber: diolah dari soedarsono (1985), Sathurman (1991), dan Hidayat (1996)*

Berdasarkan pemaparan diatas, pengertian sektor informal yang digunakan penulis dalam penelitian adalah sintesa dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para tokoh diatas, yaitu sektor informal merupakan kegiatan usaha kecil yang berkembang untuk mencari kesempatan kerja dan mendapatkan keuntungan dengan tidak adanya perlindungan dari pemerintah.

### **2.1.3. Ciri-ciri Sektor Informal**

Terminologi sektor informal yang digunakan oleh buruh internasional (ILO) yakni bahwa umumnya mereka yang terlibat dalam sektor informal adalah miskin, kebnyakan dalam usia kerja utama, berpendidikan rendah, upah yang diterima dibawah upah minimum, modal usaha rendah serta sektor ini memberikan kemungkinan untuk mobilitas vertical (Manning dan Noer (1996). Cakrawala mereka tampaknya masih terbatas pada pengadaan kesempatan kerja dan menghasilkan kesempatan kerja dan menghasilkan pendapatan yang langsung bagi dirinya sendiri.

Menurut Magdalena dalam Yustika (2000) ciri-ciri sektor informal adalah sebagai berikut :

1. Kegiatan usahanya yang tidak teroganisir secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor informal;
2. Pada umumnya unit usahanya tidak mempunyai ijin;
3. Pola kegiatan usaha yang tidak teratur dengan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja;
4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai pada sektor ini;
5. Unit usaha berganti-ganti dari satu sektor ke sub sektor yang lain;
6. Teknologi yang digunakan masih tradisional;
7. Modal dan perputaran usaha relative kecil, sehingga skala operasinya juga kecil;
8. Untuk menjalankan usaha tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman
9. Pada umumnya unit usaha termasuk “one man enterprise” dan walaupun pekerja biasanya berasal dari keluarag sendiri;

10. Sumber dana modal usaha pasa umumnya berasal dari tabungan sendiri dari lembaga keuangan yang tidak resmi;
11. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi masyarakat berpenghasilan menengah kebawah

## **2.2. Pedagang Kaki lima Sebagai Sektor Informal**

### **2.2.1. Pengertian Pedagang Kaki Lima**

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu alternatif dalam mengurangi angka pengangguran. Tidak sebandingnya antara lapangan pekerjaan dengan angka para pencari kerja menyebabkan sebagian masyarakat menciptakan lapangan pekerjaan yang bersifat informal untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Sektor informal tersebut tidak membutuhkan syarat-syarat keahlian dan modal yang tinggi (Maryatmo dan Susilo, 1996) serta tidak terikat dengan waktu dan tempat (Kurniadi dan Tangkilisan, 2001). Kehadirannya pun sering menyalahi aturan penataan ruang publik.

Secara umum pengertian pedagang kaki lima berasal dari kata “kaki lima” yang semula merupakan suatu ordonasi, yang menentukan bahwa pada jalur-jalur tertentu diperlukan pengadaan jalur sebesar 5 (lima) feet (lima kaki) atau sekitar 1,5 meter sebagai trotoar, yang selanjutnya dipakai untuk sebutan pedagang kaki lima atau tempat pedagang yang memanfaatkan trotoar (FT Unpar, 1980).

Menurut kuntro dalam Purnama (2003), pedagang kaki lima adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha pedagang/jasa yaitu melayani kebutuhan barang-barang/makanan yang di konsumsi langsung oleh konsumen, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang kecil/terbatas dalam melakukan usaha tersebut guna menggerakkan peralatan sederhana dan memiliki lokasi di tempat-tempat umum (terutama diatas trotoar, sebagian badan jalan) dengan tidak mempunyai legalitas formal.

Pengertian PKL terus berkembang sehingga sekarang menjadi kabur artinya. Mereka tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi di setiap jalur pejalan kaki, tempat-tempat parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling ke rumah-rumah penduduk (Sari, 2003 dalam Rosita, 2006). Mc. Gee dan Yeung (1977), memberikan pengertian PKL sama dengan *hawker*, yang didefinisikan sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Dalam konteks kota, usaha informal mencakup operator usaha kecil yang menjual makanan dan barang atau menawarkan jasa dan pada gilirannya melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar. Ini disebut sebagai sektor informal perkotaan atau *Urban Informal Sektor* (Suharto, 2003 dalam Mustafa, 2008 ).

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

**Tabel 2.3**  
**Diskusi Mengenai Pengertian Pedagang Kaki Lima**

No	Tokoh/Teori	Pengertian Pedagang Kaki Lima
1	Maryanto dan Susilo (1996)	Tidak membutuhkan keahlian dan modal yang tinggi
2.	Kurniadi dan Tangkilisan, (2001)	Tidak terikat waktu dan tempat
3.	FT. Unpar (1980)	Secara umum pengertian pedagang kaki lima berasal dari kata “kaki lima” yang semula merupakan suatu ordonasi, yang menentukan bahwa pada jalur-jalur tertentu diperlukan pengadaan jalur sebesar 5 (lima) feet (lima kaki) atau sekitar 1,5 meter sebagai trotoar, yang selanjutnya dipakai untuk sebutan pedagang kaki lima atau tempat pedagang yang memanfaatkan trotoar

No	Tokoh/Teori	Pengertian Pedagang Kaki Lima
4.	Kuntro dalam Purnama (2003)	Kegiatan usaha pedagang/jasa untuk melayani kebutuhan barang/makanan yang konsumsi oleh konsumen dengan berpindah-pindah dan dalam modal yang terbatas serta menggunakan lokasi di tempat umum.
5.	Sari, dalam Rosita (2006)	Mereka tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi di setiap jalur pejalan kaki, tempat-tempat parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling ke rumah-rumah penduduk
6.	Mc. Gee dan Yeung (1977)	Sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar
7.	Suharto dalam Mustafa (2008)	Operator usaha kecil yang menjual makanan dan barang atau menawarkan jasa dan pada gilirannya melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar

*Sumber: diolah dari Maryanto dan Susilo (1996), Kurniadi dan Tangkilisan, (2001) FT. Unpar (1980), Kuntro dalam Purnama (2003) Sari, dalam Rosita (2006), Mc. Gee dan Yeung (1977) Suharto dalam Mustafa (2008)*

Berdasarkan pemaparan diatas, pengertian pedagang kaki lima (PKL) yang digunakan penulis dalam penelitian adalah sintesa dari berbagai pengertian yang telah dikemukakan oleh para tokoh diatas, yaitu pedagang kaki lima yang memiliki usaha kecil yang melayani kebutuhan barang/makanan/jasa tanpa memiliki keahlian khusus dan modal yang tinggi serta menggunakan ruang publik sebagai lokasi berjualan.

### 2.2.2. Karakteristik Pedagang Kaki lima

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) menurut Mc Gee dan Yeung (1977) dibagi berdasarkan Jenis dagangan, sarana usaha :

1. Jenis dagangan yang di perdagangkan dibagi menjadi empat jenis yakni.
  - a. Jenis bahan mentah dan setengah diolah, seperti buah-buahan atau sayuran dan sebagainya;
  - b. Jenis bahan makanan jadi, seperti martabak, roti bakar dan sebagainya;
  - c. Jenis bahan makanan, seperti lukisan, kacamata dan sebagainya;
  - d. Jenis barang berupa jasa, seperti reparasi

#### 2. Sarana usaha

- a. Non Permanen (Mobile Hawker Units)

Adalah tipe yang mewakili berbagai bentuk sarana dagang yang mudah dibawa atau bergerak mulai dari sepeda sampai dengan keranjang.

- b. Semi Permanen (Semistatic Hawker Units)

Adalah tipe dimana sarana digerakkan setelah waktu cukup lama

- c. Permanen (Static Hawker Units)

Adalah tipe dimana sarana dagang didirikan secara permanen di jalan atau ruang public.

#### 3. Ruang aktivitas pedagang kaki lima

Pedagang kaki lima pada umumnya cenderung untuk beraktivitas secara berkelompok pada suatu area yang memiliki tingkat intensitas aktivitas yang tinggi, seperti pusat-pusat hiburan, pasar, taman, maupun pada simpul-simpul jalur transportasi

#### 4. Waktu pelayanan aktivitas pedagang kaki lima

Pola aktivitas PKL menyesuaikan terhadap irama dari ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL

Rustianingsih, (2004) mengungkapkan pengaturan ataupun pengarahannya 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 muasal 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 PKL dapat dijelaskan melalui ciri-ciri umum yang tidak jauh berbeda dengan ciri-ciri sektor informal 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 enterprise*, 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

Karakteristik pedagang kaki lima menurut Julius An-naf dalam Widodo (2000) adalah sebagai berikut:

1. Dikenakan retribusi maupun pungutan-pungutan tidak resmi dari sekelompok orang atau lembaga tidak resmi;
2. Bagi pedagang kaki lima, umumnya profesi tersebut sebagai mata pencaharian pokok;
3. Pedagang kaki lima umumnya tergolong angkatan kerja produktif;
4. Tingkat pendidikan mereka umumnya relatif rendah;
5. Sebagian besar pedagang kaki lima merupakan pendatang dari daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah di kota;
6. Mulai berdagang sudah cukup lama dan lintas generasi;
7. Sebelum menjadi pedagang kaki lima, profesi terakhir adalah menjadi petani atau buruh;

8. Permodalan umumnya sangat lemah dan omset penjualan juga relatif kecil;
9. Umumnya memiliki atau mengusahakan sendiri pembiayaannya dan belum ada hubungan dengan bank yang menaungi;
10. Kurang mampu dalam memupuk modal;
11. Umumnya perdagangan dalam sektor bahan pangan, sandang, dan kebutuhan primer;
12. Pada hakekatnya pedagang terkena pajak/pungutan, baik resmi maupun tidak resmi.

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

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<sup>2</sup>, 4-6 m<sup>2</sup>, 7-9 m<sup>2</sup>, 10-12 m<sup>2</sup>, 13-15 m<sup>2</sup>, 16-17 m<sup>2</sup>, dan lebih dari 18 m<sup>2</sup>.

Secara garis besar karakteristik PKL (Ismawan, 2002), digambarkan sebagai berikut:

1. Informalitas. Sebagian besar PKL bekerja diluar kerangka legal dan pengaturan yang ada, maka keberadaan mereka pun tak diakui oleh pemerintah setempat.
2. Mobilitas. Aspek informalitas dari PKL juga membawa konsekuensi tiadanya jaminan keberlangsungan aktifitas yang dijalani, sehingga usaha ini merupakan sektor yang relatif mudah dimasuki dan ditinggalkan. Apabila terdapat peluang maka dengan banyak pelaku yang turut serta, sebaliknya apabila terjadi perubahan peluang ke arah negatif pelakunya akan berkurang.
3. Kemandirian. Umumnya para pedagang mencari modal sendiri tanpa mendapatkan bantuan dari pemerintah. Lembaga keuangan lokal dengan berbagai peraturan dan prinsip keberhati-hatian membatasi kemungkinan berhubungan dengan para PKL, karena tiadanya jaminan yang dimiliki mereka.

4. Hubungan dengan sektor formal. Meskipun kehadiran mereka tidak diakui, namun peranan mereka dalam membantu sektor formal sangatlah besar, terlebih lagi dalam hal pendistribusian barang kepada konsumen.

Berdasarkan penjelasan diatas terdapat banyak pendapat mengenai karakteristik pedagang kaki lima. Agar lebih mudah, Kompilasi mengenai karakteristik pedagang kaki lima dapat dijelaskan melalui tabel dibawah ini:

**Tabel 2.4**  
**Kompilasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima**

No	Tokoh/Teori	Karakteristik PKL	Indikator
1.	Kartono dkk (1980)	Ada yang menetap pada lokasi dan ada yang berpindah-pindah	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Jenis Barang yang diperdagangkan</li> <li>- Usaha dengan modal kecil</li> <li>- Kebutuhan ruang</li> <li>- Pedagang yang menetap dan berpindah-pindah</li> <li>- Latar belakang ekonomi</li> <li>- Pendidikan relative rendah</li> <li>- Bentuk tempat berdagang</li> <li>- Penertiban</li> </ul>
		Kualitas barang dagangan	
		Jenis barang dagangan	
		Interkasi pedagang dengan pembeli	
		Umumnya bermodal Kecil	
		Psikologis pedagang	
		Sifat kegiatan Usaha	
2.	Mc Gee dan Yeung (1977)	Jenis barang yang diperdagangkan	
		Tempat untuk berjualan	
		Sifat Usaha pedagang	
3.	Julius An-naf dalam Widodo (2000)	Ruang aktivitas pedagang	
		Jenis barang yang diperdagangkan	
		Umumnya permodalan sangat lemah	
		Umunya tergolong angkatan kerja produktif	
		Pendidikan yang relative rendah	
		Sebagian besar merupakan pendatang	
4.	Wirosandjoyo (1985)	Dikenakan pungutan-pungutan resmi maupun tidak resmi	
		Mulai berdagang sudah cukup lama	
		Modal dan omzetnya kecil	
		Umunya tidak memiliki tempat usaha yang	

		permanen	
		Jangkauan pelayanan	
		Adanya ketrampilan	
		Tenaga kerja	
		Lokasi Usaha	
5.	Malik (2005), Palupi dan Raharjo (2004), dan Indrawati (2005).	Sarana berdagang pedagang	
		Latar belakang ekonomi pedagang	
		Barang yang diperdagangkan	
		Waktu berdagang	
		Kondisi bangunan	
		Luas bangunan	
6.	Rustianingsih (2004)	Keragaman dari kegiatan pedaganag kaki lima	
		Kebutuhan ruang	
		Fungsi Pelayanan	
		Interaksi Pedagang	
		Tingkat Pendidikan pedagang	
		Lama berdagang	
		Jenis barang yang diperdagangkan	

*Sumber: Penulis, 2014*

## **2.3 Permasalahan dan Pengelolaan Pedagang Kaki Lima Perkotaan**

### **2.3.1 Permasalahan yang ditimbulkan oleh PKL**

#### **2.3.1.1 Permasalahan Lingkungan**

Kondisi lokasi PKL secara umum tidak lepas dari masalah kebersihan dan keindahan lingkungan, dimana aspek ini dapat memiliki nilai jual (citra) dari lokasi usaha tersebut. Peningkatan kebersihan lingkungan di lokasi PKL merupakan hal yang penting, karena menyangkut kenyamanan para pembeli. Hambatan utama penataan kebersihan adalah kurangnya kesadaran kolektif para pedagang akan kebersihan, mereka cenderung mengabaikan kebersihan dan menyerahkan sepenuhnya kepada petugas kebersihan. Disamping itu sistem drainase lingkungan yang buruk, saluran air yang kurang memadai juga mempengaruhi kualitas lingkungan di sekitar lokasi PKL. Contohnya, jika hujan lokasi PKL tergenang air sehingga mengganggu proses transaksi jual-beli.

Permasalahan kebersihan lingkungan pada dasarnya dapat diselesaikan secara teknis dan non teknis. Secara teknis meliputi : perbaikan sistem saluran, peningkatan sarana dan prasarana kebersihan, dan peningkatan sistem layanan pengangkutan sampah. Sedangkan secara non teknis meliputi : kesadaran masyarakat/pedagang akan arti penting kebersihan serta dengan pemberian sanksi yang tegas (penegakan hukum) atas pelanggaran kebersihan lingkungan.

#### **2.3.1.2 Permasalahan Ketertiban Umum**

Sektor formal yang tumbuh dan berkembang di perkotaan dapat menarik minat para pedagang sektor informal untuk ikut andil dalam keteraturan kota yang ada, sebagai contoh, kegiatan industri, perdagangan dan jasa formal serta perumahan, selain itu, dilengkapi dengan prasarana lingkungan perkotaan berupa jalan dan berbagai sarana

lainnya, menarik berbagai kegiatan lain yang saling terkait dengan kegiatan perkotaan tersebut. Keadaan tersebut dapat dilihat dari tumbuhnya sektor informal terutama pedagang kaki lima sebagai salah satu kegiatan pendukung kegiatan sektor formal tersebut. Keberadaan pedagang kaki lima yang selalu menempati ruang publik, terutama di trotoar jalan, bahu jalan, taman, dan tempat parkir telah mengakibatkan konflik kepentingan di ruang publik tersebut.

Sebagai aktivitas pendukung, keberadaan pedagang kaki lima tidak terlepas dari keberadaan sektor formal. Hal ini dapat dilihat dari interaksi ekonomi antara pedagang dan pembeli yang terjadi. Menurut Hamid, 1994, dalam observasinya mengenai pedagang kaki lima di kota Jakarta dan Surabaya, ditemukan adanya kecenderungan bahwa di setiap berdirinya gedung bertingkat dan taman-taman kota, dapat dipastikan sejumlah pedagang kaki lima berderetan di sepanjang jalan. Mereka melayani para karyawan kantor tersebut dan orang-orang yang melewati jalan-jalan kota.

Kurangnya tingkat kesadaran para pedagang maupun masyarakat sekitar terhadap peraturan ketertiban umum, menambah kesemwarutan dan kemacetan yang timbul akibat usaha kaki lima. Sesuai hasil kajian Badan Perencanaan Pembangunan Kota Jakarta Utara (2007), terdapat permasalahan menyangkut kesadaran masyarakat terhadap masalah ketertiban, yaitu:

- a. Umumnya PKL tidak resmi/liar kurang peduli akan masalah ketertiban dan kemacetan, justru mereka beranggapan bahwa dengan kemacetan tersebut akan menjaring konsumen untuk membeli barang dagangannya.
- b. Penggunaan lokasi PKL resmi maupun lokasi binaan sering melebihi batas. Banyak pedagang menggunakan lokasi untuk menyimpan dagangannya, sehingga lalu lintas pejalan kaki terhambat.

- c. Penertiban PKL yang dilakukan oleh Satpol PP terhadap PKL yang melanggar aturan ketertiban umum, dampaknya hanya sementara, karena para PKL akan kembali ke lokasi semula setelah para petugas selesai melakukan penertiban.
- d. Masyarakat sekitar kurang peduli terhadap masalah yang ditimbulkan oleh usaha kaki lima, karena keberadaan PKL tersebut bermanfaat bagi mereka. Masyarakat Indonesia jika dibandingkan dengan masyarakat Eropa maupun Amerika Serikat masuk dalam golongan masyarakat yang tidak berorientasi pada hukum (*Non-Law Minded Society*). Kehidupan hukum yang dikenal dalam masyarakat Eropa tidak ditemui dalam masyarakat Indonesia. Sikap masyarakat terhadap hukum adalah hukum dianggap sebagai simbol dan representasi negara yang ditakuti bila ditegakkan, bukan sesuatu yang harus dipatuhi ataupun norma yang sejalan dengan masyarakat.

Kondisi tersebut sangat tidak sesuai dengan tatanan fisik lingkungan perkotaan, sehingga perlu penataan elemen-elemen yang serasi dan sesuai serta persyaratan perencanaan sehingga akan tercipta ruang kota yang sesuai dan serasi dengan lingkungan perkotaan. Dari uraian tersebut, maka perlu dilakukan upaya-upaya untuk meningkatkan kesadaran masyarakat secara berkesinambungan, meningkatkan pengawasan, dan penegakan hukum dengan pemberian sanksi yang tegas.

**Tabel 2.5**  
**Permasalahan Pedagang Kaki Lima**

No	Aspek	Penjelasan Teori	Indikator
1	Aspek Lingkungan	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adanya Permasalahan Kebersihan dan Keindahan</li> <li>➤ Kurang Kesadaran Pembeli dan Pedagang Akan Kebersihan</li> <li>➤ sanksi terhadap pelanggaran Kebersihan</li> <li>➤ Kawasan Perkotaan Menjadi Kumuh</li> <li>➤ Penurunan Kualitas Lingkungan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kualitas Lingkungan</li> <li>➤ Sanksi PKL</li> </ul>
2.	Aspek Ketertiban Umum	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adanya PKL yang menggunakan Fasilitas umum</li> <li>➤ Kehadiran PKL mengakibatkan Kemacetan dan kesremawutan Kota</li> <li>➤ Kurangnya Kesadaran Pedagang dan Pembeli Terhadap Ketertiban Umum</li> <li>➤ PKL menghambat Penataan Kota</li> <li>➤ Kawasan perkotaan menjadi kumuh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Tingkat Kemacetan</li> <li>➤ Sanksi PKL</li> </ul>

*Sumber : Penulis, 2014*

## **2.3.2 Pengelolaan Pedagang Kaki Lima**

### **2.3.2.1 Kebijakan**

Kebijakan yang kondusif menjadi dasar utama, agar penataan dan pengembangan usaha kaki lima dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Menurut Firdausy dalam (1995), kebijakan tersebut dilakukan di tingkat makro dan mikro. Kebijakan makro, berupa pengakuan dan perlindungan Pemda terhadap keberadaan PKL di perkotaan. Hal yang perlu dilakukan adalah merubah iklim kebijakan pemerintah, dari yang bersifat elitis menjadi non-elitis kerakyatan. Kebijakan tersebut dapat diwujudkan dengan memantapkan aspek hukum perlindungan bagi keberadaan PKL, perbaikan kelembagaan dan administrasi ke arah non-birokratis, dan mempermudah akses PKL terhadap sumber-sumber ekonomi yang tersedia. Sedangkan kebijakan di tingkat mikro, adalah upaya untuk meningkatkan produktivitas dan tingkat pendapatan PKL, dengan cara : (1) peningkatan efisiensi ekonomi dari usaha kaki lima, (2) peningkatan produksi usaha dagang, (3) meningkatkan usaha PKL yang kurang potensial menjadi usaha yang lebih ekonomis potensial.

Menurut Bromley (1979), kegiatan ekonomi formal dan informal tidak terpisah, bahkan terus menerus saling berinteraksi, maka dukungan pemerintah kepada dua sektor tersebut harus seimbang, dan tetap menumbuhkan iklim kompetisi bagi usaha kecil. Keaneka-ragaman kegiatan usaha di sektor informal juga memerlukan kebijakan yang berbeda-beda. Penumbuhan iklim usaha tersebut, sesuai UU Nomor 20 Tahun 2008, dilakukan melalui peraturan dan kebijakan yang meliputi segi :

- a). Pendanaan, yaitu memfasilitasi dan memperluas sumber pendanaan untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan selain bank; memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat murah dan tidak diskriminatif.
- b). Sarana dan prasarana, yaitu mengadakan sarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan

- pertumbuhan usaha mikro dan kecil; memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi usaha mikro dan kecil.
- c). Informasi usaha, yaitu membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis; menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, teknologi dan mutu; memberikan jaminan transparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku usaha.
  - d). Kemitraan, yaitu mewujudkan kemitraan antara usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar; mendorong hubungan dan kerja sama yang saling menguntungkan serta persaingan usaha yang sehat.
  - e). Perijinan usaha, yaitu menyederhanakan tata cara dan jenis perijinan dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu dan membebaskan biaya perijinan bagi usaha mikro.
  - f). Kesempatan berusaha, yaitu menentukan peruntukkan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi yang wajar bagi PKL dan lokasi lainnya; menetapkan alokasi waktu berusaha untuk usaha mikro dan kecil di sub sektor perdagangan retail; memberikan bantuan konsultasi hukum dan pembelaan.
  - g). Promosi dagang, meningkatkan promosi peoduk di dalam dan luar negeri; memperluas sumber pendanaan untuk promosi; memberikan insentif bagi pelaku usaha yang mampu menyediakan pendanaan untuk promosi secara mandiri; memfasilitasi pemilikan hak atas kekayaan intelektual atas produk usaha.
  - h). Dukungan kelembagaan, meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen; menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran; membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan

untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan motivasi dan kreatifitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

### **2.3.2.2 Pengendalian Kegiatan Pemanfaatan Ruang**

Pengendalian kegiatan dilakukan melalui penetapan peraturan zonasi, pemberian izin, perlakuan insentif dan disinsentif, serta peneanaan sanksi. Fungsi pengendalian dan pemanfaatan ruang akan disesuaikan dengan kebutuhan dan kedetailan rencana yang ada, dan selanjutnya digunakan untuk menciptakan tertib tata ruang (Rahmi dalam Wibisono, 2014). Arahan perizinan dalam pemanfaatan ruang berfungsi untuk:

- a. Sebagai dasar pemerintah kabupaten/kota dalam menyusun ketentuan perizinan;
- b. Sebagai alat pengendali pengembangan kawasan;
- c. Menjamin pemanfaatan ruang sesuai dengan rencana tata ruang, peraturan zonasi, standar pelayanan minimal, dan kualitas minimum yang ditetapkan;
- d. Menghindari dampak negatif dari penataan kota dan melindungi kepentingan umum;

Dalam mewujudkan kualitas ruang berkelanjutan yang sesuai dengan rencana tata ruang, diperlukan instrumen pengendalian yang mencakup seluruh aspek penataan ruang. Dalam hal ini, instrumen tersebut dapat digunakan sebagai pengendalian pemanfaatan ruang wilayah/daerah untuk mengarahkan pemanfaatan zona, terutama terkait erat dengan aktivitas kota yang berkembang yang seringkali memberikan dampak buruk bagi kepentingan umum. Pasca diterbitkannya Undang-undang Nomor 32 Tahun 2004 tentang Pemerintahan Daerah dan Undang-undang Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang menyebabkan terjadinya perubahan dalam hal penataan ruang, dimana daerah mempunyai hak penuh untuk melaksanakan penataan ruang di daerahnya.

Pergantian sistem pemerintahan berdampak positif terhadap penataan ruang diantaranya adalah Pemerintah Daerah

dapat mengawasi pembangunan di daerahnya masing-masing secara bertanggung jawab penuh sehingga pembangunan sesuai dengan aspirasi masyarakatnya. Oleh karena itu, dalam upaya pengendalian pemanfaatan ruang perlu ditindaklanjuti melalui pengaturan zona (*zone regulation*). Peraturan Zonasi (*Zoning Regulation*) adalah ketentuan yang mengatur tentang klasifikasi zona, pengaturan lebih lanjut mengenai pemanfaatan lahan, dan prosedur pelaksanaan pembangunan. Suatu zona mempunyai aturan yang seragam (guna lahan, intensitas, massa bangunan), namun satu zona dengan zona lainnya bisa berbeda ukuran dan aturan.

**Tabel 2.6**  
**Pengelolaan Pedagang Kaki Lima**

No	Aspek	Penjelasan Teori	Indikator
1	Kebijakan	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adanya pengakuan dan perlindungan dari Pemerintah daerah</li> <li>➤ Adanya Program dari Pemerintah</li> <li>➤ Adanya Perizinan Usaha lokasi</li> <li>➤ Adanya Kemtriaan</li> <li>➤ Adanya Jam Operasional Berdagang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Perizinan</li> </ul>
2.	Pengendalian Kegiatan Pemanfaatan Ruang	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Adanya Ketentuan Peraturan Zonasi (KDB, KLB dan KDH)</li> <li>➤ Sanksi terhadap PKL yang melanggar aturan Perizinan</li> <li>➤ Besaran Pajak</li> <li>➤ Jenis alat Peraga</li> <li>➤ Jam Operasional PKL</li> <li>➤ Luas Lokasi Berdagang PKL</li> <li>➤ Kriteria Jenis PKL yang diijinkan Berdagang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Jarak</li> <li>➤ Perizinan</li> </ul>

*Sumber : Penulis, 2014*

## 2.4 Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima

Budiono dalam Fahri (2008) Beberapa konsep penataan PKL sebagai paduan kepentingan ketiga komponen tersebut adalah sebagai berikut.

- a. Relokasi ke suatu tempat untuk PKL yang memiliki spesifikasi produk.
- b. Pembentukan *zoning* (pembentukan kawasan PKL) untuk menampung PKL yang diperlukan masyarakat sekitar, tetapi berdagang di daerah larangan.
- c. Pembentukan *zoning* dengan membangun kios bekerja sama dengan instansi yang memiliki lahan luas dan komunitasnya sangat membutuhkan pelayanan PKL, seperti kompleks sekolah, rumah sakit, perkantoran besar dan sebagainya. Selain itu, dapat pula meminta setiap Mall dan Pasar Swalayan untuk menyediakan lahan khusus untuk PKL.
- d. Pembuatan *Shelter* sebagai fasilitas umum untuk berlindung warga dan saat-saat tertentu dapat digunakan untuk tempat usaha PKL. *Shelter* dibangun di daerah/ kawasan yang masih terdapat ruang/tanah negara di tepi jalan-jalan umum.
- e. Penggunaan tenda *knock down* (bongkar pasang) dan gerobak dorong untuk tempat dan sarana dagang PKL yang menempati daerah-daerah keramaian dengan memperhatikan keindahan dan keamanan lingkungan.
- f. Pembinaan dan penataan nonfisik secara rutin oleh Pemkot dengan tujuan merubah mental dan perilaku PKL yang menganut prinsip “pokoknya” menjadi warga yang sadar hukum dan berwawasan lingkungan.
- g. Penertiban dan penegakan Perda secara rutin yang bertujuan agar perundangundangan dan peraturan dipatuhi bersama, dan PKL yang membandel dan tidak mengindahkan peraturan diberi surat teguran dan peringatan, dan selanjutnya dikirim rekomendasi

pada Tim Penegak Perda untuk dilakukan tindakan yustisi.

Sutrisno, Budi. Dkk (2007) mengungkapkan factor yang mempengaruhi tata kelola PKL harus mempertimbangkan aspek ekonomi, aspek social dan aspek hukum dengan indikasi sebagai berikut:

### **Aspek ekonomi**

1. Memberdayakan usaha sektor informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.
2. Pemkot beserta seluruh elemen masyarakat mendukung usaha PKL dengan menciptakan kondisi yang kondusif dan melakukan pembinaan dan upaya mengembangkan kemampuan manajerial, agar usaha PKL lebih berkembang
3. Pemkot beserta *stakeholders* kota menjalin kerjasama dalam permodalan dan kemitraan usaha dengan PKL yang saling menguntungkan kedua belah pihak.

### **Aspek sosial**

1. Penyuluhan tentang waktu usaha, tempat usaha dan sarana usaha yang menjamin keindahan dan keamanan yang mendukung program Pemkot.
2. Penyuluhan sadarkum sebagai pembinaan nonphisik, agar PKL dapat menjalin hubungan serasi dengan lingkungan tempat usaha dengan prinsip tidak ada yang merasa dirugikan.
3. Penyuluhan Sadarkum sebagai pembinaan nonphisik agar PKL bertanggungjawab terhadap ketertiban kerapian, kebersihan, keindahan, kesehatan lingkungan dan keamanan di sekitar tempat usaha
4. Pengaturan tempat usaha PKL yang menjamin ketertiban, keamanan dan keindahan kota, serta

menunjang program pemerintah menjadikan kota sebagai kota budaya, pariwisata dan olahraga.

### Aspek hukum

1. Program legalisasi usaha dan penempatan lokasi tanah kekayaan negara dengan menerbitkan ijin
2. Menyusun Perda dan atau peraturan-peraturan lainnya tentang penataan PKL yang mengakomodasikepentingan para PKL dan warga kota, sehingga lebih solutif dan akseptabel

**Tabel 2.7**  
**Pengelolaan Pedagang Kaki Lima**

No.	Teori	Penjelasan Teori	Indikator
1.	Budiono dalam Fahri (2008)	Pembuatan tenda bongkar pasang dan gerobak dorong untuk tempat dan sarana dagang PKL	Alat Peraga
		Pembinaan dan penataan nonfisik dengan tujuan merubah mental dan perilaku PKL	Penyuluhan/sosialisasi
		Penertiban dan penegakan perda terhadap PKL yang mengidahkan peraturan	Isentif dan disisentif
2.	Sutrisno, Budi. Dkk 2007	Meberdayakan sektor informal agar dapat berdaya lebih	Pemberdayaan sektor PKL
		Kerjasama antara PKL dengan stakeholder dalam pemodalan dan kemitraan usaha	Kerjasama Antara PKL dengan Pemerintah
		Adanya penyuluhan/sosialisasi kepada PKL	Penyuluhan/sosialisasi
		Adanya legalisasi dan penempatan lokasi	Perijinan

*Sumber : Penulis, 2014*

## **2.5 Studi Kasus**

### **2.5.1 Penataan Kawasan PKL di Trunojoyo Malang, Jawa Timur (Wikantiyoso, 2009)**

Permasalahan PKL Trunojoyo Malang Jawa Timur adalah masalah penggunaan RTH (Ruang Terbuka Hijau) sebagai area berdagang PKL. Pemerintah Kota Malang dalam usahanya mengembalikan ruang terbuka hijau pada fungsinya yaitu sebagai jantung kota atau paru-paru kota dan juga sebagai tempat yang nyaman untuk digunakan masyarakat untuk bersantai. Dalam usaha ini pemerintah menyadari bahwa penanganan PKL yang sudah menempati lokasi ini sejak 10 tahun terakhir bukan sebatas melakukan penggusuran tetapi juga harus menyediakan tempat yang baru bagi PKL untuk tetap dapat mencari sumber penghidupannya tersebut. Untuk menemukan lokasi yang baru juga menjadi pekerjaan yang sulit bagi pemerintah karena ketidakterseediaannya lahan untuk lokasi berdagang, ataupun juga jika ada lokasi baru itu merupakan tempat yang cukup jauh sehingga PKL tidak ingin berpindah dengan alasan tempat baru tersebut tidak strategis, jauh dari jangkauan masyarakat dan juga aksesibilitasnya untuk mencapai lokasi baru tersebut tidak memadai dan tidak seramai lokasi yang lama. Dalam melakukan penataan PKL di Trunojoyo ini pemerintah mengambil pendekatan yang sangat kekeluargaan yaitu dengan mendatangi lokasi tersebut dan berbicara secara proaktif dengan PKL untuk bisa menggali harapan-harapan dari PKL sehingga bisa diambil jalan terbaik agar ruang terbuka hijau tetap seperti fungsinya dan juga PKL tidak kehilangan lahan pencaharian nafkahnya. Dari pendekatan tersebut ditemukan harapan PKL yaitu tidak bersedia dipindahkan akan tetapi bersedia di tata oleh pemerintah dengan cara apapun. Berdasarkan hasil pembicaraan tersebut akhirnya pemerintah membuat satu konsep penataan yang baik diharapkan tidak merugikan salah satu pihak yaitu dengan menggunakan tenda bongkar pasang yang disediakan oleh pemerintah dan disewakan pada PKL dengan harga terjangkau. Dengan konsep tenda bongkar pasang ini

dianggap sebagai solusi yang baik karena PKL diijinkan dapat terus berjualan di lokasi tersebut, dan secara estetika kawasan menjadi lebih rapi dari sebelumnya.

### **2.5.2 Penataan Kawasan PKL di Kawasan Blok M Kebayoran baru, Jakarta Selatan (Pemerintah Kotamadya Jakarta Selatan, 2009)**

Permasalahan PKL di Kawasan Blok M Kebayoran Baru Jakarta Selatan juga sama seperti permasalahan-permasalahan yang timbulkan oleh PKL dikawasan atau di kota lain. Permasalahan seperti kesemrawutan, kemacetan, dan kepadatan kawasan. Pemerintah Kota Jakarta Selatan dalam menangani penataan PKL di kawasan ini mengambil tindakan aktif dengan memasukan program penataan ulang kawasan ini dalam RPJMD ( Rencana Pembangunan jangka Menengah Daerah) DKI Jakarta 2007-2012. Konsep penanganan PKL ini dilakukan dengan cara tidak melakukan relokasi PKL akan tetapi membuat konsep penataan penetapan keseragaman sarana berdagang dan penetapan blok berdagang digolongkan berdasarkan jenis barang dagangannya agar kawasan ini menjadi lebih rapi. Selain penetapan blok berdagang dengan penggolongan jenis barang dagangan tersebut pemerintah juga menetapkan akan diprioritaskan lantai satu beberapa bangunan pertokoan yang ada sebagai tempat PKL. Hal ini dilakukan karena kawasan ini memang merupakan kawasan yang cukup padat dengan berbagai aktivitas seperti pendidikan, pusat bisnis, transportasi, hiburan dan juga merupakan sentra perdagangan. Oleh sebab itu pemerintah berinisiatif untuk membiarkan kegiatan PKL di kawasan ini tetap berlangsung tetapi dibuat satu penataan ulang kawasan dengan cara menetapkan keseragaman sarana berdagang dan penetapan blok bagi PKL. Hasil dari penataan tersebut, kawasan lebih rapi, indah dan nyaman.

Berdasarkan beberapa studi kasus diatas mengenai keberhasilan dalam melakukan sebuah penataan pedagang kaki lima (PKL) terdapat berbagai factor yang mendorong keberhasilan tersebut. Factor-faktor yang terdapat kedalam dua studi kasus tersebut dapat dijelaskan melalui tabel dibawah ini :

**Tabel 2.8**  
**Pengelolaan Pedagang Kaki Lima**

No.	Studi Kasus	Faktor-Faktor	Indikator
1.	<b>Penataan Kawasan PKL di Trunojoyo Malang</b>	Pendekatan secara kekeluargaan antara pemerintah dengan PKL	Komunikasi
		PKL yang diijinkan berjualan di lokasi tersebut tanpa di relokasi	Perijinan
		Menggunakan sarana berupa tenda yang dapat di bongkar pasang	Alat peraga
2.	<b>Penataan Kawasan PKL di Kawasan Blok M Kebayoran baru, Jakarta Selatan</b>	Penetapan keseragaman sarana pedagang	Alat Peraga
		Mebiarkan kegiatan PKL berlangsung di lokasi tersebut	Perijinan

*Sumber : dirangkum dari berbagai hasil studi kasus terdahulu, 2014*

## 2.6. Penelitian/Studi Sebelumnya Terkait Penataan PKL

**Tabel 2.9** dibawah ini merupakan hasil penelitian sebelumnya yang menghasilkan rekomendasai mengenai konsep penataan PKL.

**Tabel 2.9**  
**Rangkuman Hasil Penelitian Studi kasus**

No	Sumber	Aspek Penataan	Rekomendasi
1	Siti Azizah	Ketentuan tempat usaha PKL diwilayah Kota Surabaya yang diijinkan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tempat yang tidak mengganggu ketertiban umum dan keindahan kota</li> <li>• Telah terdaftar dipemerintah Kota Surabaya</li> <li>• Dapat ditampung dipasar lingkungan perkotaan, pusat perbelanjaan dan tempat yang ditetapkan</li> <li>• PKL yang tidak sesuai penempatannya akan di relokasi</li> <li>• Berada pada tempat-tempat atau fasilitas umum yang tidak ditetapkan kepala daerah</li> </ul>
2	Hetty Oktaviana	Konsep penataan PKL berdasarkan karakteristik kegiatan dan karakteristik fisik (kawasan Ampel, Surabaya)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspek Lokasi :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mengarahkan Lokasi PKL di satu tempat dengan ciri-ciri tempat yang layak, strategis, aman tentram, tertata rapi dan bersih, dapat dijangkau konsumen, dan tidak lagi di gusur oleh aparat</li> </ul> </li> <li>• Aspek Penataan :               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Penataan yang jelas, resmi/legal dan tidak berubah-ubah</li> <li>- Penataan harus dapat meningkatkan daya tarik kawasan</li> </ul> </li> <li>• Aspek Alat Peraga :</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>- Alat peraga yang dibuat sama dalam hal ukuran dan pemilihan tempat</li> <li>• Aspek Jalur Pejalan Kaki : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Diarahkan untuk memperlebar jalur pejalan kaki</li> </ul> </li> <li>• Aspek Aturan Kegiatan : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perlunya kontinuitas petugas dalam mengatur PKL</li> </ul> </li> <li>• Aspek lain : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Perlunya penertiban pengemis</li> <li>- Perlu bantuan modal</li> <li>- Adanya jaminan kemanusiaan</li> </ul> </li> </ul>
3	Bambang Wahyu Sudarmuji dan Sri Lestari Munajati 2005	Klasifikasi dan kajian special kawasan PKL di Kota Bogor	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspek Pembinaan : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembentukan koperasi yang anggotanya para PKL</li> <li>- Pertumbuhan modal</li> <li>- Pemberian intensif retribusi</li> <li>- Penyerasian lapak</li> <li>- Penyediaan bantuan sarana usaha</li> </ul> </li> <li>• Aspek Penataan: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pembatasan jam operasi</li> <li>-Pembatasan kawasan usaha</li> <li>-Pembatasan luas usaha</li> <li>-Penaanan dis insentif retribusi maupun -pajak bagi kawasan yang telah mengarah kepada penciptaan gangguan estetika</li> </ul> </li> <li>• Aspek Penertiban: <ul style="list-style-type: none"> <li>-Pemindahan tempat usaha bagi pedagang yang mengganggu lalu lintas</li> <li>-Penaanan dis intensif retribusi maupun pajak untuk mencegah pengembangan</li> <li>-Penutupan usaha bagi PKL yang ternyata mengganggu</li> </ul> </li> </ul>

Sumber : dirangkunm dari berbagai hasil rekomendasi penelitian studi kasus terdahulu, 2014

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 suatu kawasan. Hasil penelitian tersebut nantinya akan menjadi pertimbangan pustaka dalam merumuskan arahan pedagang kaki lima (PKL) yang akan diteliti pada penelitian ini.

## 2.7. Sintesa Pustaka

Sintesa Pustaka menjelaskan tentang hasil tinjauan dari pustaka yang terdapat pada subbab sebelumnya. Sintesa teori ini akan menghasilkan indikator dan variabel yang akan digunakan untuk menjawab sasaran pada penelitian yang dilakukan. Adapun sintesa teori yang telah dihasilkan berdasarkan subbab sebelumnya dapat dilihat pada tabel 2.10 berikut:

**Tabel 2.10**  
**Sintesa Tinjauan Pustaka**

Aspek	Indikator	Variabel
Aspek Fisik	Jenis Barang yang diperdagnagkan	➤ Jenis Barang
	Alat Peraga	➤ Sarana berdagang yang digunakan
Aspek Ekonomi	Latar Belakang Ekonomi	➤ Modal usaha
		➤ Tingkat Pendapatan
Aspek Sosial	Usia pedagang	➤ Usia
	Asal Daerah	➤ Asal Daerah
	Latar Belakang Pendidikan	➤ Tingkat pendidikan
Aspek Kegiatan	Kebutuhan Ruang	➤ Luas Lapak
		➤ Status Lapak
	Pedagang yang menetap dan berpindah-pindah	➤ Jam Operasional Berdagang
		➤ Sifat berdagang
		➤ Fungsi Berdagang
Aspek Psikologis	Adanya Penertiban	➤ Suasana Psikologis
Aspek Hukum	Penertiban	➤ Isentif dan disisentif
Aspek Lingkungan	Kualitas Lingkungan	➤ Kebersihan Lokasi PKI
Aspek Ketertiban	Tingkat Kemacetan	➤ Tingkat Kemacetan
	Sanksi terhadap yang melanggar	➤ Isentif dan Disisentif
Aspek Kebijakan	Perijinan	➤ Perijinan
Aspek Sosial	Penyuluhan/Sosialisasi	➤ Penyuluhan tentang sadar hukum
		➤ Penyuluhan tentang

		waktu Berdagang
	Komunikasi	➤ Intraksi antara Pemerintah dengan PKL
	Pemberdayaan	➤ Jaminan Perlindungan
		➤ Pembinaan PKL
		➤ Pengaturan Usaha
	➤ Kerjasama antara PKL dan pemerintah	

*Sumber: Penulis, 2014*

## **BAB III METODE PENELITIAN**

### **3.1 Pendekatan Penelitian**

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

### **3.2 Jenis Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang bersifat eksploratif dengan model penelitian studi kasus (case study). Penelitian dilaksanakan untuk menggali data dan informasi tentang topik atau isu-isu baru yang ditunjukkan untuk kepentingan pendalaman. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk merumuskan pertanyaan-pertanyaan yang lebih akurat yang akan dijawab dalam penelitian.

Selain dengan eksploratif, penelitian ini juga dilakukan dengan menggunakan penelitian prespektif yang digunakan untuk merumuskan tindakan dalam memecahkan masalah.

Dalam studi ini pendekatan digunakan untuk mencapai sasaran penelitian yaitu

1. Mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang
2. Menganalisa faktor-faktor yang berpengaruh terhadap penataan PKL pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang
3. Merumuskan arahan penataan pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Pasar Besar Kota Malang..

### 3.3 Variabel Penelitian

Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah dipaparkan pada bab sebelumnya, didapatkan variabel-variabel penelitian yang akan digunakan untuk mencapai sasaran yang ditetapkan dalam penelitian ini. Adapun variabel yang digunakan merupakan hasil sintesa teori pada bab tinjauan pustaka yang relevan dengan ruang lingkup penelitian. Dalam subbab ini, variabel-variabel yang teridentifikasi pada sintesa teori namun kurang relevan dengan ruang lingkup penelitian tidak akan digunakan sebagai variabel penelitian.

Variabel-variabel tersebut memiliki definisi operasional, yaitu petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur dan batasan dari beberapa kata istilah yang dipakai dalam penelitian (Masyhuri dan Zainuddin, 2008). Definisi operasional dari setiap variabel yang digunakan pada penelitian ini dapat dilihat pada **Tabel 3.1**.

**Tabel 3.1**  
**Variabel dan Definisi Operasional**

Sasaran	Aspek	Indikator	Variabel	Definisi Operasional
Mengidentifikasi Karakteristik PKL dan Mentiplogikan Berdasarkan Jenis Barang Dagangan	Aspek Fisik	Menjual barang dengan harga yang murah	➤ Jenis Barang	Jenis komoditi barang yang diperdagnagkan oleh PKL (Makanan/Jasa/dll)
		Alat peraga	➤ Sarana berdagang yang digunakan	Media/alat/tempat yang digunakan berdagang oleh PKL (Gerobak/Kios/Tikar/dll)
	Aspek Ekonomi	Latar Belakang Ekonomi	➤ Modal usaha	Sumber keuangan/materi yang diperoleh PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya (Pribadi/Bantuan/dll)
			➤ Tingkat Pendapatan	Banyaknya rupiah yang didapatkan dalam sebulan selama kegiatan berdagang berlangsung (dalam satuan rupiah/Rp)
	Aspek Sosial	Usia pedagang	➤ Usia	Usia PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya (dalam satuan angka)
		Asal Daerah	➤ Asal Daerah	Latar belakang daerah asal PKL yang menjalankan kegiatan usahanya di lokasi penelitian. (Nama Daerah/Kota/Kabupaten)

		Latar Belakang Pendidikan	➤ Tingkat pendidikan	Tingkat pendidikan terakhir yang dimiliki oleh PKL dalam menjalankan usahanya (TK/SD/SMP/SMA/PT)
	Aspek Kegiatan	Kebutuhan Ruang	➤ Luas Lapak	Ukuran ruang yang dibutuhkan untuk menampung barang dagangan PKL dalam menjalankan kegiatan berdagang. (dalam satuan Meter)
			➤ Status Lapak	Status kepemilikan tempat berdagang (usaha) PKL (Milik sendiri/Sewa/dll)
		Pedagang yang menetap dan berpindah-pindah	➤ Jam Operasional Berdagang	Waktu kegiatan berdagang PKL (pagi/siang/sore/malam/dll)
			➤ Sifat berdagang	Cara yang digunakan PKL untuk menjual barang dagangan
			➤ Fungsi Berdagang	Fungsi kegiatan berdagang PKL dalam menjalankan kegiatan usahanya.
		Aspek Psikologis	Adanya Penertiban	➤ Suasana Psikologis
Faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan PKL	Aspek Lingkungan	Kualitas Lingkungan	➤ Kebersihan Lokasi PKL	Kondisi lingkungan yang bebas dari sampah dan genangan air
	Aspek Ketertiban	Tingkat Kemacetan	➤ Tingkat Kemacetan	Dampak lalu lintas yang diakibatkan dari adanya PKL
	Aspek Hukum	Penertiban	➤ Isentif dan Disentif	Penghargaan atau sanksi bagi pedagang yang tidak menaati peraturan yang telah ditetapkan

	Aspek Kebijakan	Perijinan	➤ Perijinan	Perizinan lokasi bagi PKL yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan)
				Perizinan kegiatan usaha bagi PKL yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan)
				Jenis atau macam alat berdagang penjual yang diijinkan untk berjualan
				Waktu kegiatan berdagang PKL yang diperbolehkan dan dilarang untuk berjualan (pagi/siang/sore/malam/dll)
				Perizinan Luas Kawasan bagi PKL yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan dalam satuan meter)
				Perizinan bagi PKL terkait jarak antara pedagang yang satu dnegan yang lain yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan dalam satuan meter)
	Aspek Sosial	Penyuluhan/Sosialisasi	➤ Penyuluhan tentang sadar hukum	Ada atau tidaknya penyuluhan mengenai sadar hukum (Hukum/dll)
			➤ Penyuluhan tentang waktu Berdagang	Ada atau tidaknya penyuluhan mengenai waktu (Hukum/dll)

		Komunikasi Pemberdayaan	➤ Intraksi antara Pemerintah dengan PKL	Ada atau tidaknya interaksi antara PKL dan Pemerintah dalam menjalankan akktivitasnya (Hukum/dll)
			➤ Jaminan Perlindungan	Bentuk perlindungan bagi kegiatan PKL dalam menjalankan akktivitasnya (Hukum/dll)
			➤ Pembinaan PKL	Bentuk program pemerintah bagi kegiatan PKL dalam menjalankan akktivitasnya
			➤ Pengaturan Usaha	Batasan yang diperbolehkan untuk jenis dagangan
			➤ Kerjasama antara PKL dan pemerintah	Bentuk program pemerintah bagi kegiatan PKL dalam menjalankan akktivitasnya
Merumuskan Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang		Input sasaran 1 dan sasaran 2	Input sasaran 1 dan sasaran 2	Input sasaran 1 dan sasaran 2

Sumber : Penulis, 2014

### **3.4 Populasi dan Sampel**

#### **3.4.1 Populasi**

Menurut Sugiyono (2007), populasi merupakan wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi juga dapat berarti keseluruhan subyek penelitian (Arikunto, 2003). Jadi populasi dapat diartikan sebagai segala sesuatu yang akan dijadikan subyek atau obyek penelitian yang dikehendaki peneliti (Ridwan, 2009). Populasi dalam penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima Pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

#### **3.4.2 Sampel**

Sampel adalah bagian dari sebuah populasi yang dianggap dapat mewakili dari populasi (sebagian atau wakil populasi yang diteliti). Untuk memperoleh sampel yang benar-benar representatif, maka teknik sampling yang digunakan haruslah sesuai.

Dalam penelitian menggunakan sampel yang digunakan untuk sasaran satu yakni mengidentifikasi karakteristik PKL adalah keseluruhan dari populasi yang terdapat pada lokasi penelitian yaitu koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Sedangkan sampel yang digunakan untuk sasaran kedua yaitu mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan PKL menggunakan teknik purposive sampling.

Untuk mencapai tujuan pada sasaran kedua pada penelitian ini sangat dibutuhkan perspektif subyek untuk dapat mendeskripsikan fenomena sosial. Adapun sampel yang diambil merupakan sampel nonprobabilitas atau non-random. Teknik non probabilitas yang tepat adalah purposive sample atau judgemental sampling, yaitu bentuk sampling yang dapat diterima untuk situasi-situasi khusus. Menurut Patton (1990),

terminologi yang digunakan adalah purposive sampling yang memiliki kelebihan berupa kemampuannya untuk memiliki kasus yang kaya informasi (Informations-rich cases). Dengan kata lain, melalui purposeful sampling, sampel yang diambil merupakan representasi dari kelompoknya dan dapat memberikan informasi yang spesifik berdasarkan pandangan dan kepentingan kelompok tersebut sebanyak dan seakurat mungkin. Dalam penentuan sampling kualitatif tidak ada aturan mengenai ukuran atau sampel (Patton).

Bungin (2010) menjelaskan bahwa hal penting yang harus diperhatikan dalam penelitian kualitatif adalah pemilihan sampel awal, apakah itu berupa informan kunci atau suatu situasi sosial. Dalam hal ini, peneliti menggunakan sampel awal berupa informan kunci untuk diwawancarai. Secara spesifik metode yang digunakan untuk mengidentifikasi sampel yang terlibat adalah dengan metode pemetaan stakeholder yang berorientasi untuk mencari stakeholder kunci. Dimana dalam metode ini langsung menunjuk responden yang berkompeten atau berpengaruh dalam pencapaian sasaran akhir penelitian dengan menggunakan alat analisa stakeholder. Analisis stakeholder merupakan alat yang penting dalam memahami konteks sosial dan institusional dari suatu program, proyek, ataupun kebijaksanaan. Alat ini dapat menyediakan informasi awal dan mendasar tentang :

1. Siapa yang akan terkena dampak dari suatu program (dampak positif maupun negative)
2. Siapa yang dapat mempengaruhi program tersebut (positif maupun negative)
3. Individu atau kelompok mana yang perlu dilibatkan dalam program tersebut.
4. Bagaimana cara serta kapasitas siapa yang perlu dibangun untuk memberdayakan mereka berpartisipasi dalam program tersebut.

**Tabel 3.2**  
**Pemetaan Stakeholder**

	Pengaruh rendah	Pengaruh tinggi
Kepentingan rendah	Kelompok stakeholder yang paling rendah prioritasnya	Kelompok yg bermanfaat untul merumuskan atau menjembatani keputusan dan opini
Kepentingan tinggi	Kelompok stakeholder yang penting namun perlu pemberdayaan	Kelompok stakeholder yang paling kritis

*Sumber : UNCHS Habitat, 2001*

Berdasarkan tahapan analisis stakeholder yang telah dilakukan, selain stakeholder kunci yang dijadikan sampel dalam penelitian, stakeholder dengan tingkat pengaruh rendah dan kepentingan tinggi juga dimasukkan dalam sampel penelitian ini. Hal tersebut dilakukan karena stakeholder dirasa memiliki kompeten yang baik dalam permasalahan terkait. Stakeholder tersebut merupakan objek purposive sampling dalam mencari faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan PKL pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang yang dapat mewakili pemerintah, praktisi, akademisi serta stakeholder lainnya yang terlibat dalam merumuskan arahan penataan PKL, sehingga dapat diketahui objek responden adalah (proses analisis stakeholder dapat dilihat pada lampiran 1) :

1. Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota (BAPPEDA) Kota Malang
2. Dinas Pasar Kota Malang
3. Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang
4. Satpol PP Kota Malang
5. Akademisi atau pakar
6. Tokoh masyarakat sekitar PKL berdagang
7. Paguyuban PKL di lokasi tersebut

Untuk lebih jelasnya terhadap kriteria-kriteria setiap stakeholder yang akan digunakan sebagai responden dalam wawancara penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 3.3**  
**Responden Penelitian**

Stakeholders	Posisi Stakeholders	Alasan Pemilihan
<b>Governance</b>		
Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah (BAPPEDA) Kota Malang	Kepala Bidang Tata Kota	Pihak yang memiliki kepentingan dalam mengkaji permasalahan lingkup pemerintahan, mengkaji kebijakan pembangunan serta menangani permasalahan dan manajemen perkotaan.
Dinas Pasar Kota Malang	Kepala Bagian Pemberdayaan PKL	Pihak yang memiliki kepentingan dalam menangani permasalahan dan menanggulangi keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Kota Malang.
Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang	Kepala Bagian Perdagangan	Pihak yang berkepentingan terhadap komoditi yang diperjualbelikan terhadap pedagang kaki lima (PKL) serta sebagai pihak yang memberikan bantuan terhadap keberadaan pedagang kaki lima (PKL)
Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) Kota Malang	Kepala Seksi Keamanan dan ketertiban masyarakat (Trantibmas)	Pihak yang berkepentingan terhadap keberadaan pedagang kaki lima (PKL) sebagai penindak hukum terhadap keamanan dan ketertiban masyarakat.
<b>Civil Society</b>		
Paguyuban Pedagang Kaki Lima	Ketua Paguyuban PKL Pasar	Pihak organisasi yang mengakomodir seluruh pedagang kaki lima (PKL)

Stakeholders	Posisi Stakeholders	Alasan Pemilihan
(PKL) Pasar Besar Kota Malang	Besar	yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar yang menjadi wadah informasi dan komunikasi terhadap pedagang kaki lima (PKL)
Akademisi PWK ITN Kota Malang	Dosen dengan keahlian tata kota dan manajemen perkotaan	Pihak yang mampu mengkaji permasalahan perkotaan dibidang sektor informal yaitu keberadaan pedagang kaki lima (PKL)
Tokoh Masyarakat	Ketua RT	Pihak yang mampu dan mengerti terhadap kawasan pasar besar dan mampu memberikan pandangan terhadap keberadaan pedagang kaki lima (PKL)

*Sumber : Penulis, 2014*

### 3.5 Metode Pengumpulan Data

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

#### 3.5.1 Metode Pengumpulan Data Primer

Survey primer dalam penelitian ini dilakukan dengan pengamatan langsung (observasi lapangan) dan wawancara. Berikut metode pengumpulan data primer yang dilakukan:

##### ❖ Observasi

Pengumpulan data dan informasi dengan cara observasi langsung atau pengamatan langsung menggunakan mata tanpa ada pertolongan alat standar lain untuk keperluan tertentu. Pengamatan langsung dilakukan secara terstruktur yaitu subyek atau peneliti telah mengetahui aspek apa dari

aktivitas yang diamatinya sesuai dengan masalah serta tujuan penelitian yang telah ditetapkan (Nazir, 2003). Observasi yang dilakukan tergolong ke dalam observasi partisipatif pasif dimana peneliti datang ke tempat obyek pengamatan namun tidak ikut terlibat dalam kegiatan yang dilakukan obyek di tempat tersebut. Pengumpulan data dengan observasi partisipatif pasif ini tidak sampai pada tingkat makna dimana makna adalah nilai-nilai dibalik perilaku yang tampak, yang terucapan yang tertulis. Observasi dilakukan untuk mengetahui gambaran kondisi eksisting Karakteristik Pedagang Kaki Lima Pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

#### ❖ Wawancara

Dalam menemukani faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima Kota Malang dilakukan metode pengumpulan data wawancara. Pada penelitian ini teknik wawancara yang digunakan adalah wawancara semi terstruktur yang digunakan untuk mencapai sasaran kedua.

Menurut Denzim (1994), wawancara semi terstruktur dapat dilakukan secara formal maupun informal, tergantung kepada lapangan dan responden yang dihadapi. Pertanyaan wawancara berupa pernyataan penilaian terhadap faktor yang telah dirumuskan berdasarkan hasil identifikasi literatur serta pertanyaan terbuka yang dapat berkembang untuk memperoleh informasi yang lebih lengkap. Wawancara semiterstruktur bersifat lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka dimana pihak yang diwawancara akan dimintai pendapat. Dalam wawancara semi terstruktur membutuhkan kemampuan yang sama dalam melakukan wawancara seperti pada umumnya, hanya saja dalam wawancara ini juga diperlukan sebuah interview guide atau discussion guide, yaitu sebuah daftar tertulis mengenai

pertanyaan dan topik yang perlu dilakukan dalam tatanan yang telah ditentukan. Wawancara semiterstruktur sudah termasuk ke dalam kategori in-depth interview. Wawancara semiterstruktur memiliki kelebihan dari wawancara terstruktur sebab dapat melakukan probing. Probing merupakan seni dalam mencari informasi tambahan dengan cara menggali informasi lebih mendalam. Probing memiliki dua fungsi utama: (1) memotivasi responden mengelaborasi atau mengklarifikasi suatu jawaban atau untuk menjelaskan alasan atas jawaban yang diberikan; (2) membantu fokus percakapan dalam topik khusus dari wawancara.

Untuk lebih memahami proses pengambilan data primer pada penelitian ini dapat dilihat **tabel 3.4** berikut ini:

**Tabel 3.4**  
**Data dan Perolehan Data Primer**

No	Data	Sumber Data	Teknik Pengambilan Data
1	Karakteristik pedagang kaki lima (PKL)	Pedagang Kaki Lima	Wawancara dan Observasi
2	Mengidentifikasi faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang	Stakeholder terkait	Wawancara semiterstruktur (in-depth interview) dan observasi

*Sumber : Penulis, 2014*

### 3.5.2 Metode Pengumpulan Data Sekunder

Survey sekunder dalam penelitian ini dilakukan dengan pengumpulan data, informasi dan peta kepada sejumlah instansi dan literatur terkait. Berikut adalah metode pengumpulan data sekunder yang dilakukan dalam penelitian ini:

#### ❖ Survei Instansi

Survei instansi dilakukan untuk mengumpulkan data-data yang bersifat pelengkap. Pada penelitian ini survei instansi dilakukan pada instansi yang memiliki relevansi dengan pembahasan seperti Badan Perencana Daerah Kota Malang, Badan Pusat Statistik Kota Malang, Dinas Pasar Kota Malang, Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang, Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang, Kecamatan Klojen, dan berbagai sumber lainnya.

#### ❖ Survei Literatur

Dalam penelitian ini, studi literatur dilakukan untuk mencapai semua sasaran. Studi literatur dilakukan untuk menambah pengetahuan dan membantu proses analisis. Beberapa dokumen yang dijadikan literatur dalam penelitian ini antara lain rencana atau dokumen tata ruang terkait permukiman dan permukiman kumuh di Kawasan Kota Malang, hasil penelitian sejenis, buku-buku, serta beberapa Tugas Akhir dan Thesis.

Untuk lebih memahami proses pengambilan data sekunder pada penelitian ini dapat dilihat **Tabel 3.4** berikut ini:

**Tabel 3.4**  
**Data dan Perolehan Data Sekunder**

No	Data	Jenis Data	Instansi Penyedia Data
1	Data terkait karakteristik pedagang kaki lima koridor pasar besar kota malang	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jumlah PKL</li> <li>• Persebaran PKL</li> <li>• Karakteristik PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Badan Pusat Statistik</li> <li>• Dinas Pasar</li> <li>• Dinas Perdagangan dan Perindustrian</li> </ul>
2.	Data Penggunaan lahan di wilayah penelitian	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kondisi eksisting penggunaan lahan</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang</li> </ul>
3.	Karakteristik penduduk pada wilayah penelitian	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Data Monografi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Badan Pusat Statistik</li> <li>• Kecamatan Klojen</li> </ul>

*Sumber : Penulis, 2014*

### 3.6 Teknik Analisis Data

Analisis data merupakan proses mencari dan menyusun data yang diperoleh secara sistematis, dengan mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting untuk dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain (Sugiyono dalam Aisyah, 2011). Analisa data kualitatif bersifat deduktif, yaitu sesuai dengan data yang diperoleh yang kemudian dikembangkan menjadi hipotesis dan diujikan secara berulang-ulang sehingga hipotesis diterima dan dikembangkan menjadi teori. Berikut adalah penjelasan lebih lanjut mengenai alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini:

**Tabel 3.6**  
**Teknik Analisis Data**

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang Kaki Lima pada koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang	<i>Transect Map</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Jenis Barang</li> <li>➤ Sarana Berdagang yang digunakan</li> <li>➤ Modal Usaha</li> <li>➤ Tingkat Pendapatan</li> <li>➤ Usia</li> <li>➤ Asal Daerah</li> <li>➤ Tingkat Pendidikan</li> <li>➤ Luas Lapak</li> <li>➤ Status Lapak</li> <li>➤ Jam Operasional Berdagang</li> <li>➤ Sifat Berdagang</li> <li>➤ Fungsi Berdagang</li> <li>➤ Suasana Psikologis</li> </ul>	Karakteristik Pedagang kaki Lima dan Pengelompokan PKL berdasarkan karakteristik barang dagangan
Menganalisa faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima pada koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang	<i>Content Analysis</i>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Kebersihan Lokasi PKL</li> <li>➤ Isentif dan Disentif</li> <li>➤ Tingkat kemacetan</li> <li>➤ Penyuluhan Sadar Hukum</li> <li>➤ Penyuluhan Tentang Waktu berdagang</li> <li>➤ Interkasi Pemerintah dengan PKL</li> <li>➤ Jaminan Perlindungan</li> <li>➤ Pembinaan PKL</li> <li>➤ Pengaturan Usaha</li> <li>➤ Kerjasama antara PKL dengan</li> </ul>	Faktor yang berpengaruh dalam penataan PKL

Sasaran Penelitian	Teknik Analisis	Input	Output
		Pemerintah	
Merumuskan Arahan penataan pedagang kaki lima pada jalan Pasar Besar Kota Malang	Triangulasi	Sasaran 1 dan Sasaran 2, serta kebijakan dan teori yang mendukung	Arahan penataan pedagang kaki lima

*Sumber : Penulis, 2014*

### 3.6.1 Mengidentifikasi karakteristik Pedagang Kaki Lima

Dalam mengidentifikasi karakteristik Pedagang Kaki Lima Kota Malang digunakan teknik analisis *transect map* yang merupakan teknik penggalian informasi dan media pemahaman melalui penelusuran dengan berjalan mengikuti garis yang membujur dari suatu sudut ke sudut yang lain pada lokasi tertentu. Teknik ini bias dipergunakan untuk gambaran sekarang, masa lalu (historical transect), atau yang akan datang. Tujuannya untuk memahami bersama karakteristik dan keadaan dari yang akan diteliti (masyarakat dan tempat) misalnya sumber mata pencaharian, jenis pencaharian, gambaran latar belakang pendidikan, dll. Selain itu nantinya akan diperbantukan menggunakan metode statistic deskriptif. Metode deskriptif merupakan metode yang akan digunakan untuk memberikan gambaran mengenai objek studi secara mendalam. metode ini bertujuan untuk menggambarkan karakteristik dari sebuah sampel ataupun populasi yang teramati dan dapat digambarkan lewat tabel dan gambar. Hasil analisis ini nantinya berupa data kuantitatif dalam bentuk prosentase sebagai hasil dari pengisian kuesioner oleh responden terkait karakteristik Pedagang Kaki Lima. Hasil dari analisis ini nantinya juga akan diperkaya oleh informasi-informasi yang ditambahkan berdasarkan hasil wawancara

kepada responden. Selain itu nantinya setelah didapatkan karakteristik PKL akan dibentuk tipologi sesuai dengan jenis barang yang diperdagangkan dalam bentuk peta.

### **3.6.2 Menganalisa Faktor – Faktor yang Berpengaruh dalam Penataan Pedagang Kaki Lima**

Dalam mencapai sasaran kedua pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisa content analysis. Analisis pada sasaran ini diawali dengan melakukan wawancara semi terstruktur yaitu in-depth interview kepada responden yang telah terpilih setelah sebelumnya dilakukan teknik sampling snowball sampling. Pemilihan alat analisa *content analysis* pada sasaran ini dirasa tepat karena peneliti membutuhkan jawaban yang mendalam dari responden terkait faktor yang mempengaruhi . Salah satu cara untuk mendapatkan jawaban yang mendalam dari responden adalah dengan melakukan wawancara yang mendalam (*in-depth interview*), yang mana data hasil wawancara ini akan optimal bila dianalisis menggunakan *content analysis*.

*Content analysis* melihat data buka sebagai representasi fisik belaka, namun juga sebagai teks, gambaran, dan ekspresi yang tercipta untuk dilihat, dibaca, diinterpretasikan, bahkan dilaksanakan berdasarkan maknanya dan tentunya memerlukan proses analisis dalam pemikiran manusia. Teknik *content analysis* merupakan analisa yang mengandalkan kode-kode yang ditemukan dalam sebuah teks perekaman selama wawancara dilakukan dengan subyek di lapangan. Seperti yang dipaparkan oleh Bungin (2010), bahwa *content analysis* memiliki 3 syarat utama yaitu: objektivitas, pendekatan sistematis dan generalisasi.

*Content analysis* diawali dengan pemberian kode pada catatan transkrip wawancara yang telah dilakukan. Kode-kode tersebut merupakan kategori-kategori yang dikembangkan

dari permasalahan penelitian, hipotesis, konsep-konsep kunci, atau tema penting (Milles & Huberman, 1992). Selanjutnya kode-kode tersebut menjadi alat yang membantu pengorganisasian data untuk diklasifikasikan.

*Content analysis* telah menjadi alternatif yang terbukti efisien dalam menganalisis opini publik, menganalisis pasar, proses politik dan ide-ide yang sedang berkembang. *Content analysis* adalah teknik analisis untuk membuat pemahaman terhadap teks (atau data bermakna lainnya) mengenai konteksnya yang sifatnya replicable dan valid. Sebagai sebuah teknik, *content analysis* melibatkan prosedur khusus. Hal ini bisa dipelajari dan diambil dari wewenang individu seorang peneliti. *Content analysis* mampu memudahkan peneliti untuk mendapatkan insight baru, mengembangkan pemahaman peneliti terkait fenomena tertentu atau menginformasikan tentang makna sebuah tindakan praktis/perilaku. *Content analysis* adalah sebuah scientific tool.

Dalam proses analisis sasaran kedua ini digunakan *deductive content analysis* untuk pengujian kategori konsep, model atau hipotesis. *Deductive content analysis* digunakan apabila struktur analisa dilakukan berdasarkan pengetahuan sebelumnya dan jika tujuan dari penelitian tersebut adalah untuk pengujian teori (Kyngas & Vanhanen, 1999). Untuk itu pada tahapan analisa sasaran 2 ini, jawaban-jawaban dari para responden akan diklasifikasikan ke dalam kategori-kategori tertentu.



**Gambar 3.1 Tahapan Content Analysis**

*Sumber: Bungin, 2010*

### **3.6.3 Merumuskan Arahana Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang**

Metode yang digunakan untuk merumuskan arahan penataan pedagang kaki lima pada koridor jalan pasar kota malang adalah triangulasi. Stainback (1988) menyatakan bahwa tujuan dari triangulasi ini adalah untuk memperkuat pemahaman peneliti terhadap apa yang telah ditemukan. Bigdan (1982) juga memperkuat pernyataan tersebut, bahwa triangulasi bertujuan lebih kepada pemahaman peneliti terhadap dunia sekitarnya secara holistik, baik secara teori akademis maupun legitimasi hukum. Wiersma (1986) mengatakan bahwa triangulasi diartikan sebagai pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan berbagai waktu. Menurut O'Donoghue dan Punch (2003), triangulasi adalah metode unntuk cross check data dari berbagai macam sumber. Jenis triangulasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah triangulaasi data yang melibatkan waktu, ruang dan responden/narasumber yang dengan kata lain apabila data masih meragukan, maka peneliti dapat melakukan pengecekan ulang yang melibatkan waktu, ruang dan responden yang bersangkutan.

Pada dasarnya analisis triangulasi menggunakan tiga sumber informasi yang kemudian menjadi pertimbangan dalam penentuan kriteria permukiman berdasarkan preferensi masyarakat. Dalam penelitian ini, sumber informasi yang digunakan adalah :

- a. Hasil sasaran 1 yang berupa karakteristik pedagang kaki lima (PKL)
- b. Hasil sasaran 2 yang berupa faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima
- c. Review kebijakan dan teori seputar penataan pedagang kaki lima. Kebijakan dan teori ini

digunakan untuk mendukung hasil dari sasaran 1 dan sasaran 2 dalam merumuskan Arahana Penataan.

**Tabel 3.7**  
**Analisis Triangulasi**

No	Aspek	Keterangan
1	Sumber Informasi	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Fakta Empirik</li> <li>➤ Studi Literatur</li> <li>➤ Kebijakan penunjang</li> </ul>
2	Tujuan	Untuk mencari solusi dan merumuskan arahana penataan pedagang kaki lima (PKL) untuk mendapatkan hasil yang terbaik
3	Alat	Studi Literatur
4	Validasi	Terakomodasinya ketiga sumber informasi menjadi pemecahan masalah yang terbaik

*Sumber : Penulis, 2014*

### 3.7 Tahapan Penelitian

Secara garis besar penelitian ini dilakukan secara 5 tahap, yaitu tahapan pendahuluan, tahapan tinjauan pustaka, tahapan pengumpulan data, analisa dan perumusan konsep dan penarikan kesimpulan. Adapun penjelasan dari tahapan-tahapan tersebut adalah:

- a) Tahap Pendahuluan  
 Pada tahap pendahuluan ini terdiri atas empat kegiatan yang utama, yaitu pemilihan lokasi studi yang terletak di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang, perumusan masalah di lokasi yang diawali dengan studi terhadap literatur dan kajian umum, penetapan tujuan penelitian dan penetapan sasaran studi.
- b) Tahap Tinjauan Pustaka

Pada tahap ini dilakukan pengumpulan informasi terkait dengan bahasan penelitian berupa teori, konsep, studi kasus yang relevan dengan penelitian ini. Dari pengumpulan informasi tersebut kemudian didapatkan variabel-variabel yang merupakan dasar peneliti dalam mencapai sasaran-sasaran penelitian.

c) Tahap Pengumpulan Data

Pada tahap ini data yang dikumpulkan adalah data yang menunjang tercapainya sasaran studi dimana kebutuhan data tersebut disesuaikan dengan analisa dan variabel yang digunakan. Adapun teknik dalam pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara mendalam dan survey sekunder.

d) Analisa dan perumusan konsep

Setelah data-data yang dibutuhkan dalam penelitian diperoleh, analisa adalah tahapan yang menentukan bagaimana konsep dari penelitian kita. Analisa yang dilakukan mengacu kepada teori yang dihasilkan dari studi literatur sehingga tetap sesuai dengan *grand design* penelitian. Dari hasil analisa ini, kita akan mendapatkan sebuah arahan yang akan digunakan dalam penelitian tersebut

e) Penarikan Kesimpulan

Hasil dari proses analisa yang telah dilakukan akan menghasilkan kesimpulan jawaban berdasarkan permasalahan yang diungkapkan pada awal penelitian yang kemudian dikaji dalam analisa yang telah dilakukan. Berdasarkan hasil analisa kemudian diusulkan rumusan arahan Penataan Pedagang kaki Lima pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

**Tabel 3.7**  
**Desain Penelitian**

No	Sasaran	Tujuan	Teknik Analisa Data	Output
1	Identifikasi karakteristik PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang	Mengetahui karakteristik PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang	<i>Trnasect map dan Statistic Descriptive</i>	Karakteristik PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang
2	Menganalisa faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang	Mengetahui faktor apa saja yang dapat digunakan sebagai Penataan PKL berdasarkan responden dari stakeholder terkait	<i>Content analysis</i>	Faktor yang berpengaruh terhadap penataan PKL
3	Merumuskan Arahan Penataan PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang	Mengetahui arahan penataan PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang	Metode Triangulasi	Arahan Penataan PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang

*Sumber : Penulis, 2014*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## **4.2 Mengidentifikasi Karakteristik Pedagang kaki Lima (PKL)**

Dalam melakukan indentifikasi karakteristik pedagang kaki lima penulis menggunakan analisis transect map yaitu dengan menggunakan masyarakat sekitar sebagai objek partisipan untuk mengidentifikasi karakteristik PKL yang berada pada lokasi tersebut. Responden merupakan tokoh masyarakat maupun ketua paguyuban yang mampu dan mengerti terhadap lokasi penelitian.

Dibawah ini merupakan peta karakteristik pedagang kaki lima (PKL) hasil dari *transect map* yang dilakukan oleh responden yakni ketua paguyuban pedagang kaki lima (PKL) Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL BUAH**



**SKALA 1:2,700**

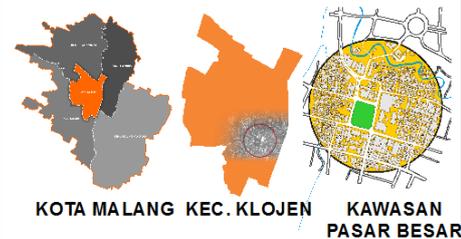


Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- Batas Kelurahan
- Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**

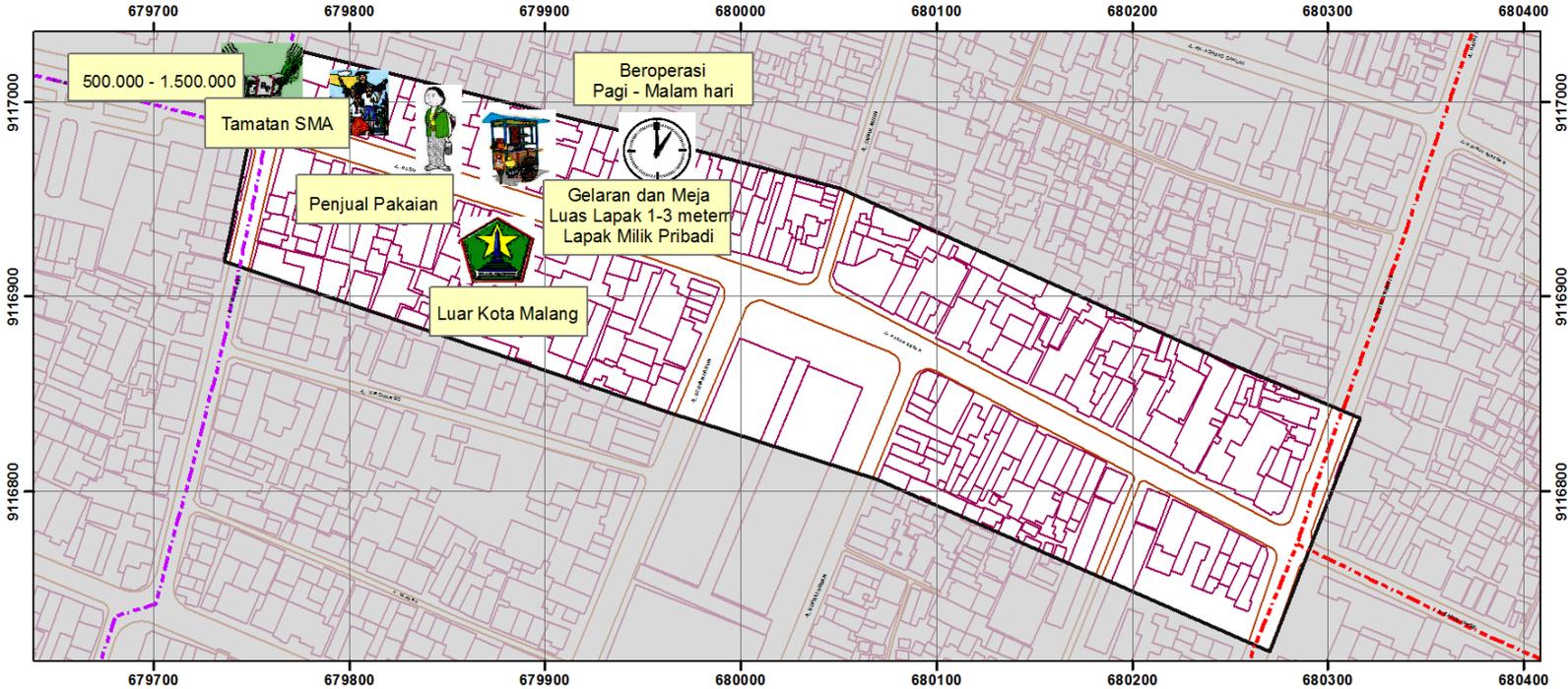


**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.6**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



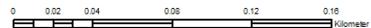

**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL PAKAIAN**



**SKALA 1:2,700**

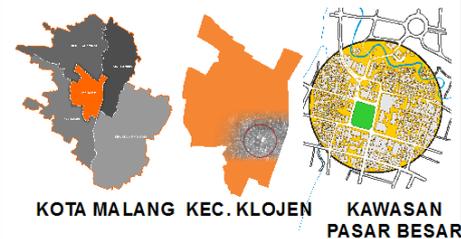


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . . . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

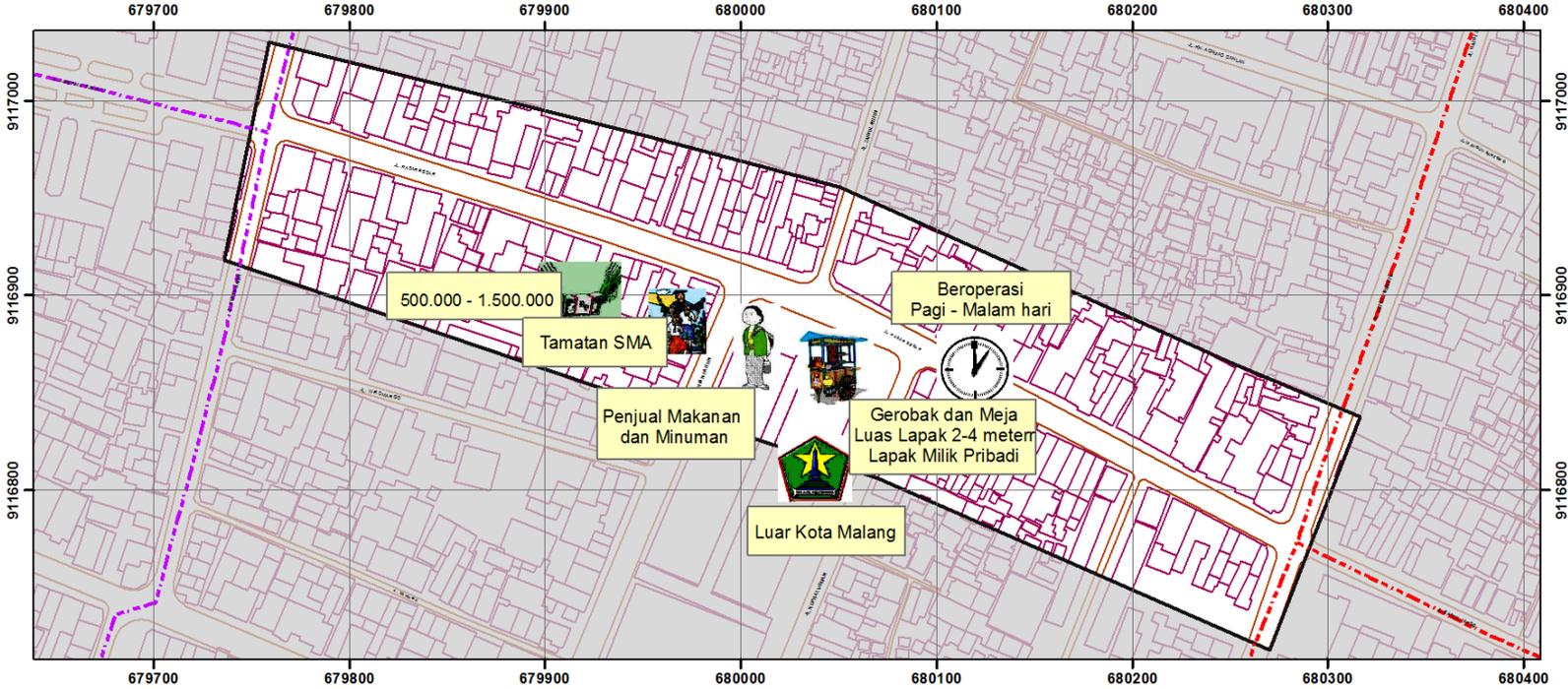
**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.7**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



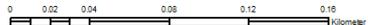
 JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL  
MAKANAN DAN MINUMAN**



**SKALA 1:2,700**

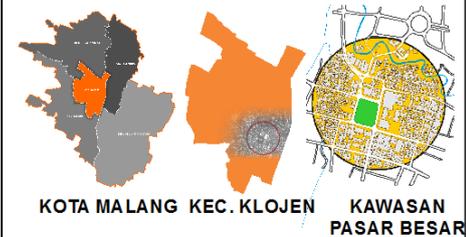


Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84 Zone 49S

**LEGENDA PETA**

-  Batas Kelurahan
-  Batas Kecamatan
-  Jalan
-  Bangunan
-  Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**

**KAWASAN  
PASAR BESAR**

**PETA 4.8**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



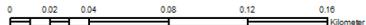
**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL AKSESORIS**



**SKALA 1:2,700**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**

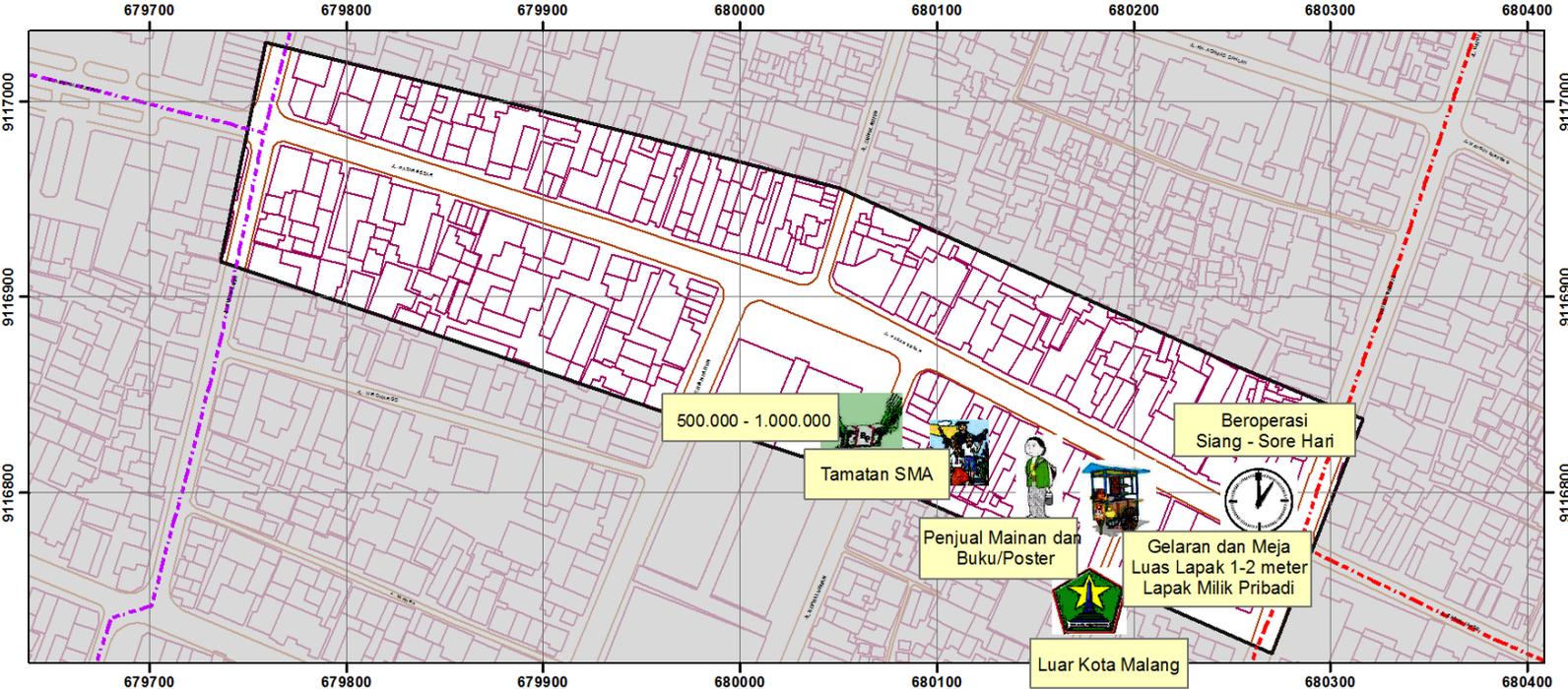


**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**      **KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.9**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*




**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

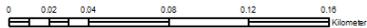
---

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

---

**PETA KARAKTERISTIK PKL**  
**MAINAN DAN BUKU/POSTER**

---


**SKALA 1:2,700**  


---

Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



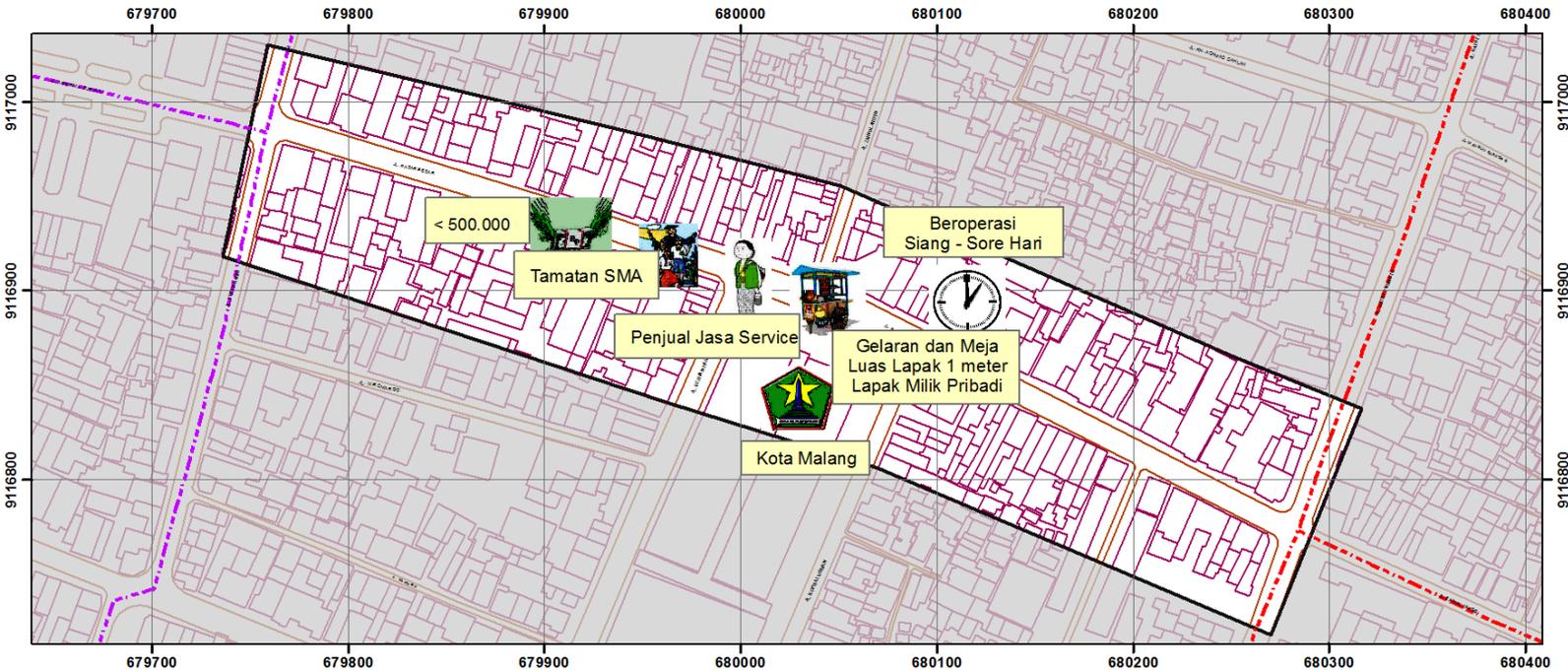
**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**     **KAWASAN PASAR BESAR**

---

**PETA 4.10**

*Sumber Data : Surevy Primer, 2015*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL  
JASA SERVICE**



**SKALA 1:2,700**



Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN  
PASAR BESAR**

**PETA 4.11**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## 4.2.1 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

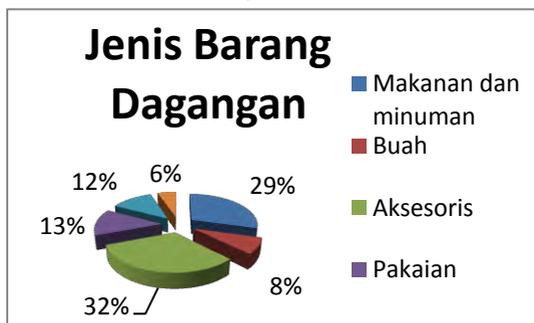
### 4.2.1.1 Karakteristik Berdasarkan Jenis Barang Dagangan

Karakteristik jenis barang dagangan yang dijual pedagang kaki lima pada wilayah penelitian beraneka ragam jenis yang sebagian besar dibutuhkan oleh masyarakat dalam kehidupan sehari-hari. Jenis barang dagangan para pedagang kaki lima ini memiliki kesamaan dan keterkaitan antara satu dengan yang lainnya. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan jenis barang dagangan dapat dilihat pada **Tabel 4.2**.

**Tabel 4.2**  
**Karakteristik Jenis Barang Dagangan**

No	Jenis Barang Dagangan	Jumlah
1	Makanan dan Minuman	49
2	Buah	43
3	Aksesoris	26
4	Mainan dan buku/Poster	22
5	Pakaian	32
6	Jasa service	4
Jumlah Total		176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.8** Diagram Prosentase Jenis Barang Dagangan

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar didominasi oleh dua jenis barang dagangan yakni pedagang yang menjual buah dengan banyaknya pedagang mencapai 43 dan prosentasi dari keseluruhan total adalah 24 % dan pedagang yang menjual makanan dan minuman dengan jumlah pedagang sebanyak 39 dengan prosentase dari keseluruhan adalah 22 %. Selanjutnya pedagang kembang api dan service berada pada katagori terendah yakni masing-masing memiliki prosentase 2 % dari keseluruhan total. Pedagang buah yang berada pada wilayah ini merupakan penjual buah musiman yang jenis buah yang diperdagangkan berganti-ganti mengikuti musim buah.

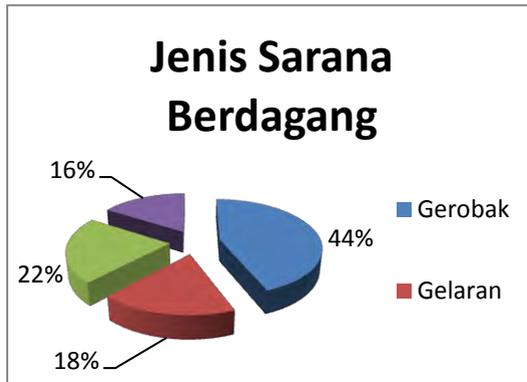
#### **4.2.1.2 Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Sarana Berdagang**

Karakteristik jenis sarana yang digunakan oleh pedagang kaki lima (PKL) untuk melakukan kegiatan berdagang beraneka macam bentuknya. Sarana sendiri adalah alat/ perlengkapan yang digunakan oleh pedagang kaki lima untuk beraktivitas. Pada umumnya jenis sarana yang digunakan adalah gerobak, gelaran, meja dan sepeda motor. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan Jenis sarana berdagang dapat diliha pada table 4.3.

**Tabel 4.3**  
**Karakteristik Berdasarkan Jenis Sarana Berdagang**

Jenis Sarana Berdagang				Jumlah
Gerobak	Gelaran	Meja	Sepeda Motor	
78	32	39	27	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.8** Diagram Prosentase Jenis Sarana Berdagang  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar didominasi oleh sarana berdagang berupa gerobak dengan jumlah 78 dan prosentase dari keseluruhan total adalah 44%. Selanjutnya adalah jenis sarana berupa meja dengan jumlah 39 dengan prosentase keseluruhan total adalah 22%, untuk jenis sarana yang terendah adalah sepeda motor dengan jumlah 27 dengan total keseluruhan prosentase adalah 16%. Pada wilayah penelitian sarana yang paling banyak digunakan adalah gerobak, hal ini dikarenakan gerobak mampu memiliki ruang lebih lebar, dapat menampung barang yang lebih banyak dan gerobak merupakan sarana yang fleksibel dan dianggap lebih praktis dalam melakukan aktivitas pedagang kaki lima daripada sarana yang lainnya.

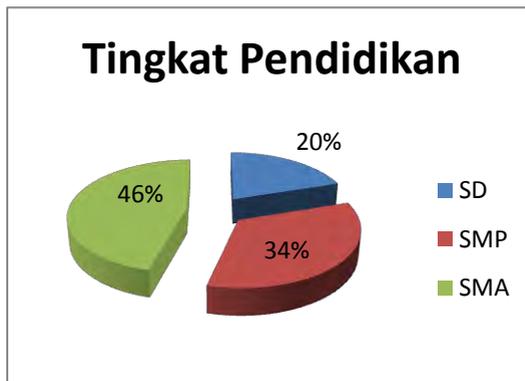
### 4.2.1.3 Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Tingkat pendidikan merupakan latar belakang pendidikan dan kemampuan pedagang kaki lima dalam mendukung kegiatan berdagang sehari-hari. Tingkat pendidikan ini dapat dikategorikan menjadi tiga yakni kategori SD, SMP, dan SMA. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan Tingkat Pendidikan dapat dilihat pada tabel dan peta.

**Tabel 4.4**  
**Karakteristik Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Tingkat pendidikan			Jumlah
SD	SMP	SMA	
35	60	81	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.9** Diagram Prosentase Jenis Tingkat Pendidikan

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar didominasi oleh pedagnga yang memikiki tingkat pendidikan akhir adalah SMA. Tingkat pendidikan SMA ini memiliki jumlah 81 dengan total keseluruhan prosentase adalah 46%. Untuk tingkat pendidikan terendah yang dimiliki oleh pedagang kaki lima (PKL) adalah SD dengan jumlah 35 dan total keseluruhan prosentase adalah 20%. Para pedagang kaki lima ini biasanya memilih untuk tidak melanjutkan jenjang pendidikan yang lebih tinggi dikarenakan factor ekonomi yang dimiliki dan kemauman pedagang untuk mengenyam pendidikan lebih lanjut.

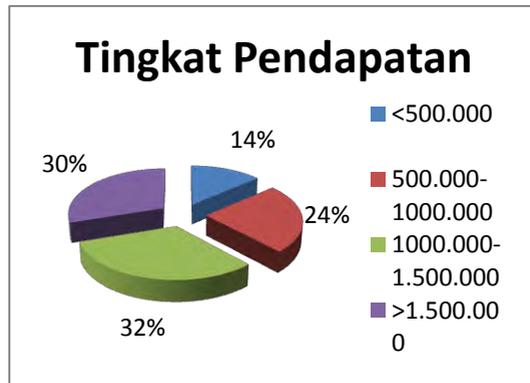
#### **4.2.1.4 Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

Tingkat pendapatan pedagang kaki lima (PKL) merupakan nominal pendapatan yang diterima pedagang dalam kurun waktu sebulan. Secara umum tingkat pendapatan pedagang kaki lima (PKL) relative tidak menentu dan berbeda-beda berdasarkan jenis barang yang dijual. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan Jenis sarana berdagang dapat diliha pada tabel dan peta.

**Tabel 4.5**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

Tingkat Pendapatan				Jumlah
< 500.000	500.000 - 1000.000	1000.000 - 1.500.000	>1.500.000	
24	43	56	53	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.10** Diagram Prosentase Jenis Tingkat Pendapatan  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki pendapatan sebesar Rp. 1.000.000 – Rp 1.500.000 dalam sebulan, dengan jumlah pedagang mencapai 56 dan total prosentase keseluruhan sebesar 32%. Pedagang yang memiliki pendapatan tersebut biasanya menjual makanan, buah dan pakaian yang berdagang dari pagi hingga sore bahkan malam hari. Sedangkan pedagang yang memiliki pendapatan terendah yakni < Rp. 500.000 dalam sebulan, dengan jumlah pedagang 24 dan total prosentase keseluruhan sebesar 14 %. Tingkat pendapatan para pedagang kaki lima dipengaruhi oleh beberapa factor seperti jenis yang diperdagangkan, kualitas dari barang dagangan dan banyaknya jumlah dagangan.

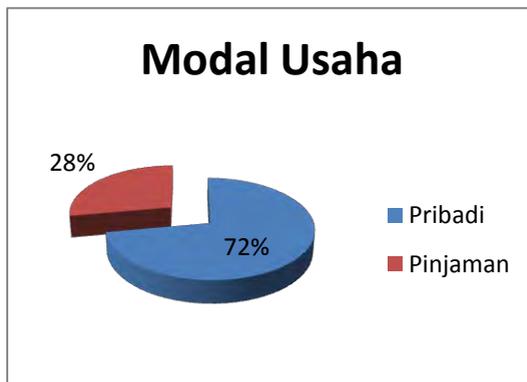
#### 4.2.1.5 Gambaran Umum Karakteristik PKL Berdasarkan Modal Usaha

Modal Usaha pedagang kaki lima (PKL) merupakan sumber modal dana yang digunakan untuk membeli atau membuat barang dagangan dalam melakukan kegiatan berdagang. Modal usaha ini dibagi mnejadi dua katgori yakni modal usaha yang berasal dari pinjaman dan pribadi. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan Jenis sarana berdagang dapat diliha pada tabel dan peta.

**Tabel 4.6**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Modal Usaha**

Modal Usaha		Jumlah
Pribadi	Pinjaman	
127	49	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.11** Diagram Prosentase Jenis Modal Usaha

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar sumber modal usahanya berasal dari modal pribadi. Berdasarkan keseluruhan prosentasi modal pribadi mendominasi dengan perolehan 72% dan sebanyak 127 pedagang. Pedagang kaki lima memilih sumber modalnya berasal dari dana pribadi dikarenakan apabila modal usahanya meminjam dari bank maupun orang lain malah membuat mereka terlilit hutang dengan suku bunga yang tinggi dengan begitu modal pribadi dirasa lebih menguntungkan tanpa harus memikirkan untuk mengembalikan dana pinjaman untuk usaha tersebut.

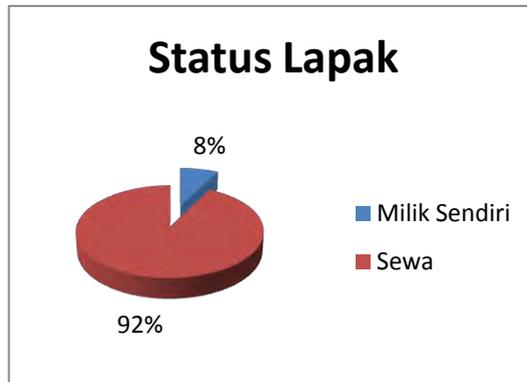
#### 4.2.1.6 Karakteristik PKL Berdasarkan Status Lapak

Status lapak pedagang kaki lima (PKL) merupakan status kepemilikan yang digunakan dalam kegiatan berdagangan. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan Jenis sarana berdagang dapat diliha pada **Tabel 4.7**.

**Tabel 4.7**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Status Lapak**

Status Lapak		Jumlah
Milik Sendiri	Sewa	
157	19	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.12** Diagram Prosentase Status Lapak  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam berdagang menggunakan lapak yang status kepemilikan milik sendiri. Status lapak dengan kepemilikan sendiri mendominasi pada wilayah penelitian dengan jumlah pedagang 157 dengan prosentase keseluruhan total mencapai 92% dari 100 %, sedangkan sisanya 8% dengan jumlah pedagang 19 ini memilih untuk menyewa. Kebanyakan para pedagang memilih untuk mempunyai lapak sendiri untuk menghindari pengeluaran lebih untuk menyewa lapak, dengan mereka menyewa lapak berarti akan mengurangi jumlah pendapatan mereka.

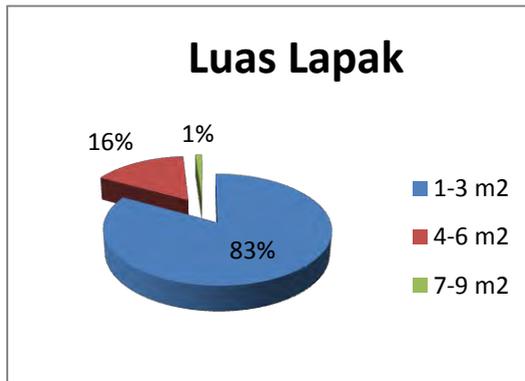
#### **4.2.1.7 Karakteristik PKL Berdasarkan Luas lapak**

Luas lapak antara pedagang kaki lima (PKL) yang satu dengan yang lain tidak sama. Besaran luas lapak ini mempengaruhi dalam kegiatan berdagang pedagang kaki lima (PKL). Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan luas lapak berdagang dapat diliha pada **Tabel 4.9**.

**Tabel 4.8**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Luas Lapak**

Luas lapak			Jumlah
1-3 m	4-6 m	7-9	
147	28	2	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.13** Diagram Presentase Luas Lapak

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam berdagang memiliki luas lapak 1-3 m<sup>2</sup> dengan jumlah pedagang kaki lima 147 pedagang dan prosentase keseleluruhan total mencapai 83 %. Banyak pedagang yang meiliki luas lapak tersebut diantaranya karena keterbatasan ruang dan padatnya jumlah pedagang pada wilayah penelitian, sehingga para pedagang harus berbagi ruang untuk pedagang yang lainnya. Sedangkan pedagang yang lain memiliki luas lapak 4-6m<sup>2</sup> dan 7-9 m<sup>2</sup> dengan prosentase 16% dan 1 % dari total keseleruhan jumlah pedagang.

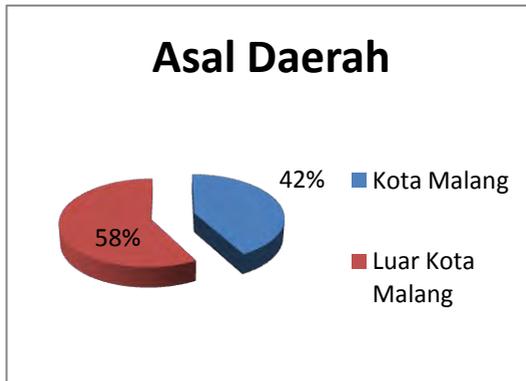
#### 4.2.1.8 Karakteristik PKL Berdasarkan Asal Daerah

Latar belakang asal daerah pedagang kaki lima (PKL) yang satu dengan yang lain tidak sama. Terdapat pedagang yang berdagang pada wilayah penelitian yang berasal dari luar daerah. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan asal daerah dapat dilihat pada tabel dan gambar dibawah ini.

**Tabel 4.9**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Asal Daerah**

Asal Daerah		Jumlah
Kota Malang	Luar Kota Malang	
74	102	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.14** Diagram Prosentase Asal Daerah

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar didominasi oleh pedagang yang berasal dari luar kota Malang dengan prosentase sebesar 58% dengan jumlah pedagang sebanyak 102. Sedangkan pedagang yang berasal

dari Kota Malang memiliki prosentase 42% dengan jumlah pedagang 74. Banyaknya jumlah pedagang yang berasal dari luar daerah ini didominasi oleh pedagang yang berasal dari Madura.

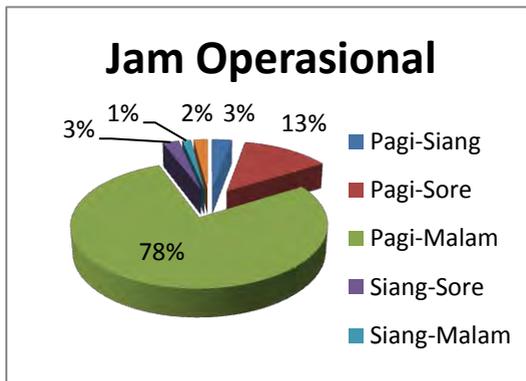
#### 4.2.1.9 Karakteristik PKL Berdasarkan Jam Operasional

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada wilayah penelitian memiliki jam operasional dalam melakukan aktivitasnya. Jam operasional antara pedagang yang satu dengan yang lain berbeda tergantung dari jenis barang dagangan dan kemauam pedagangan. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan jam operasional berdagang dapat dilihat pada tabel dan gambar dibawah ini.

**Tabel 4.10**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Jam Operasional**

Jam Operasional						Jumlah
Pagi-Siang	Pagi-sore	Pagi-Malam	Siang - sore	Siang-Malam	Sore-Malam	
23	102	6	19	10	16	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.12** Diagram Prosentase Jam Operasional

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam berdagang memiliki luas lapak 1-3 m<sup>2</sup> dengan jumlah pedagang kaki lima 147 pedaganaga dan prosentase keseleluruhan total mencapai 83 %. Banyak pedagang yang meiliki luas lapak tersebut diantaranya karena keterbatasan ruang dan padatnya jumlah pedagang pada wilayah penelitian, sehingga para pedagang harus berbagi ruang untuk pedagang yang lainnya. Sedangkan pedagang yang lain memiliki luas lapak 4-6m<sup>2</sup> dan 7-9 m<sup>2</sup> dengan prosentase 16% dan 1 % dari total keseleruhan jumlah pedagang.

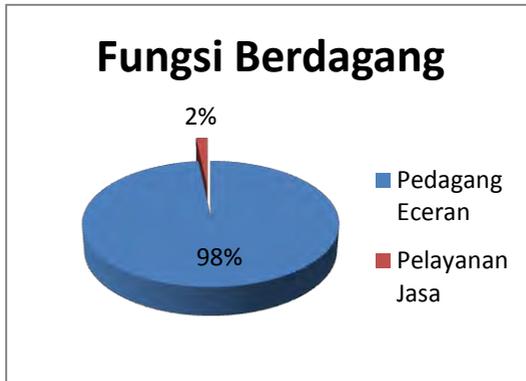
#### **4.2.1.10 Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Berdagang**

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada wilayah penelitian memiliki fungsi Berdagang yang dibedakan menjadi fungsi pedagang eceran dan pelayanan. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan fungsiberdagang dapat dilihat pada tabel dan gambar dibawah ini.

**Tabel 4.11**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Fungsi Berdagaganag**

Fungsi Berdagang		Jumlah
Pedagang Eceran	Pelayanan Jasa	
173	3	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.13** Diagram Prosentase Fungsi Berdagang  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki fungsi berdagang sebagai pedagang eceran. dengan jumlah pedagang kaki lima 173 pedagang dan prosentase keseluruhan total mencapai 98 %. Sedangkan untuk pedagang yang memiliki fungsi pelayanan dan jasa sebesar 2% dengan jumlah pedagang 3. Banyak pedagang yang lebih memilih untuk menjadi pedagang eceran karena pedagang eceran tidak perlu memiliki keahlian khusus.

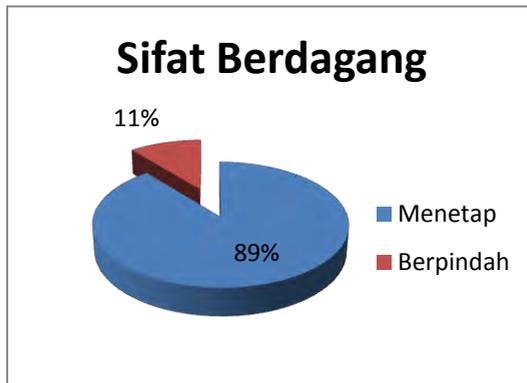
#### 4.2.1.11 Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Berdagang

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada wilayah penelitian memiliki sifat berdagang yang umumnya dibagi menjadi dua kelompok yaitu menetap dan berpindah. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan sifat berdagang dapat dilihat pada tabel dan gambar dibawah ini.

**Tabel 4.12**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Sifat Berdagang**

Sifat Berdagang		Jumlah
Menetap	Berpindah	
157	19	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.14** Diagram Prosentase Sifat Berdagang

*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki sifat berdagang menetap dengan jumlah pedagang kaki lima sebanyak 157 pedagang dan prosentase

keseleluruhan total mencapai 89 %. Sedangkan untuk pedagang yang memiliki sifat berdagang berpindah sebesar 11 % dengan jumlah pedagang 19. Banyak pedagang yang memiliki sifat berdagang tetap diakarenakan mereka telah lama berjualan pada lokasi tersebut rata-rata mereka memiliki pelanggan tetap dan sudah tergabung dengan paguyuban PKL Pasar Besar.

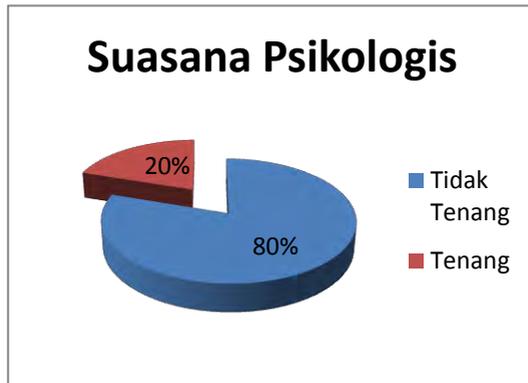
#### **4.2.1.12 Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis**

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada wilayah penelitian memiliki suasana psikologis yang berbeda-beda antara pedagang satu dengan pedagang yang lainnya. Suasana psikologis ini dipengaruhi oleh keberadaan mereka yang bersifat ilegal, sehingga mereka memiliki perasaan tenang dan tidak tenang. Untuk lebih jelasnya mengenai karakteristik PKL berdasarkan suasana psikologis dapat dilihat pada tabel dan gambar dibawah ini.

**Tabel 4.13**  
**Karakteristik PKL Berdasarkan Suasana Psikologis**

Suasana Psikologis		Jumlah
Tidak Tenang	Tenang	
141	35	176

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.15** Diagram Prosentase Suasana Psikologis  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Dari tabel dan gambar diatas dapat diketahui bahwa pada umumnya Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki ketakutan atau tidak tenang dalam melakukan kegiatan berdagang dengan prosentase 80% dan sebanyak 141 pedagang. Sedangkan, pedagang yang memiliki ketenangan dalam berdagang sebesar 20 % dengan jumlah pedagang 35. Banyak pedagang yang memiliki sifat tidak tenang dalam berdagang dikarenakan status mereka yang illegal dan merak takta kan barang dagangannya disita oleh pihak yang berwenang.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## 4.2.2 Mentipologkan Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Dalam meninjau karakteristik pedagang kaki lima (PKL) didasarkan pada jenis barang yang diperjualbelikan yang selanjutnya dapat dikelompokkan kedalam 5 jenis yaitu pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman, buah, pakaian, aksesoris, mainan dan buku/poster dan jasa service.

### 4.2.2.1 PKL Makanan dan Minuman

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual makanan dan minuman yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.14**  
**Karakteristik PKL Makanan dan Minuman**

<b>Variabel</b>	<b>Penjelasan</b>
<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa <u>gerobak yang dapat dibawa kemana-mana (semi-permanen)</u>
<b>Tingkat Pendidikan</b>	Pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman memiliki <u>latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA</u>
<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pendapatan pedagang kaki lima yang diperoleh dalam kurun waktu <u>1 bulan adalah 1000.000 -1.500.000.</u>
<b>Modal Usaha</b>	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dalam <u>berjualan berasal dari dana pribadi.</u>
<b>Status lapak</b>	Status lapak pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dalam

Variabel	Penjelasan
	melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri bukan dari pinjaman.
<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dalam melakukan aktivitas berdagang 3 m <sup>2</sup> - 7 m <sup>2</sup>
<b>Asal Daerah</b>	Sebagian besar pedagang kaki lima makanan dan minuman berasal dari Kota Malang.
<b>Jam Operasional</b>	Pedagang kaki lima makanan dan minuman beroperasi pada siang hingga sore hari
<b>Fungsi Berdagang</b>	Fungsi berdagang pada pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman berfungsi sebagai pedagang eceran
<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya didepan parkir dan trotoar Pasar Besar
<b>Suasana Psikologis</b>	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima makanan dan minuman merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan pengrusakan oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei Primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima makanan dan minuman yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktivitasnya menggunakan gerobak dorong yang berukuran 3 m<sup>2</sup> hingga 7 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan gerobak atau lapak merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar dan bahu jalan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari Kota Malang yang berfungsi sebagai

pedagang eceran dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar antara Rp. 1.000.000 hingga Rp 1.500.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:

*Halaman Ini sengaja dikosongkan*



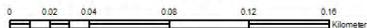
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL  
 MAKANAN DAN MINUMAN**



**SKALA 1:2,700**

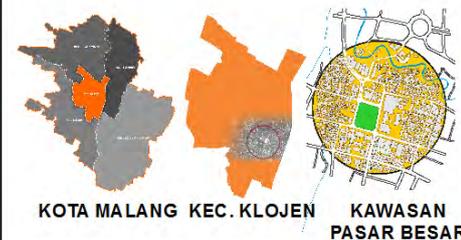


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Makanan dan Minuman

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN  
 PASAR BESAR**

**PETA 4.12**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini Sengaja dikosongkan*

#### 4.2.2.2 PKL Buah

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual buah yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.15**  
**Karakteristik PKL Buah**

<b>Variabel</b>	<b>Penjelasan</b>
<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa gerobak dan sepeda motor yang dapat dibawa kemana-mana ( <i>semi-permanen</i> )
<b>Tingkat Pendidikan</b>	Pedagang kaki lima yang menjual buah memiliki latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA
<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pendapatan pedagang kaki lima yang diperoleh dalam kurun waktu 1 bulan adalah > 1.500.000.
<b>Modal Usaha</b>	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dalam berjualan berasal dari dana pribadi bukan dari pinjaman.
<b>Status lapak</b>	Mayoritas status lapak pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman dalam melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri.
<b>Luas Lapak</b>	Mayoritas luas lapak pedagang kaki lima yang menjual buah dalam melakukan aktivitas berdagang adalah 2- 4 meter
<b>Asal Daerah</b>	Sebagian besar pedagang kaki lima buah berasal dari luar Kota Malang.
<b>Jam Operasional</b>	Pedagang kaki lima buah beroperasi pada pagi hingga sore hari

<b>Fungsi Berdagang</b>	Fungsi berdagang pada pedagang kaki lima yang menjual buah berfungsi sebagai pedagang eceran
<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya pada Koridor Jalan Pasar Besar bagian selatan dengan pemakaian trotoar dan jalan pada sisi kanan jalan
<b>Suasana Psikologis</b>	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima makanan dan minuman merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan pengusuran oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei Primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima buah yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktvitasnya menggunakan gerobak dorong dan sepeda motor yang berukuran 2 m<sup>2</sup> hingga 4 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan gerobak atau lapak merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar dan bahu jalan pada Koridor Jalan Pasar Besar selatan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari luar Kota Malang yang berfungsi sebagai pedagang eceran dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar > Rp. 1.500.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



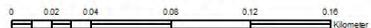
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL BUAH**



**SKALA 1:2,700**

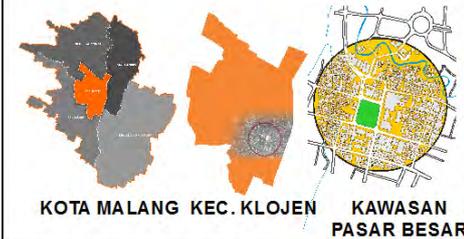


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . . . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Buah

**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.13**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

### 4.2.2.3 PKL Pakaian

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual Pakaian yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

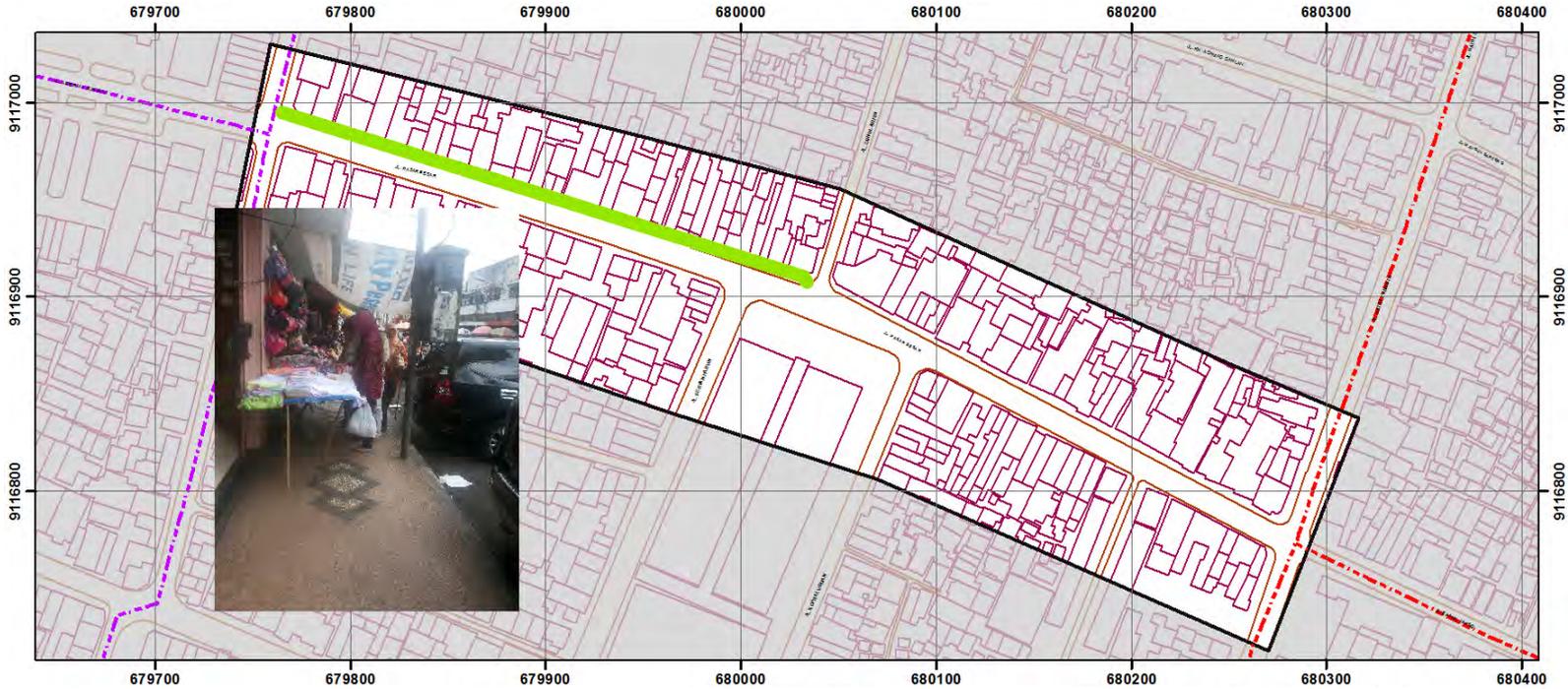
**Tabel 4.16**  
**Karakteristik PKL Pakaian**

<b>Variabel</b>	<b>Penjelasan</b>
<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa gelaran, meja dan gantungan ( <i>semi-permanen</i> )
<b>Tingkat Pendidikan</b>	Pedagang kaki lima yang menjual pakaian memiliki latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA
<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pendapatan pedagang kaki lima yang diperoleh dalam kurun waktu 1 bulan adalah 500.000 – 1000.000
<b>Modal Usaha</b>	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual pakaian dalam berjualan berasal dari dana pribadi.
<b>Status lapak</b>	Mayoritas status lapak pedagang kaki lima yang menjual pakaian dalam melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri.
<b>Luas Lapak</b>	Mayoritas luas lapak pedagang kaki lima yang menjual buah dalam melakukan aktivitas berdagang adalah 1- 3 meter
<b>Asal Daerah</b>	Sebagian besar pedagang kaki lima buah berasal dari luar Kota Malang.
<b>Jam Operasional</b>	Pedagang kaki lima buah beroperasi pada siang hingga sore hari
<b>Fungsi Berdagang</b>	Fungsi berdagang pada pedagang kaki

	lima yang menjual buah berfungsi sebagai pedagang eceran
<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya pada Koridor Jalan Pasar Besar bagian selatan dengan pemakaian trotoar pada sisi kiri jalan
<b>Suasana Psikologis</b>	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima pakaian merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan pengkusuran oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima pakaian yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktvitasnya menggunakan gerobak dorong dan sepeda motor yang berukuran 1 m<sup>2</sup> hingga 3 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan gelaran, meja dan gantungan merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar dan dinding pada Koridor Jalan Pasar Besar selatan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari luar Kota Malang yang berfungsi sebagai pedagang eceran dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar Rp. 500.000 hingga Rp. 1.500.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:




**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL PAKAIAN**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84.Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . - . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Pakaian

**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.14**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.2.2.4 PKL Aksesoris

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual aksesoris yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.17**  
**Karakteristik PKL Aksesoris**

<b>Variabel</b>	<b>Penjelasan</b>
<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa meja ( <i>semi-permanen</i> )
<b>Tingkat Pendidikan</b>	Pedagang kaki lima yang menjual arloji dan aksesoris memiliki latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA
<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pendapatan pedagang kaki lima yang diperoleh dalam kurun waktu 1 bulan adalah 500.000 – 1000.000
<b>Modal Usaha</b>	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual arloji dan aksesoris dalam berjualan berasal dari dana pribadi.
<b>Status lapak</b>	Mayoritas status lapak pedagang kaki lima yang menjual dalam melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri.
<b>Luas Lapak</b>	Mayoritas luas lapak pedagang kaki lima yang menjual arloji dan aksesoris dalam melakukan aktivitas berdagang adalah 1- 2 meter
<b>Asal Daerah</b>	Sebagian besar pedagang kaki lima aksesoris berasal dari Kota Malang.
<b>Jam Operasional</b>	Pedagang kaki lima aksesoris beroperasi pada siang hingga sore hari
<b>Fungsi Berdagang</b>	Fungsi berdagang pada pedagang kaki lima yang menjual aksesoris berfungsi sebagai pedagang eceran

<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang arloji dan aksesoris merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya pada Koridor Jalan Pasar Besar bagian selatan dengan pemakaian trotoar pada sisi kiri jalan
<b>Suasana Psikologis</b>	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan penggusuran oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima aksesoris yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktvitasnya menggunakan meja yang berukuran 1 m<sup>2</sup> hingga 2 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan meja merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar dan dinding pada Koridor Jalan Pasar Besar selatan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari Kota Malang yang berfungsi sebagai pedagang eceran dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar Rp. 500.000 hingga Rp. 1.000.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



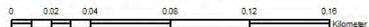

**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL AKSESORIS**



**SKALA 1:2,700**

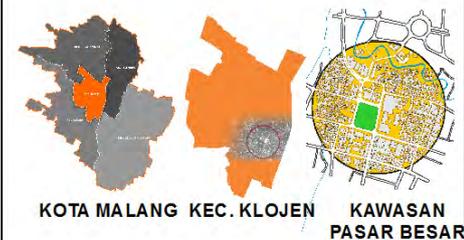


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Aksesoris

**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.15**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halamanan ini sengaja dikosongkan*

#### 4.2.2.5 PKL Mainan dan buku/poster

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual mainan dan buku/poster yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

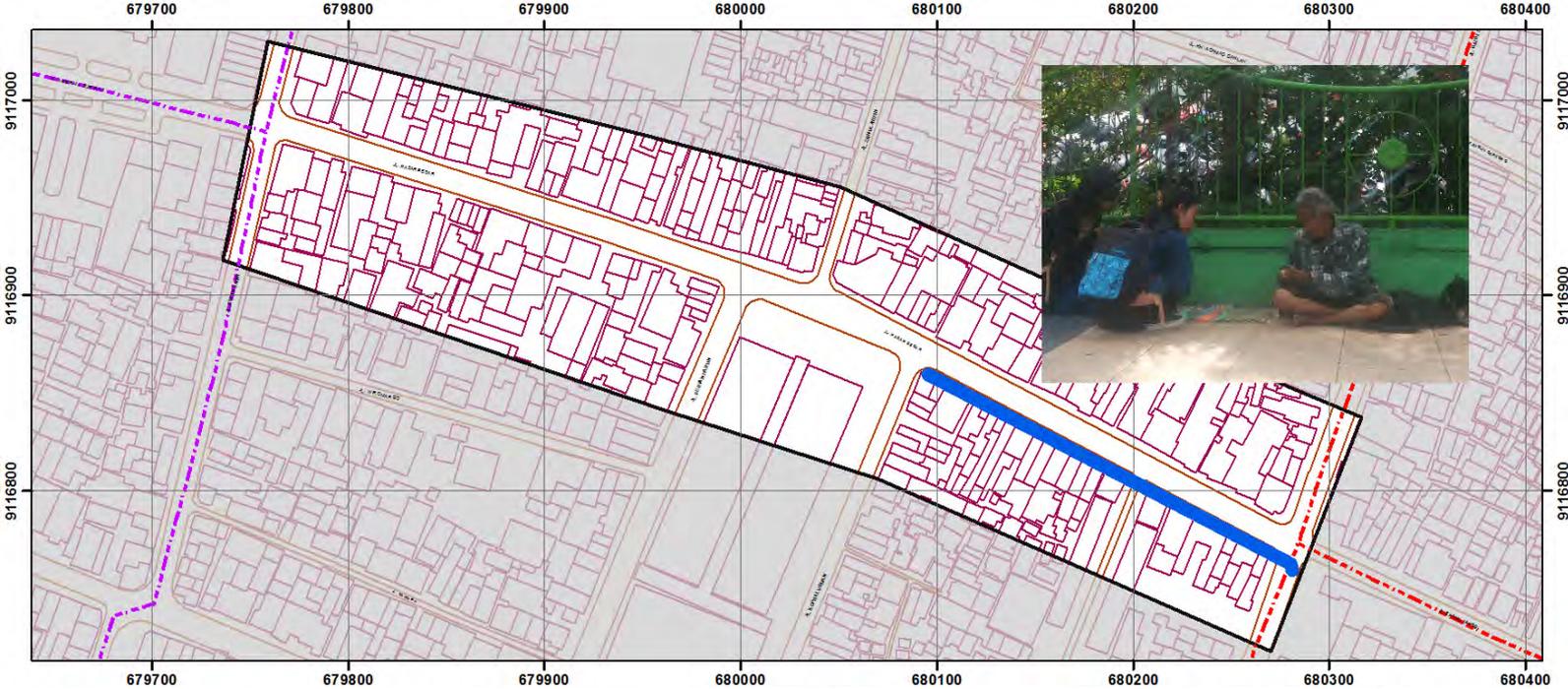
**Tabel 4.18**  
**Karakteristik PKL Mainan dan Buku/Poster**

Variabel	Penjelasan
<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa meja dan gelaran ( <i>semi-permanen</i> )
<b>Tingkat Pendidikan</b>	Pedagang kaki lima yang menjual mainan dan kembang api memiliki latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA
<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pendapatan pedagang kaki lima yang diperoleh dalam kurun waktu 1 bulan adalah 500.000 – 1000.000
<b>Modal Usaha</b>	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual mainan dan kembang api dalam berjualan berasal dari dana pribadi.
<b>Status lapak</b>	Mayoritas status lapak pedagang kaki lima yang menjual dalam melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri.
<b>Luas Lapak</b>	Mayoritas luas lapak pedagang kaki lima yang menjual arloji dan kasesoris dalam melakukan aktivitas berdagang adalah 1- 2 meter
<b>Asal Daerah</b>	Sebagian besar pedagang kaki lima mainan dan kembang api berasal dari luar Kota Malang.
<b>Jam Operasional</b>	Pedagang kaki lima mainan beroperasi pada siang hingga sore hari

<b>Fungsi Berdagang</b>	Fungsi berdagang pada pedagang kaki lima yang menjual mainan, kembang api dan buku/poster berfungsi sebagai pedagang eceran
<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang mainan, kembang api dan buku/poster merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya pada Koridor Jalan Pasar Besar bagian selatan dengan pemakaian trotoar pada sisi kiri dan kanan jalan
<b>Suasana Psikologis</b>	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan penggusuran oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima mainan dan buku/poster yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktvitasnya menggunakan meja dan gelaran yang berukuran 1 m<sup>2</sup> hingga 2 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan meja dan gelaran merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar dan dinding pada Koridor Jalan Pasar Besar selatan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari Kota Malang yang berfungsi sebagai pedagang eceran dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar Rp. 500.000 hingga Rp. 1.000.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL MAINAN BUKU/POSTER**



**SKALA 1:2,700**

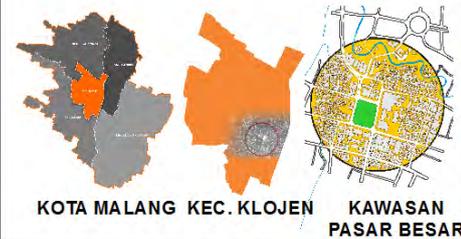


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . . . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Mainan Buku/Poster

**PETA ORIENTASI**



Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.2.2.6 PKL Jasa Service

Karakteristik pedagang kaki lima (PKL) yang menjual jasa service yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dijelaskan pada setiap variabel yang sudah didapatkan dan untuk lebih jelasnya bisa dilihat pada tabel dibawah ini :

**Tabel 4.19**  
**Karakteristik PKL Jasa Service**

Variabel	Penjelasan
Jenis Sarana Berdagang	Dalam melakukan aktivitas berdagang pedagang kaki lima tersebut menggunakan sarana berupa meja dan gerobak dorong ( <i>semi-permanen</i> )
Tingkat Pendidikan	Pedagang kaki lima yang menjual Emas dan kembang api memiliki latar pendidikan dengan tamatan pendidikan SD hingga SMA
Tingkat Pendapatan	Pendapatan pedagang kaki lima emas yang diperoleh dalam kurun waktu 1 bulan adalah < Rp. 500.000
Modal Usaha	Mayoritas modal usaha yang digunakan oleh pedagang kaki lima yang menjual emas dalam berjualan berasal dari dana pribadi.
Status lapak	Mayoritas status lapak pedagang kaki lima yang menjual dalam melakukan aktivitas berdagang adalah milik sendiri.
Luas Lapak	Mayoritas luas lapak pedagang kaki lima pelayanan jasa dalam melakukan aktivitas berdagang adalah 1 m <sup>2</sup>
Asal Daerah	Sebagian besar pedagang kaki lima jasa service berasal dari Kota Malang.
Jam Operasional	Pedagang kaki lima mainan beroperasi pada siang hingga sore hari
Fungsi Berdagang	Fungsi berdagang pada pedagang kaki lima yang menjual emas berfungsi sebagai pedagang eceran

Sifat Berdagang	Mayoritas pedagang emas merupakan pedagang yang menetap pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang khususnya pada Koridor Jalan Pasar Besar bagian selatan dengan pemakaian trotoar pada sisi kiri dan kanan jalan
Suasana Psikologis	Hampir secara keseluruhan pedagang kaki lima merasa tidak tenang berdagang di Koridor Jalan Pasar Besar dikarenakan takut dengan penggusuran oleh Satpol PP.

*Sumber : Survei primer, 2014*

Berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwasannya pedagang kaki lima mainan dan buku/poster yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktvitasnya menggunakan meja dan gelaran yang berukuran 1 m<sup>2</sup> sebagai sarana berdagang dan kepemilikan meja dan gerobak dorong merupakan milik pribadi dengan lokasi berjualan pada trotoar pada Koridor Jalan Pasar Besar selatan. Pedagang kaki Lima (PKL) ini mayoritas berasal dari Kota Malang yang berfungsi sebagai pedagang jasa dengan modal usaha pribadi yang menghasilkan pendapatan dalam kurun waktu sebulan berkisar < Rp. 500.000 yang beroperasi pada siang hingga sore hari dengan suasana psikologis yang tidak tenang dalam berjualan. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi persebaran dapat dilihat pada gambar dibawah ini:




**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PKL JASA SERVICE**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . - . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Jasa Service

**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.17**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

Setelah mengetahui hasil penjas dari setiap variabel dari 6 jenis pedagang yang berdagang pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang melalui 12 variabel, diperoleh 5 variabel yang dapat dikategorikan sebagai pedoman dalam mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima Pada Koridor Jalan pasar besar Kota Malang yang berkaitan dengan penataan kawasan pedagang kaki lima, variabel tersebut adalah jenis sarana berdagang, luas lapak, status lapak, jam operisioanal dan sifat berdagang sehingga terbagi menjadi 4 tipologi karakteristik pedagang, yaitu:

#### **A. Karakteristik I : Pedagang Kaki Lima (PKL) Makanan dan Minuman**

Pedagang makanan dan minuman yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar merupakan pedagang yang menetap pada lokasi tersebut dengan sistem bongkar pasang. Mereka biasanya berdagang pada siang hingga sore bahkan malam hari tergantung dari jenis barang dagangan yang ditawarkan.

Pemilihan lokasi berdagang tersebut di sekitar depan Pasar Besar (*Mall Matahari*). Lokasi tersbut dinilai sangat strategis bagi pedagang kaki lima dikarenakan berada pada sentries Koridor Jalan Pasar Besar dan juga lokasi tersebut merupakan pusat perdagangan dan jasa di Kota Malang, sehingga menjadi daya tarik bagi masyarakat. Dalam menjalankan aktivitasnya pedagang kaki lima ini menggunakan trotoar, bahu jalan dan parkirana sebagai tempat untuk berdagang.

Gerobak dorong merupakan sarana berdagang yang digunakan oleh pedagang kaki lima ini dalam menjalankan aktivitasnya. Gerobak dorong dipilih pedagang kaki lima

dikarenakan sifatnya yang mudah dibawa kemana-mana sehingga memudahkan pedagang kaki lima. Luas lapak yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan aktivitasnya adalah rata-rata 4-6 m<sup>2</sup>. Hal ini tergantung kebutuhan dan kondisi pedagang kaki lima tersebut. Terdapat pedagang yang menjual dengan sistem makan ditempat sehingga membutuhkan space yang lebih lebar lagi.

## **B. Karakteristik II : Pedagang Kaki Lima (PKL) Buah**

Pedagang buah yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar merupakan pedagang yang menetap pada lokasi tersebut dengan sistem bongkar pasang. Mereka biasanya berdagang dari siang hingga sore.

Pemilihan lokasi berdagang tersebut di sekitar Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi timur saja. Lokasi tersebut dinilai sangat strategis bagi pedagang kaki lima dikarenakan berdekatan dengan Pasar Besar (*Mall Matahari*), sehingga menjadi daya tarik bagi masyarakat. Dalam menjalankan aktivitasnya pedagang kaki lima ini menggunakan trotoar dan bahu jalan sebagai tempat untuk berdagang.

Gerobak dorong dan sepeda motor merupakan sarana berdagang yang digunakan oleh pedagang kaki lima ini dalam menjalankan aktivitasnya. Gerobak dorong dan sepeda motor dipilih pedagang kaki lima dikarenakan sifatnya yang mudah dibawa kemana-mana sehingga memudahkan pedagang kaki lima. Luas lapak yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan aktivitasnya adalah rata-rata 1-3 m<sup>2</sup>. Hal ini tergantung kebutuhan dan kondisi pedagang kaki lima tersebut.

### **C. Karakteristik III : Pedagang Kaki Lima Pakaian**

Pedagang kaki lima pakaian yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar merupakan pedagang yang menetap pada lokasi tersebut dengan sistem bongkar pasang. Mereka biasanya berdagang dari siang hingga sore.

Pemilihan lokasi berdagang tersebut di sekitar Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi Barat saja. Lokasi tersebut dinilai sangat strategis bagi pedagang kaki lima dikarenakan berdekatan dengan Pasar Besar (*Mall Matahari*), sehingga menjadi daya tarik bagi masyarakat. Dalam menjalankan aktivitasnya pedagang kaki lima ini menggunakan trotoar dan dinding dari toko sebagai tempat untuk berdagang.

Meja merupakan sarana berdagang yang digunakan oleh pedagang kaki lima ini dalam menjalankan aktivitasnya. Meja dipilih pedagang kaki lima dikarenakan sifatnya yang mudah dibawa kemana-mana dan *simple* sehingga memudahkan pedagang kaki lima. Luas lapak yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan aktivitasnya adalah rata-rata 1-3 m<sup>2</sup>. Hal ini tergantung kebutuhan dan kondisi pedagang kaki lima tersebut.

### **D. Karakteristik IV : Pedagang Kaki Lima Tersier**

Pedagang Aksesoris, Mainan dan Poster/Buku dan Jasa Service Pedagang kaki lima pakaian yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar merupakan pedagang yang menetap pada lokasi tersebut dengan sistem bongkar pasang. Mereka biasanya berdagang dari siang hingga sore.

Pemilihan lokasi berdagang tersebut di sekitar Jalan Pasar Besar bagian Utara dengan menggunakan satu sisi Barat saja. Lokasi tersebut dinilai sangat strategis bagi pedagang

kaki lima dikarenakan berdekatan dengan Pasar Besar (*Mall Matahari*), sehingga menjadi daya tarik bagi masyarakat. Dalam menjalankan aktvitasnya pedagang kaki lima ini menggunakan trotoar sebagai tempat untuk berdagang.

Meja dan gerobak merupakan sarana berdagang yang digunakan oleh pedagang kaki lima ini dalam menjalankan aktvitasnya. Meja dan gerobak dipilih pedagang kaki lima dikarenakan sifatnya yang mudah dibawa kemana-mana dan *simple* sehingga memudahkan pedagang kaki lima. Luas lapak yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menjalankan aktvitasnya adalah rata-rata 1-3 m<sup>2</sup>. Hal ini tergantung kebutuhan dan kondisi pedagang kaki lima tersebut.

Tabel 4.20

**Karakteristik Pedagang Kaki Lima (PKL) berdasarkan Tipologinya**

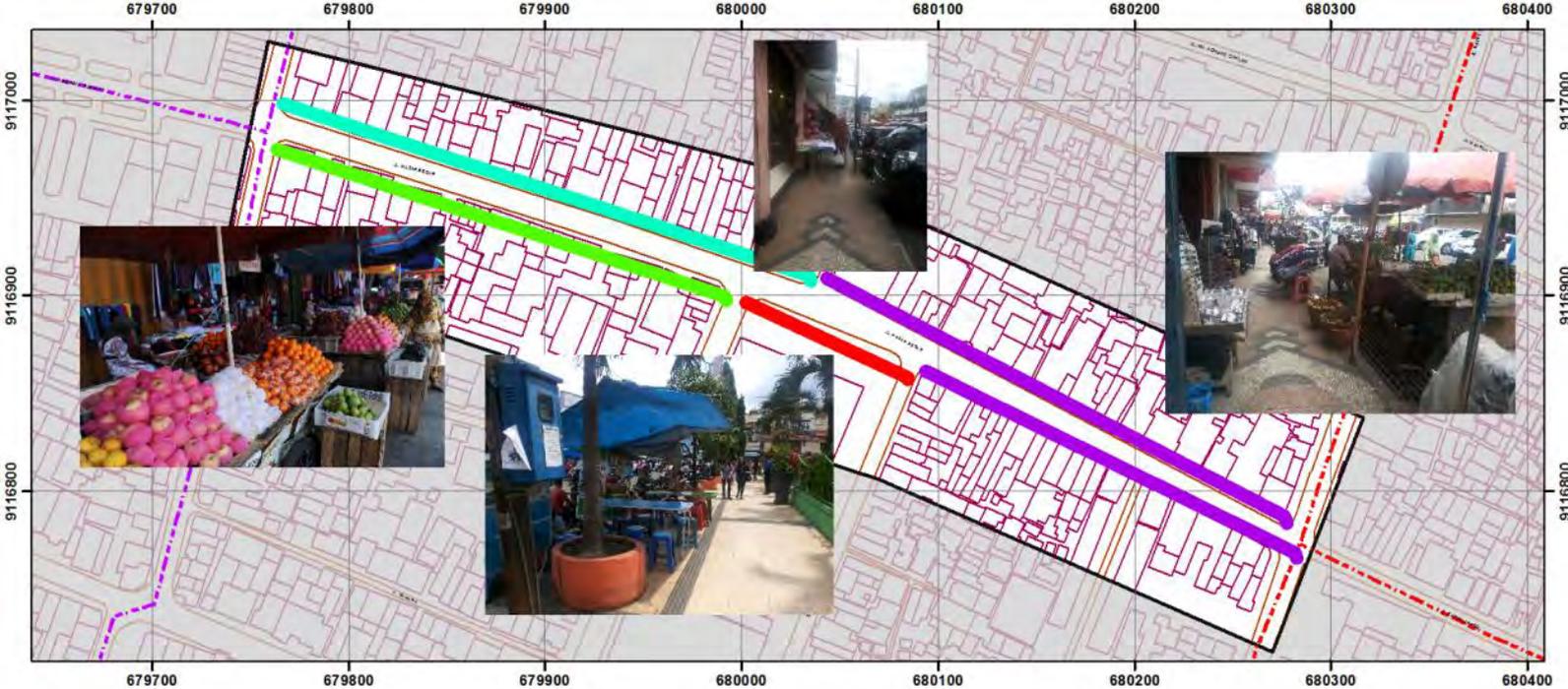
No.	Variabel	Karakteristik I (Makanan dan Minuman)	Karakteristik II (Buah)	Karakteristik III (Pakaian)	Karakteristik IV (Kebutuhan Tersier)
1.	<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman menggunakan gerobak dorong sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Pedagang kaki lima (PKL) buah menggunakan gerobak dorong dan sepeda motor sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Pedagang kaki lima (PKL) pakaian menggunakan meja, gelaran dan gantungan sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Pedagang kaki lima (PKL) kebutuhan tersier menggunakan meja, gelaran dan gerobak sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.
2.	<b>Jenis pedagang menurut sifat</b>	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada sekitar depan Pasar Besar ( <i>Mall Matahari</i> ).	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Koridor Jalan Pasar Besar Segmen Selatan dengan menempati	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Koridor Jalan Pasar Besar Segmen Selatan dengan menempati	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Koridor Jalan Pasar Besar Segmen Utara dengan menempati

No.	Variabel	Karakteristik I (Makanan dan Minuman)	Karakteristik II (Buah)	Karakteristik III (Pakaian)	Karakteristik IV (Kebutuhan Tersier)
			trotoar dan bahu jalan pada sisi timur.	trotoar dan dinding toko pada sisi timur jalan	trotoar pada satu sisi barat jalan.
3.	<b>Tingkat Pendapatan</b>	Pedagang kaki lima makanan dan minuman memiliki profit atau tingkat pendapatan berkisar Rp. 1.000.000 hingga Rp. 1.500.000. tingkat pendapat ini dipengaruhi dari jenis dan harga yang dijualnya.	Pedagang kaki lima buah memiliki profit atau tingkat pendapatan > Rp. 1.500.000. tingkat pendapat ini dipengaruhi dari jenis dan hargayang dijualnya.	Pedagang kaki lima pakaian memiliki profit atau tingkat pendapatan Rp. 500.000 hingga Rp. 1.000.000. tingkat pendapat ini dipengaruhi dari jenis dan harga yang dijualnya.	Pedagang kaki lima kebutuhan tersier memiliki profit atau tingkat pendapatan Rp. 500.000 hingga Rp. 1.000.000. tingkat pendapat ini dipengaruhi dari jenis dan harga yang dijualnya.
4.	<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima makanan dan minuman dalam melakukan	Luas lapak pedagang kaki lima buah dalam melakukan aktivitas	Luas lapak pedagang kaki lima pakaian dalam melakukan aktivitas	Luas lapak pedagang kaki lima makanan dan minuman dalam melakukan

No.	Variabel	Karakteristik I (Makanan dan Minuman)	Karakteristik II (Buah)	Karakteristik III (Pakaian)	Karakteristik IV (Kebutuhan Tersier)
		aktivitas berdagang berkisar 3 m <sup>2</sup> - 7 m <sup>2</sup>	berdagang berkisar 2 m <sup>2</sup> - 4 m <sup>2</sup>	berdagang berkisar 1 m <sup>2</sup> - 3 m <sup>2</sup>	aktivitas berdagang berkisar 1 m <sup>2</sup> - 2 m <sup>2</sup> -
5.	Jam Operasional	Mayoritas Pedagang kaki lima makanan dan minuman berdagang pada siang hingga sore hari	Mayoritas Pedagang kaki lima buah berdagang pada pagi hingga sore hari	Mayoritas Pedagang kaki lima pakaian berdagang pada pagi hingga sore hari	Mayoritas Pedagang kaki lima kebutuhan tersier berdagang pada siang hingga sore hari

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA KARAKTERISTIK PKL**



SKALA 1:2,700

Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - Batas Kelurahan
- - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Buah
- PKL Makanan dan Minuman
- PKL Kebutuhan Tersier
- PKL Pakaian

**PETA ORIENTASI**



KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR

**PETA 4.18**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

### **4.3 Analisa Faktor yang Berpengaruh dalam Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL)**

Sebelum melakukan analisa dengan menggunakan teknik content analysis yang dilakukan adalah dengan pemilihan stakeholder dengan menggunakan analisis stakeholder. Dalam analisis stakeholder tersebut diketahui terdapat 7 responden untuk dilakukan in-depth interview, yang terbagi atas 4 narasumber dari kelompok pemerintahan dan 3 kelompok masyarakat (civil society). Ketujuh narasumber ini selanjutnya dilakukan wawancara semi terstruktur untuk mengetahui variabel mana saja yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

#### **4.3.1 Hasil In-Dept Interview Kelompok Pemerintahan**

Berikut dibawah ini merupakan hasil wawancara semi terstruktur dari *stakeholders* pemerintahan mengenai variable-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima pada koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Pembahasan disertai hasil tabulasi yang menggunakan statistic deskriptif untuk menjelaskan karakteristik unit kalimat tiap *stakeholder*

##### **A. Hasil in-depth interview dengan stakeholder I (G1)**

Stakeholder I (G1) merupakan sumber pertama yang berasal dari kelompok pemerintahan yakni berasal dari Dinas Pasar Kota Malang. Pemilihan narasumber ditunjukkan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni bidang pengendalian dan penertiban pedagang kaki lima (PKL). Alasan pemilihan tersebut didasari oleh Peraturan Walikota Malang Nomor 50 Tahun 2012 tentang Uraian Tugas Pokok, Fungsi dan Tata Kerja Dinas Pasar yang salah satunya menyebutkan merumuskan kebijakan teknis dan membantu pelaksanaan tugas teknis operasional bidang penataan, pembinaan dan pengawasan pedagang kaki lima

**Tabel 4.21**  
**Biodata Stakeholder 1 (G1)**

Kelompok Stakeholder	Pemerintahan (Government)
Asal Instansi/Lembaga	Dinas Pasar Kota Malang
Jabatan	Kepala Bidang Pengendalian dan Penertiban Pedagang Kaki Lima (PKL)

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, stakeholder I secara keseluruhan mengindikasikan variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi ununtuk melihat konsistensi *stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki lima (PKL).

**Tabel 4.22**  
**Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang Sama pada**  
**Transkrip 1**

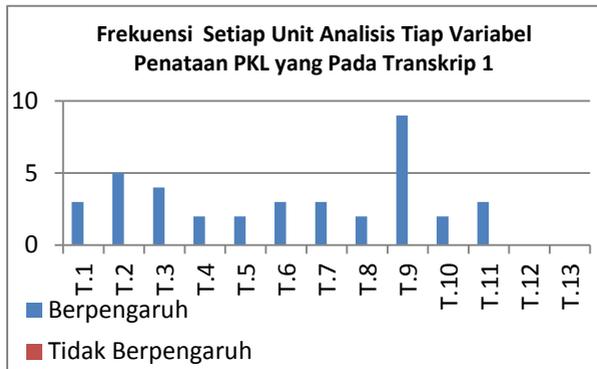
Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	3	-
T.2	Tingkat Kemacetan	5	-
T.3	Isentif Dan Disentif	4	-
T.4	Perijinan	2	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	3	-
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	3	-
T.8	Jaminan Perlindungan	2	-
T.9	Pembinaan PKL	9	-
T.10	Pengaturan Usaha	2	-
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Umum	-	
T.13	Modal Usaha	-	
Modus Variabel Penataan PKL		9 (Pembinaan)	-
Minimum Iterasi		2	-
Rata-Rata Iterasi		2	-
Jumlah Variabel Penataan		13	-

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4.16** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 1  
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 13 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dari *stakeholder I* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 1. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder I (G1)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 2 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiap variabel pada transkrip 2 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder I* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder I* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel Pembinaan PKL**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 8 kali pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder I*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder I* terhadap variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan



**Tabel 4. 23**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 1**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	3 (T1.1, T1.2, dan T1.3)	-	Datar	Kebersihan juga diperhatikan alasan lainnya adalah mengeluarkan bau tidak sedap dan estetika kota akan berkurang. Pengunjung enggan mau datang kesana. Izin PKL akan dicabut akibatnya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	5 (T2.1, T2.2, T2.3, T2.4 dan T2.5)	-	Datar	Kemacetan diakibatkan oleh PKL yang menggunakan bahu jalan sebagai lokasi berdagang sehingga jalan menyempit.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	4 (T3.1, T3.2, T3.3 dan T3.4)	-	Ada Penekanan	Isentif dan disentif itu dengan memberikan sanksi tegas yang melanggar aturan dan memberikan modal terhadap PKL yang telah kooperatif dengan pemerintah.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Perijinan	2	-	Ada	Perijinan sangat penting	Unit analisis mengindikasikan

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
	(T4.1 dan T4.2)		penekanan	bagi PKL. Namun PKL yang ijinana apabila telah memiliki TDU yang terdaftar di Dinas Pasar. Selebihnya jika tidak memiliki perijinan sangat rawan untk penertiban oleh satpoll PP.	konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2 (T5.1 dan T5.2)	-	Datar	PKL banyak yang melanggar aturan yang sudah diberikan. Dengan adanya penyuluhan ini diharapkan mereka mengerti tentang sadar hukum.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama,, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	3 (T6.1, T6.2, dan T6.3)	-	Datar	Sektor informal ini banyak berdagang tidak mengenal waktu sehingga diperlukan penyuluhan waktu berdagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah	3 (T7.1, T7.2 dan	-	Datar	Pentingnya interaksi antara pedagang kaki lima (PKL)	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
dengan PKL	T7.3)			dengan pemerintah dimaksudkan agar terjalannya komunikasi agar terjadi kesinambungan anatar kedua belah pihak dan terjadi kesepakatan diantara keduanya.	variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 3 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	2 (T8.1, T8.2 T8.3 dan T8.4)	-	Datar	Jaminan akan terjadi jika PKL ersebut sudah menjadi anggota binaan. Pembinaan sendiri langsung dilakukan oleh Dinas Pasar.jaminan perlindungan berupa pemberian izin dan pengawasan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pembinaan PKL	9 (T9.1, T9.2 T9.3, T9.4, T9.5, T9.6, T9.7, T9.8 dan T9.9)	-	Ada Penekanan	Pembinaan dilakukan apabila PKL tealah terdaftar di Dinas Pasar dan memiliki TDU. Pembinaan ini meliputi pemberian modal seperti tenda unutup berdagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 9 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	2 (T10.1, dan	-	Yakin	Pengaturan usaha ini berfungsi untuk menekan	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
	T10.2)			jumlah PKL pada lokasi tersebut. Pengaturan mengenai sarana dan jenis dagang dengan penyeragaman)	variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3 (T11.1, T11.2, dan T11.3)	-	Datar	Kerjasama dapat berupa komunikasi untuk megahsilkan kesepakatan. Dapat juga berupa peningkatan mutu, dan Pembinaan PKL. Pemerintah dapat melkakukan kerjasam dengan pihak ketiga yaitu pihak swasta seperti bank.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Fasilitas Umum	-	-	-	-	-
Modal	-	-	-	-	-

*Sumber: Hasil Analisis, 2015*

## B. Hasil in-depth interview dengan stakeholder II (G2)

*Stakeholder II (G2)* merupakan *stakeholder* kedua yang berasal dari kelompok pemerintahan yakni berasal dari Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang. Pemilihan narasumber ditunjukkan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni bidang tata kota yang memiliki tugas menginventarisasi permasalahan di bidang tata ruang di Kota Malang, menyusun rencana tata ruang dan rencana strategis pembangunan daerah dan menyusun kebijakan bidang teknis pada perencanaan pembangunan termasuk pengembangan kawasan perdagangan dan jasa khususnya sektor informal. Berikut dibawah ini biodata dari *stakeholder II* yang telah diwawancarai.

**Tabel 4.24**  
**Biodata Stakeholder2 (G2)**

Kelompok Stakeholder	Pemerintahan (Government)
Asal Instansi/Lembaga	Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang
Jabatan	Kepala Bidang Tata Kota

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, stakeholder II secara keseluruhan mengindikasikan variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi unntuk melihat konsistensi *stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki liam (PKL).

**Tabel 4.25**  
**Frekuensi Unit Analisis dengan**  
**Maksud yang Sama pada Transkrip 2**

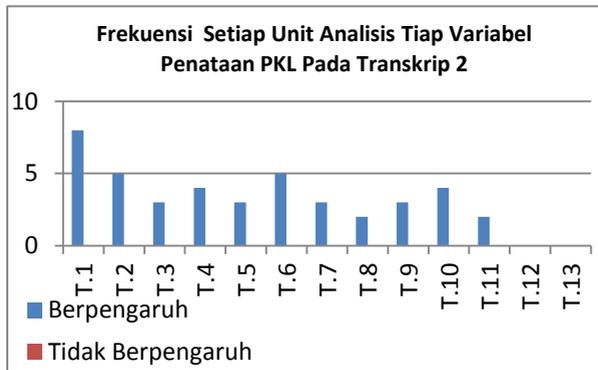
Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	8	-
T.2	Tingkat Kemacetan	5	-
T.3	Isentif dan Disentif	3	-
T.4	Perijinan	4	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	3	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	5	-
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	3	-
T.8	Jaminan Perlindungan	2	-
T.9	Pembinaan PKL	3	-
T.10	Pengaturan Usaha	4	-
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	2	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Umum	-	-
T.13	Modal Usaha	-	-
Modul Variabel Penataan PKL		8 (Kebersihan Lokasi)	-
Minimum Iterasi		2	-
Rata-Rata Iterasi		2	-
Jumlah Variabel Penataan		13	-

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4. 17** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 2  
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 13 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dari *stakeholder II* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 2. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder II (G2)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 2 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiap variabel pada transkrip 2 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder II* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder II* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel kebersihan lokasi PKL**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 8 kali pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder II*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder II* terhadap variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan

Pasar Besar Kota Malang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini mengenai alasan yang diutarakan oleh *stakeholder II* beserta validasi.

**Tabel 4. 26**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 2**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	8 (T1.1, T1.2, T1.3, T1.4, T1.5, T1.6, T1.7 dan T1.8)	-	Ada Penekanan	Kebersihan juga diperhatikan alasan lainnya adalah nilai estetika dari kawasan tersebut bisa rusak. Selain itu banyak pelanggan yang enggan datang ke lokasi PKL yang kumuh dan kotor.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 8 kali dan dengan maksud yang sama dan disertai penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	5 (T2.1, T2.2, T2.3, T2.4 dan T2.5)	-	Datar	Dengan adanya PKL ini menimbulkan Kemactan dan menyebabkan waktu tempu semakin lama. Terlebih lagi jalan itu merupakan jalan poros perdagangan dan jasa dan jalur padat. Pengunjung lebih menyukai jika membeli pada loaksi yang bebas kemacetan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	3 (T3.1, T3.2, dan T3.3)	-	Ada Penekanan	Isentif dan disentif itu diperlukan dalam poenataan dengan memberikan bantuan seperti tenda dan lapak dan isentifnya dengan	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				pembatasan jumlah PKL serta pemberlakuan sanksi.	disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Perijinan	4 (T4.1, T4.2, T4.3 dan T4.4)	-	Yakin	Perijinan pada lokasi tersebut sudah ada dan diarahkan pada lokasi tersebut untuk PKL. Pemerintah memberikan Izin untuk lokasi tersebut untuk tempat berdagang	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	3 (T5.1, T5.2 dan T5.3)	-	Ada Penekanan	PKL tidak mengerti akan aturan yang berlaku banyak dampak yang ditimbulkan semakin menjamurnya PKL, keindahan kota berkurang dan kemacetan terjadi sehingga diperlukan sebuah penyuluhan sadar hukum	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	5 (T6.1, T6.2, T6.3, T6.4, dan T6.5)	-	Datar	Sektor informal ini arahnya untuk lokasi-lokasi tertentu pada jam-jam tertentu. Sehingga jika ada PKL yang berada disana	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				harus diberikan sosialisasi tentang waktu berdagang agar tidak melebihi dari waktu yang ditetapkan	disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah dengan PKL	3 (T7.1, T7.2 dan T7.3)	-	Datar	Pentingnya interaksi antara pedagang kaki lima (PKL) dengan pemerintah dimaksudkan agar terjalannya komunikasi agar terjadi kesinambungan anatar kedua belah pihak.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 3 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	2 (T8.1, T8.2 T8.3 dan T8.4)	-	Datar	Jaminan akan terjadi jika PKL ersebut sudah menjadi anggota binaan. Pembinaan sendiri langsung dilakukan oleh Dinas Pasar.jaminan perlindungan berupa pemberian izin dan pengawasan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pembinaan PKL	3 (T9.1, T9.2 dan T9.3)	-	Datar	Pembinaan dilakukan secara manusiawi dengan memberikan bantuan secara teknis dan dengan pembinaan dapt mengontrol	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama,

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				keberadaan pedagang kaki lima (PKL)	sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	2 (T10.1, dan T10.2)	-	Yakin	Pengaturan usaha ini berfungsi untuk menekan jumlah PKL pada lokasi tersebut. Pengaturan mengenai sarana dan jenis dagang dengan penyeragaman)	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3 (T11.1, T11.2, dan T11.3)	-	Datar	Kerjasama dapat berupa komunikasi untuk menghasilkan kesepakatan. Dapat juga berupa peningkatan mutu, Pembinaan dan Pemberdayaan PKL. Pemerintah dapat melkaskan kerjasam dengan pihak ketiga yaitu pihak swasta seperti bank.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai keyakinan narasumber dalam menyampaikan, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Fasilitas Umum	-	-	-	-	-
Modal Usaha	-	-	-	-	-

*Sumber: Hasil Analisis, 2015*









**Tabel 4. 29**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 3**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	3 (T1.1, T1.2, dan T1.3)	-	Datar	Kebersihan merupakan kenyamanan kota selain itu sebagai identitas sebuah kota. Jika kebersihan tidak terjaga maka dengan mudah terjadi penertiban.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	4 (T2.1, T2.2, T2.3 dan T2.4)	-	Datar	Kemacetan diakibatkan oleh PKL yang menggunakan bahu jalan dan trotoar sebagai lokasi berdagang sehingga jalan menyempit terlebih lagi banyaknya kendaraan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	3 (T3.1, T3.2 dan T3.3)	-	Ada Penekanan	Isentif dan disentif itu dengan memberikan sanksi tegas yang melanggar aturan dan melakukan pembinaan kepada PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Perijinan		4	Ada	Perijinan pada lokasi tersbut	Unit analisis mengindikasikan

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
		(T4.1, T4.2, T4.3 dan T4.4)	penekanan	tidak diijinkan karena lokasi tersebut merupakan area fasilitas umum. Kalau diberikan ijin menjadikan sektor informal menjadi formal	konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berepengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	3 (T5.1, T5.2, dan T5.3)	-	Datar	Penyuluhan sadar hukum memberikan bimbingan bahwa PKL harus mengerti akan peraturan yang ada.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	2 (T6.1 dan T6.2)	-	Datar	Sektor informal ini banyak berdagang tidak mengenal waktu sehingga diperlukan penyuluhan waktu berdagang agar tidak senaknya sendiri.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah	4 (T7.1, T7.2)	-	Datar	Pentingnya interaksi antara pedagang kaki lima (PKL)	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
dengan PKL	T7.3 dan T7.4)			dengan pemerintah dimaksudkan ketika akan dilaksanakan pembinaan agar lancar.	variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 4 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	-	3 (T8.1, T8.2 dan T8.3)	Ada Penekanan	Jaminan tidak diperlukan karena mereka menggunakan fasilitas umum sebagai lokasi berdagang	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berpengaruh</b> .
Pembinaan PKL	5 (T9.1, T9.2 T9.3, T9.4 dan T9.5)	-	Ada Penekanan	Pembinaan dilakukan dengan bimbingan teknis dan bantuan barang yang dapat membantu berdagang. Idsatu sisi pembinaan ini bisa merubah PKL menjadi wirusaha mandiri yang maju.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	4 (T10.1, T10.2, T10.3 dan	-	Datar	Pengaturan usaha ini berfungsi untuk mebuata kawasan tersebut menjadi	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengaturan usaha

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
	T10.4)			lebih rapi dengan pembatasan jam berdagang dan penyeragaman jenis dagangan,	dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3 (T11.1, T11.2, dan T11.3)	-	Datar	Kerjasama dapat berupa bantuan teknis dan menciptakan kebersihan dan lingkungan sekitar. Kerjasama dengan pihak swasta dengan memberikan pinjaman modal dan bantuan teknis.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Modal Usaha	-	-	-	-	-
Fasilitas Pendukung	-	-	-	-	-

*Sumber: Hasil Analisis, 2015*

#### D. Hasil in-depth interview dengan stakeholder IV (G4)

*Stakeholder IV (G4)* merupakan sumber keempat yang berasal dari kelompok pemerintahan yakni berasal dari Dinas perindustrian dan Perdagangan Kota Malang. Pemilihan narasumber ditunjukan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni bidang perdagangan. Alasan pemilihan tersebut sesuai dengan tugas dan fungsinya yaitu merumuskan dan melaksanakan kebijakan teknis di bidang perindustrian dan perdagangan. Berikut dibawah ini biodata dari *stakeholder II* yang telah diwawancarai.

**Tabel 4.23 Biodata Stakeholder4 (G4)**

Kelompok Stakeholder	Pemerintahan (Government)
Asal Instansi/Lembaga	Dinas Perindustrian dan Perdagangan
Jabatan	Kepala Bidang Perdagangan

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, *stakeholder IV* secara keseluruhan mengindikasikan variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi unntuk melihat konsistensi *stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki lima (PKL).

**Tabel 4.31 Frekuensi Unit Analisis dengan Maksud yang Sama pada Transkrip 4**

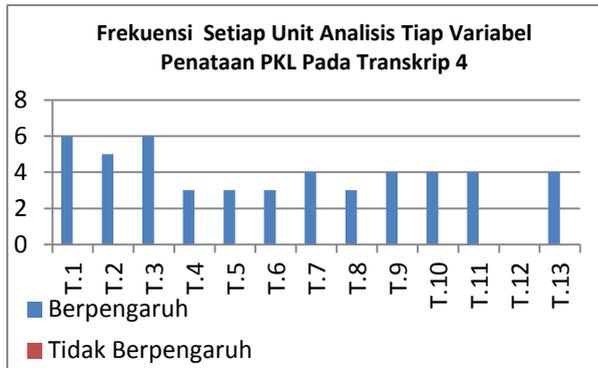
Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	6	-
T.2	Tingkat Kemacetan	5	-
T.3	Isentif dan Disentif	6	-
T.4	Perijinan	3	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	3	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	3	-
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	4	-
T.8	Jaminan Perlindungan	3	-
T.9	Pembinaan PKL	4	-
T.10	Pengaturan Usaha	4	-
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	4	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Penunjang	3	
T.13	Modal Usaha	-	
Modul Variabel Penataan PKL		6 (Kebersihan Lokasi dan isentif dan disentif )	-
Minimum Iterasi		3	-
Rata-Rata Iterasi		2	-
Jumlah Variabel Penataan		11	-

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4. 19** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 4  
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 13 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dari *stakeholder IV* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 4. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder IV (G4)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 3 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiap variabel pada transkrip 4 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder IV* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder IV* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel Kebersihan Lokasi PKL dan Isentif dan Disentif**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 6 kali pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder IV*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder VI* terhadap variabel-variabel yang

berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini mengenai alasan yang diutarakan oleh *stakeholder VI* beserta validasi.

**Tabel 4. 32**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 4**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	6 (T1.1, T1.2, T1.3 T1.4, T1.5, dan T1.6)	-	Ada Penekanan	Kondisi dilokasi tergolong kotor dan tidak tertata dan adanya sampah ini menimbulkan penyakit dan bau. Terlebih lagi makanan yang dijual pedagang ini tidak sehat dan dengan mudah kami cabut ijinnya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 6 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	5 (T2.1, T2.2, T2.3, T2.4 dan T2.5)	-	Datar	PKL yang berada pada lokasi tersebut berdagang pada bahu jalan sehingga menimbulkan kemacetan. Sehingga menimbulkan banyak kerugian.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	6 (T3.1, T3.2, T3.3, T3.4, T3.5 dan T3.6)	-	Ada Penekanan	Isentif dan disentif itu diperlukan bagi PKL. Isentif biasanya berupa sanksi dan PKL harus mengikuti semua peraturan yang telah berlaku sedangkan disentif pentaan yang menguntungkan bagi PKL misalkan dengan memberikan sarana	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 6 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				berdagang gratis karena telah mematuhi peraturan yang telah disepakati.	
Perijinan	3 (T4.1, T4.2 dan T4.3)	-	Ada penekanan	Perijinan pada lokasi tersebut sangat penting karena mereka dapat berdagang pada suatu lokasi tersebut dengan mengantongi ijin yang jelas.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	3 (T5.1, T5.2, dan T5.3)	-	Datar	Peraturan sudah ditegakkan namun banyak saja PKL yang melanggar sehingga diperlukan penyuluhan agar PKL lebih mudah mengerti akan sanksi dari peraturan yang dilanggarnya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	3 (T6.1, T6.2 dan T6.3)	-	Datar	Sektor informal ini banyak berdagang tidak mengenal waktu sehingga diperlukan penyuluhan waktu berdagang dari jam berapa sampai jam berapa mereka dapat berdagang agar tidak	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				menimbulkan banyak kerugian.	dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah dengan PKL	4 (T7.1, T7.2 T7.3 dan T7.4)	-	Datar	Pentingnya interaksi antara pedagang kaki lima (PKL) dengan pemerintah diakrenakakn jika terdapat interkasi maka tidak dapat berkoordinasi dengan baik. Interaksi ini dapat juga saling memberikan masukan terakiat upaya penataan yang akan dilakukan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 4 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	3 (T8.1, T8.2 dan T8.3)	-	Ada Penekanan	Jaminan mungkin berupa jaminan keamanan dan bebas terhindar dari satpol pp.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berpengaruh</b> .
Pembinaan PKL	4 (T9.1, T9.2 T9.3 dan T9.4)	-	Datar	Pembinaan dilakukan dengan memberikan barang atau alat yang dapat mendukung dalam kegiatan beradagang PKL tersebut.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
					dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	4 (T10.1, T10.2, T10.3 dan T10.4)	-	Datar	Pengaturan usaha ini dimulai dengan penyeragaman sarana dan jenis barang dagangan. Pengaturan usaha ini juga dari pembatasan jam operasioanl PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengaturan usaha dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	4 (T11.1, T11.2, dan T11.3)	-	Datar	Kerjasama dapat berupa bantuan modal dalam bentuk barang maupun uang. Selain itu ada juga kerjasama dengan pihak ketiga yaitu pihak swasta.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kerjasama antara PKL dengan pemerintah dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Fasilitas penunjang	-	-	-	-	-
Modal Usaha	3 (T13.1, T13.2 dan T13.3)	-	Penekanan	Modal usaha ini sangat penting bagi PKL untuk meningkatkan tingkat pendapatan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel modal usaha dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .

### 4.3.2 Hasil *in-dept Interview* Kelompok Masyarakat

Berikut dibawah ini merupakan hasil wawancara semi terstruktur dari *stakeholders* pemerintahan mengenai variable-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima pada koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Pembahasan disertai hasil tabulasi yang menggunakan statistic deskriptif untuk menjelaskan karakteristik unit kalimat tiap *stakeholder*

#### A. Hasil *in-depth interview* dengan stakeholder V (C1)

*Stakeholder V (C1)* merupakan sumber kelima yang berasal dari kelompok masyarakat yakni berasal dari Ketua Paguyuban PKL Pasar Besar. Pemilihan narasumber ditunjukkan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni Kelompok PKL yang terlibat dalam suatu penataan pedagang kaki lima. Narasumber terpilih dikarenakan dia sebagai ketua dan aktif dengan pemerintah dalam mengikuti kegiatan studi banding mengenai pentaan PKL di luar Kota Malang. Berikut dibawah ini biodata dari *stakeholder V*.

**Tabel 4.33**  
**Biodata *Stakeholder V (C1)***

Kelompok Stakeholder	Civil Society (kelompok masyarakat)
Asal Instansi/Lembaga	Paguyuban PKL Pasar Besar Kota Mlang
Jabatan	Ketua Paguyuban PKL Pasar Besar

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, *stakeholder V* secara keseluruhan mengindikasikan variabel pentaan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi ununtuk melihat konsistensi

*stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki lima (PKL).

**Tabel 4.34**  
**Frekuensi Unit Analisis**  
**dengan Maksud yang Sama pada Transkrip 5**

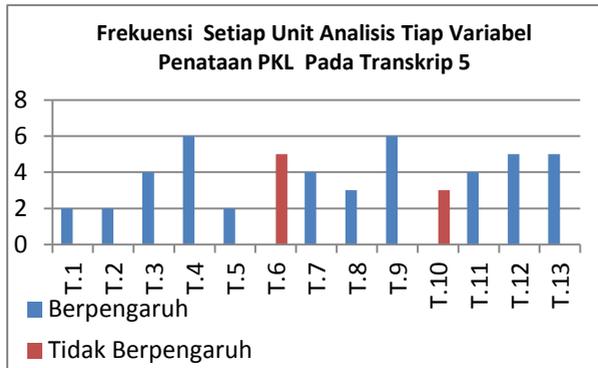
Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	2	-
T.2	Tingkat Kemacetan	2	-
T.3	Isentif dan Disentif	4	-
T.4	Perijinan	7	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	-	5
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	4	-
T.8	Jaminan Perlindungan	3	-
T.9	Pembinaan PKL	6	-
T.10	Pengaturan Usaha	-	3
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	4	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Penunjang	5	-
T.13	Modal Usaha	5	-
Modul Variabel Penataan PKL		7 (Perijinan)	-
Minimum Iterasi		2	3
Rata-Rata Iterasi			-
Jumlah Variabel Penataan		11	2

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4. 20** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 5  
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 11 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dan 2 variabel penataan pedagang kaki lima yang diindikasikan tidak berpengaruh yaitu variabel penyuluhan waktu berdagang dan pengaturan usaha PKL dari *stakeholder V* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 1. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder V (C1)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 2 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiip variabel pada transkrip 2 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder V* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder V* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel Perijinan PKL**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 7 kali

pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder V*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder V* terhadap variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini mengenai alasan yang diutarakan oleh *stakeholder V* beserta validasi.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4. 35**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 5**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	2 (T1.1 dan T1.2)	-	Datar	Kebersihan lokasi PKL sangat penting sebagai contohnya itu seperti keberadaan PKL yang berada di Malioboro.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	2 (T2.1 dan T2.2)	-	Datar	PKL yang berdagang pada badan jalan yang menyebabkan kemacetan dan sangat penting untuk ditata. Supaya kemacetan dapat terurai. Namun kemacetan bukan hanya dari PKL melainkan dari kendaraan yang parkir di bahu jalan juga.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	4 (T3.1, T3.2, T3.3 dan T3.4)	-	Ada Penekanan	Isentif dan disentif itu diperlukan bagi PKL. Jika mau melanggar peraturan yang ada PKL siap diberikan sanksi sesuai dengan jenis	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				pelanggarannya dan dibutuhkan pembinaan oleh Dinas Pasar terkait keberadaan PKL pada lokasi tersebut.	sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Perijinan	6 (T4.1, T4.2, T4.3, T4.4, T4.5 dan T4.6)		Datar	Perijinan pada lokasi tersebut sangat penting karena PKL menjadi tenang dan nyaman ketika berdagang pada Lokasi tersebut.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 6 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2 (T5.1 dan T5.2)	-	Datar	Penyuluhan sangat dibutuhkan agar PKL sendiri tidak melanggar aturan yang telah diberikan oleh pemerintah.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	-	5 (T6.1, T6.2, T6.3, T6.4 dan T6.5)	Ada Penakanan	Pedagang tidak setuju dengan adanya penyuluhan waktu berdagang karena mereka ingin berdagang sesuai dengan kehendak mereka. Jika dibatasi dapat	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama disertai

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				mengurangi pendapatan pedagang.	dengan penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berepengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah dengan PKL	4 (T7.1, T7.2 T7.3 dan T7.4)	-	Datar	Penting sekali interaksi pemerintah dengan PKL. PKL dapat berkoordinasi dengan pemerintah terkait konsep penataan yang diinginkan dan disepakati..	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 4 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	3 (T8.1, T8.2 dan T8.3)	-	Ada Penekanan	Jaminan perlindungan sangat penting terutama bagi rakyat kecil seperti PKL. Jaminan ini berupa sesuatu yang berbadan hukum yang mengikat agar PKL tidak dilakukan penertiban.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, disertai dengan penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berepengaruh</b> .
Pembinaan PKL	6 (T9.1, T9.2 T9.3, T9.4, T9.5 dan T9.6)	-	Yakin	PKL membutuhkan bapak angkat yang mengayamo mereka dan memberikan pembinaan yang diinginkan oleh PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 6 kali dan dengan maksud yang sama

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
					serta keyakinan narasumber dalam mengurakan pendapatnya, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	-	3 (T10.1, T10.2 dan T10.3)	Datar	Pengaturan usaha ini ditentang oleh PKL dikarenakan mereka tidak mau diatur oleh batasan waktu dan sarana yang digunakan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengaturan usaha dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berpengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	4 (T11.1, T11.2, T11.3 dan T11.4)	-	Datar	Kerjasama dapat berupa bantuan modal dalam bentuk barang maupun uang. Selain itu ada juga kerjasama dengan pihak ketiga yaitu pihak swasta.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kerjasama antara pemerintah dengan PKL dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Fasilitas Penunjang	5 (T12.1, T12.2, T12.3, T12.4 dan T12.5)		Penekanan	Fasilitas Penunjang dapat membantu PKL dalam melakukan aktivitas sehari-hari	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Fasilitas Penunjang dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
					sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Modal Usaha	5 (T13.1, T13.2, T13.3, T13.4 dan T13.5)		Penekanan	Modal usaha sebagai indikator dari tingkat pendapatan. Dengan adanya modal usaha maka tingkat pendapata PKL akan semakin meningkat	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Modal Usaha dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .

*Sumber: Hasil Analisis, 2015*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

### B. Hasil *in-depth interview* dengan stakeholder VI (C2)

*Stakeholder VI (C2)* merupakan sumber keenam yang berasal dari kelompok masyarakat yakni berasal dari akademis yang berada pada Kota Malang. Pemilihan narasumber ditunjukkan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni bidang ahli tata kota dan sektor informal yang terlibat dalam suatu penataan pedagang kaki lima. Narasumber terpilih dikarenakan dia sebagai akademisi tata kota yang telah banyak melintang didunia tata kota. Keterlibatan beliau adalah sebagai ketua tim ahli dalam bidang penataan, selain itu beliau juga paham akan keberadaan sektor informal yang berada di Kota Malang. Berikut dibawah ini biodata dari *stakeholder VI*.

**Tabel 4.36 Biodata *Stakeholder 6 (C2)***

Kelompok Stakeholder	<i>Civil Society</i>
Asal Instansi/Lembaga	Akademisi
Jabatan	Kajur/Dosen Tata Kota Institut Teknologi Nasional Kota Malang

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, *stakeholder VI* secara keseluruhan mengindikasikan variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi untuk melihat konsistensi *stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki lima (PKL).

**Tabel 4.37**  
**Frekuensi Unit Analisis dengan**  
**Maksud yang Sama pada Transkrip 6**

Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	-	2
T.2	Tingkat Kemacetan	1	-
T.3	Isentif Dan Disentif	-	2
T.4	Perijinan	3	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	2	-
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	2	-
T.8	Jaminan Perlindungan	2	-
T.9	Pembinaan PKL	2	-
T.10	Pengaturan Usaha	1	-
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	1	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Penunjang	4	
T.13	Modal Usaha	-	
Modul Variabel Penataan PKL		4 (Fasilitas Penunjang)	2 (Kebersihan lokasi PKL dan Isentif dan disentif)
Minimum Iterasi		1	2
Rata-Rata Iterasi		2	2
Jumlah Variabel Penataan		11	2

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4.21** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 6  
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 11 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dan 2 variabel penataan pedagang kaki lima yang diindikasikan tidak berpengaruh yaitu variabel kebersihan lokasi dan isentif dan disentif *stakeholder VI* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 6. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder VI (C2)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 1 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiap variabel pada transkrip 6 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder VI* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder VI* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel Fasilitas Penunjang PKL**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 4 kali

pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder VI*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder VI* terhadap variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini mengenai alasan yang diutarakan oleh *stakeholder VI* beserta validasi.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4. 38**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 6**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	-	2 (T1.1 dan T1.2)	Datar	Kebersihan lokasi PKL tidak terlalu penting karena pada lokasi tersebut hanya terdapat beberapa titik saja yang terdapat sampah dan kurang bersih. Secara keseluruhan sudah nampak bersih.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berpengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	1 (T2.1)	-	Datar	PKL yang berdagang pada badan jalan yang menyebabkan kemacetan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 1 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif		2 (T3.1 dan T3.2)	Ada Penekanan	Isentif dan disentif kalau kondisinya seperti ini tidak bisa namun kalau model seperti maliboro baru bisa.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama disertai penekanan intonasi sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berpengaruh</b> .

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Perijinan	3 (T4.1, T4.2 dan T4.3)	-	Datar	Perijinan pada lokasi tersebut sangat penting karena PKL menjadi tenang dan nyaman ketika berdagang pada Lokasi tersebut dan tidak mudah untuk digusur. Nanti itu ada kebijakan sendiri namun sampai saat ini masih belum ada.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2 (T5.1 dan T5.2)	-	Datar	Penyuluhan sangat dibutuhkan karena PKL ini butuh cara yang khusus.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	2 (T6.1 dan T6.2)	-	Datar	Penyuluhan sangat dibutuhkan karena PKL ini butuh cara yang khusus. Mereka berdagang juga tidak mengenal waktu sehingga diperlukan penyuluhan seperti ini.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Interaksi	2	-	Datar	Penting sekali interaksi	Unit analisis mengindikasikan

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Pemerintah dengan PKL	(T7.1 dan T7.2)			pemerintah dengan PKL. Untuk mencapai kesepakatan supaya terjadi kesepakatan antara kedua belah pihak.	kosistensi berpengaruhnya variabel interaksi pemerintah dengan PKL dan banyaknya iterasi 2 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	2 (T8.1 dan T8.2)	-	Datar	Jaminan perlindungan terhadap keberadaan PKL. Jaminan atas abrang dagangannya dan haknya sebagai PKL.	Unit analisis mengindikasikan kosistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Pembinaan PKL	2 (T9.1 dan T9.2)	-	Ada penekanan	Pembinaan PKL untuk menciptakan karakter PKL agar lebih baik lagi seperti berintetaksi dan bersikap.	Unit analisis mengindikasikan kosistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama disertai dengan penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	1 (T10.1)		Datar	Pengaturan usaha perlu untuk menentuka sinergitas anatar PKL dengan	Unit analisis mengindikasikan kosistensi berpengaruhnya variabel pengaturan usaha

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				pemerintah. Dengan kata lain agar PKL tertib.	dengan banyaknya iterasi 1 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	1 (T11.1)	-	Datar	Kerjasama berupa kesepakatan yang telah dilakukan sebelumnya. Bisa juga dengan CSR dengan Bank untuk bantuan pinjaman modal.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kerjasama antara PKL dengan pemerintah dengan banyaknya iterasi 1 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Modal Usaha	-	-	-	-	-
Fasilitas Penunjang	4 (T12.1, T12.2 dan T12.3 T12.4)		Penekanan	Fasilitas penunjang ini dibutuhkan oleh pedagang kaki lima sebagai fasilitas yang menunjang dalam melakukan kegiatan berdagang seperti penyediaan tempat sampah, lampu dll	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel fasilitas penunjang dengan banyaknya iterasi 4 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .

*Sumber: Hasil Analisis,20*

### G. Hasil in-depth interview dengan stakeholder VII (C3)

*Stakeholder VII (C3)* merupakan sumber ketujuh yang berasal dari kelompok masyarakat yakni berasal dari Tokoh Masyarakat yang berada pada kawasan Pasar Besar. Pemilihan narasumber ditunjukkan kepada bidang yang sesuai dengan penelitian yakni bidang masyarakat yang dituakan yang terlibat dalam suatu penataan pedagang kaki lima. Narasumber terpilih dikarenakan dia sebagai yang dituakan dan berada pada lokasi tersebut. Keterlibatan beliau adalah sebagai ketua RW dan juga sebagai tokoh masyarakat yang paling berpengaruh dalam kegiatan PKL. Berikut dibawah ini biodata dari *stakeholder VII*.

**Tabel 4.39**  
**Biodata Stakeholder 7 (C3)**

Kelompok Stakeholder	Masyarakat ( <i>Civil Society</i> )
Asal Instansi/Lembaga	Tokoh Masyarakat Lingk. Pasar Besar Kota Malang
Jabatan	Ketua RW 08

*Sumber : Survei Primer, 2015*

Dalam menanggapi variabel-variabel penataan yang diajukan peneliti, *stakeholder VII* secara keseluruhan mengindikasikan variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berpengaruh pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Berikut ini tabulasi unit analisis berdasarkan maksud yang dituju berupa indikasi pengaruh suatu variabel penataan. Tabulasi tersebut juga berfungsi unntuk melihat konsistensi *stakeholder* terhadap variabel penataan pedagang kaki lima (PKL).

**Tabel 4.40**  
**Frekuensi Unit Analisis dengan**  
**Maksud yang Sama pada Transkrip 7**

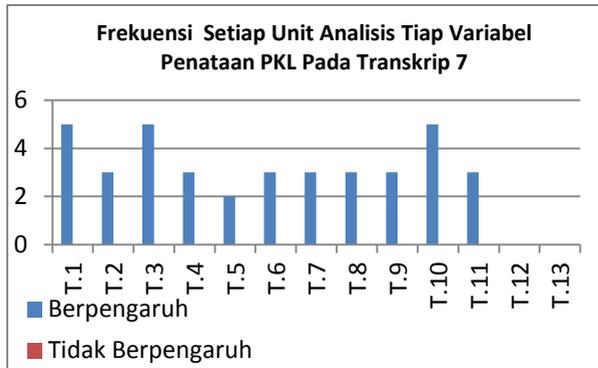
Kode Variabel	Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh (An)	Indikasi Tidak Berpengaruh (Bn)
T.1	Kebersihan Lokasi PKL	5	-
T.2	Tingkat Kemacetan	3	-
T.3	Iseentif dan Disentif	5	-
T.4	Perijinan	3	-
T.5	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2	-
T.6	Penyuluhan Waktu Berdagang	3	-
T.7	Interaksi Pemerintah dengan PKL	3	-
T.8	Jaminan Perlindungan	3	-
T.9	Pembinaan PKL	3	-
T.10	Pengaturan Usaha	5	-
T.11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3	-
<b>Variabel Tambahan</b>			
T.12	Fasilitas Umum Penunjang	-	
T.13	Modal Usaha	-	
Modus Variabel Penataan PKL		5 (Kebersihan Lokasi PKL, Iseentif dan disentif dan penagturan usaha)	-
Minimum Iterasi		2	-
Rata-Rata Iterasi		2	-
Jumlah Variabel Kerentanan		13	-

**Keterangan :**

**An** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

**Bn** = Jumlah iterasi unit kalimat dengan maksud yang sama yang menunjukkan indikasi pengaruh terhadap suatu variabel

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



**Gambar 4. 22** Diagram Frekuensi Unit Analisis dengan maksud yang sama pada Transkrip 7

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Berdasarkan tabel dan diagram diatas dapat diketahui bahwa 13 variabel penataan pedagang kaki lima dapat diindikasikan berpengaruh dari *stakeholder VII* berdasarkan setiap pengulangan unit analisis untuk maksud yang sama pada transkrip 7. Secara keseluruhan pernyataan yang dihasilkan oleh *stakeholder VII (C3)* berdasarkan pengulangan pada setiap variabelnya termasuk pada katagori konsisten, hal ini dikarenakan pada setiap unit variabel mengalami pengulangan lebih dari 2 kali. Sehingga dalam kondisi yang merepresentasikan setaiap variabel pada transkrip 7 diatas mengalami konsistensi dari pernyataan *stakeholder VII* dalam menanggapi pertanyaan yang diajukan oleh peneliti.

Untuk variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima menurut *stakeholder VII* berdasarkan tabel dan diagram diatas adalah **variabel Kebersihan Lokasi PKL, Isentif dan Disentif dan Pengaturan Usaha**. Berdasarkan hasil *content* ditemukan sebanyak 5 kali pengulangan analisis dalam sekali wawancara dengan *stakeholder VII*. Lebih jelasnya mengenai konsensus *stakeholder VII* terhadap

variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang, dapat dilihat pada tabel dibawah ini mengenai alasan yang diutarakan oleh *stakeholder VII* beserta validasi.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4. 41**  
**Hasil Pengodean dan Pemahaman Data pada Transkrip 7**

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Kebersihan Lokasi PKL	5 (T1.1, T1.2, T1.3, T1.4 dan T1.5)	-	Ada Penekanan	Kebersihan lokasi PKL dilihat dari banyaknya sampah yang berserakkan dan bedak-badak yang tidak teratur. Kawasan menjadi kurang sedpa dipandang dan citra menjadi jelek. Pembeli jadi enggan untuk membeli.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kebersihan lokasi PKL dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama disertai dengan penekanan intonasi, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berepengaruh</b> .
Tingkat Kemacetan	3 (T2.1, T2.2 dan T2.3)	-	Datar	PKL yang berdagang menggunakan bahu jalan jalan menjadi menyempit sedangkan lalu lintas padat sehingga menimbulkan kemacetan..	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel tingkat kemacetan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh</b> .
Isentif Dan Disentif	5 (T3.1, T3.2, T3.3, T3.4 dan T3.5)	-	Datar	Isentif dan disentif tujuannya dalah untuk memberikan sanksi untuk membuat PKL tertib dan dan dineri kemudahan ununtuk berdagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel isentif dan disentif dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>tidak berepengaruh</b> .

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
Perijinan	3 (T4.1, T4.2 dan T4.3)	-	Datar	Perijinan itu penting kalau tidak diberi ijin bisa kemana-mana PKLnya. Jika PKL tidak memiliki ijin mereka dapat dengan mudah ditertibkan.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel Perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	2 (T5.1 dan T5.2)	-	Datar	Penyuluhan sangat dibutuhkan karena jika tidak diberikan penyuluhan sadar hukum PKL bisa semakin menjadi-jadi.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan sadar hukum dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Penyuluhan Waktu Berdagang	3 (T6.1, T6.2 dan T6.3)	-	Datar	Penyuluhan waktu berdagang ini berguna untuk memberikan pembatasan jam berdagang.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel penyuluhan waktu berdagang dengan banyaknya iterasi 2 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Interaksi Pemerintah dengan PKL	3 (T7.1, T7.2 dan T7.3)	-	Datar	Penting sekali interaksi pemerintah dengan PKL. Karena dalam menata PKL	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel interaksi pemerintah

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
				tidak mungkin sepihak. Diperlukan koordinasi agar pentaan dapat berjalan. Dan agar terciptanya kesepakatan.	dengan PKL dan banyaknya iterasi 3 kali dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Jaminan Perlindungan	3 (T8.1, T8.2 dan T8.3)	-	Datar	Jaminan perlindungan terhadap keberadaan PKL yakni jaminan terhadap mafia mpasar dan anacaman dari luar yang lainnya.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel perijinan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pembinaan PKL	3 (T9.1, T9.2 dan T9.3)	-	Ada penekanan	Pembinaan PKI unruk mencipatakan karakter PKL agar menjadi karakter yang lebih baik. Memberikan bimbingan terkait pengaturan usaha PKL.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pembinaan dengan banyaknya iterasi 3 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berpengaruh</b> .
Pengaturan Usaha	5 (T10.1, T10.2, T10.3, T10.4 dan T10.5)		Datar	Pengaturan usaha penting dilakukan terlebih lagi banyak sekali PKL yang tidak menaati peraturan dengan berdagang tanpa mengenal btasa waktu.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel pengaturan usaha dengan banyaknya iterasi 5 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan

Variabel Penataan PKL	Indikasi Berpengaruh	Indikasi Tidak Berpengaruh	Gaya Bicara	Alasan	Validasi
					<b>berepengaruh.</b>
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3 (T11.1, T11.2 dan T11.3)	-	Datar	Kerjasama diperlukan untuk mendukung pentaan PKL. Selain itu pemerintah bisa memberikan program seperti <i>event</i> pada hari tertentu di lokasi tersebut.	Unit analisis mengindikasikan konsistensi berpengaruhnya variabel kerjasama antara PKL dengan pemerintah dengan banyaknya iterasi 1 kali dan dengan maksud yang sama, sehingga variabel tersebut dapat dikatakan <b>berepengaruh.</b>
Fasilitas Penunjang	-	-	-	-	-
Modal Usaha	-	-	-	-	-

*Sumber: Hasil Analisis, 2015*

Langkah terakhir dari proses *content analysis* adalah *narrating* (penarasian). Pada tahap ini akan menghasilkan jawab dari pertanyaan penelitian, yaitu faktor-faktor penataan apa sajakah yang berpengaruh.. Hasil tersebut akan memperlihatkan signifikasi suatu pengaruh dari suatu variabel kerentanan. Dalam penentuan pengaruh suatu variabel kerentanan, peneliti menggunakan frekuensi unit analisis dengan maksud yang sama, gaya bicara serta alasan yang dikemukakan *stakeholder* terkait variabel penataan tersebut dimana telah dihasilkan pada tahapan sebelumnya di atas yaitu tahap pemahaman data. Hasil tersebut akan menggambarkan signifikasi suatu pengaruh dari tiap variabel. Selanjutnya hasil tersebut dikombinasikan, sehingga akan menampilkan distribusi pengaruh dari tiap *stakeholder*. Variabel yang disepakati berpengaruh oleh setiap *stakeholder* baik secara keseluruhan atau dominan akan mutlak menjadi variabel penataan yang berpengaruh dan begitu pula sebaliknya. Sedangkan variabel yang disepakati setengah atau sebagian kecil dari *stakeholder*, akan dilihat kekuatan pernyataan *stakeholder* yang menganggapnya berpengaruh. Apabila dinilai tidak signifikan, maka variabel tersebut dieliminasi dan begitu pula sebaliknya. Hasil berupa variabel penataan yang berpengaruh tersebut, akan direduksi dalam faktor-faktor penataan. Dalam mengurutkan pengaruhnya, peneliti melihat dari distribusi pengaruh, dan jumlah iterasi. Semakin banyak yang menyepakati dan terulang dalam transkrip semakin atas urutan pengaruhnya. Berikut di bawah ini matriks kombinasi dari tiap *stakeholder*.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



									diperbolehkan karena dapat mengurangi lebar ruas jalan dan banyak kendaraan pembeli yang berhenti tepat di depan PKL untuk berbelanja sehingga menimbulkan kemacetan. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 5 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
3	Isentif dan Disentif	4	3	3	6	4	2	5	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable isentif dan disentif berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan bahwa dengan adanya isentif dan didisentif ini kita dapat menekan jumlah pelanggaran yang dilakukan oleh pedagang dan juga kita dapat mengatur keberadaan pedagang dengan pemeberian peraturan dan sanksi dengan jelas.. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 6 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini SANGAT BERPENGARUH
4	Perijinan	2	4	4	3	6	3	3	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable Perijinan berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan perijinan adalah dasar hukum keberadaan PKL atas lokasi yang mereka tempati, sehingga keberadaan PKL ini dapat bertanggung jawabkan. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang



									PKL sangat penting dalam membuat kesepakatan.. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 4 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
8	Jaminan Perlindungan	2	2	3	3	3	2	3	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable Jaminan perlindungan berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan jaminan perlindungan adalah dasar hukum keberadaan PKL atas lokasi yang mereka tempati, sehingga keberadaan PKL ini dapat bertanggung jawabkan. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 3 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
9	Pembinaan PKL	9	3	5	4	6	2	3	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable Pembinaan PKL berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan Pembinaan PKL salah satu hak yang penting untuk mengontrol keberadaan PKL. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 6 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
10	Pengaturan Usaha	2	4	4	4	3	1	5	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa

		garuh	garuh	garuh	garuh	Berpen garuh	garuh	garuh	variable Pengaturan usaha berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan pengaturan usaha, diperlukan untuk menciptakan kondisi yang tepat, ketika banyak PKL yang tidak dapat diatur.. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 5 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
11	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	3	2	3	4	4	1	3	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable kerjasama berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan kerja sama merupakan salah satu cara agar mencapai kesepakatan antara PKL dengan Pemerintah. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 4 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya variable ini BERPENGARUH
		Berpen garuh							
12	Fasilitas Penunjang					4	1	3	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable fasilitas Umum berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan kerja sama merupakan salah satu cara agar mencapai kesepakatan antara PKL dengan Pemerintah. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 4 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya
		-	-	-	-	Berpen garuh	Berpen garuh	Berpen garuh	

						4	1	3	variable ini BERPENGARUH
13	Modal Usaha	-	-	-	-	<b>Berpen- garuh</b>	<b>Berpen- garuh</b>	<b>Berpen- garuh</b>	Berdasarkan kombinasi hasil , diketahui seluruh stakeholder menyepakati bahwa variable Modal Usaha berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima yang berada di wilayah penelitian, dengan alasan kerja sama merupakan salah satu cara agar mencapai kesepakatan antara PKL dengan Pemerintah. Dari total keseluruhan pernyataan yang terulang sebanyak 4 kali dan seluruhnya menyatakan berpengaruh maka dapat disimpulkan bahwasannya

*Sumber : Hasil Analisa, 2015*

Setelah didapatkan variabel yang berpengaruh maka selanjutnya variabel tersebut akan dijadikan faktor. Untuk menjadikan faktor sebelumnya dilakukan proses penyataran yang dilakukan dengan mempertimbangkan kondisi eksisting dan juga teori yang berkaitan dengan didapatkan faktor berpengaruh. Berikut di bawah ini merupakan table faktor-faktor pentaan pedagang kaki lima.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4.43**  
**Penjabaran Faktor-faktor yang Berepengaruh**

Variabel	Kondisi eksisiting	Teori yang berkaitan	Faktor
Kebersihan Lokasi PKL	Kebersihan PKL masih dirasa kurang hal ini disebabkan kurangnya kesadaran PKL dengan ditandainya banyaknya sampah yang ditimbulkan oleh PKL	Hambatan utama penataan kebersihan adalah kurangnya kesadaran kolektif para pedagang akan kebersihan, mereka cenderung mengabaikan kebersihan dan menyerahkan sepenuhnya kepada petugas kebersihan. Disamping itu sektor drainase lingkungan yang buruk, saluran air yang kurang memadai juga mempengaruhi kualitas lingkungan di sekitar lokasi PKL.	Kesadaran kolektif para pedagang akan kebersihan, mereka cenderung mengabaikan kebersihan dan menyerahkan sepenuhnya kepada petugas kebersihan. Pada kondisi eksisiting kondisi kebersihan PKL masih sangat kurang dengan ditandai banyaknya sampah pada sudut-sudut jalan. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>rendahnya kebersihan pada lokasi berdagang PKL.</b>
Tingkat Kemacetan	Keberadaan PKL yang menempati trotoar dan bahu jalan menimbulkan penyempitan lebar jalan. Hal ini mengakibatkan kemacetan pada jalan tersebut. Terlebih lagi kondisi jalan tersebut tergolong padat.	Umumnya PKL tidak resmi/liar <b>kurang peduli akan masalah ketertiban dan kemacetan</b> , justru mereka beranggapan bahwa dengan kemacetan tersebut akan menjaring konsumen untuk membeli barang dagangannya (Bappeda kota Jakarta Utara, 2007)	Umumnya PKL tidak resmi/liar kurang peduli akan masalah ketertiban dan kemacetan. Pada kondisi eksisiting keberadaan PKL ini menimbulkan kemacetan yang diakibatkan oleh PKL yang menggunakan bahu jalan sebagai lokasi berdagang terebih lagi kondisi pada jalan tersebut tergolong padat. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh</b>

Variabel	Kondisi eksisting	Teori yang berkaitan	Faktor
			<b>keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan.</b>
Isentif Dan Disentif	Isentif dan disentif pada lokasi tersebut belum ada. Karena masih belum jelas mengenai peraturannya.	Pengendalian kegiatan dilakukan melalui penetapan peraturan zonasi, pemberian izin, perlakuan insentif dan disinsentif, serta peneanaan sanksi. Fungsi pengendalian dan pemanfaatan ruang akan disesuaikan dengan kebutuhan dan kedetailan rencana yang ada, dan selanjutnya digunakan untuk menciptakan tertib tata ruang (Rahmi, 2004).	Pengendalian kegiatan dilakukan melalui penetapan peraturan zonasi, pemberian izin, perlakuan insentif dan disinsentif, serta peneanaan sanksi. Fungsi pengendalian dan pemanfaatan ruang akan disesuaikan dengan kebutuhan dan kedetailan rencana yang ada, dan selanjutnya digunakan untuk menciptakan tertib tata ruang (Rahmi, 2004). Namun Isentif dan disentif pada lokasi tersebut belum ada. Karena masih belum jelas mengenai peraturannya. <b>Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL</b>
Perijinan	Pada Lokasi penelitian PKL belum memiliki perizinan terkait usaha berdagangnya dan dapat dikatakan pedagang tersebut tergolong ilegal walaupun lokasi tersebut diarahakan untuk pedagang kaki lima	<b>Pada umumnya unit usahanya tidak mempunyai ijin</b> (Yustika, 2000) pedagang kaki lima adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha pedagang/jasa yaitu melayani kebutuhan barang-barang/makanan yang di konsumsi langsung oleh konsumen, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang kecil/terbatas dalam melakukan usaha tersebut guna	Yustika, 2005 berpendapat bahwa pada umunya unit usahanya tidak memiki ijin dan menurut purnama, 2003 mengatkan bahwa PKL berdagang pada tempat-tempat umum (terutama diatas trotoar, sebagian badan jalan) dengan tidak mempunyai legalitas formal. Pada kondisi eksisting pedagang kaki lima ini menggunakan fasilitas umum seperti jalan dan trotoar sebagai sarana berdagangnya. Para pedagang ini tidak memiliki izin yang pasti terhadap lokasi berdagang dan usaha mereka. Sehingga salah

Variabel	Kondisi eksisting	Teori yang berkaitan	Faktor
		mengerakkan peralatan sederhana dan memiliki lokasi di tempat-tempat umum (terutama diatas trotoar, sebagian badan jalan) dengan tidak mempunyai legalitas formal (Purnama, 2003)	satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah terdapatnya perizinan yang jelas untuk berdagang
Penyuluhan Tentang Sadar Hukum	Sampai sejuh ini PKL belum mendapatkan penyuluhan mengenai sadar hukum baik dari pemerintah dan masyarakat sekitar. Sehingga mereka tidak tahu banyak mengenai hukum yang berada pada lokasi berdagang tersebut.	Penyuluhan sadarkum sebagai pembinaan nonphisik, agar PKL dapat menjalin hubungan serasi dengan lingkungan tempat usaha dengan prinsip tidak ada yang merasa dirugikan. Penyuluhan Sadarkum sebagai pembinaan nonphisik agar PKL bertanggungjawab terhadap ketertiban kerapian, kebersihan, keindahan, kesehatann lingkungan dan keamanan di sekitar tempat usaha	Penyuluhan sadarkum sebagai pembinaan nonphisik, agar PKL dapat menjalin hubungan serasi dengan lingkungan tempat usaha dengan prinsip tidak ada yang merasa dirugikan. Pada kondisi eksisting Sampai sejuh ini PKL belum mendapatkan penyuluhan mengenai sadar hukum baik dari pemerintah dan masyarakat sekitar. Sehingga mereka tidak tahu banyak mengenai hukum yang berada pada lokasi berdagang tersebut. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah tidak terdapatnya penyuluhan sadar hukum sehingga PKL tidak mengerti mengani hukum yang berlaku pada lokasi tersebut.
Penyuluhan Waktu Berdagang	Sampai sejuh ini PKL belum mendapatkan penyuluhan mengenai	Penyuluhan tentang waktu usaha, tempat usaha dan sarana usaha yang menjamin keindahan	Penyuluhan tentang waktu usaha, tempat usaha dan sarana usaha yang menjamin keindahan dan keamanan yang mendukung

Variabel	Kondisi eksisiting	Teori yang berkaitan	Faktor
	waktu berdagang baik dari pemerintah dan masyarakat sekitar. Sehingga para pedagang berdagang tanpa ada batas waktu.	dan keamanan yang mendukung program Pemkot.	program Pemkot. Pada kondisi eksisiting Sampai sejuhi ini PKL belum mendapatkan penyuluhan mengenai waktu berdagang baik dari pemerintah dan masyarakat sekitar. Sehingga para pedagang berdagang tanpa ada batas waktu. Sehingga mereka tidak tahu banyak mengenai hukum yang berada pada lokasi berdagang tersebut. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>tidak terdapatnya penyuluhan waktu berdagang yang menyebabkan PKL berdagang tanpa ada batasan waktu.</b>
Interaksi Pemerintah dengan PKL	Sampai sejauh ini sedikit sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah	Menurut Soerjono Soekanto (2007), interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antar orang-perorang, antara kelompok-kelompok manusia, maupun orang-perorang dengan kelompok manusia.	Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis yang menyangkut hubungan antar orang-perorang, antara kelompok-kelompok manusia, maupun orang-perorang dengan kelompok manusia. Namun Sampai sejauh ini sedikit sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terkait aktivitas berdagangnya.</b>
Jaminan Perlindungan	PKL belum memiliki jaminan perlindungan	Memberdayakan usaha 254ector informal PKL dengan jaminan	Memberdayakan usaha 254ector informal PKL dengan jaminan perlindungan,

Variabel	Kondisi eksisting	Teori yang berkaitan	Faktor
	dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan aktivitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang	perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya. Pada kondisi eksisting PKL belum memiliki jaminan perlindungan dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan aktivitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>
Pembinaan PKL	Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang terkontrolnya kondisi PKL saat ini. Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak tertata pada lokasi tersebut	Memberdayakan usaha 255ector informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	Memberdayakan usaha 255ector informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya. Pada kondisi eksisting Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang terkontrolnya kondisi PKL saat ini. Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak

Variabel	Kondisi eksisting	Teori yang berkaitan	Faktor
			tertata pada lokasi tersebut Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>belum terdapatnya Pembinaan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>
Pengaturan Usaha	Pengaturan usaha pada PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang sejauh ini belum dilakukan pengaturan usaha. Sehingga banyak PKL	Pengaturan tempat usaha PKL yang menjamin ketertiban, keamanan dan keindahan kota, serta menunjang program pemerintah menjadikan kota sebagai kota budaya, pariwisata dan olahraga. Pada kondisi eksisting Pengaturan usaha pada PKL pada Jalan Pasar Besar Kota Malang sejauh ini belum dilakukan pengaturan usaha. Sehingga banyak PKL. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota.</b>	
Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah	PKL sampai sejauh ini belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberin modal maupun bantuan yang lainnya.	Kemitraan, yaitu mewujudkan kemitraan antara usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar; mendorong hubungan dan kerja sama yang saling menguntungkan serta persaingan	Kemitraan, yaitu mewujudkan kemitraan antara usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar; mendorong hubungan dan kerja sama yang saling menguntungkan serta persaingan usaha yang sehat. Pada kondisi eksisting saat ini PKL sampai sejauh ini

Variabel	Kondisi eksisting	Teori yang berkaitan	Faktor
		usaha yang sehat	belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberin modal maupun bantuan yang lainnya. Sehingga salah satu faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima adalah <b>Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.</b>
Modal Usaha	Belum terdapatnya modal usaha yang diberikan pemerintah maupun terkait dalam menunjang kegiatan berdagang	Memberdayakan usaha 257ector informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	Memberdayakan usaha 257ector informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya. Pada kondidi saat ini Belum terdapatnya modal usaha yang diberikan pemerintah maupun terkait dalam menunjang kegiatan berdagang. Sehingga salah satu faktor penataan pedagang kaki lima (PKL) adalah <b>pentingnya modal usaha dalam mendorong kegiatan berdagang.</b>
Fasilitas Pendukung	Belum terdapatnya fasilitas pendukung dalam menunjang kegiatan berdagang pedagang kaki lima (PKL) dan fasilitas	Fasilitas merupakan salah satu bentuk pembinaan untuk meningkatkan kemampuan dan mendukung dari kegiatan berjualan pedagang kaki lima.	Fasilitas merupakan salah satu bentuk pembinaan untuk meningkatkan kemampuan dan mendukung dari kegiatan berjualan pedagang kaki lima. Pada kondisi saat ini Belum terdapatnya fasilitas pendukung dalam menunjang kegiatan berdagang

Variabel	Kondisi eksisiting	Teori yang berkaitan	Faktor
	pendukung yang lainnya.		pedagang kaki lima (PKL) dan fasilitas pendukung yang lainnya. Sehingga salah satu faktor penataan pedagang kaki lima (PKL) adalah <b>pentingnya fasilitas pendukung dalam mendorong kegiatan berdagang.</b>

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

Setelah didapatkan faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) berdasarkan variabel dengan meninjau kondisi eksisting dan teori yang berkaitan didapatkan 13 faktor-faktor yang berpengaruh. Namun, faktor-faktor tersebut tereduksi dan terjadi penggabungan antara beberapa faktor-faktor. Hal ini dikarenakan karena kesamaan maksud dan tujuan sehingga terjadi penggabungan. Untuk lebih jelasnya faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang yang digunakan dalam penelitian ini dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

**Tabel 4. 44**  
**Faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan.**

Faktor	Faktor Penataan yang digunakan
Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan.	Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan.
Rendahnya kebersihan pada lokasi pedagang kaki lima (pkl)	Rendahnya kebersihan pada lokasi pedagang kaki lima (pkl)
Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL	Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL
terdapatnya perizinan yang jelas untuk berdagang	Terdapatnya perizinan yang jelas untuk berdagang
tidak terdapatnya penyuluhan sadar hukum sehingga PKL tidak mengerti mengani hukum yang berlaku pada lokasi tersebut.	Belum terdapatnya pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang,
tidak terdapatnya penyuluhan waktu berdagang yang menyebabkan PKL berdagang tanpa ada batasan waktu.	
pentingnya modal usaha dalam mendorong kegiatan berdagang.	

belum terdapatnya Pembinaan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang.	
Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terakait aktivitas berdagangnya.	Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terakait aktivitas berdagangnya.
belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.	belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.
Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota.	Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota.
Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.	Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

#### **4.4 Merumuskan Arahana Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang**

Perumusan draft arahan penataan PKL pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dilakukan dengan teknik analisis triangulasi. Triangulasi dilakukan dengan cara membandingkan antara kebijakan terkait penataan PKL, hasil kajian pustaka, dan hasil analisis sasaran 1 dan 2 yang telah dilakukan sebelumnya. Masing-masing tinjauan tersebut dipaparkan secara deskriptif dan dikaji berdasarkan kondisi eksisting yang dijumpai. Adapun perumusan arahan penataan PKL Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang disampaikan sebagai berikut:

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4.45**  
**Arahan Penataan Pedagang kaki Lima (PKL) Makanan dan Minuman**

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
<b>Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota</b>	<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman menggunakan gerobak dorong sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan 2. penetapan tempat/lokasi, waktu, jenis usaha perdagangan kaki lima (PKL) berpedoman pada	Studi Kasus pedagang kaki lima Pasar Surya Kota Surabaya  1. Untuk PKL Makanan dan Minuman cara berdagang dengan a. Dengan rombong/gerobak b. Tempat duduk dengan tenda c. Asongan  Studi Kasus pedagang kaki lima	Pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman menggunakan rombong/gerobak dan tenda yang mudah dibongkar pasang, meja dan kursi dengan bentuk dan warna yang seragam.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			RTRW dengan tetap memperhatikan kepentingan umum, sosial, pendidikan, ekonomi dan estetika lingkungan.		
	<b>Jenis pedagang menurut sifat</b>	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada sekitar depan Pasar Besar ( <i>Mall Matahari</i> ).	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi,	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta  Pedagang kaki lima (PKL) Makanan dan Minuman yang berjualan di depan Pasar	Pedagang kaki Lima Makanan dan Minuman diarahakan untuk berdagang menetap di depan Pasar Besar.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan lingkungan.	Beringharjo dirahkan unruk	
	<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima makanan dan minuman dalam melakukan aktivitas berdagang berkisar 3 m <sup>2</sup> - 7 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 5 m <sup>2</sup>	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Penataan tempat berjualan PKL, disesuaikan dengan ruang yang tersedia (dimensi jalan) serta sirkulasi bagi pejalan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagangg kaki lima hanya diperbolehkan berjualan dengan luas lapak 3 - 4 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 5 m <sup>2</sup>	Pedagang kaki lima makanan dan minuman yang berdagang didepan Pasar Besar hanya 3 - 4 m <sup>2</sup>

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			kaki/pengunjung.		
	<b>Jam Operasional</b>	Mayoritas Pedagang kaki lima makanan dan minuman berdagang pada siang hingga sore hari	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Depan Mall/ Pusat perebelanjaan mulai buka pukul 10.00 – 22.00 Pedagang kuliner mulai buka pukul 17.00 – 04.00	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL Makanan dan Minumna dapat berjualan pada pukul 08.00 hingga 24.00	Pedagang kaki Lima yang berdagang makanan dan minuman dapat berjualan mulai pukul 10.00 – 22.00
	<b>Asal Daerah</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berasal dari kota Malang	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Ngasem  Pedagang Kaki Lima (PKL) yang	Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ber-KTP Kota Malang diperbolehkan berjualan pada

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			Hanya yang memiliki KTP Kota Malang yang dapat berjualan dikawasan Kota Malang	berasal dari kota lain tidak diperbolehkan berjualan pada kawasan tersebut. Terkecuali terdapat TDU dari Pemkot	Lokasi yang telah ditentukan.
	<b>Fungsi Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan skala eceran	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya		Pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan dengan skala grosir harus masuk kedalam Mall, sedangkan untuk skala Eceran dapat berjualan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			diperbolehkan berjualan dengan skala eceeran untuk grosir harus masuk kedalam <i>Mall</i>		
	<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan menetap pada lokasi tersebut	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan menetap dan tidak	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL yang diperbolehkan berjualan merupakan PKL yang sifatnya menetap dan tidak berpindah antar tempat	Pedagang kaki lima (PKL) yang telah mendapatkan ijin dapat berjualan pada lokasi yang elah ditentukan dan dilarang unttuk berpindah-pindah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			diperbolehkan berpindah-pindah		
	<b>Tingkat Pendidikan</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) mengenyam pendidikan terakhir adalah SMA	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima yang memiliki KTP dan TDU dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan		Pedagang kaki lima (PKL) yang telah memiliki KTP dan TDU diperbolehkan berjualan pada lokasi yang telah ditentukan.
<b>Rendahnya Kebersihan Pada Lokasi berdagang PKL</b>		Kebersihan PKL masih dirasa kurang hal ini disebabkan kurangnya kesadaran PKL dengan ditandainya	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.	1. PKL Makanan dan minuman menyediakan tempat sampah bagi dirinya sendiri sesuai

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
		banyaknya sampah yang ditimbulkan oleh PKL	2013 – 2033  Pemerintah kota Malang menyediakan Tempat sampah agar menciptakan kawasan PKL yang bersih dan nyaman.	1. Setiap pedagang kaki lima diwajibkan unutup memiliki tempat sampah secara mandiri 2. pemerinta Kota Yogyakarta diwajibkan memberikan sarana dan prasaran keberishan seperti tempat sampah pada lokasi keramaian dan disepanjang jalan dengan jarak antar tempat sampah adalah 100 meter.	dengan limbah yang dihasilkan. 2. Pemerintah daerah menyediakan tempat sampah yang berada didepan Pasar Besar dengan jarak 100 meter.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
<b>Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan</b>		Keberadaan PKL yang menempati trotoar dan bahu jalan menimbulkan penyempitan lebar jalan. Hal ini mengakibatkan kemacetan pada jalan tersebut. Terlebih lagi kondisi jalan tersebut tergolong padat.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 21 PKL dilarang melakukan kegiatan usahanya dijalan, trotoar, jalur hijau dan/atau fasilitas umum kecuali pada tempat-tempat yang ditetapkan oleh walikota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki lima makanan dan minuman dilarang unutup berjualan pada bahu jalan disepanjang kawasan Malioboro.	Pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman dilarang untuk berjualan dibahu jalan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
<b>Tidak terdapatnya perizinan yang</b>		Pada Lokasi penelitian PKL belum memiliki perizinan terkait	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro	Menertibkan pedagang kaki lima dengan memberikan kartu

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
<b>jelas untuk berdagang</b>		usaha berdagangnya dan dapat dikatakan pedagang tersebut tergolong ilegal walaupun lokasi tersebut diarahakan untuk pedagang kaki lima	informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Settiap pedagang kaki lima harus memiliki kartu tanda usaha agar dapat Berdagang pada lokasi tersebut.	Yogyakarta.  Pedagang kaki lima (PKL) pada kawasan	tanda daftar usaha
<b>belum terdapatnya Pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang terkontrolnya kondisi PKL saat ini.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000  Pasal IV Untuk kepentingan pengembangan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah memberikan	Pedagang kaki lima (PKL) makanan dan minuman dibina melalui manjamen pemasaran dan pengemasan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
		Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak tertata pada lokasi tersebut	usaha pedagang kaki lima kepala daerah wajib melakukan pendataan dan memberikan pembinaan berupa nimbingan dan penyuluhan secara berkesinambungan	pembinaan terakit majamenen pemasaran dan pengemasan	
<b>Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.</b>		PKL sampai sejauh ini belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberian modal maupun bantuan yang lainnya.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000 Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha dan masyarakat dalam penataan dan pemberdayaan PKL; dan monitoring dan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah kota yogyakarta memberikan bantuan berupa modal usaha	Pemerintah memberikan fasilitas sesuai dengan bidang usaha berdasarkan data PKL yang telah diberikan TDU

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
			evaluasi		
<b>Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terkait aktivitas berdagangnya.</b>		Sampai sejauh ini sedikitnya sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Dalam penataan harus tercapai sebuah koordinasi dengan PKL dan pemerintah	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemilihan ketua PKL berdasarkan jenis barang dagangan sehingga memudahkan komunikasi.	Pembentukan ketua PKL Makanan dan Minuman untuk mempermudah komunikasi kepada pemerintah.
<b>Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan</b>			Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.	1. Pedagang kaki lima makanan dan minuman dilarang berjualan selain didepan Pasar

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
<b>PKL</b>			Informal tahun 2013 – 2033  Terdapatnya sanksi dan reward terhadap PKL yang melanggar dan menaati peraturan yang berlaku.	1. Pedagang Kaki Lima Makanan dan Minuman dilarang berjualan selain di depan Pasar Beringharjo	Besar (Mall Matahari) 2. Sanksi bagi PKL Makanan dan Minuman yang melanggar akan dikenai pencabutan ijin berjualan
<b>belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		PKL belum memiliki jaminan perlindungan dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan	Memberdayakan usaha sektor informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah Kota yogyakarta memberikan jaminan perlindungan dengan	Pemerintah memberikan pertaturan dan jaminan kepada PKL makanan dan minuman terkait usaha berdagang.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Makanan dan Minuman
		aktivitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang	PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	mengeluarkan peraturan.	

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

**Tabel 4.46**  
**Arahan Penataan Pedagang kaki Lima (PKL) Buah**

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
<b>Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota</b>	<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Pedagang kaki lima (PKL) buah menggunakan gerobak dorong dan sepeda sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan 2. penetapan tempat/lokasi, waktu, jenis usaha perdagangan kaki lima (PKL) berpedoman pada RTRW dengan	Studi Kasus pedagang kaki lima Pasar Surya Kota Surabaya  Untuk PKL Buah cara berdagang dengan dengan rombongan/gerobak dan tenda.	Pedagang kaki lima yang menjual Buah menggunakan rombongan/gerobak dan tenda yang mudah dibongkar pasang, meja dan kursi dengan bentuk dan warna yang seragam.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
			tetap memperhatikan kepentingan umum, sosial, pendidikan, ekonomi dan estetika lingkungan.		
	<b>Jenis pedagang menurut sifat</b>	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi timur saja	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima yang	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta  Pedagang kaki lima (PKL) Buah yang berjualan di depan Pasar Beringharjo diarahkan untuk satu sisi jalan saja	Pedagang kaki Lima buah diarahkan untuk berdagang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi timur saja

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
			ditentukan lingkungan.		
	<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima makanan dan minuman dalam melakukan aktivitas berdagang berkisar 2 m <sup>2</sup> - 4 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 3.5 m <sup>2</sup>	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Penataan tempat berjualan PKL, disesuaikan dengan ruang yang tersedia (dimensi jalan) serta sirkulasi bagi pejalan kaki/pengunjung.	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagangg kaki lima hanya diperbolehkan berjualan dengan luas lapak 3 - 4 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 5 m <sup>2</sup>	Pedagang kaki lima buah yang berdagang didepan Pasar Besar hanya 2 - 3 m <sup>2</sup>
	<b>Jam Operasional</b>	Mayoritas Pedagang kaki lima buah berdagang pada siang	Berdasarkan Rencana informal Kota Malang	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan	1. Pedagang kaki Lima yang berdagang buah

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
		hingga sore hari	Tahun Penataan Sektor Iformal tahun 2013 – 2033  PKL Buah diarahakan berjualan pada pukul 09.00 – 17.00	Malioboro Yogyakarta.  PKL Buah dapat berjualan pada pukul 10.00 hingga 17.00	dapat berjualan mulai pukul 09.00 – 17.00
	<b>Asal Daerah</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berasal dari kota Malang	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Hanya yang memiliki KTP Kota Malang yang dapat berjualan dikawasan Kota Malang	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Ngasem  Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berasal dari kota lain tidak diperbolehkan berjualan pada kawasan tersebut. Terkecuali terdapat TDU dari Pemkot	Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ber-KTP Kota Malang diperbolehkan berjualan pada Lokasi yang telah ditentukan.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
	<b>Fungsi Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan skala eceran	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan skala eceran untuk grosir harus masuk kedalam <i>Mall</i>		Pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan dengan skala grosir harus masuk kedalam Mall, sedangkan untuk skala Eceran dapat berjualan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
	<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan	Pedagang kaki lima (PKL) yang telah mendapatkan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
		menetap pada lokasi tersebut	informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan menetap dan tidak diperbolehkan berpindah-pindah	Malioboro Yogyakarta.  PKL yang diperbolehkan berjualan merupakan PKL yang sifatnya menetap dan tidak berpindah antar tempat	ijin dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan dan dilarang untuk berpindah-pindah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahkan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
	<b>Tingkat Pendidikan</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) mengenyam pendidikan terakhir adalah SMA	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima yang memiliki KTP dan TDU dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan		Pedagang kaki lima (PKL) yang telah memiliki KTP dan TDU diperbolehkan berjualan pada lokasi yang telah ditentukan.
<b>Rendahnya Kebersihan Pada Lokasi berdagang PKL</b>		Kebersihan PKL masih dirasa kurang hal ini disebabkan kurangnya kesadaran PKL dengan ditandainya banyaknya sampah yang ditimbulkan oleh PKL	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Pemerintah kota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  1. Setiap pedagang kaki lima diwajibkan	1. PKL Buah menyediakan tempat sampah bagi dirinya sendiri sesuai dengan limbah yang dihasilkan. 2. Pemerintah daerah

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
			Malang menyediakan Tempat sampah agar menciptakan kawasan PKL yang bersih dan nyaman.	untuk memiliki tempat sampah secara mandiri 2. pemerinta Kota Yogyakarta diwajibkan memberikan sarana dan prasaran keberishan seperti tempat sampah pada lokasi keramaian dan disepanjang jalan dengan jarak antar tempat sampah adalah 100 meter.	menyediakan tempat sampah yang berada didepan Pasar Besar dengan jarak 100 meter.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
<b>Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan</b>		Keberadaan PKL yang menempati trotoar dan bahu jalan menimbulkan penyempitan lebar jalan. Hal ini mengakibatkan kemacetan pada jalan tersebut. Terlebih lagi kondisi jalan tersebut tergolong padat.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 21 PKL dilarang melakukan kegiatan usahanya dijalan, trotoar, jalur hijau dan/atau fasilitas umum kecuali pada tempat-tempat yang ditetapkan oleh walikota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki Buah dilarang ununtuk berjualan pada bahu jalan disepanjang kawaan Malioboro.	Pedagang kaki lima (PKL) Buah dilarang untuk berjualan dibahu jalan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
<b>Tidak terdapatnya perizinan yang jelas untuk</b>		Pada Lokasi penelitian PKL belum memiliki perizinan terkait usaha berdagangnya	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.	Menertibkan pedagang kaki lima dengan memberikan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
<b>berdagang</b>		dan dapat dikatakan pedagang tersebut tergolong ilegal walaupun lokasi tersebut diarahakan untuk pedagang kaki lima	Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Settiap pedagang kaki lima harus memiliki kartu tanda usaha agar dapat Berdagang pada lokasi tersebut.	Pedagang kaki lima (PKL) pada kawasan	kartu tanda daftar usaha
<b>belum terdapatnya Pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang terkontrolnya kondisi PKL saat ini. Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak tertata pada lokasi tersebut	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000  Pasal IV Untuk kepentingan pengembangan usaha pedagang kaki lima kepala daerah wajib melakukan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah memberikan pembinaan terakit majamenen pemasaran dan pengemasan	Pedagang kaki lima (PKL) Buah dibina melalui manjamen pemasaran dan pengemasan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
			pendataan dan memberikan pembinaan berupa nimbingan dan penyuluhan secara berkesinambungan		
<b>Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.</b>		PKL sampai sejauh ini belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberian modal maupun bantuan yang lainnya.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000 Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha dan masyarakat dalam penataan dan pemberdayaan PKL; dan monitoring dan evaluasi	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah kota yogyakarta memberikan bantuan berupa modal usaha	Pemerintah memberikan fasilitas sesuai dengan bidang usaha berdasarkan data PKL yang telah diberikan TDU

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
<b>Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terkait aktivitas berdagangnya.</b>		Sampai sejauh ini sedikitnya sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Dalam penataan haris tercapai sebuah koordinasi dengan PKL dan pemerintah	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemilihan ketua PKL berdasarkan jenis barang dagangan sehingga memudahkan komunikasi.	Pembentukan ketua PKL Buah untuk mempermudah komunikasi kepada pemerintah.
<b>Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL</b>			Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Terdapatnya sanksi dan reward	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta. 1. Pedagang Kaki Lima buah dilarang berjualan selain di dijalan Mangkubumi	1. Pedagang kaki lima buah dilarang berjualan selain didepan Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi timur

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Buah
			terhadap PKL yang melanggar dan menaati peraturan yang berlaku.	disalah satu ruas	saja 2. Sanksi bagi PKL Buah yang melanggar akan dikenakan pencabutan ijin berjualan
<b>belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		PKL belum memiliki jaminan perlindungan dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan aktvitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang	Memberdayakan usaha sektor informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah Kota yogyakarta memberikan jaminan perlindungan dengan mengeluarkan peraturan.	Pemerintah memberikan pertaturan dan jaminan kepada PKL Buah terkait usaha berdagang.

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

**Tabel 4.47**  
**Arahan Penataan Pedagang kaki Lima (PKL) Pakaian**

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
<b>Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota</b>	<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Pedagang kaki lima (PKL) buah menggunakan meja, gelaran dan gantungan sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan 2. penetapan tempat/lokasi, waktu, jenis usaha perdagangan kaki lima (PKL) berpedoman pada RTRW dengan	Studi Kasus pedagang kaki lima Pasar Surya Kota Surabaya  Untuk PKL pakaian cara berdagang dengan rombongan/gerobak dan meja.	Pedagang kaki lima yang menjual pakaian menggunakan rombongan/gerobak dan meja dengan model yang sama.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			tetap memperhatikan kepentingan umum, sosial, pendidikan, ekonomi dan estetika lingkungan.		
	<b>Jenis pedagang menurut sifat</b>	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi barat saja	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta  Pedagang kaki lima (PKL) pakaian yang berjualan di depan Pasar Beringharjo diarahkan untuk satu sisi jalan saja	Pedagang kaki Lima pakaian diarahkan untuk berdagang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian Selatan dengan menggunakan satu sisi barat saja

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			yang telah ditentukan lingkungan.		
	<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima pakaian dalam melakukan aktivitas berdagang berkisar 1 m <sup>2</sup> - 3 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 3.5 m <sup>2</sup>	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Penataan tempat berjualan PKL, disesuaikan dengan ruang yang tersedia (dimensi jalan) serta sirkulasi bagi pejalan kaki/pengunjung.	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagangg kaki lima hanya diperbolehkan berjualan dengan luas lapak 3 - 4 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 5 m <sup>2</sup>	Pedagang kaki lima buah yang berdagang didepan Pasar Besar hanya 1 - 3 m <sup>2</sup>
	<b>Jam</b>	Mayoritas Pedagang	Berdasarkan	Penataan PKL	Pedagang kaki

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
	<b>Operasional</b>	kaki lima pakaian berdagang pada siang hingga sore hari	Rencana informal Kota Malang Tahun Penataan Sektor Iformal tahun 2013 – 2033  PKL pakaian diarahakan berjualan pada pukul 09.00 – 17.00	Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL pakaian dapat berjualan pada pukul 10.00 hingga 18.00	Lima yang berdagang pakaian dapat berjualan mulai pukul 09.00 – 17.00
	<b>Asal Daerah</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berasal dari kota Malang	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Hanya yang memiliki KTP Kota Malang yang dapat berjualan dikawasan Kota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Ngasem  Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berasal dari kota lain tidak diperbolehkan berjualan pada kawasan tersebut. Terkecuali	Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ber-KTP Kota Malang diperbolehkan berjualan pada Lokasi yang telah ditentukan.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			Malang	terdapat TDU dari Pemkot	
	<b>Fungsi Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan skala eceran	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan skala eceran untuk grosir harus masuk kedalam <i>Mall</i>		Pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan dengan skala grosir harus masuk kedalam Mall, sedangkan untuk skala Eceran dapat berjualan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
	<b>Sifat</b>	Mayoritas pedagang	Berdasarkan	Penataan PKL	Pedagang kaki

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
	<b>Berdagang</b>	kaki lima (PKL) berdagang dengan menetap pada lokasi tersebut	Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan menetap dan tidak diperbolehkan berpindah-pindah	Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL yang diperbolehkan berjualan merupakan PKL yang sifatnya menetap dan tidak berpindah antar tempat	lima (PKL) yang telah mendapatkan izin dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan dan dilarang unujuk berpindah-pindah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
	<b>Tingkat Pendidikan</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) mengenyam pendidikan terakhir adalah SMA	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima yang memiliki KTP dan TDU dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan		Pedagang kaki lima (PKL) yang telah memiliki KTP dan TDU diperbolehkan berjualan pada lokasi yang telah ditentukan.
<b>Rendahnya Kebersihan Pada Lokasi berdagang PKL</b>		Kebersihan PKL masih dirasa kurang hal ini disebabkan kurangnya kesadaran PKL dengan ditandainya banyaknya sampah yang ditimbulkan oleh PKL	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Pemerintah kota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  1. Setiap pedagang kaki lima diwajibkan unruk	Pemerintah daerah menyediakan tempat sampah dengan jarak 100 meter antar tempat sampah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			Malang menyediakan Tempat sampah agar menciptakan kawasan PKL yang bersih dan nyaman.	memiliki tempat sampah secara mandiri 2. pemerinta Kota Yogyakarta diwajibkan memberikan sarana dan prasaran keberishan seperti tempat sampah pada lokasi keramaian dan disepanjang jalan dengan jarak antar tempat sampah adalah 100 meter.	

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
<b>Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan</b>		Keberadaan PKL yang menempati trotoar dan bahu jalan menimbulkan penyempitan lebar jalan. Hal ini mengakibatkan kemacetan pada jalan tersebut. Terlebih lagi kondisi jalan tersebut tergolong padat.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 21 PKL dilarang melakukan kegiatan usahanya dijalan, trotoar, jalur hijau dan/atau fasilitas umu kecuali pada tempat-tempat yang ditetapkan oleh walikota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki pakaian dilarang untuk berjualan pada bahu jalan disepanjang kawaan Malioboro.	Pedagang kaki lima (PKL) pakaian dilarang untuk berjualan dibahu jalan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
<b>Tidak terdapatnya</b>		Pada Lokasi penelitian PKL belum memiliki perizinan terkait usaha	Berdasarkan Berdasarkan Rencana Penataan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan	Menertibkan pedagang kaki lima dengan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
<b>perizinan yang jelas untuk berdagang</b>		berdagangnya dan dapat dikatakan pedagang tersebut tergolong ilegal walaupun lokasi tersebut diarahakan untuk pedagang kaki lima	Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Setiap pedagang kaki lima harus memiliki kartu tanda usaha agar dapat Berdagang pada lokasi tersebut.	Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki lima (PKL) pada kawasan	memberikan kartu tanda daftar usaha
<b>belum terdapatnya Pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang terkontrolnya kondisi PKL saat ini.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000  Pasal IV Untuk kepentingan pengembangan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah memberikan	Pedagang kaki lima (PKL) pakaian dibina melalui manjamen pemasaran dan pengemasan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
		Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak tertata pada lokasi tersebut	usaha pedagang kaki lima kepala daerah wajib melakukan pendataan dan memberikan pembinaan berupa nimbingan dan penyuluhan secara berkesinambungan	pembinaan terakit majamenen pemasaran dan pengemasan	
<b>Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.</b>		PKL sampai sejauh ini belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberin modal maupun bantuan yang lainnya.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000 Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha dan masyarakat dalam penataan dan pemberdayaan PKL; dan monitoring dan evaluasi	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah kota yogyakarta memberikan bantuan berupa modal usaha	Pemerintah memberikan fasilitas sesuai dengan bidang usaha berdasarkan data PKL yang telah diberikan TDU

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
<b>Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terkait aktivitas berdagangnya.</b>		Sampai sejauh ini sedikit sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Dalam penataan haris tercapai sebuah koordinasi dengan PKL dan pemerintah	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemilihan ketua PKL berdasarkan jenis barang dagangan sehingga memudahkan komunikasi.	Pembentukan ketua PKL pakaian untuk mempermudah komunikasi kepada pemerintah.
<b>Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL</b>			Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta. 1. Pedagang Kaki	1. Pedagang kaki lima pakaian dilarang berjualan selain didepan Jalan Pasar Besar bagian Selatan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			2013 – 2033  Terdapatnya sanksi dan reward terhadap PKL yang melanggar dan menaati peraturan yang berlaku.	Lima pakaian dilarang berjualan selain di dijalan malioboro	dengan menggunakan satu sisi barat saja 2. Sanksi bagi PKL pakaian yang melanggar akan dikenai pencabutan ijin berjualan
<b>belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		PKL belum memiliki jaminan perlindungan dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan aktivitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang	Memberdayakan usaha sektor informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemerintah Kota yogyakarta memberikan jaminan perlindungan dengan mengeluarkan peraturan.	Pemerintah memberikan pertaturan dan jaminan kepada PKL Pakaian terkait usaha berdagang.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Pakaian
			kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.		

Sumber : Hasil Analisis, 2015

**Tabel 4.48**  
**Arahan Penataan Pedagang kaki Lima (PKL) Aksesoris**

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
<b>Pentingnya pengaturan usaha bagi PKL untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota</b>	<b>Jenis Sarana Berdagang</b>	Pedagang kaki lima (PKL) buah meja dan gerobak sebagai sarana berdagang dalam melakukan aktivitas berdagang.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi, waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan 2. penetapan tempat/lokasi, waktu, jenis usaha perdagangan kaki lima (PKL) berpedoman pada	Studi Kasus pedagang kaki lima Pasar Surya Kota Surabaya  Untuk PKL Aksesoris cara berdagang dengan dengan rombong/gerobak dan meja.	Pedagang kaki lima yang menjual kebutuhan tersier menggunakan rombong/gerobak dan meja dengan model yang sama.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			RTRW dengan tetap memperhatikan kepentingan umum, sosial, pendidikan, ekonomi dan estetika lingkungan.		
	<b>Jenis pedagang menurut sifat</b>	Mayoritas merupakan pedagang yang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian utara dengan menggunakan satu sisi barat saja	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 22 1. PKL dapat melakukan usaha kaki lima pada tempat/lokasi,	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta  Pedagang kaki lima (PKL) pakaian yang berjualan di depan Pasar Beringharjo diarahkan untuk	Pedagang kaki Lima kebutuhan tersier diarahkan untuk berdagang menetap pada Jalan Pasar Besar bagian utara.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			waktu dan jenis usaha kaki lima yang telah ditentukan lingkungan.	satu sisi jalan saja	
	<b>Luas Lapak</b>	Luas lapak pedagang kaki lima aksesoris dalam melakukan aktivitas berdagang berkisar 1 m <sup>2</sup> - 3 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 3.5 m <sup>2</sup>	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Penataan tempat berjualan PKL, disesuaikan dengan ruang yang tersedia (dimensi jalan) serta sirkulasi bagi pejalan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagangg kaki lima hanya diperbolehkan berjualan dengan luas lapak 1 - 2 m <sup>2</sup> dengan lebar trotoar 5 m <sup>2</sup>	Pedagang kaki lima kebutuhan tersier yang berdagang pada Koridor Jalan Pasar Besar segmen utara hanya 1 - 2 m <sup>2</sup>

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			kaki/pengunjung.		
	<b>Jam Operasional</b>	Mayoritas Pedagang kaki lima aksesoris berdagang pada siang hingga sore hari	Berdasarkan Rencana informal Kota Malang Tahun Penataan Sektor Iformal tahun 2013 – 2033  PKL aksesoris diarahakan berjualan pada pukul 09.00 – 17.00	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL pakaian dapat berjualan pada pukul 10.00 hingga 18.00	Pedagang kaki Lima yang berdagang aksesoris dapat berjualan mulai pukul 09.00 – 17.00
	<b>Asal Daerah</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berasal dari kota Malang	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Hanya yang	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Ngasem  Pedagang Kaki Lima (PKL) yang berasal dari kota lain tidak	Pedagang Kaki Lima (PKL) yang ber-KTP Kota Malang diperbolehkan berjualan pada Lokasi yang telah ditentukan.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			memiliki KTP Kota Malang yang dapat berjualan dikawasan Kota Malang	diperbolehkan berjualan pada kawasan tersebut. Terkecuali terdapat TDU dari Pemkot	
	<b>Fungsi Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan skala eceran	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun t 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan		Pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan dengan skala grosir harus masuk kedalam Mall, sedangkan untuk skala Eceran dapat berjualan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			skala eceran untuk grosir harus masuk kedalam <i>Mall</i>		
	<b>Sifat Berdagang</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) berdagang dengan menetap pada lokasi tersebut	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang Hanya diperbolehkan berjualan dengan menetap dan tidak diperbolehkan berpindah-pindah	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  PKL yang diperbolehkan berjualan merupakan PKL yang sifatnya menetap dan tidak berpindah antar tempat	Pedagang kaki lima (PKL) yang telah mendapatkan ijin dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan dan dilarang ununtuk berpindah-pindah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
	<b>Tingkat Pendidikan</b>	Mayoritas pedagang kaki lima (PKL) mengenyam pendidikan terakhir adalah SMA	Berdasarkan Rencana induk penataan sektor informal Kota Malang Tahun 2013 – 2033  Pedagang kaki lima yang memiliki KTP dan TDU dapat berjualan pada lokasi yang telah ditentukan		Pedagang kaki lima (PKL) yang telah memiliki KTP dan TDU diperbolehkan berjualan pada lokasi yang telah ditentukan.
<b>Rendahnya Kebersihan Pada Lokasi berdagang PKL</b>		Kebersihan PKL masih dirasa kurang hal ini disebabkan kurangnya kesadaran PKL dengan ditandainya banyaknya sampah yang ditimbulkan oleh	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  1.Setiap pedagang kaki lima lima	Pemerintah daerah menyediakan tempat sampah dengan jarak 100 meter antar tempat sampah.

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
		PKL	Pemerintah kota Malang menyediakan Tempat sampah agar menciptakan kawasan PKL yang bersih dan nyaman.	diwajibkan unutup memiliki tempat sampah secara mandiri 2. pemerinta Kota Yogyakarta diwajibkan memberikan sarana dan prasaran dan keberishan seperti tempat sampah pada lokasi keramaian dan disepanjang jalan dengan jarak antar tempat sampah adalah 100 meter.	

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
<b>Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan</b>		Keberadaan PKL yang menempati trotoar dan bahu jalan menimbulkan penyempitan lebar jalan. Hal ini mengakibatkan kemacetan pada jalan tersebut. Terlebih lagi kondisi jalan tersebut tergolong padat.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 2 Tahun 2012 mengenai Keamanan dan Ketertiban  Pasal 21 PKL dilarang melakukan kegiatan usahanya dijalan, trotoar, jalur hijau dan/atau fasilitas umum kecuali pada tempat-tempat yang ditetapkan oleh walikota	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki lima aksesoris dilarang untuk berjualan pada bahu jalan disepanjang kawasan Malioboro.	Pedagang kaki lima (PKL) pakaian dilarang untuk berjualan dibahu jalan di sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar.
<b>Tidak</b>		Pada Lokasi penelitian PKL belum memiliki	Berdasarkan	Penataan PKL Studi Kasus	Menertibkan pedagang kaki

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
<b>terdapatnya perizinan yang jelas untuk berdagang</b>		perizinan terkait usaha berdagangnya dan dapat dikatakan pedagang tersebut tergolong ilegal walaupun lokasi tersebut diarahakan untuk pedagang kaki lima	Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Setiap pedagang kaki lima harus memiliki kartu tanda usaha agar dapat Berdagang pada lokasi tersebut.	Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pedagang kaki lima (PKL) pada kawasan	lima dengan memberikan kartu tanda daftar usaha
<b>belum terdapatnya Pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi PKL untuk kegiatan</b>		Tidak adanya pembinaan oleh pemerintah dan pihak terkait hingga sejauh ini, sehingga mengakibatkan kurang	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000  Pasal IV Untuk	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.	Pedagang kaki lima (PKL) kebutuhan tersier dibina melalui manjamen pemasaran dan

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
<b>berdagang.</b>		terkontrolnya kondisi PKL saat ini. Keberadaan PKL semakin meluas dan tidak tertata pada lokasi tersebut	kepentingan pengembangan usaha pedagang kaki lima kepala daerah wajib melakukan pendataan dan memberikan pembinaan berupa nimbingan dan penyuluhan secara berkesinambungan	Pemerintah memberikan pembinaan terakit majamenen pemasaran dan pengemasan	pengemasan
<b>Pentingnya kerjasama bagi PKL oleh pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan.</b>		PKL sampai sejauh ini belum pernah menjalin kerjasama dengan pemerintah terkait pemberin modal maupun bantuan yang lainnya.	Berdasarkan Perda Kota Malang No 1 Tahun 2000 Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha dan masyarakat dalam penataan dan pemberdayaan	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta. Pemerintah kota yogyakarta memberikan	Pemerintah memberikan fasilitas sesuai dengan bidang usaha berdasarkan data PKL yang telah diberikan TDU

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
			PKL; dan monitoring dan evaluasi	bantuan berupa modal usaha	
<b>Rendahnya interaksi pemerintah dengan PKL terkait aktivitas berdagangnya.</b>		Sampai sejauh ini sedikit sekali PKL yang berinteraksi dengan pemerintah	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Dalam penataan haris tercapai sebuah koordinasi dengan PKL dan pemerintah	Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.  Pemilihan ketua PKL berdasarkan jenis barang dagangan sehingga memudahkan komunikasi.	Pembentukan ketua PKL kebutuhan tersier untuk mempermudah komunikasi kepada pemerintah.
<b>Belum Terdapat isentif dan</b>			Berdasarkan	Penataan PKL	1. Pedagang kaki

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
<b>disentif terhadap keberadaan PKL</b>			<p>Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033</p> <p>Terdapatnya sanksi dan reward terhadap PKL yang melanggar dan menaati peraturan yang berlaku.</p>	<p>Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.</p> <p>1. Pedagang Kaki Lima aksesoris dilarang berjualan selain di dijalan malioboro</p>	<p>lima pakaian dilarang berjualan selain didepan Jalan Pasar Besar bagian utara.</p> <p>2. Sanksi bagi PKL kebutuhan tersier yang melanggar akan dikenai pencabutan ijin berjualan</p>
<b>belum terdapatnya Jaminan perlindungan bagi PKL untuk kegiatan berdagang.</b>		<p>PKL belum memiliki jaminan perlindungan dikarenakan status mereka yang masih ilegal, sehingga pemerintah belum memberikan TDU dan jaminan yang pasti</p>	<p>Memberdayakan usaha sektor informal PKL dengan jaminan perlindungan, pembinaan dan pengaturan</p>	<p>Penataan PKL Studi Kasus Kawasan Malioboro Yogyakarta.</p> <p>Pemerintah Kota yogyakarta</p>	<p>Pemerintah memberikan pertaturan dan jaminan kepada PKL Pakaian terkait usaha berdagang.</p>

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Variabel	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	PKL Kebutuhan Tersier
		terhadap perlindungan PKL. Dalam melakukan aktivitasnya PKL sering mendapatkan perasaan tidak tenang	usaha agar lebih berdaya guna dan berhasil guna serta dapat meningkatkan kesejahteraan PKL khususnya dan masyarakat kota umumnya.	memberikan jaminan perlindungan dengan mengeluarkan peraturan.	

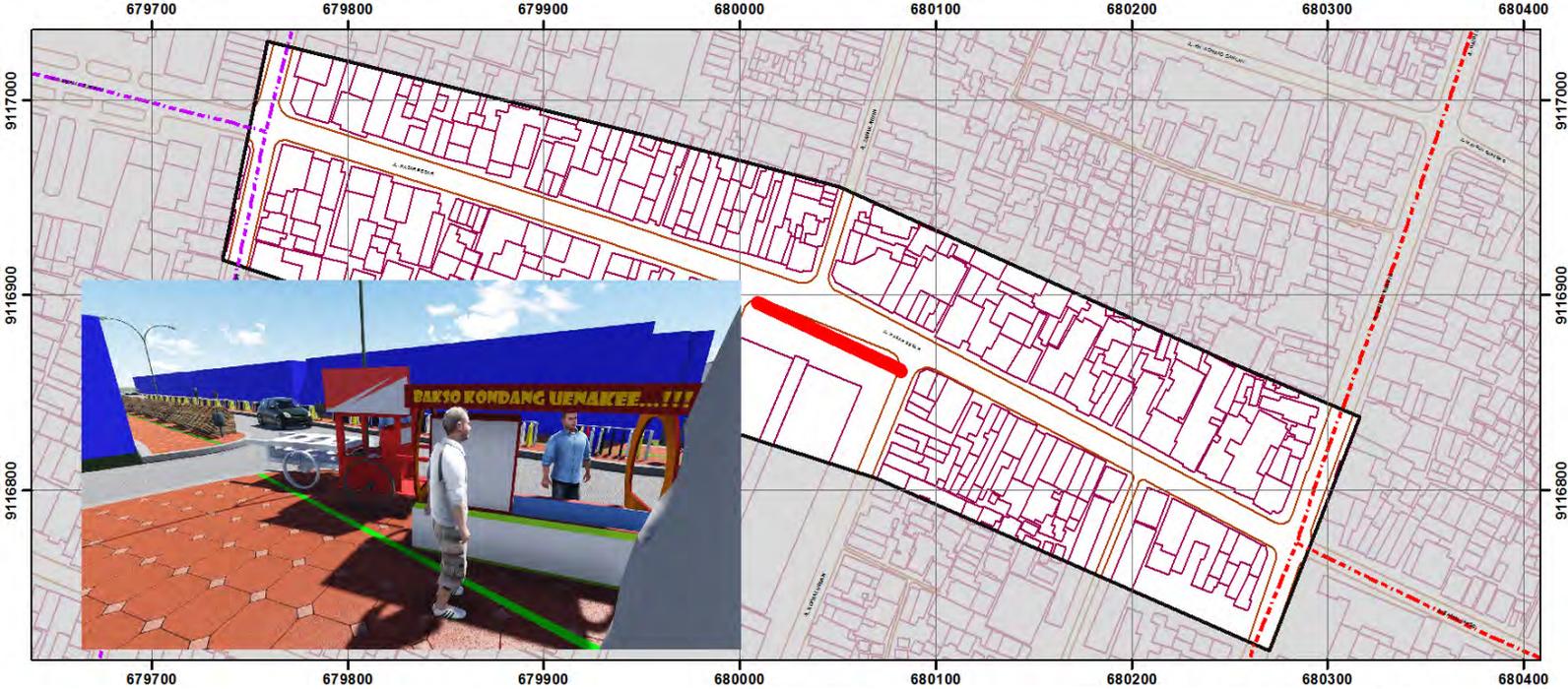
*Sumber : Hasil Analisis, 2015*

**Tabel 4.48**  
**Arahan Penataan Parkir dan Terminal Bayangan**

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arahan
Faktor	Permasalahan	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	
Pentingnya Fasilitas pendukung dalam mendorong kegiatan berdagang pedagang kaki lima (PKL)	<b>Parkir</b>	Kondisi perkiraan menggunakan jalan raya sebagai lokasi parkir. Sehingga menjadikan jalan menjadi sempit dan pada akhirnya memicu kemacetan	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Untuk parkir yang berada pada koridor Jalan Pasar Besar diarahkan untuk masuk ke lokasi <i>mall</i>	Studi Kasus pedagang kaki lima Pasar Surya Kota Surabaya  Untuk kendaraan parkir on-street diberlakukan jam khusus.	Seluruh Kendaraan diarahkan untuk menggunakan fasilitas parkir pada gedung <i>Mall</i> Pasar Besar  Darahkan untuk membuat halte pemberehentian angkutan umum didepan Pasar
	<b>Terminal Bayangan</b>	Terdapat Terminal bayangan yang berada pada koridor Jalan Pasar besar. Terminal bayangan tersebut	Berdasarkan Rencana Penataan Induk Sektor informal Kota Malang		

INPUT		KOMPERASI			Merumuskan Arah
Faktor	Permasalahan	Kondisi Eksisiting	Teori/Regulasi	Best Practice	
		berfungsi untuk menaikan dan menurunkan penumpang. Sehingga pada loaksi tersebut sering terjadi kemacetan karena berada pada simpang tiga	Tahun Informal tahun 2013 – 2033  Untuk terminal bayangan dihilangkan dari simpang tiga tersbut dan dibutakan halte didepan Pasar Besar.		Besar

*Sumber : Hasil Analisis, 2015*



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ARAHAN PKL MAKANAN DAN MINUMAN**



**SKALA 1:2,700**

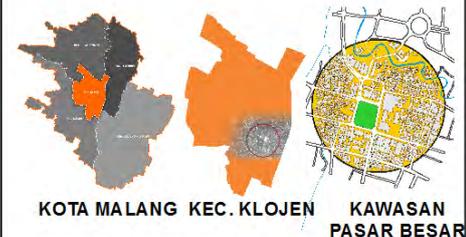


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- - - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Makanan dan Minuman

**PETA ORIENTASI**

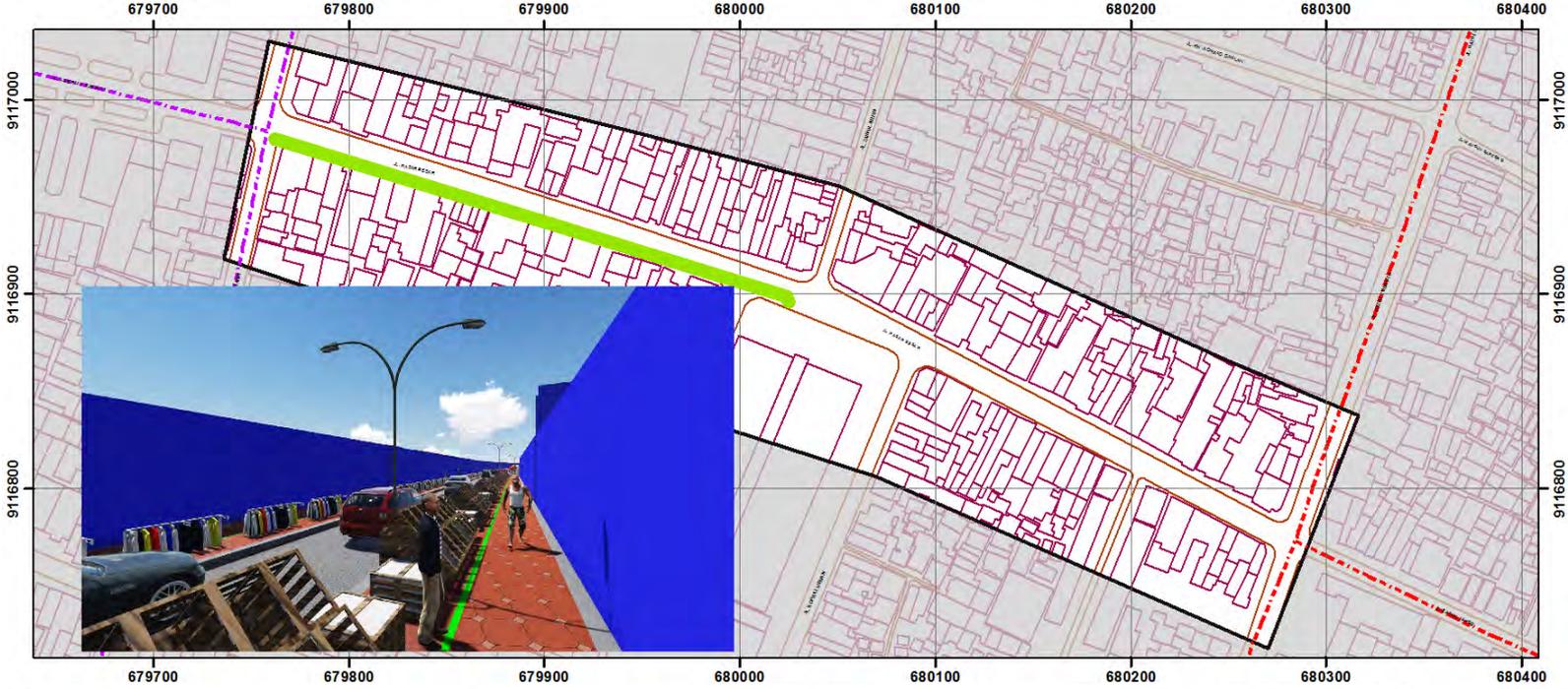


**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.19**

Sumber Data : Hasil Analisa, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



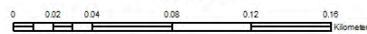
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ARAHAN PKL BUAH**



**SKALA 1:2,700**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84.Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- · - · - Batas Kelurahan
- · - · - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Buah

**PETA ORIENTASI**

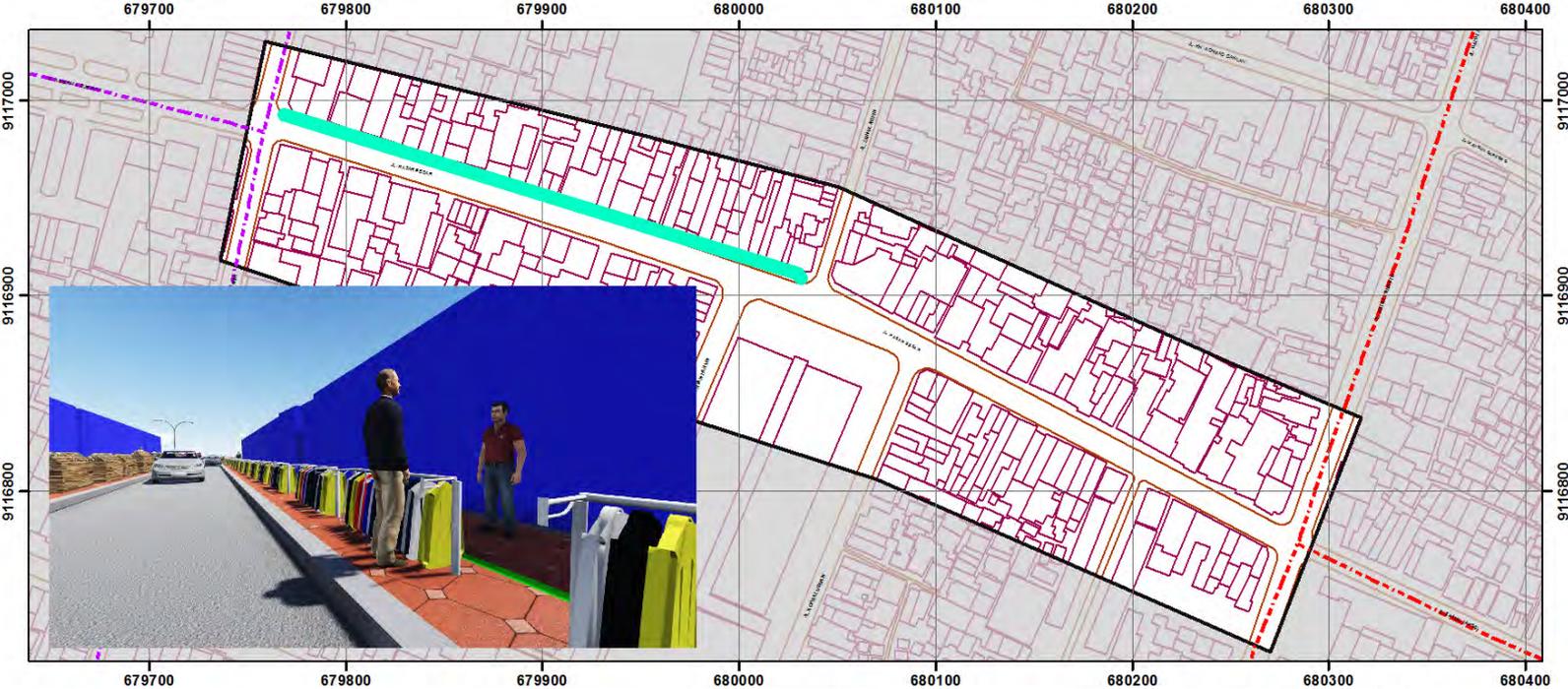


**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.20**

Sumber Data : Hasil Analisa, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



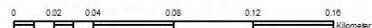
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ARAHAN PKL PAKAIAN**



**SKALA 1:2,700**

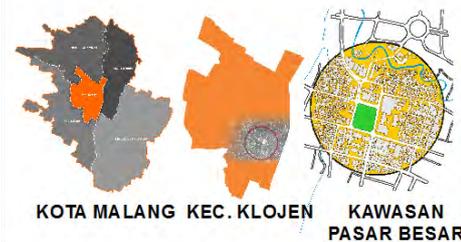


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- . . . - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- PKL Pakaian

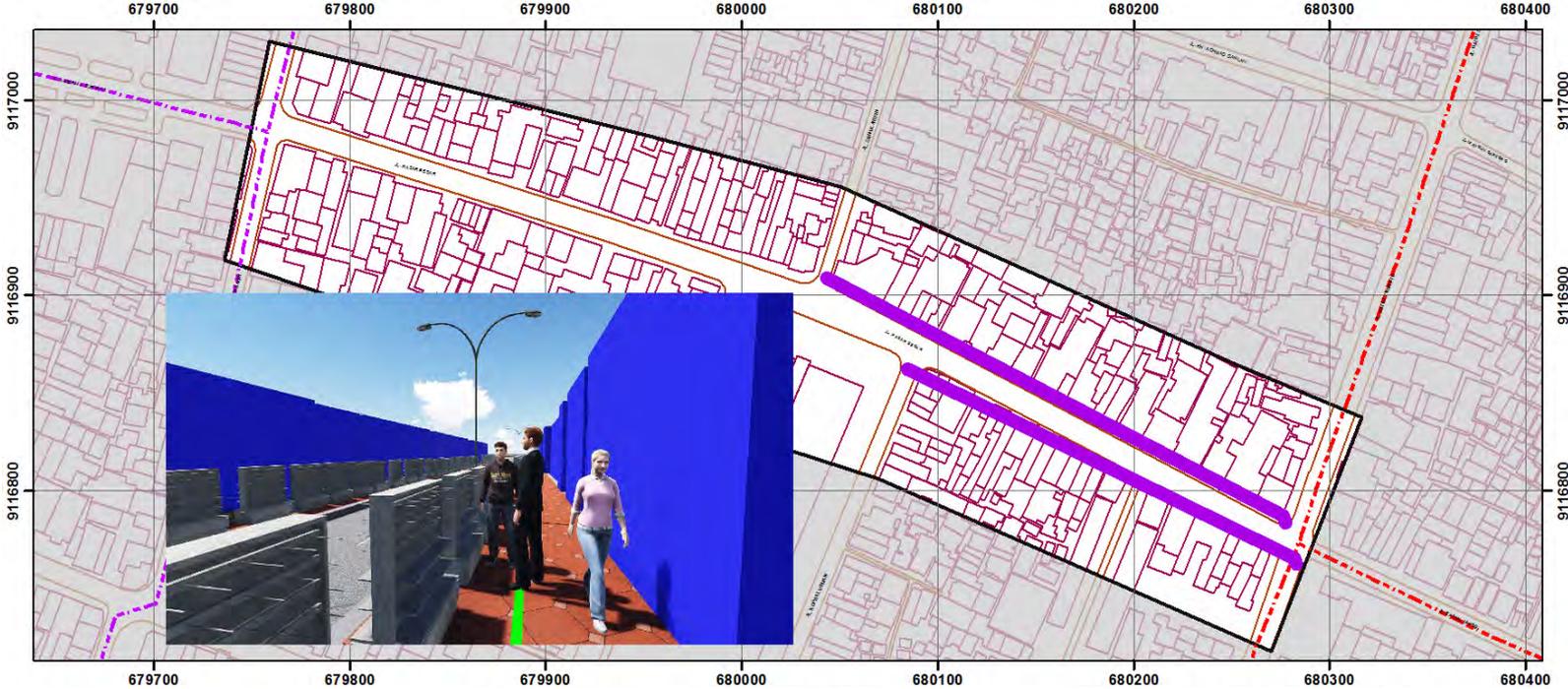
**PETA ORIENTASI**



**PETA 4.21**

Sumber Data : Hasil Analisa, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



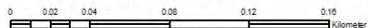
 JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ARAHAN PKL KEBUTUHAN TERSIER**



**SKALA 1:2,700**



Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

-  Batas Kelurahan
-  Batas Kecamatan
-  Jalan
-  Bangunan
-  Batas Wilayah Penelitian
-  PKL Kebutuhan Tersier

**PETA ORIENTASI**

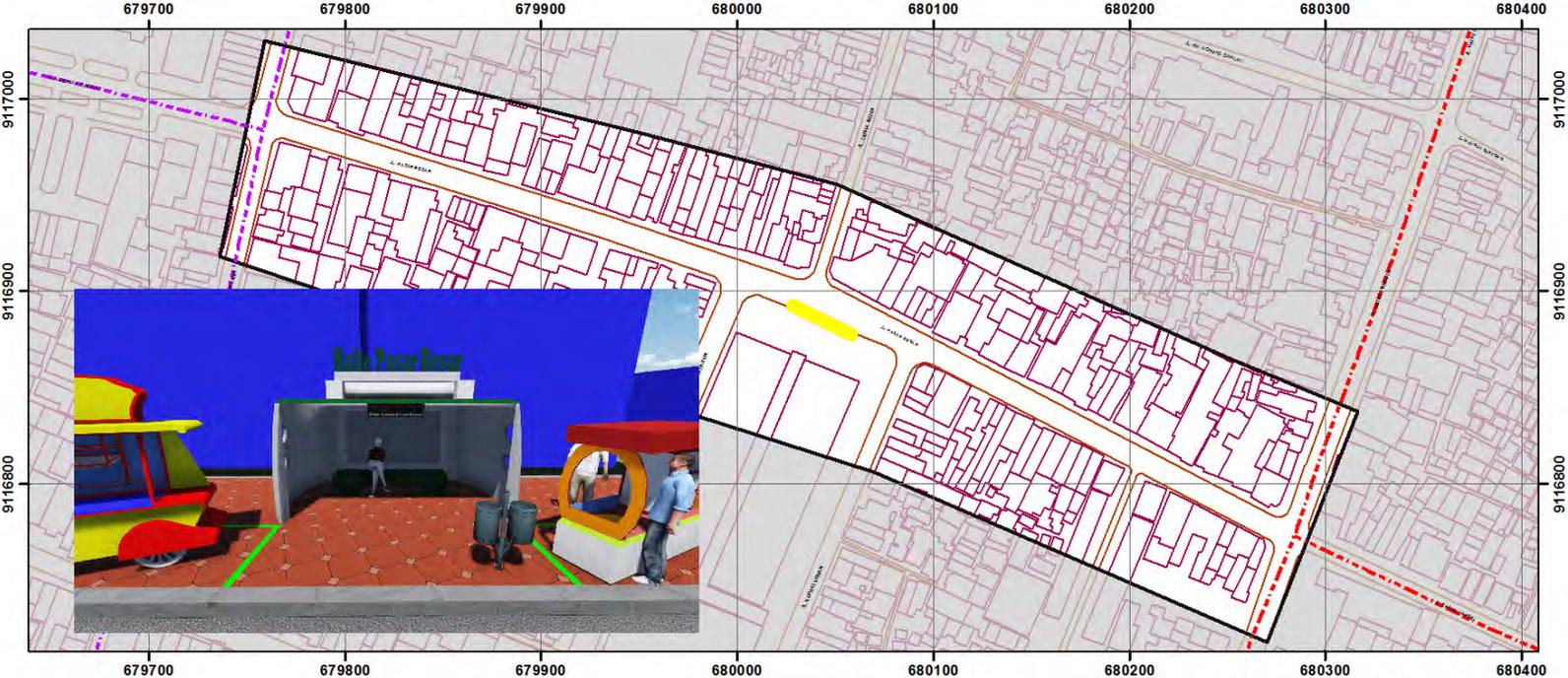


**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.22**

Sumber Data : Hasil Analisa, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



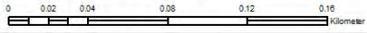
**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ARAHAN HALTE PASAR BESAR**



**SKALA 1:2,700**

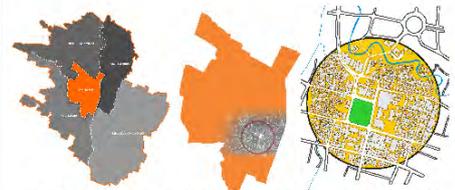


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- Batas Kelurahan
- Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- Halte Pasar Besar

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**      **KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.23**

Sumber Data : Hasil Analisa, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## **BAB IV**

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

#### **4.1 Gambaran Umum Wilayah Penelitian**

##### **4.1.1 Wilayah Administratif**

Kawasan Pasar Besar Kota Malang, Kecamatan Klojen Kota Malang Provinsi Jawa Timur ini terletak di sebagian Kecamatan Klojen Provinsi Jawa Timur yang memiliki luas wilayah  $\pm$  58,29 Ha. Kawasan merupakan salah satu ruang struktur Kota Malang (Skala Pelayanan Kota) dengan dominasi kegiatan yaitu perdagangan dan jasa.

Secara letak geografisnya, batasan wilayah dari kawasan ini adalah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Jl. Aris Munandar & Jl. Juanda Kec. Blimbing
- Sebelah Selatan : Jl. Kapten Tendean, Jl. Kyai Tamin Kel. Sukoharjo Kec. Klojen & Jl. Kyai Zainal Zaksa Kel Kotalama Ke. Kedungkandang
- Sebelah Barat : Rel Kereta Api Kel. Jodipan Kec. Blimbing & Kel. Kotalama Kec. Kedungkandang
- Sebelah Timur : Jl. Merdeka Timur Kel. Kiduldalem & Jl. SW. Pranoto Kel. Kauman Kec. Klojen

Jalan Pasar Besar Malang yang merupakan bagian kawasan Pasar Besar Malang terletak di Kecamatan Klojen. Adapun batas administrasi Jalan Pasar Besar Malang adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara : Jl. KH. Agus Salim dan Jl. KH. Achmad Dahlan

Sebelah Selatan : Jl. Gatot Subroto, Jl. Zainal Jakse dan Jl. Laksmana Martadinata

Sebelah Barat : Jl. SW. Pranoto, Jl. Sutan Sahir dan Jl. Ade Irma Suryani

Sebelah Timur : Jl. Wiro Margo




**JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA**  
**FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN**  
**INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER**

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**  
**PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA ORIENTASI WILAYAH PENELITIAN**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - Batas Kelurahan
- - - Batas Kecamatan
- jalan
- bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN**      **KAWASAN PASAR BESAR**

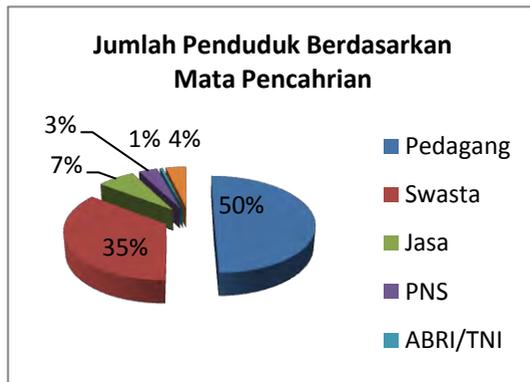
**PETA 4.1**

Sumber Data : RTBL Pasar Besar Kota Malang (2013-2033)

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.1.2 Penduduk Kawasan Pasar Besar

Jumlah penduduk eksisting yang berada di Kawasan Pasar Besar Kota Malang sampai dengan saat ini adalah 13.195 jiwa dengan jumlah KK sebanyak 2.639 KK. Penduduk yang tinggal di Kawasan Pasar Besar sebagian besar adalah suku Jawa, serta terdapat juga suku-suku minoritas seperti Madura, Arab, dan Tionghoa. Sebagian besar penduduk yang tinggal di kawasan ini didominasi oleh perempuan dan sisanya adalah laki-laki. Penduduk yang tinggal di Kawasan Pasar Besar memiliki beragam jenis mata pencaharian, seperti Pegawai Negeri Sipil, Swasta, Wiraswasta/Pedagang, Pengusaha kecil dan menengah, Jasa, dan lainnya. Karena sebagian besar penduduknya merupakan penduduk asli, banyak dari mereka bekerja sebagai pedagang. Penduduk yang tinggal di Kawasan Pasar Besar memiliki mata pencaharian tertinggi sebagai pedagang yaitu sebanyak 4089 jiwa, diikuti swasta sebanyak 2.916 jiwa, jasa sebanyak 571 jiwa, lainnya sebanyak 311 jiwa, PNS sebanyak 285 jiwa, dan ABRI/TNI sebanyak 44 jiwa.



**Gambar 4.1** Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Sumber: RTBL Kawasan Pasar Besar 2013

### **4.1.3 Penggunaan Lahan Kawasan Pasar Besar**

Kawasan utama pusat perbelanjaan saat ini masih bertumpu pada kawasan Pasar Besar sebagai Central Business District (CBD). Kawasan perdagangan dan jasa skala pusat kota (regional) berkembang di sekitar Pasar Besar berupa pasar tradisional, pusat perbelanjaan dan toko modern. Karena itu aktivitas di wilayah penelitian sebagian besar berupa aktivitas perdagangan dan jasa yang memberikan pengaruh besar terhadap perekonomian kawasan. Pesatnya pertumbuhan sektor perdagangan dan jasa di kawasan penelitian mempengaruhi perekonomian kawasan. Selain pertokoan modern, pada wilayah perencanaan juga masih terdapat pasar tradisional, yaitu Pasar Besar yang tetap dipertahankan hingga saat ini.

Kawasan Pasar Besar merupakan salah satu kawasan perdagangan di Kota Malang yang termasuk dalam kategori kegiatan sentra primer sebagai pusat kegiatan perdagangan dan jasa dengan skala pelayanan regional. Berdasarkan fungsinya sebagai kegiatan perdagangan skala regional maka kawasan ini menjadi salah satu sektor yang menyumbang pertumbuhan PDRB Kota Malang secara keseluruhan. Kawasan Pasar Besar merupakan kawasan yang didominasi oleh sektor perdagangan dan jasa, yang terdiri dari beberapa jenis kegiatan usaha, seperti pasar, ruko, toko/swalayan, rumah makan, bengkel, dan bank. Kawasan perekonomian ini sebagian besar terdiri dari pusat perbelanjaan yang berada di sekitar kawasan Pasar Besar, dan ruko/pertokoan. Persebaran pertokoan di sekitar kawasan Pasar Besar terdapat di sepanjang kawasan Kayutangan, Jalan Sultan Syahrir, Jalan Pasar Besar, Jalan Kyai Tamin, Jalan Syarif Al-Qodri dan lain sebagainya. Sampai dengan saat ini, kegiatan perdagangan di sekitar kawasan Pasar Besar semakin meningkat karena sebagian daerahnya sudah terbangun serta semakin bertumbuhnya kegiatan-kegiatan perdagangan dan jasa di sepanjang jalan-

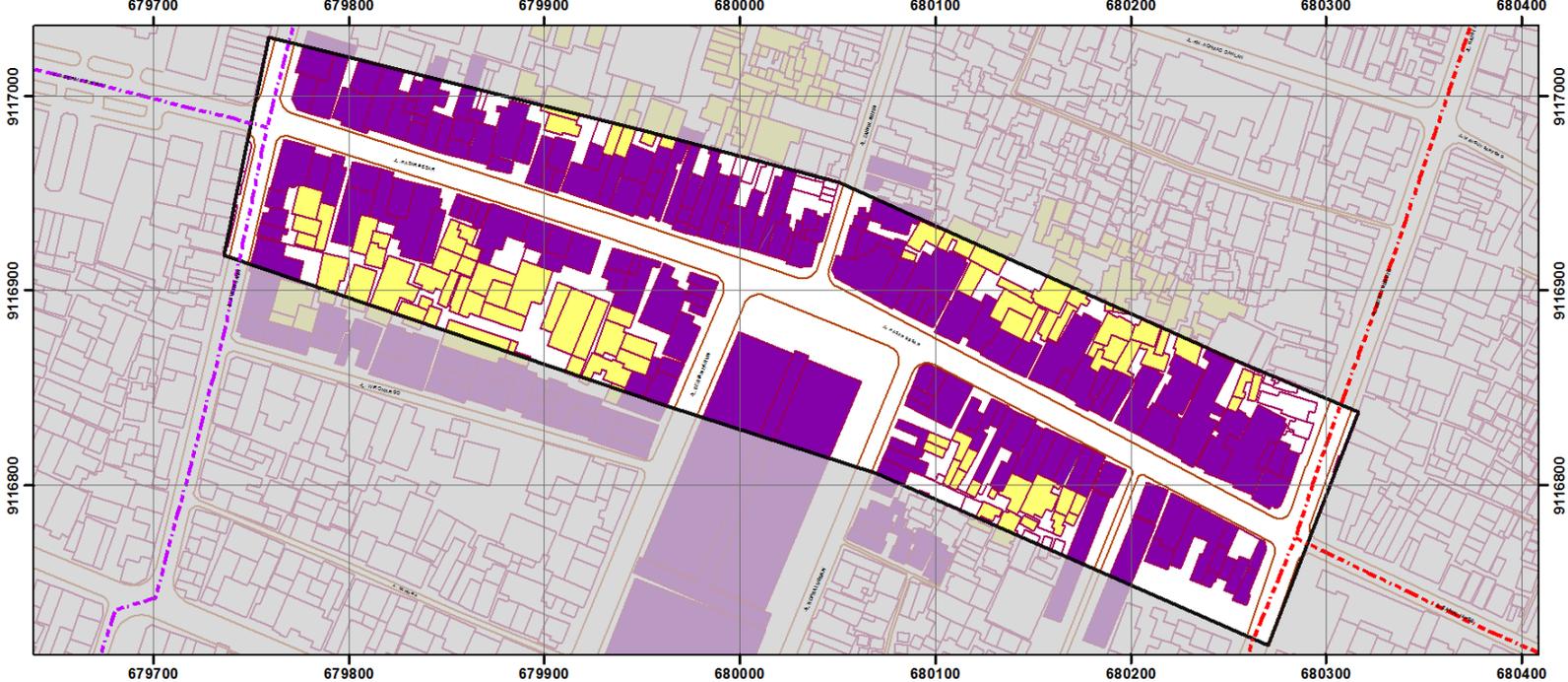
jalan utama, dan terus akan mengalami peningkatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada peta 4.2



**Gambar 4.2 Penggunaan Lahan pada Jalan Pasar Besar**

*Sumber: Survey Primer, 2014*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA PENGGUNAAN LAHAN EKSTING**



**SKALA 1:2,700**

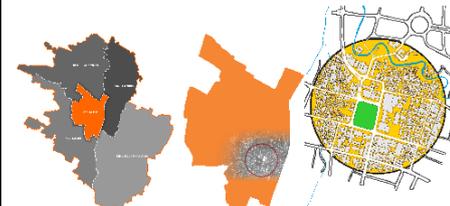


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- Batas Kelurahan
- Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- Permukiman
- Perdagangan dan Jasa

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.2**

Sumber Data : RTBL Pasar Besar Kota Malang (2013-2033)

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.1.4 Transportasi

Transportasi merupakan sarana pemindahan manusia dan barang dari satu tempat ke tempat lain dengan tujuan memudahkan akses dalam melakukan kegiatan. Kawasan Pasar Besar termasuk dalam pola pergerakan tinggi, dimana arus orang dan barang beroperasi setiap harinya dan pergerakannya termasuk dalam orientasi pergerakan regional.

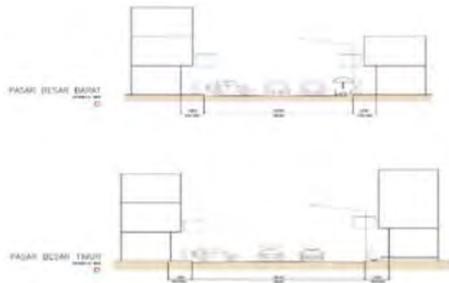
Sebagai kawasan perdagangan dan jasa pergerakan arus dan barang ini didukung oleh sarana dan prasarana transportasi yang tersedia pada kawasan penelitian.

Sarana dan prasarana transportasi yang berada pada kawasan penelitian cukup memadai. Hal ini dikarenakan wilayah penelitian merupakan pusat perdagangan dan jasa berskala regional dan sebagai koridor ekonomi Kota Malang dan juga sebagai pusat pemerintahan dan pusat pendidikan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa wilayah penelitian merupakan sentra pergerakan orang dan barang, maka dapat dipastikan pada setiap harinya terjadi kepadatan lalu lintas pada jam-jam sibuk terlebih lagi jalan Pasar Besar merupakan jalan yang memiliki fungsi sebagai jalan kolektor sekunder. Kegiatan perdagangan dan jasa ini merupakan bangkitan pergerakan lalu lintas terbesar yang ada di Kota Malang.



**Gambar 4.3** Kondisi Transportasi

*Sumber: Survei Primer, 2014*



**Gambar 4.4** Gambar penampang Jalan  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Fasilitas pendukung sarana transportasi adalah dengan tersedianya angkutan umum yang melewati Jalan Pasar Besar, selain angkutan umum pada wilayah penelitian juga terdapat Taksi dan becak yang banyak terdapat di sepanjang ruas koridor jalan Pasar Besar. Untuk lebih jelasnya mengenai rute angkutan umum dapat dilihat pada **Tabel 4.1** dan **Peta 4.3**

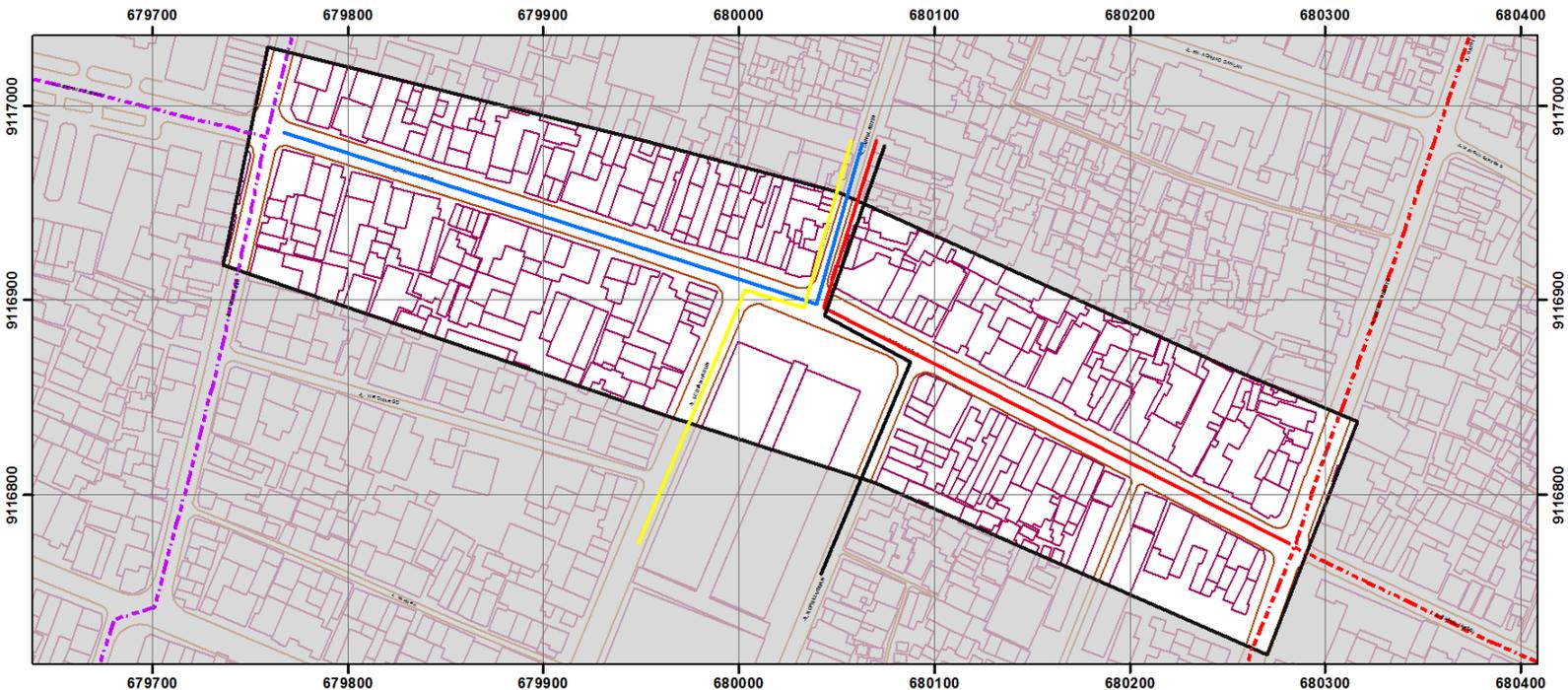
**Tabel 4.1**  
**Rute Angkutan Umum di Wilayah Penelitian**

No	Kode	Rute Angkutan Umum
1	AG	Terminal Arjosari – Jl. Simpang R. Panji Suroso – Jl. Raden Intan – Jl. Jend A. Yani – Jl. Letjen S. Parma – Jl. Letjen Sutuyo – Jl. Jagung Suprpto – Jl. Basuki Rahmat – Merdeka Utara – Jl. Merdeka Timur – Jl. Sukarjowiryor Panoto – <b>Jl. Pasar Besar</b> – Jl. Sersan Harun – Jl. Prof Moh yamin – Jl. Sartono SH – Jl. Kol Sugiono – Terminal Gadang
2	AMG	Term Gadang – Jl. Kol. Sugiyono – Jl. L. Martadinata – Jl. Kyai Tamin – Jl. Koprabl

No	Kode	Rute Angkutan Umum
		Usman – <b>Jl. Pasar Besar</b> – Jl. Gatot Subroto – Jl. Jembatan Pahlawan – Jl. Trunojoyo – Jl. Cokroaminoto – Jl. Dr. Cipto – Jl. P. Sudirman – Jl. RT. Suryo – Jl. S. Priyo – Jl. Sudarmo – Jl. LA. Sucipto – Jl. R. Intan – Term Arjosari
3	LDG	Terminal Landung Sari – Jl. Mayjen MT. Haryono – Jl. Mayjen Panjahitan – Jl. Brigjen S. Riyadi – Jl. Jend Basuki Rahmat – Jl. Merdeka Barat – Jl. Kauman – Jl. Syarif al Qodri – Jl. Ade Irma Suryani – <b>Jl. Pasar Besar</b> – Jl. Sersan Harun – Jl. Prof. Moh. Yamin – Jl. Sartono SH – Jl. Kol. Sugiono – Terminal Gadang
4	MK	Term Madyopuro – Jl. Kiageng Gribik – Jl. Muharto – Jl. Z. Zakse – <b>Jl. Pasar Besar</b> – Jl. Zaenal Arifin – Jl. A Munandar – Jl. MGR Sugriwiryopranoto – Jl. Merdeka Timur – Jl. Merdeka Selatan – Jl. Kauman – Jl. KH Hasyim Asyhari – Jl. Kawi – Jl. Ijen – Jl. Pahlawan Trib – Jl. Surabaya – Jl. B. Sutami – Jl. Kleseman – APK Karang Besuki
5	AJG	Term Gadang – Jl. Satsuit Tubun – Jl. S. Supriyadi – Jl. Janti – Jl. Sonokeling – Jl. Niaga – Jl. Susanto – Jl. P. Sujono – Jl. Sartono SH – Jl. RE Martadinata – Jl. Kyai Tamin – Jl. Koprak Usman – <b>Jl. Pasar Besar</b> – Jl. . Arifin – Jl. Aris Munandar – Jl. Jembatan Pahlawan – Jl. Trunojoyo – Jl. Cokro Aminoto – Jl. Dr. Cipto – Jl. P. Sudirman – Jl. RT. Suryo – Jl. Barito – Jl. Mahakam – Jl. Karya Timur – Jl. Ciliwung – Jl. Letjend S. Parman – Jl. A. Yani – Jl. R. Intan – Term Arjosari

*Sumber : Dinas Perhubungan Kota Malang, 2014*

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



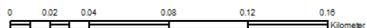
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

### PETA JALUR TRANSPORTASI



SKALA 1:2,700

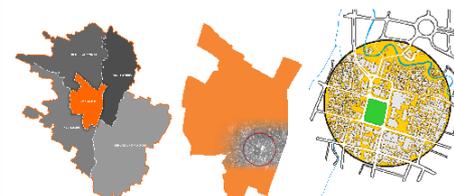


Proyeksi : Transverse Mercator  
Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

### LEGENDA PETA

- - - Batas Kelurahan
- - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- Jalur Transportasi

### PETA ORIENTASI



KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR

PETA 4.3

Sumber Data : Dinas Perhubungan Kota Malang, 2014

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### **4.1.5 Terminal Bayangan**

Pada Koridor Pasar Besar dapat dijumpai terminal bayangan yang digunakan oleh angkutan kota, taksi, ojek dan becak sebagai tempat untuk menurunkan dan menaikkan penumpang. Hal ini terjadi lantaran pada wilayah ini merupakan lokasi yang dilalui oleh berbagai macam jenis transportasi dan juga sebagai tarikan oleh masyarakat dikarenakan lokasi tersebut merupakan pusat perdagangan dan jasa di Kota Malang. Keberadaan terminal bayangan tersebut sangat mengganggu dan merugikan bagi pengguna lalu lintas pada kawasan tersebut bahkan menimbulkan kemacetan terkait aktivitas menaikkan dan menurunkan penumpang. Terminal bayangan ini terletak didepan Pasar Besar (Mall Matahari) tepatnya pada simpang tiga yang mengarah ke Jl. Ade Irma.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*



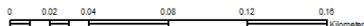
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI TERMINAL BAYANGAN**



**SKALA 1:2,700**



Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - Batas Kelurahan
- - - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian
- Terminal Bayangan

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.4**

Sumber Data : Survey Primer, 2014

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.1.6 Perparkiran

Parkir merupakan keadaan suatu kendaraan yang tidak bergerak (bersifat sementara) karena ditinggalkan oleh pengemudinya. Secara umum dilarang untuk parkir di tengah jalan raya namun parkir di sisi jalan umumnya diperbolehkan. Kondisi yang berada pada wilayah penelitian adalah parkir yang sebagaimana besar menggunakan tepi badan jalan *on street*. Parkir ini juga biasanya dimanfaatkan oleh pengendara untuk hanya berhenti sebentar, baik untuk menaikkan atau menurunkan orang/barang bahkan hanya sekedar berhenti untuk membeli barang dagangan dari pedagang kaki lima. Masalah parkir *on street* ini menyebabkan kemacetan lalu lintas dan mengganggu pemakai jalan yang lain, selain itu jika terjadi kebakaran pada wilayah ini mobil pemadam pun tidak dapat melaju dengan semestinya bahkan mobil *ambulance* yang melintas juga demikian hal ini diakibatkan dari sempitnya jalan akibat parkir *on street*.



**Gambar 4.5** Kondisi Eksisting Parkir *on street*  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

*Halaman ini sengaja dikosongakan*



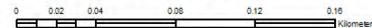
JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
 FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
 INSTITUT TEKNOLOGI SEPULUH NOPEMBER

**ARAHAN PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)  
 PADA KORIDOR JALAN PASAR BESAR KOTA MALANG**

**PETA LOKASI PARKIR ON-STREET**



**SKALA 1:2,700**

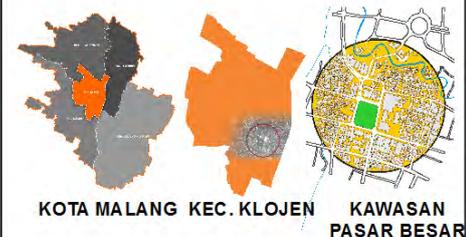


Proyeksi : Transverse Mercator  
 Sistem Grid : Grid Geografi dan Grid UTM  
 Datum Horizontal : WGS84-Zone 49S

**LEGENDA PETA**

- - - - Batas Kelurahan
- · - · - Batas Kecamatan
- Jalan
- Bangunan
- Batas Wilayah Penelitian

**PETA ORIENTASI**



**KOTA MALANG KEC. KLOJEN KAWASAN PASAR BESAR**

**PETA 4.5**

Sumber Data : Surevy Primer, 2015

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

#### 4.1.7 Pedestrian

Fungsi utama dari Pedestrian/ trotoar adalah tempat yang diperuntukkan bagi para pejalan kaki untuk melakukan perpindahan. Namun fungsi lain dari trotoar dari sisi ekonomi adalah tempat para pedagang kaki lima untuk menjajakan barang yang mereka perdagangkan. Lebar trotoar pada Koridor Jalan Pasar Besar adalah 3.5 meter dan 5 meter untuk trotoar yang berada didepan Pasar Besar. Pada kawasan penelitian hampir dari keseluruhan ruas trotoar beralih fungsi menjadi kawasan para pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima (PKL) hampir menggunakan keseluruhan ruang trotoar untuk berdagang. Penggunaan pedestrian di sepanjang koridor ini berdampak pada turunnya fungsi trotoar sebagai fasilitas pejalan kaki, sehingga banyak dari pejalan kaki yang turun ke badan jalan untuk berjalan. Hal ini dikarenakan adanya penyempitan lebar pedestrian yang digunakan sebagai lokasi berdagang para pedagang kaki lima.



**Gambar 4.6** Kondisi Eksisiting Pedestrian

*Sumber: Survei Primer, 2014*

#### 4.1.8 Pedagang Kaki Lima di wilayah penelitian

Pedagang kaki lima yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Malang tergolong tinggi untuk kawasan pasar besar hal ini disebabkan koridor ini termasuk kawasan perdagangan dan jasa dengan skala regional. Pada wilayah penelitian terdapat Pasar Besar yang menjadi daya tarik bagi masyarakat untuk berbelanja sehingga menimbulkan magnet

bagi Pedagang kaki lima untuk berdagang disekitar Pasar Besar termasuk Jalan Pasar Besar. Pedagang kaki lima berdagang memanfaatkan jalan dan trotoar yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Tingginya aktivitas yang berada pada wilayah penelitian menimbulkan berbagai macam dampak permasalahan perkotaan diantaranya kemacetan, penurunan estetika kota dan berkurangnya fungsi trotoar. Hal ini, karena keberadaan pedagang kaki lima yang berdagang secara tidak teratur. Pada umumnya para pedagang ini menggunakan sarana berdagang berupa gelaran, gerobak dan sepeda motor. Para pedagang ini menjual beragam jenis barang dagangan mulai dari pakaian, makanan, minuman dll.



**Gambar 4.7** Kondisi Pedagang Kaki Lima (PKL)  
*Sumber: Survei Primer, 2014*

Untuk lebih jelasnya terhadap gambaran umum pedagang kaki lima yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dapat di jelaskan di bawah ini :

**a. Berdasarkan Jenis Barang Dagangan**

Pedagang Kaki Lima yang berada pada Koridor Jalan Pesar Besar Kota Malang menjual beraneka ragam kebutuhan masyarakat sehari-hari. Kebanyakan pedagang kaki lima (PKL) menjual buah, makanan, minuman, pakaian dan aksesoris. Dagangan tersebut dapat dijumpai pada sepanjang Koridor Jalan Pasar Besar dengan pangsa pasarnya adalah konsumen yang

hendak menuju Pasar Besar maupun yang sengaja meunju para pedagang tersebut.

**b. Berdasarkan Jenis Sarana Berdagang**

Sarana berdagang yang digunakan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan pasar Besar Kota Malang dalam menjalankan aktivitasnya terdapat berbagai macam bentuk diantaranya adalah sepeda, gerobak, gelaran dan meja. Jenis sarana berdagang tersebut disesuaikan dengan jenis barang dagangan yang dijual oleh pedagang kaki lima (PKL) tersebut.

**c. Berdasarkan tingkat pendidikan**

Berdasarkan tingkat pendidikan pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang mengenyam pendidikan terakhir dari tingkat sekolah dasar (SD) hingga Sekolah Menengah Atas (SMA).

**d. Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang memiliki tingkat pendapatan yang berbeda ditinjau dari jenis barang yang diperdagangkan. Tingkat pendapatan pedagang kaki lima dalam rentang Rp 500.000 – Rp. 1.500.000.

**e. Berdasarkan Modal Usaha**

Dalam menjalankan sebuah kegiatan berdagang bagi pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar dibutuhkan modal usaha untuk membeli maupun mengolah barang dagangan. Modal usaha ini dibagi menjadi dua katagori yakni modal usaha yang bersumber dari dana pribadi dan pinjaman.

**f. Berdasarkan Status Lapak**

Pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan sarana berdagang. Sarana berdagang tersebut

berdasarkan kepemilikannya dapat dibagi menjadi dua katagori yakni milik pribadi dan pinjaman. Status lapak ini sangat berpengaruh dalam kegiatan berdagang.

**g. Berdasarkan Luas Lapak**

Luas lapak pedagang kaki lima (PKL) yang berada Pada Koridor Jalan Pasar Besar berpengaruh terhadap banyaknya barang dagangan yang diperdagangkan. Pada lokasi tersebut luas lapak dapat dijumpai dengan luas lapak pada kisaran  $1 \text{ m}^2$  hingga  $7 \text{ m}^2$  tergantung pada jenis barang dagangannya.

**h. Berdasarkan Asal Daerah**

Pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar berasal dari berbagai macam daerah baik dari Kota Malang dan luar Kota Malang. Sehingga tidak hanya pedagang yang berada dari Malang saja yang berdagang namun terdapat dari luar Kota Malang seperti Kabupaten Malang, Kota Batu, Pulau Madura dll.

**i. Berdasarkan Jam Operasional**

Dalam menjalankan kegiatan berdagang pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki jam berdagang yang berbeda-beda tergantung dari jenis barang yang diperdagangkan. Terdapat pedagang kaki lima (PKL) yang berdagang dari pagi hingga malam hari, siang hingga sore hari dll.

**j. Berdasarkan Fungsi Berdagang**

Pedagang kaki Lima (PKL) yang berdagang pada Koridor Jalan Pasar Besar memiliki fungsi berdagang sebagai pedagang eceran dan pelayanan jasa. Hal ini dikarenakan kebanyakan pedagang kaki lima (PKL) menjual aneka perlengkapan kebutuhan sehari-hari dan juga terdapa jasa pelayanan service jam tangan dan hp.

**k. Berdasarkan Sifat Berdagang**

Pada Koridor Jalan Pasar Besar pedagang kaki lima (PKL) terbagi menjadi dua sifat berdagang yakni dengan pola menetap dan berpindah. Untuk pedagang kaki lima yang menetap ini yang biasanya menjual buah, makanan dan minuman dan pakaian sedangkan yang berpindah adalah yang menjual makanan ringan seperti bakso dan roti.

**l. Berdasarkan Suasana Psikologis**

Dalam menjalankan aktvitasnya pedagang kaki lima (PKL) memiliki ketakutan selama proses berdagang. Ketakutan itu dikarenakan tempat yang digunakan termasuk illegal dengan menggunakan fasilitas umum sebagai lokasi berdagang

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## **BAB V**

### **KESIMPULAN DAN REKOMENDASI**

#### **5.1 Kesimpulan**

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan pada pembahasan sebelumnya, maka dapat diperoleh kesimpulan dari penelitian ini sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan dapat dijelaskan bahwasannya pedagang kaki lima (PKL) ini didominasi oleh pedagang dengan jenis barang dagangan makanan, minuman, buah-buahan, maianan dan buku/poster, jasa service pakaian dan aksesoris. Dalam mentipologikan digunakan 5 indikator yakni variabel jenis sarana berdagang, luas lapak, status lapak, jam operisioanal dan sifat berdagang sehingga terbagi menjadi 4 tipologi karakteristik pedagang yakni pedagang makanan dan minuman, buah, pakaaian dan kebutuhan tersier.
2. Faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan pasar besar kota Malang adalah Faktor Tingginya tingkat kemacetan yang disebabkan oleh keberadaan PKL yang menggunakan bahu jalan, Faktor Rendahnya kebersihan pada lokasi pedagang kaki lima (PKL), Faktor Belum Terdapat isentif dan disentif terhadap keberadaan PKL, Faktor Terdapatnya perizinan yang jelas untuk berdagang, Faktor Belum terdapatnya pembinaan dan penyuluhan oleh pemerintah bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk kegiatan berdagang, Faktor Rendahnya interaksi pemerintah dengan Pedagang Kaki Lima (PKL) terkait aktivitas berdagangnya, Faktor Belum terdapatnya jaminam perlindungan bagi pedagang kai lima (PKL) untuk kegiatan berdagang, Faktor Pentingnya pengaturan usaha bagi pedagang kaki lima (PKL) untuk ketertiban, keindahan dan keamanan kota, Faktor Pentingnya kerjasama bagi pedagang kaki lima (PKL) oleh

pemerintah untuk mendorong kerjasama yang saling menguntungkan

3. Upaya penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang dirumuskan berdasarkan analisa yang telah digunakan, dimana upaya penataan kegiatan PKL ini didapatkan dari hasil inputan dari analisis karakteristik PKL, faktor-faktor yang berpengaruh. Dimana dalam upaya penataannya didapatkan arahan penataan berdasarkan tipologi pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang. Terdapat 21 arahan pada setiap tipologi pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

## **5.2 Rekomendasi Penelitian**

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

1. Dalam penataan PKL pengambilan kebijakan hendaknya pemerintah melakukan kajian dari sosial ekonomi dan sosial masyarakat setempat
2. Penelitian ini dapat menjadi masukan bagi pemerintah Kota Malang dalam menyusun kebijakan/ regulasi sehingga dalam pengelolaannya dan penataan PKL tidak terjadi konflik dan memiliki kejelasan lokasi sebelum melakukan penataan.
3. Penelitian ini hanya sebatas padat tahapan arahan dalam penataan pedagang kaki lima (PKL). Diperlukan tahapan lebih lanjut seperti konsep dan strategi dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) agar kedetailan dari tiap arahan jelas.

## DAFTAR PUSTAKA

### BUKU DAN JURNAL

- Alisjahbana. 2003.** Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan. Surabaya : ITS Press.
- Arikunto, Suharsimi. 2006.** Prosedur Penelitian, Suatu Pendekatan Praktik. Jakarta: Penerbit PT Rineka Cipta.
- Alisjahbana. 2004.** *Marjinalisasi Injormal Perkotaan.* Yogyakarta: LaksBangPRESSindo.
- Alisjahbana. 2005.** *Sisi Gelap Perkembangan Kota.* Yogyakarta: LaksBang PRESSindo.
- Becker, K. 2004.** The Informal Economy : Fact Finding Study. SIDA, Stockholm
- Badan Perencanaan Pembangunan Nasional. 2009.** *Peran Sektor Informal Sebagai Katup Pengaman Masalah Ketenagakerjaan.* Jakarta.
- De Soto, H. 1991.** *Masih Ada Jalan Lain: Revolusi Tersembunyi di Negara Dunia Ketiga.* Jakarta: Yayasan Obor Indonesia
- Dunn, William. 2000.** Pengantar Analisis Kebijakan Publik. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.
- Firnandy, 2002.** Studi Profil Pekerja Di Sektor dan Arah Kebijakan Ke Depan. Direktorat Ketenagakerjaan dan Analisis Ekonomi. Bappenas
- Hidayat, 1978.** "Peranan Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia", *Ekonomi Keuangan Indonesia*, Vol. XXVI, No. 4, Desember 1978, hal.

- 415-443. **Giddens, A. 1979.** *Central Problems in Social Theory*. London: Macmillan.
- Luthfi, Asrizal. 2008.** *Kemiskinan Kota dan Sektor Informal*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- ILO. 1998.** *Employment Challenges of the Indonesian Economic Crisis*, June, Jakarta: United Nations Development Programme.
- ILO (2002)** *Women and men in the Informal Economy : A Statistcal Picture*. Geneva, International Labor Office.
- Manning, Cris dan Tajuddin Noer. 1989.** *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal di Kota*. Gramedia, Jakarta. 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.
- Manning, Chris dan Effendi, Tadjuddin Noer. 1996.** *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal Di Kota*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.
- Nasution. 2007.** Metode Research. Jakarta Penerbit: PT. Bumi Aksara
- Sarjono, Y. 2005.** *Pergulatan Pedagang Kaki Lima di Perkotaan*. Surakarta: Muhamamdiyah University Press.

- Suyanto, B. 1995.** *Menata PKL dan Bangunan Liar*. Surabaya: Pemkot Surabaya.
- Nurul Widyaningrum,** “Kota Dan Pedagang Kaki Lima” ,  
Jurnal Analisis Sosial Vol 14 No.1 Juni 2009,  
Yayasan Akatiga, Bandung,2009
- Zentes, Morschett, Schramm-klein. 2007.** *Strategic Retail Management, Text and Interntional Cases*. Germany: Penerbit Gabler.

#### LAPORAN PENELITIAN

- Sutrisno, Budi, Joko Suwandi, dan Sundari. 2007.** *Pola Penataan Pedagang Kaki Lima di Kota Surakarta : Berdasar Pada PaduanKepentingan PKL, Warga Masyarakat, dan Pemerintah Kota* (laporan Penelitian, DP2M).
- Haryono, Tulus, 1989.** *Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Keberhasilan Usaha Pedagang Kaki Lima : Studi Kasus di Kodya Surakarta* (tesis yang tidak dipublikasikan, Fakultas Pasca Sarjana, Universitas Gadjah Mada).
- Fahmi, Andi. 2011.** *Strategi Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) di pusat Kota Pasuruan* (skripsi yang tidak dipublikasikan, Fakultas Teknik, Jurusan Perencanaan Wilayah & Kota Universitas Brawijaya)
- Fahri, Raditya 2011.** *Pennentuan Lokasi pedagang kaki lima berdasarkan urutan prioritas aspek ekonom, social dan fisik*. (skripsi yang tidak dipublikasikan, Fakultas Teknik, Jurusan Perencanaan Wilayah & Kota Universitas Brawijaya)
- Oktaviana, Hetty. 2005.** *Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Berdasarkan Karakteristik Kegiatan dan*

Fisik. Studi Kasus: Kawasan Ampel, Surabaya. (Tugas Akhir yang tidak dipublikasikan Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota. Institut Teknologi Sepuluh Nopember).

**Mustafa, A.A.** 1998. *Transformasi Sosial di Sektor Informal Perkotaan*(Desertasi). Surabaya: PPS-UNAIR..

DOKUMEN PEMERINTAH DAN  
PERUNDANG UNDANGAN

**Badan Pusat Statistik Kota Malang.** 2013. *Kota Malang dalam angka 2013*, Malang: Badan Pusat Statistik Kota Malang

**Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Malang 2010-2030.** 2010. Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang.

**Rencana Detail Tata Ruang Malang Tengah 2013-2033.** Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang

**Rencana Induk Penataan Sektor Informal Kota Malang 2013-2033.** Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Malang.

**Rencana Tata Bangunan dan Lingkungan Kawasan Pasar Besar Kota Malang 2013-2033.** Badan Perencanaan dan Pembangunan Daerah Kota Malang.

**Rute Trayek Angkutan Umum Kota Malang,** 2014. Dinas Perhubungan Kota Malang.

**Peraturan Daerah Kota Malang No 1 Tahun 2000**  
tentang Pengaturan dan Pembinaan Pedagang Kaki  
Lima di Wilayah Kota Malang

**Peraturan Daerah Kota Malang No 2 Tahun 2012** tentang  
Ketertiban Umum dan Lingkungan

### 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](http://www.digilib.its/ac.id).  
Tanggal 8 September 2008.

**Anonim, Pasar Sore Jilid III Gagal Lagi.** Artikel di  
Download dari [www.radarinvestigasi.com](http://www.radarinvestigasi.com). tanggal 8  
desember 2008.

WEBSITE

- Maharani, Malang-post.com.** 2014. *Serbuan Pedagang kaki lima tak terbendung.* Dikases tanggal 28 September 2014 pukul 21.30 BBWI
- Maharani, Malang-post.com.** 2014. *Pedagang Kaki Lima (PKL) Jalan Pasar Besar Malang mulai didata.* Dikases tanggal 8 Oktober 2014 pukul 16.30 BBWI
- Maharani, Malang-post.com.** 2014. *Pedagang Kaki Lima (PKL) dan Juru parkir menguasai Jalan Pasar Besar Malang.* Dikases tanggal 8 Oktober 2014 pukul 16.30 BBWI
- Surya, Radarmalang.co.id** 2014. *Pedagang Kaki Lima (PKL) di kucuri modal usahan* Dikases tanggal 8 Oktober 2014 pukul 16.30 BBWI
- Maharani, Malang-post.com.** 2014. *Pedagang kaki lima penyebab kemacetan di jalan pasar besar* Dikases tanggal 8 Oktober 2014 pukul 18.30 BBWI
- Bobby, Antarajatim.co.id.** 2014. *Perekonomian lumpuh akibat kemacetan.* Diakses tanggal 9 Oktober 2014 pukul 12.30 BBWI

## Lampiran 1.

**Tabel 1.1**  
**Analisis Stakeholders**

KELOMPOK STAKEHOLDE RS	INTEREST(S) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	DAMPAK PROGRAM TERHADAP STAKEHOLDE RS	IMPORTANCE (KEPENTINGA N) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM
<b>PEMERINTAH</b>					
Badan Perencanaan dan Pembangunan Kota Malang	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Menginventari sasi permasalahan di bidang tata ruang di Kota Malang,</li> <li>➤ Menyusun rencana tata ruang dan rencana stragegis pembangunan daerah</li> <li>➤ Menyusun</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Terlibat dalam perencanaan, pelaksanaan, pengawasan, dan pembangunan daerah</li> <li>• Terlibat dalam pemberian izin</li> </ul>	+	5	5

KELOMPOK STAKEHOLDERS	INTEREST(S) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	DAMPAK PROGRAM TERHADAP STAKEHOLDERS	IMPORTANCE (KEPENTINGAN) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM
	kebijakan bidang teknis pada perencanaan pembangunan termasuk pengembangan kawasan perdagangan dan jasa khususnya sector informal				
Dinas Pasar	➤ Merumuskan kebijakan teknis dan membantu pelaksanaan tugas teknis operasional	Terlibat dalam perencanaan, pelaksanaan, dan pengawasan pembangunan daerah di penataan,	+	5	5

KELOMPOK STAKEHOLDE RS	INTEREST(S) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	DAMPAK PROGRAM TERHADAP STAKEHOLDE RS	IMPORTANCE (KEPENTINGA N) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM
	bidang penataan, pembinaan dan pengawasan pedagang kaki lima	pembinaan dan pengawasan pedagang kaki lima			
Dinas Perindustrian dan perdagangan	➤ Merumuskan dan melaksanakan kebijakan teknis di bidang perindustrian dan perdagangan	Terlibat dalam melaksanakan penyelenggaraan, pembinaan dan pengawasan, monitoring dan evaluasi kegiatan informasi pasar dan stabilisasi harga dan kegiatan industry dan perdagangan serta pemberian.	+	5	5

KELOMPOK STAKEHOLDE RS	INTEREST(S) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	DAMPAK PROGRAM TERHADAP STAKEHOLDE RS	IMPORTANCE (KEPENTINGA N) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDE RS TERHADAP PROGRAM
		izin perdagangan dan perindustrian.			
Satuan Polisi Pamong Praja Kota Malang	➤ Melakukan penusunan dan pelaksanaan kebijakan dibidang kesejahteraan sosial pengawasan sosial	Terlibat dalam pelaksanaan dan pengawasan terhadap pedagang kaki lima yang melanggar peraturan	+	4	4
<b>MASYARAKAT</b>					
Akademisi	➤ Mengetahui faktor-faktor penataan pedagang kaki lima sebagai akademisi	Memberikan masukan dan informasi mengenai rencana penataan pedagang kaki	+	4	5

KELOMPOK STAKEHOLDERS	INTEREST(S) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	DAMPAK PROGRAM TERHADAP STAKEHOLDERS	IMPORTANCE (KEPENTINGAN) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM	INFLUENCE (PENGARUH) STAKEHOLDERS TERHADAP PROGRAM
		lima			
PKL	➤ Mengetahui faktor-faktor peneataan pedagang kaki lima sebagai PKL	Memberikan masukan dan informasi terkait kondisi dan kegiatan pedagang kaki lima (PKL) di lokasi	+	4	5
Tokoh masyarakat	➤ Pihak yang dituakan atau mengetahui permasalahan dan kondisi eksisting di wilayah penelitian	Terlibat dalam melakukan penyuluhan serta sosialisasi dengan pihak pedagang terkait adanya masalah penataan pedagang kaki lima	+	4	5

*Sumber: Penulis, 2014*

Keterangan:

**Importance (Kepentingan) terhadap Program:**

U = unknown

1 = *little/no importance*

2 = *some importance*

3 = *moderate importance*

4 = *very important*

5 = *critical player*

**Influence (Pengaruh) terhadap Program:**

U = unknown

1 = *little/no influence*

2 = *some influence*

3 = *moderate influence*

4 = *significant Influence*

5 = *very influential*

**Tabel A.2. Pemetaan Stakeholder Berdasarkan Tingkat Kepentingan dan Tingkat Pengaruh**

		Tingkat kepentingan					
		Unknown	Little/no importance	Some importance	Moderate importance	Very important	Critical player
Tingkat pengaruh	Unknown						
	Little/no influence						
	Some influence						
	Moderate influence						
	Significant influence					Satuan Polisi Pamong Praja Kota Malang	

	Very influential					<b>Akademisi PKL Tokoh Masyarakat</b>	Badan Perencanaan dan Pembangunan Kota Malang Dinas Pasar Dinas Perindustrian dan perdagangan Dinas Koperasi dan UKM Kota Malang
--	------------------	--	--	--	--	---	---

*Sumber: Hasil Analisis, 2014*

 = informan wawancara/narasumber

**Lampiran 2.**

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
1	Yatmi	Buah	Gerobak	Sm p	500-1000	pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
2	Busno	Buah	Gerobak	SD	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
3	Fuad	Buah	Gelaran	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
4	Said	Buah	Sepeda	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
5	Suprih	Buah	Gerobak	SM P	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
6	Slamet	Buah	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
7	Sugiyono	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pinjaman	Sewa	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
8	Busro	Emas	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
9	Saiful	Buah	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
10	Ningsih	Buah	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
11	Ikhlas	Poster/Buku	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
12	Nurdin	Emas	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
13	Jupri	Buah	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
14	Marni	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
15	Supaat	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
16	Sunim	Buah	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
17	Lasmi	Buah	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
18	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
19	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
20	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
21	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
22	Sutri	Buah	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
23	Laksmi	Buah	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
24	Ijah	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
25	Jupri	Buah	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
26	Marni	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
27	Supaat	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L.	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
									Malang		Eceran		tenang
28	Sunim	Buah	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
29	Lasmi	Buah	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
30	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
31	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
32	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
33	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
34	Sutri	Buah	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
35	Laksmi	Buah	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Mala	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
									ng				
36	Ijah	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
37	Supaat	Buah	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
38	Sunim	Buah	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
39	Lasmi	Buah	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
40	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
41	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
42	Parno	Buah	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
43	Budi	Buah	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
44	Sutri	Buah	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
45	Laksmi	Buah	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
46	burhan	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	pribadi	Pribadi	2-3	L. Malang	Pagi-Malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
47	Arifin	Mamin	Gerobak	SD	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
48	Fuad	Mamin	Gelaran	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
49	Said	Mamin	Gerobak	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
50	Suprih	Mamin	Gerobak	SM P	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
51	Slamet	Mamin	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
52	Nursih	Mamin	Gerobak	SM	1000-	Pinjama	Sewa	1-3	Mala	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
				A	1500	n			ng		Eceran		tenang
53	Dimas	Mamin	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
54	Saiful	Mamin	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
55	Efendi	Mamin	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
56	Hikam	Mamin	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
57	Nuril	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
58	Majid	Mamin	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
59	Alex	Mamin	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
60	mugiye m	Mamin	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
61	Sunipah	Mamin	Gerobak	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
62	Suprih	Mamin	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
63	Jupri	Mamin	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	2-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
64	Budi	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	2-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
65	Sinyo	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
66	Nyoto	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	2-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
67	Cipto	Mamin	Gerobak	SM P	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
68	Firman	Mamin	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
69	Agustin	Mamin	Gerobak	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
70	Dwi	Mamin	Gelaran	SD	1000-	Pribadi	Pribadi	1-3	L.	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
					1500				Malang		Eceran		tenang
71	Risda	Mamin	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
72	Zakiyatu I	Mamin	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
73	Marni	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	2-4	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
74	Laksmi a	Mamin	Gelaran	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
75	Lumbabutung	Mamin	Gerobak	SM P	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
76	Wasesoi	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	2-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
77	Alvin	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	2-3	L. Malang	Siang-Malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
78	Gusti	Mamin	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	2-4	L. Mala	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
									ng				
79	Retnani	Mamin	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	2-4	L. Malang	Pagi-Malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
80	Muryati	Mamin	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Sore-malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
80	Dyah	Mamin	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
81	Umurin	Mamin	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	siang-malam	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
82	Bagus	Pakaian	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
33	Hidayat	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
84	Hendra	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
85	Eva	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
86	Endah	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
87	Raden	Pakaian	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinajamn	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
88	Novi	Pakaian	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
89	Irma	Pakaian	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
90	Astuti	Pakaian	Gerobak	Sm p	500-1000	pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
91	Achmad	Pakaian	Gerobak	SD	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
92	Aulia	Pakaian	Gelaran	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
93	Surya	Pakaian	Gelaran	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
94	Amelia	Pakaian	Gelaran	SM	1000-	Pribadi	Pribadi	1-3	L.	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
				P	1500				Malang		Eceran		tenang
95	Prima	Pakaian	Gelaran	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
96	Angga	Pakaian	Gerobak	SM A	1000-1500	Pinjaman	Sewa	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
97	Hadi	Pakaian	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
98	Diana	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
99	Anggraini	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
100	Wulan	Pakaian	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
101	Saputra	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
102	Yuni	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
103	Nugroho	Pakaian	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
104	Putu	Pakaian	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
105	Handayani	Pakaian	Gelaran	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
106	Rahayu	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
107	Yunita	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
108	Rina	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
109	Ade	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
110	Widya	Pakaian	Gelaran	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
111	Intan	Pakaian	Gelaran	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
112	Diah	Pakaian	Gelaran	SM	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L.	Pagi-	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
				P					Malang	Sore	Eceran		tenang
113	Agustina	Pakaian	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
114	Made	Pakaian	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
115	Abdul	Pakaian	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
116	Setiawan	Pakaian	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
117	Rizky	Pakaian	Meja	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
118	Rini	Pakaian	Meja	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
119	Wahyuni	Pakaian	Meja	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
120	Yulia	Pakaian	Meja	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Mala	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
									ng				
121	Maya	Pakaian	Meja	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
122	Puji	Pakaian	Meja	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
123	Utami	Pakaian	Meja	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
124	Amalia	Pakaian	Meja	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
125	Dina	Pakaian	Meja	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
126	Devi	Pakaian	Meja	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
127	Citra	Aksesoris	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
128	Arief	Aksesoris	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
129	Budi	Aksesoris	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
130	Adi	Aksesoris	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinajamn	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
131	Eko	Aksesoris	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
132	Nurul	Aksesoris	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinajamn	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
133	Putra	Aksesoris	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Mala	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
134	Ni	Aksesoris	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
135	Arif	Aksesoris	Gerobak	Sm p	500-1000	pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
136	Puspita	Aksesoris	Gerobak	SD	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
137	Ari	Aksesoris	Gelaran	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Mala	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
									ng				
138	Indra	Aksesoris	Sepeda	SM A	500-1000	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
139	Dyah	Aksesoris	Gerobak	SM P	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
140	Rizki	Aksesoris	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
141	Maria	Aksesoris	Gerobak	SM A	1000-1500	Pinjaman	Sewa	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
142	Ratih	Aksesoris	Gerobak	SM A	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
143	Pratiwi	Aksesoris	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
145	Kartika	Aksesoris	Gerobak	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
146	Wulandari	Aksesoris	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
147	Fajar	Aksesoris	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
148	Bayu	Aksesoris	Gelaran	SD	1000-	Pribadi	Pribadi	1-3	L.	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
		s			1500				Malang		Eceran		tenang
149	Lestari	Aksesoris	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
150	Anita	Aksesoris	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
151	Muhamad	Aksesoris	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
152	Kusuma	Aksesoris	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
153	Rahmawati	Aksesoris	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
154	Fitria	Aksesoris	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
155	Retno	Aksesoris	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
156	Kurnia	Mainan buku/pos	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Mala	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
		ter							ng				
157	Novita	Mainan buku/poster	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
158	Aditya	Mainan buku/poster	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
158	Ria	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
160	Dwi	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	1000-1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
161	Muhammad	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
162	Nur	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
163	Dewi	Mainan buku/poster	Motor	SM P	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
164	Tri	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
165	Dian	Mainan buku/poster	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
166	Sri	Mainan buku/poster	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
167	Putri	Mainan buku/poster	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
168	Eka	Mainan buku/poster	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
169	Sari	Jasa Service	Gerobak	SD	>1500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
170	Ayu	Jasa service	Gelaran	SM P	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
171	Wahyu	Jasa service	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
172	Agus	Jasa service	Gelaran	SD	<500	Pribadi	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
173	Fitri	Mainan	Motor	SM	1000-	Pinjama	Pribadi	1-3	L.	Pagi-sore	Pedagang	Menetap	Tidak

No	Nama	Jenis Dagangan	Sarana Berdagang	Pendidikan	Pendapatan (Rb)	Modal Usaha	Status lapak	Luas lapak	Asal daerah	Jam Operasional	Fungsi Berdagang	Sifat Berdagang	Psikologis
		buku/poster		P	1500	n			Malang		Eceran		tenang
174	Ratna	Mainan buku/poster	Gelaran	SD	1000-1500	Pinjaman	Pribadi	1-3	L. Malang	Pagi-sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
175	Andi	Mainan buku/poster	Motor	SM A	1000-1500	Pribadi	Sewa	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang
176	Agung	Mainan buku/poster	Gerobak	SM A	1000-1500	Pribadi	Pinjaman	1-3	L. Malang	Pagi-Sore	Pedagang Eceran	Menetap	Tidak tenang

### Lampiran 3.

Buku Kode

#### BUKU KODE/LIST OF CODE

Buku kode merupakan kumpulan kode untuk menunjukkan suatu unit baik unit analisis ataupun unit data yang berfungsi untuk mempermudah memperoleh inisiasi dan pengintrepretasian hasil wawancara

#### Kode Stakeholder

Kode untuk menunjukan stakeholder  
(Instansi/Lembaga/Badan/Organisasi)

Huruf	Angka	Variabel Penataan PKL	Stakeholders
G	1		Dinas Pasar Kota Malang
G	2		Bappeda Kota Malang
G	3		Satpol PP Kota Malang
G	4		Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang
S	1		Ketua Paguyuban PKL Pasar Besar Kota Malang
S	2		Akademisi/Praktisi/Ahli Tata Kota (Dosen PWK ITN Kota Malang)
S	3		Tokoh Masyarakat Lingkungan Pasar Besar Kota Malang

Contoh : G.1 = Kepala Bagian Pemberdayaan PKL

### Kode Variabel Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL)

Kode untuk menunjukkan variabel penataan pedagang kaki lima

Angka	Warna	Variabel Penataan
1	Cyan	Kebersihan Lokasi PKL
2	Magenta	Tingkat Kemacetan
3	Red	Isentif Dan Disentif
4	Yellow	Perijinan
5	Grey	Penyuluhan Tentang Sadar Hukum
6	Green	Penyuluhan Waktu Berdagang
7	Blue	Interaksi Pemerintah dengan PKL
8	Brown	Jaminan Perlindungan
9	Dark Blue	Pembinaan PKL
10	Olive Green	Pengaturan Usaha
11	Orange	Kerjasama antara PKL dengan Pemerintah

**Lampiran 4.****KUESIONER WAWANCARA  
CONTENT ANALISIS****Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL)  
Pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang**

---

---

Bapak/Ibu/Saudara/i yang saya hormati,

Sehubungan dengan penyusunan Tugas Akhir, saya selaku mahasiswa mata kuliah Tugas Akhir pada Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota, Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya, memohon kesediaan dari Bapak/Ibu/Saudara/i agar berkenan menjadi responden dalam penelitian Tugas Akhir saya yang berjudul "*Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.*" Kuesioner ini bertujuan untuk mengkonfirmasi dan mengeksplorasi terkait variabel-variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) yang telah penulis susun. Besar harapan saya agar Bapak/Ibu/Saudara/i dapat membantu memberikan masukan sesuai dengan kompetensi yang dimiliki Bapak/Ibu/Saudara/i. Atas perhatian dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i saya sampaikan banyak terima kasih.

Hormat Saya,

**Akhmad Raditya Maulana Fajrin**

**3611 100 002**

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

## Latar Belakang Penelitian



Kota Malang merupakan pusat orientasi bagi area Malang Raya dengan pusat kota Malang berada pada kecamatan Klojen. Kecamatan Klojen memiliki fasilitas perdagangan dan jasa dengan skala pelayanan local hingga regional, hal ini memicu pertumbuhan ekonomi yang semakin pesat. Sebagai pusat perdagangan dan jasa kecamatan ini merupakan kawasan strategis ekonomi bagi Kota Malang yang berpusat di Kawasan Pasar Besar. Hal ini memicu aktivitas yang tinggi sehingga mendorong timbulnya pedagang kaki lima. Jalan Pasar Besar merupakan bagian dari Kawasan Pasar Besar yang berfungsi sebagai kawasan bisnis atau jantung perekonomian Kota Malang, namun terdapat permasalahan yang sedang terjadi yakni keberadaan pedagang kaki lima yang tidak tertata. Pedagang kaki lima yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar menjual beraneka ragam barang dagangan yang terbagi menjadi dua segmen yakni barat dan timur. Pemerintah Kota Malang merencanakan Koridor Jalan Pasar Besar sebagai daerah tujuan wisata belanja yang telah dilakukan pemerintah Kota Malang hingga saat ini adalah dengan mendata dan merencanakan pemberian modal. Namun, keberadaan pedagang kaki lima menimbulkan berbagai macam persoalan perkotaan yang menyebabkan kemacetan, menurunnya estetika kota dan menurunnya fungsi trotoar. Hal ini disebabkan pedagang kaki lima yang berjualan menggunakan fasilitas umum dan pedagang tidak menata barang dagangan mereka secara rapi. Dalam mengatasi permasalahan di atas diperlukan sebuah arahan penataan pedagang kaki lima

## FAKTOR-FAKTOR YANG BERPENGARUH DALAM PENATAAN PKL

Maret 2015

Estimasi Waktu : 30 – 90 menit

<b>Identitas Narasumber</b>	
Nama	: .....
Jabatan	: .....
Instansi	: .....
No. Telp	: .....
Alamat	: .....

### TUJUAN WAWANCARA

1. Untuk memahami dan mengumpulkan informasi mengenai faktor-faktor yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.
2. Untuk mengetahui pengaruh suatu faktor penataan terhadap keberadaan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

### PERTANYAAN UMUM

*(Pertanyaan bersifat eksplorasi umum tentang penataan pedagang kaki lima (PKL) pada Koridor Jalan pasar besar Kota Mqlang)*

**Q1.** Bagaimana pendapat Bapak/Ibu mengenai keberadaan pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada Koridor Jalan pasar Besar Kota Malang, apakah diperlukan penataan?

**Q2.** Apa alasan bapak/ibu menganggap fenomena tersebut adalah sebuah masalah? *(opsional menyesuaikan jawaban pada Q1)*

**PERTANYAAN (*Confirmatory*)**

**Q3.** Menurut Bapak/Ibu apakah variabel .....(lihat *list*) ini adalah variabel yang berpengaruh dalam penataan pedagang kaki lima (PKL) ?

**Q4.** Apabila iya, bagaimana gambaran kondisi variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) tersebut sehingga dapat dikatakan sebagai variabel yang berpengaruh? (*opsional menyesuaikan jawaban pada Q3*)

**Q5.** Apabila tidak, bagaimana gambaran kondisi variabel penataan pedagang kaki lima (PKL) tersebut sehingga dapat dikatakan bukan sebagai variabel yang berpengaruh? (*opsional menyesuaikan jawaban pada Q3*)

**Q6.** Adakah variabel penataan pedagang kaki lima yang berpengaruh selain yang telah disebutkan?

**Q7.** Adakah alasan Bapak/Ibu sehingga hal tersebut dikatakan sebagai variabel penataan yang berpengaruh? (*opsional menyesuaikan jawaban pada Q6*)

**Tabel****Variabel-variabel Penataan Pedagang kaki Lima (PKL)**

Variabel Penataan PKL	Definisi Operasional	Berpengaruh		Eksplorasi
		Ya	Tidak	
Kebersihan Lokasi PKL	Kondisi lingkungan yang bebas dari sampah dan genangan air			
Tingkat Kemacetan	Dampak lalu lintas yang diakibatkan dari adanya PKL			
Isentif dan Disentif	Penghargaan atau sanksi bagi pedagang yang tidak menaati peraturan yang telah ditetapkan			
Perijinan	Perizinan lokasi bagi PKL yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan)			
	Perizinan kegiatan usaha bagi PKL yang akan			

Variabel	Definisi	Berpengaruh		Eksplorasi
	menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan)			
	Jenis atau macam alat berdagang penjual yang dizinkan unutk berjualan			
	Waktu kegiatan berdagang PKL yang diperbolehkan dan dilarang untuk berjualan (pagi/siang/sore/malam/dll)			
	Perizinan Luas Kawasan bagi PKL yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan dalam satuan meter)			
	Perizinan bagi PKL terkait jarak antara pedagang yang satu dnegan yang lain yang akan menjalankan kativitasnya di lokasi tersebut (dizinkan/tidak dizinkan dalam satuan meter)			
Penyuluhan tentang sadar hukum	Ada atau tidaknya penyuluhan mengenai sadar hukum (Hukum/dll)			
Penyuluhan tentang waktu Berdagang	Ada atau tidaknya penyuluhan mengenai waktu (Hukum/dll)			

**Terima Kasih Atas Perhatian Dan Informasi Yang Diberikan**

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## Lampiran 5.

*Hasil wawancara untuk sasaran 1*

K  
O  
D  
E

**G 1** (Government 1)  
P : (peneliti)

### TRANSKRIP 1

Jabatan	: Kepala Bidang Pengendalian dan Penertiban PKL
Instansi	: Dinas Pasar Kota Malang
Tempat	: Jl. Simp Terusan Danau Sentani 3
Waktu Wawancara	: Jum'at 27 Maret 2015

P : Jadi perkenalkan nama saya radit mahasiswa jurusan pwk –ITS. Tugas akhir saya ini mengenai arahan penataan pedagang kaki lima di jalan pasar besar. Nantinya saya akan memberikan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan dengan tugas akhir saya.

G1 : Silahkan mas mau bertanya mengenai apa? Masnya ini yang tadi sms saya ya mas?

P : Iya bapak. Heheheh

G1 : Masnya ini keponakan pak tony toh? Tinggal dimana mas?

P : Iya bapak. Heheheh saya tinggal di Surabaya, kebetulan saya mengambil Kota Malang untuk penelitian.

G1 : Oghh gitu mas.

P : Iya bapak

G1 : Monggo mas, silahkan apa yang ditanyakan. Tapi saya ini baru beberapa bulan lho di sini sebelumnya Bapak Tribim.

P : iya Bapak saya sudah tahu itu, sebelumnya saya sudah sempat bertemu Bapak Tribim sebelum bapak. Jadi begini pak saya ingin menanyakan apakah perijinan itu sangat penting dalam melakukan sebuah penataan PKL.

G1 : Lhooy iya masss. Itu sangat penting dong. Perijinan itu sebagai dasar hukum bahwasannya dia boleh berdagang pada suatu kawasan tersebut. Pedagang yang dijinakan tersebut nantinya akan mendapatkan tanda dagang usaha (TDU) yang terdaftar di Dinas Pasar. Sehingga keberadaannya diakui oleh kita.

T4.1

P : Jadi seperti itu bapak. Berarti penting sekali ya pak ya sebuah perijinan itu.

G1 : Iya mas. Kalau misalkan tidak memiliki sebuah perijinan maka dia dengan sangat gampangnya digusur atau direlokasi dari wilayah tersebut.

T4.2

P : Apakah pedagang yang di sana itu pernah dilakukan pembinaan?

G1 : Jujur ya mas sampai sejauh ini belum pernah dilakukan pembinaan oleh kita. Biasanya yang kami lakukan pembinaan adalah pedagang yang sudah memiliki TDU atau *by name by addrees*. Jadi yang saat ini yang kita lakukan pembinaan yang itu aja mas, kita gak bisa melkaukan pembinaan keseluruhan PKL yang ada di kota Malang. Jumlahnya terlalu banyak.

T9.1

P : Jadi apakah pembinaan itu sangat pentig dalam penataan pak?

G1 : Iya mas sangat penting itu. Sekarang ini misalkan kita tata para pedagangnya tapi kita tidak melakukan pembinaan jadinya pedagang itu saenaknya mas.

T9.2

P : Fungsi pembinaan itu sebenarnya apa ya pak?

G1 : Fungsi pembinaanan itu untuk memberikan kesempatan berusaha selama lokasi tersebut dijinakan dengan memberikan legalitas perizinian pemnafaatan sarana tempat usahanya mas. Selain itu juga untuk menekan berkembanya usaha pada lokasi tersebut.

T9.3

P : Jadi seperti itu ya pak. Sehingga pembinaan ini sangat penting ya?

G1 : Iya dek ini sangat penting sekali, siapa lagi yang akan melakukan pembinaan kalau bukan kita selaku Dinas Pasar ini. Coba mas ini lihat PKL hasil binaan Dinas Pasar, seperti yang ada di pasar Tugu itu. Rapi kan dek malah sekarang jadi pariwisata di Kota Malang dan bisa jadi jujukan wisata belanja.

T9.4

P : Kalau PKL yang ada di jalan tersebut apakah juga nantinya akan dibina pak?

G1 : Iya mas nantinya juga kita bina, sampai sejauh ini karena masih belum ada ijin (TDU) makanya masih belum bisa kita bina mas.

T9.5

P : Kalau night market yang bersebalahan dengan jalan pasar besar itu apakah merukan sebuah binaan dari Dinas Pasar?

G1 : Iya mas, itu yang melakukan pembinaan kita. Kita bina dari dua mulai berjualan dan waktunya seperti apa.... Tapi mereka itu hanya malam saja mas berjualannya. Semua itu ada 210 pedagang kaki lima di sana. Mas tau ya di sana itu ada kerjasama dari berbagai dinas salah satunya dinas perdagangan dan perindustri yang memeberikan tenda kepada seluruh pedagang. Selain itu, pengelolaaanya kini dipegang oleh Dinas Pariwisata.

T9.6

P : Bearti banyak kerja sama ya pak? Selain dinas ada nggak pak?

G1 : Ada mas biasanya kita itu CSR juga. Ada bank yang biasanya memberikan bantuan modal mas untuk para pedagang kaki lima itu. Modal itu juga perlu loh mas dalam penataan mas. Biasanya kan dalam penataan itu kita butuh modal buat pedagang untuk usahanya.

T11.1

P : Oghh jadi modal itu sangat penting ya pak.

G1 : Iya mas itu sangat penting

P : Penting yang seperti apa?

G1 : Sifat pembinaan itu sangat penting mas. Rencana kita itu maunya. Sesuia dengan kpeutusan presiden nomor 1 tahun 2005 yang kita bina itu masyarakat Kota Malang itu sesuai dengan peraturan tersebut. Bilamana ada sisa atau apa boleh orang luar daerah mas, nah disana sifat pembinaan kita mas. Tapi kondisinya

T9.7

T9.8

PKL yang terdapat pada Jalan Pasar Besar tersebut belum memiliki TDU jadi dapat dikatakan liar mas

P : Iya pak kondisi PKL disana merupakan PKL liar. Jadi pembinaan itu sangat penting ya pak!

G1 : Iya mas pembinaan itu sangat penting sekai. Itu tadi merupakan cara kami untuk membina. Kami membina PKL itu secara bergantian.

T9.9

P : Kalau misalkan ada isentif dan disentif terhadap PKL itu penting gak pak?

G1 : Penataannya ya?

P : Iya pak untuk penataan PKL sendiri. Isentif dan disentif?

G1 : Menurut saya itu penting mas.

T3.1

P : Penting yang seperti apa pak?

G1 : Jadi seperti ini mas. kalau kita memeberikan isentif itu memberikan sanksi kepada PKL yang melanggar aturan yang sebelumnya telah melakukan kesepakatan.

T3.2

P : Sanksi seperti apa pak?

G1 : Sanksi itu bisa dengan tindakan peringatan hingga tindakan tegas. Contohnya terdapat pada salah satu binaan di tempat saya dia memindahkan tangankan lapak yang sudah diberkan dan berakibat pada memblacklist pedagang tersebut di lokasi binaan yang lainnya.

T3.3

P : Seperti itu ya pak. Kalau misalkan disentif sendiri seperti apa pak?

G1 : Disentif yang kami berikan adalah berupa pemberian modal terhadap PKL yang sudah kooperatif dengan kita. Kita layani dia dan dia harus nurut dengan kita. Seperti itu mas harus ada timbal baliknya mas.

T3.4

P : Mungkin untuk disentifnya ada lagi pak?

G1 : Mungkin itu mas, apalagi ya mas. sudah kayak.e mas.

P : Pak kalau misalkan mengenai kebersihan lokasi pak apakah sangat berpengaruh?

G1 : Iya mas kalau lokasi tersebut tidak bersih maka kitan beri sanksi mereka. Kita akan gusur mereka semua.

T1.1

P : Mungkin pentingnya nitu dibagian mana ya pak?

G1 : Seperti ini mas kalau kita lokasi tersebut kotor menimbulkan berabagi dampak yang negatif mas. Misalnya mengeluarkan bau tidak sedap estetika kota akan berkurang mas. Yang kedua pengunjung tidak akan mau ke lokasi PKL yang jorok mas.

T1.2

P : Iya juga pak. Pasti orang malas kesana ya pak.

G1 : Iya maka dari itu sangat penting itu mas kebersihan lokasi. Kalau tidak bersih izin bisa kita cabut lagi.

T1.3

P : Tingkat kemacetan apakah mempengaruhi dari penataan PKL pak?

G1 : Benar mas masalah kemacetan di Kota Malang selain dari pengguna kendaraan yang semakin banyak dan jalan yang tetap tidak ada penambahan, disebabkan juga oleh keberadaan PKL.

T2.1

P : PKL yang seperti apa pak?

G1 : Biasanya PKL yang menggunakan bahu jalan sebagai lokasi berjualan sehingga menyebabkan jalan menyempit. Seperti di Jalan Pasar Besar itu mas. Coba lihat banyak PKL yang berjualan di badan jalan, padahal jalan itu tergolong tinggi aktivasnya.

T2.2

P : Benar pak pada jalan tersebut tergolong macet.

G1 : Iya mas pokok.e gak karu-karuan wes mas. PKL.e gak gelem ngalah sing jadi korban.e sing liyane.

T2.3

P : Maka dari itu penting ya pak dalam penataan ?

G1 : Iya mas biar bisa mnegurangi macet.

T2.4

P : kalau dari Penyuluhan tentang sadar hukum pak, apakah berpengaruh dalam pentaan?

G1 : Iya mas

T5.1

P : Kalau bisa diceritakan yang seperti apa pak?

G1 : Jadi seperti ini mas, ketika banyak PKL yang melanggar aturan di sana, kita beri sanksi kan ya mas. Tapi mereka marah-marah namanya juga PKL dikasih tau gak bisa. Nah dengan adanya penyuluhan sadar hukum ini bisa membuat mereka menjadi mengerti tentang peraturan dan hukum yang ada di sana mas.

T5.2

P : Kalau penyuluhan mengenai tentang waktu berdagang pak?

G1 : Wah apalagi itu mas. Sangat diperlukan.

T6.1

P : mungkin bisa diceritakan seperti apa pak?

G1 : Sama seperti penyuluhan sadar hukum mas, mereka ini suka berjualan dari pagi hingga malam hari mas. Maka dari itu kita haru berikan penyuluhan agar mereka mengikuti aturan kita mas.

T6.2

P : Jadi sangat perlu ya pak?

G1 : Iya mas, sekarang coba mas lihat kondisi jalan disana kan banyak PKL terkesan kumuh gitu kan, mereka berjualan bebas tanpa ada batas waktu. Kalau begitu mereka bisa berjualan pada saat jam sibuk dan menambah kemacetan.

T6.3

T2.5

P : Kalau berbicara mengenai penyuluhan itu berarti ada interaksi antara pemerintah dengan PKL ya pak? Dan apakah perlu itu dalam pentaan PKL?

G1 : Iya mas itu sangat perlu.

T7.1

P : Perlunya seperti apa pak?

G1 : Kalau dari kami mau melakukan pembinaan, pengendalian dan penertiban seperti itu kami harus berkomunikasi terlebih dahulu dengan PKL. Supaya mereka ada rasa dihormati mas, gak maen labrak dan gusur. Dari itu semua nanti ada kesepakatan anantara kami dengan PKL mas.

T7.2

P : Interaksi itu snagat penting ya pak? Apakah sudah ada interaksi dengan PKL sejauh ini?

G1 : Sejauh ini kami sudah melakukan komunikasi dengan PKL binaan maupun bukan binaan kami mas.

T7.3

P : berbicara dengan pembinaan bapak, apakah ada jaminan perlindungan dengan PKL tersebut.

G1 : Ketika PKL tersebut merupakan binaan kami, maka secara otomatis mereka mendapatkan jaminan perlindungan mas. Karena mereka telah terdaftar di Dinas Pasar, sehingga mereka dibawah otoritas kami.

T8.1

P : Bentuk jaminan perlindungan itu seperti apa pak?

G1 : Bentuk jaminan perlingkungannya berupa pemberian jaminan izin lokasi berdagang dan pengawasan oleh kami.

T8.2

P : Kalau dengan pengaturan usaha apakah perlu pak?

G1 : perlu mas.

T10.1

P : Yang seperti apa pak?

G1 : tujuan kami membina juga berkaitan dengan pengaturan usaha mas. Jadi kita batasi jumlah pedagang yang ada disana. Kiat berikan bedak dan tenda yang seragam, pembatasan jenis dagangan yang dijual dan juga yang terpenting waktu berjualan mas.

T10.2

P : Kalau dari kerjasama antara PKL dengan pemerintah apakah penting pak?

T11.1

G1 : Penting mas.

P : Bisa diceritakan pak pentingnya pada apaanya?

G1 : kerjasama ini bisa bentuk komunikasi yang menghasilkan suatu kesepakatan tertentu. Kerjasama mengenai peningkatan mutu PKL. Kerjasama mengenai pembinaan dan pemberdayaa PKL.

T11.2

P : Apakah ada yang lainnya pak?

G1 : kami bisa kerjasama dengan pihak ketiga atau swasta dalam membina PKL ini. Banyak sekali contohnya kami melakukan kerjasama dengan berbagai dinas dan bank yang ada di Kota Malang. Bentuk kerjasamanya bisa berupa pengadaan barang.

T11.3

P : Jadi seperti itu ya pak, saya rasa saya sudah cukup bertanya masalah mengenai penataan pak.

G1 : Iya mas kebetulan saya sebentar lagi ada rapat dengan kepala dinas.

P : Baik bapak terimakasih atas kesediaan waktunya pak

G1 : Oke mas, kalo ada apa-apa bisa menghubungi saya ya mas.

P : Siap pak, mari pak selamat siang.

G1 : Siang mas.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

*Hasil wawancara untuk sasaran 2*

K  
O  
D  
E

**G 2** (Government 2)  
P : (peneliti)

**TRANSKRIP 2**

Jabatan	: Kepala Bidang Tata Kota
Instansi	: Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Kota Malang
Tempat	: Jl. Tugu No.1
Waktu Wawancara	: Senin, 30 Maret 2015 (Mulai: 09.33 WIB, berakhir: 10.38 WIB)

P : Selamat pagi bapak?

G2 : Selamat pagi mas, darimana ya mas?

P : Perkenalkan nama saya Radit. Saya mahasiswa Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota dari ITS Surabaya bapak.

G2 : Iya mas, ada keperluan apa mas?

P : saya ingin melakukan wawancara dengan bapak, terkait Tugas Akhir saya.

G2 : Ogh begitu silahkan mas, tadi mas nunggu lama ya disini. Kebetulan tadi kami ada latihan gladi bersih karena besok kami memperingati HUT Kota Malang ke 101 mas. Tugas akhir masnya tentang apa?

P : Ogh begitu bapak. Jadi Tugas Akhir saya ini mengenai penataan pedagang kaki lima yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar Kota Malang.

G2 : Ogh PKL jalan pasar besar itu mas. Masnya mau butuh data apa aja? Kami di sini di bagian perencanaan/tata kota mas. Kami ada buku RTRW Kota Malang.

P : Saya sudah memilikinya pak, bahkan RDTR Malang Tengah saya sudah memiliki pak.

G2 : Loh kok bisa punya mas?

P : Iya pak karena saya kuliah di PWK, jadi kami memiliki database buku rencana gitu pak.

G2 : Kalau gitu dikawasan pasar besar itu kami memiliki RTBLnya masnya mungkin butuh itu.

P : Wah kebetulan juga saya sudah memilinya juga pak, karena teman saya sewaktu KP ada yang mengerjakan RTBL Kawasan Pasar Besar Kota Malang. Teman saya itu kemaren KP di Cilaki Bandung pak.

G2 : Ogh Cilaki ya, iya memang itu rekanan kita, ya sudah kalau mas sudah memilikinya sekarang masnya mau apa?

P : Saya ingin menanyakan kepada bapak terkait variabel yang saya miliki dengan kaitannya tentang pentaan PKL yang berada pada Koridor Jalan Pasar Besar.

G2 : Iya mas. Silahkan masnya mau menanyakan dari mana?

P : Jadi seperti ini bapak, saya ingin menanyakan apakah dalam penataan pedagang kaki lima ini variabel perijinan sangat berpengaruh? Pentaan yang saya maksudkan disini itu adalah ditata kembali tanpa direlokasi pak.

G2 : Menurut saya mas, perizinan itu sangat diperlukan dalam melakukan penataan PKL.

T4.1

P : Perijinan seperti apakah?

G2 : Sebenarnya perijinannya arahnya memang ada PKL tapi tidak seperti itu mas. Jadi kalau perizinan ini sangat diperlukan. Kalau mereka gak ngikuti perizinan maka disana tidak ada PKL.

T4.2

P : Perizinan yang seperti apakah yang sudah diarahkan oleh pemerintah bapak?

G2 : Pemerintah itu hanya memberikan lokasi untuk arahan pedagang kaki lima bukan memberikan surat izin. Tapi hanya memberihakan izin untuk lokasi tersebut menjadi tempat berdagang PKL.

T4.3

P : Jadi lokasi disana memang dizinkan untuk dijadikan lokasi berjualan PKL ya pak?

T4.4

G2 : Iya boleh, Cuma tidak seperti itu. Berdagangnya tidak seperti itu.

P : Apakah itu sudah diatur dalam..

G2 : Dinas Pasar ya. Kalau kamu tanyanya teknis-teknis itu di Dinas Pasar kalau di kita itu perencanaannya.

P : Iya pak, kemarin saya sudah dari sana. Tapi berhubung bapak kabidnya itu masih baru menjabat jadi baelum tahu bnayak pak.

G2 : Kamu mungkin bisa tanyak sama staf yang ada disana. Mungkin kabidnya perlu banyak belajar itu. Tetapi gini di kami ini lebih kepada arahan perencanaannya seperti apa. Yang penting itu lokasi tersebut memang dizinkan unutkan arahan pedagang kaki lima. Selebihnya untuk teknis tanya kepada yang berwenang aja mas.

T4.5

P : Iya pak. Kalau misakan penyuluhan itu apakah sangat diperlukan dalam penataan PKL.

G2 : Iya mas, penyuluhan itu sangat penting mas. Penyuluhan seperti apa mungkin?

P : Kalau misalkan penyuluhan terhadap waktu berdagang berpengaruh terhadap penataan pak?

G2 : Iya. Karena memang disana itu aturannya arahan pedagang. Kalau dikami ini sektor informal ini arahnya untuk lokasi-lokasi tertentu pada jam-jam tertentu mas. Sehingga jika ada PKL yang berada disana harus diberikan sosialisasi tentang waktu berdagang agar tidak melebihi dari waktu yang ditetapkan.

T6.1

P : Jadi penyuluhan waktu berdagang itu sangat penting ya pak?

G2 : Pasti mas. Kalau gak ada waktu operasional nanti PKL bisa bebas berjualan di jam mana aja. Mereka berjualan pada saat jam padat dampaknya ke apa mas.., ya kemcettan ini mas.

T6.2

P : Kalau penyuluhan tentang sadar hukum itu penting juga tidak pak?

G2 : ya pasti lah mas. Coba mas bayangkan kalau PKL tidak mengerti hukum atau peraturan yang berlaku di kawasan itu misalkan. Mereka berjualan yang seharusnya kawasan itu

T5.1

dilarang, berjualan sampai bahu jalan, kebersihan tidak terjaga dan lain sebagainya, dampaknya adalah PKL semakin menjamur, keindahan kota berkurang, kemacetan yang terjadi dan lain sebagainya.

P : Jadi penyuluhan yang seperti apa bapak yang bisa dilakukan ?

G2 : Penyuluhannya bisa beragam mas. Bisa dari penyuluhan manajemen usaha, pengembangan usaha, sanksi atau sadar hukum dan lain sebagainya.

P : Mengapa penyuluhan sangat diperlukan pak?

G2 : Hal ini dikarenakan apabila kita tidak memberikan penyuluhan tentang pembatasan jam operasional. Maka mereka akan berjualan tanpa memperdulikan jam operasional tersebut mas.

P : Seperti itu ya pak. Apakah ada dampak yang serius apabila penyuluhan itu tidak terlaksana ?

G2 : Jika penyuluhan itu tidak terlaksana maka bisa hancur tatanan kota Malang mas. Banyak tumbuh PKL disetiap penjuru Kota. Mereka tidak mengerti aturan yang berlaku disana jadi senaknya sendiri. Makanya bener kata mas perlu penyuluhan sadar hukum.

P : Apakah menurut bapak kebersihan merupakan hal terpenting dalam mekakukan penataan bapak?

G2 : Penting mas.

P : menurut Bapak Pentingnya itu yang seperti apa?

G2 : Pentingnya gini mas, gimana orang bisa berbelanja jika kebersihan PKL itu sangat kurang. Orang kan jadi ogah berbelanja mas. Orang juga gak bakalan datang kepada PKL yang lokasinya sangat kotor. Misalkan masnya berbelanja ditempat yang kotor apakah mau mas?

P : Menurut saya sih sebenarnya juga tidak mau bapak kalau melihat kondisinya yang kotor. Nantinya jatuhnya jijik dan kualitas makanan yang d4ijual juga dipertanyakan.

G2 : Nah seperti itu mas, kenapa kebersihan juga diperhatikan alasan lainnya adalah nilai estetika dari kawasan tersebut bisa rusak. Kalau misalkan disana sangat kotor maka kawasan tersebut

T6.3

T5.2

T10.1

T6.4

T6.5

T5.3

T1.1

T1.2

T1.3

T1.4

dicap kumuh, sehingga berimbas pada seluruh perdagangan dan jasa disana.

P : Jadi kebersihan lokasi itu sangat penting ya bapak!

G2 : Iya mas, kebersihan PKL itu sangat penting terlebih lagi mereka berjualan di area publik.

P : Kalau standar kebersihan itu ada atau tidak pak?

G2 : kebersihan itu tidak ada standar yang pasti untuk PKL. Biasanya ada SOP untuk pengaturan kebersihan dan dari kita itu juga nantinya menyediakan sarana dan prasarana pendukung kebersihan mas.

P : Jadi seperti itu ya pak, kalau misalkan kondisi sekarang apakah sudah terdapat sarana dan prasarana pendukung dari kebersihan pak?

G2 : Seharusnya sudah ada mas. Sek mas, ada kok sarana dan prasarana kebersihan itu mas. Biasanya yang menyediakan itu dinas kebersihan sendiri.

P : Seperti itu pak.

G2 : Masnya coba lihat keberadaan PKL yang ada di TUGU mas. Disana kan banyak pemebelinya kan ya. Itu juga merupakan keberhasilan penataan yang salah satunya dipengaruhi kebersihan mas dan pengaturan usaha. Kalau bersih itu enak mas yang beli senang juga. Walaupun ada juga yang cuma lihat-lihat heheheheh.

P : Iya bapak enak gitu jadi kitanya gak risih ya pak.

G2 : Waktu saya keluar negeri itu melihat banyak sekali PKL yang berjualan namun tampak rapih an bersih mas, beda jauh sama di Indonesia mas.

P : wah iya pak kalau di luar negeri jangan disamakan dengan di Indonesia pak, beda jauh itu. Tapi luar negerinya mana dulu pak?

G2 : Gak usah jauh-jauh mas d Malaysia sama Singapore itu kan udah bisa mereka para PKL itu berjualannya tertib gitu bersih lagikan lokasi PKLnya. Makanya banyak turis yang betah lama-lama di kawasan perbelanjaan tersebut.

T10.2

T1.5

T1.6

P : Sebenarnya pak, itu masalah kesadaran dari kitanya juga. Kalau diluar negeri itu kesadaran akan kebersihan sangat tinggi beda jauh sama di Indonesia.

G2 : Iya mas, sangat susah kalau di Indonesia apalagi dengan kesadaran kebersihan sangat rendah. Padahal slogan kebersihan sudah banyak bertebaran ya tetep ae kayak gitu mas.

P : Tapi di Indonesia juga terdapat yang seperti di luar Negeri itu pak. Contohnya mungkin Malioboro walaupun terlihat sedikit penuh namun kondisinya dapat dikatakan bersih dengan banyaknya PKL yang berada di sana.

G2 : Malioboro ya mas. Iya bersih sih mas apa mungkin dia takut sama gertakan dari gubernur ya kalau mereka kotor-kotor hehehehe.

T1.7

P : Mungkin saja pak sebuah kepala daerah juga bisa melambang dari bentuk rakyat yang di pimpinnya,

G2 : Wah iya mas. Masnya ini anak PWK atau anak sospol kok bisa gitu ngomongnya.

P : Saya anak PWK yang juga belajar sospol pak, namanya juga mahasiswa pak.

G2 : Gitu ya mas, jarang-jarang loh mas ada yang kayak gitu. Jadi intinya kebersihan itu sanbat penting mas. Kalau kebersihan itu tidak dijaga oleh PKL maka ada sanksinya mas bisa ringan ya bisa berat.

T1.8

P : Jadi gitu ya pak. Kalau tingkat kemacetan itu apakah juga bagian yang penting dalam pentaan pak?

G2 : Loh iya mas. Tingkat kemacetan itu sangat penting. Logikanya adalah kalau mas di suatu jalan sering ada kemacetan yang diakibatkan oleh kendaraan dan banyaknya PKL yang berjualan secara sembarangan dan PKL gersebut juga biangnya kemacetan trus gimana? Pasti masyarakat pada kesel semua yang lewat sana apalagi jalan itu merupakan jalan poros. Apa yang bisa dilakukan mas? Yakni dengan mengurai kemcatten tadi dengan apa? Dengan menata PKL yang berjualan tadi, ka nada yang smapi berjualan di bahu jalan. Nah itu semua kita tata mask lo

T2.1

rapi hitu kemacetan dapat ditekan dan juga mengurangi parkir *on-street* mas.

P : Iya pak saya paham maksud bapak. Saya juga pernah merasakan hal yang sama ketika melintas pada sebuah jalan yang macet dan lagi-lagi diakibatkan oleh banyaknya PKL yang berjualan ditepi jalan dan banyak konsumen yang berhenti didepan PKLnya sehingga membuat lebih kompleks lagi. Apakah ada dampak yang buruk pak dari tingkat kemacetan itu pak?

G2 : Adalah mas. Waktu tempuh jadi lama, rugi ongkos mas, sirkulasi perdagangan terganggu wes pokok.e akeh mas. Ya itu tadi mengapa harus ditata PKLnya supaya bisa memecah kemacetan mas.

 T2.2

P : Kalau dari bapak sendiri apakah tingkat kemacetan ini mempengaruhi kegiatan perdagangan?

G2 : Iya mas, kalau menurut aku. Aku gak akan mau datang ke lokasi PKL yang memiliki kemacetan mas. Aku maunya datang ke PKL yang PKL itu gak memiliki kemacetan mas. Contoh nih ya, kan ada kalau malam ini di jalan Kyai Tamin ini yang berjualan beraneka ragam makanan.

 T2.3

P : Ogh ya barusan di buka oleh pemerintah itu pak? Yang katanya mirip dengan kya-kya Surabaya.

G2 : Mungkin bisa dibilang seperti itu. Di jalan Kyai Tamin itu kalau malam jadi pasar malam mas. Nah disana gak macet mas. Nah saya lebih suka kesana karena apa mas, karena disana tidak ada macet. Beda sama yang di Jalan Pasar Besar mas saya malas mau kesana karena macet toh.

 T2.4

P : Iya pak saya sendiri pun kalau disuruh memilih enaknyanya yang gak memiliki kemacetan. Jadi berbelanja itu enak.

G2 : Benar itu mas. Alangkah indahnyanya jika berbelanja pada PKL itu tanpa adanya gangguan kemacetan. Di Malioboro mungkin sudah menerapkan tersbut. Jadi parkir itu ada tempatnya sendiri dan tidak bercampur aduk dengan PKLnya. Yaa walaupun penuh sesak dengan orang namanya juga pusat wisata perbelanjaan.

 T2.5

P : Iya pak. Setiap saya kembali ke Jogja selalu menyempatkan untuk ke Malioboro walaupun saya sudah bosan. Namun karena unik dan ramahnya bagi orang yang belanja itu yang saya kangen. Hhehehhe

G2 : Masnya ini asli sana tah?

P : Saya asli Jember pak tapi orang tua saya berasal dari Jogja. Sehingga saya sering ke Jogja.

G2 : Oalah masnya ini asli Jember ya.

P : Iya pak. Tapi asli keturuna Jogja pak.

G2 : Saya tahu maksudnya mas. Hehehehe

P : Bapak paham aja pak.

G2 : Di sini banyak orang Jember juga mas. Masnya itu Jogja mana?

P : Saya itu di Bantulnya pak perbatasan dengan Jogjanya pak.

G2 : Ogh ya rumah saudara saya ada yang di Bantul juga mas. Didaerah Bamguntapan mas.

P : Wah itu dekat sebenarnya pak dengan rumah saya. Pak saya ingin bertanya kembali apakah isentif dan disentif sangat penting dalam penataan?

G2 : Perlu, perlu, menurut saya ini perlu mas.

P : Jadi maksudnya perlu itu yang seperti apa ya pak?

G2 : Perlunya misalkan isentif itu misalkan yoo kita berikan tenda-tenda atau lapak-lapak yang seragam. Itu perlu kalau kita ingin menata. Namun mereka itu sebenarnya mau ditata, Cuma menurut aku, ketika orang-orang 1 atau 2 yang diperbolehkan untuk berjualan maka akan kesitu. Coba misalkan dihapus maka dihapus semua gituuu...

P : Kalau disentifnya sendiri itu perlu juga ya pak?

G2 : Perlu mas, jadi kalau disentifnya ini bisa berupa pembatasan jumlah PKL yang berada pada lokasi Jalan Pasar Besar tersebut. Tujuan adanya disentif ini adalah untuk mengekan atau membatasi jumlah pertumbuhan dan perkembangan PKL yang ada di lokasi tersebut. Untuk isentifnya seperti yang udah



T3.1



T3.2



T3.3

saya jelaskan tadi mas. Mungkin isentifnya itu bertujuan untuk menumbuhkan para PKL tertib berjualan.

P : Untuk isentif dan disentif ini apa ada perda atau pertauran yang ada pak?

G2 : Ada mas semuanya ini tertuang pada perda dan peraturan yang terkait. Lebih konkritnya mas coba tanya Dinas Pasar aja yang membawahi PKL.

P : Kalau pembinaan sendiri apakah diperlukan atau penting bapak?

G2 : Iya sangat penting kalau tidak di Bina bisa kemana-mana mas PKLnya.

T9.1

P : Pembinaan seperti apa mungkin bapak?

G2 : Pembinaan yang dimaksudkan ini seperti ada penyuluhan dan juga benar-benar dibina. Supaya apa, supaya PKL ini menaati peraturan yang ada mas.

T9.2

P : jadi yang di binanya yang gimana ya pak? Maaf masih belum paham.

G2 : kami membina itu secara manusiawi mas. Membina itu juga bisa memberikan bantuan secara teknis mas. Misalnya kami beri modal, tenda dll nah itu juga merupakan pembinaan dan hasil bina.an.

T9.3

P : Interaksi pemerintah dan PKL apakah sangat penting bapak?

G2 : Sangat penting mas komunikasi antara kedua subjek ini sangat vital.

T7.1

P : yang seperti apa mungkin bapak?

G2 : Seperti pembinaan dan penyuluhan itu merupakan salah satu bentuk dari interaksi pemerintah dan PKL. Jika kami tidak berinteraksi dengan PKL kami tidak tahu maunya PKL seperti apa dan sebaliknya. Lalu kami maen gusur PKLnya tanpa ada komunikais sebelumnya. Kan gak bisa mas, nanti kami didemo sama mereka.

T7.2

P : Jadi sangat perlu ya pak.

G2 : Iya mas kalau gak ada interaksi bisa perang nanti sama PKLnya. Hahaha. Interasi pokoknya itu adanya kesinambungan

T7.3

antara kedua belah pihak. Jadi enak kedepannya kalau misalkan pemerintah mau memindahkan PKL lebih mudah karena sebelumnya sudah ada interaksi daripada memindahkan PKL yang belum sama sekali adanya interaksi.

P : kalau misalkan jaminan perlindungan apakah berpengaruh juga bapak?

G2 : Kalau dari kami ini melihatnya jaminan perlindungan ini lebih kepada perencanaan lokasi-lokasi PKL. Ketikanya kami sudah menetapkan lokais PKL disini kita sudah memberikan izin disini, maka mereka mendapatkan jaminan perlindungan. Diperaturan kami sudah diperkanankan. Jika pembinaan itu sudah terdapat pada Dinas pasar.

T8.1

P : Jadi jaminan perlindungan itu penting ya pak

G2 : Iya mas, nantinya mereka dapat berjualan dengan aman tanpa ada gusur-menggusur karen sudah terjamin lokasinya.

T8.2

P : Jika pengaturan usaha apakah diperlukan?

G2 : Sebenarnya kembali lagi kepada Dinas Pasar lagi. Ini PKL buah, ini PKL kerajinan, ini PKL makanan dan lain sebagainya. Nah itu lebih kepada pengaturan jenis usaha yang yang seperti apa dikelompoka seperti apa.

T10.3

P : Jadi penting untuk pengaturan usaha itu?

G2 : Iya. Nanti kalau kita gak atur usaha mereka bisa kacau mas. Kalau diatur kan enak misalkan tadi diatur berdasarkan kesamaan jenis dagangan. Lebih rapi juga kan.

T10.4

P : Kalau misalkan kerjasama antara pemerintah dengan PKL apakah berpengaruh pak?

G2 : Iya mas. Mau gak mau kita ada misalkan kita mau menetapkan lokasi PKL disini tapi PKLnya tidak mau bekerjasama dengan kita maka merka berdagangnya secara seporadis dimana-mana.

T11.1

*Hasil wawancara untuk sasaran 3*

K  
O  
D  
E

**G 3** (Government 3)  
P : (peneliti)

**TRANSKRIP 3**

Jabatan	: Kepala Seksi Trantibmas
Instansi	: Satuan Polisi Pamong Praja Kota Malang
Tempat	: Jl. Simpang Mojopahit No.1
Waktu Wawancara	: Senin, 30 Maret 2015 (Mulai: 13.05 WIB, berakhir: 15.40 WIB)

- P : Selamat siang pak?
- G3 : Selamat siang mas, darimana ya mas?
- P : Perkenalkan nama saya Radit. Saya mahasiswa Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota dari ITS Surabaya bapak.
- G3 : Iya mas, sudah lama mas nunggunya?
- P : Lumayan pak sudah nunggu dari jam 12 siang tadi.
- G3 : Wah lama juga ya, maaf tadi ada tamu yang menawarkan kartu kredit dari bank mega.
- P : Ogh begitu cukup lama juga ya pak.
- G3 : Iya mas, padahal saya sudah mengatakan untuk tidak mengambil, tapi tetep saja disuruh.
- P : Jadi masnya mau ada apa ya?
- G3 : Saya disini ingin wawancara dengan bapak mengenai faktor-faktor apa sajakah yang berpengaruh terhadap penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Jalan Pasar Besar Kota Malang. Tujuannya wawancara ini sebagai bahan untuk Tugas Akhir atau skripsi saya pak.
- G3 : Jadi seperti itu mas, apa yang bisa saya berikan kepada mas?

P : saya ingin melakukan wawancara dengan bapak, terkait Tugas Akhir saya.

G3 : Silahkan mas. apa yang mau ditanyakan?

P : Apakah dalam melakukan kegiatan penataan PKL pada Jalan Pasar Besar kebersihan lokasi merupakan hal yang penting?

G3 : **Yoo penting loh mas, makanya kami sering mengusir PKL terkait kebersihan lokasi dan kenyamanan kota mas.** T1.1

P : Pak kenapa kok kebersihan lokasi sangat penting?

G3 : **Karena kebersihan itu menjadi identitas sebuah kota. Kita ini sudah sering mendapatkan piala adhiwiyata mas. Kalau keberishan lokasi PKL kotor kita tidak mendapatkan piala dan citra kota menjadi jelek mas.** T1.2

P : Maka dari itu penting ya pak.

G3 : **Iya mas, kami ini bagian yang menjaga kebersihan lokasi PKL selain Dinas Kebersihan.** T1.3

P : Kalau dari kemacetan apakah berpengaruh juga dalam penataan pak?

G3 : **Iya mas kalau tidak ditata dan tertibkan akan menimbulkan kemacetan mas.** T2.1

P : Kenapa seperti itu pak.

G3 : **Sekarang mas lihat banyak sekali PKL yang menyebabkan kemacetan di Kota Malang. Apalagi Jalan Pasar Besar itu mas. Itu kan simpulnya Kota Malang dengan mana-mana. Kalau sudah macet payah mas.** T2.2

P : Dari PKL apa yang menyebabkan macet pak?

G3 : **PKL ini kan menggunakan badan njalan dan trotoar sebagai tempat berjualan mereka. Nah lebar jalan pasti jadi menyempit dong mas, kan harusnya masnya paham itu. Telebih lagi kondisi jalan yang stabil dan banyak kendaraan di kota Malang.** T2.3

P : Jika ditinjau dari isentif dan disentif bapak apakah sangat diperlukan?

G3 : **Iya mas sangat diperlukan. Isentifnya ini kami berikan sanksi terhadap PKL yang melanggar aturan yang telah pemerintah buat.** T3.1

P : Lalu sanksi seperti apa bapak yang di lakukan?

T3.2

G3 : Kami menindak tegas, awalnya kami berikan surat teguran dan peringatan selanjutnya jika masih membandel kita tertibkan mas. Itu sudah jadi kewajiban saya mas.

P : kalau disentifnya sendiri seperti apa pak?

G3 : Disentifnya sendiri bisa berupa pembinaan kepada PKL karena telah patuh terhadap peraturan.

T3.3

P : Perijinan apakah sangat diperlukan pak?

G3 : Iya mas perijinana sangat diperlukan.

T4.1

P : Pada lokasi tersebut perijinan bisa pak?

G3 : kalau dari saya tidak setuju mas.

P : kenapa pak?

G3 : Itu kan fasilitas umum dengan memberikan ijin berarti memberikan kelegalan terhadap PKL. PKL merupakan sektor informal mas. Kalau diberikan ijin nanti bisa mengganggu pengguna jalan mas.

T4.3

P : Tapi pak kalau sudah diberikan oleh bappeda bahwa kawasan itu tetap dipebolehkan bagaimana?

G3 : Saya sebenarnya ngikut saja mas, tapi bagaimana ya pemerintah kok bisa memberikan perijinan seperti itu berarti membiarkan PKL menjadi PKL.

T4.4

P : memangnya hausnya seperti apa pak?

G3 : Kalau menurut saya itu diberikan pembinaan dengan memberikan bantuan modal dan barang. Tujuannya apa biar PKL menjadi usaha yang mandiri. Biar mereka bisa menyewa kios seperti itu.

T9.1

P : Apakah ada contoh PKL yang sukses pak?

G3 : Ada mas bakso di dekat walikota itu contohnya dulunya dia berjualan di trotoar seperti itu setelah diberikan pembinaan oleh dinas yang terkait dia mampu berjualan dengan menyewa kios dan laris manis mas.

T9.2

P : Seperti itu ya pak. Kalau berkaitan dengan penyuluhan sadar hukum pak?

G3 : Bisa itu mas, supaya apa mereka itu mengerti bahwa yang mereka tempati adalah ilegal dan itu melanggar aturan yang sudah ada mas.

T5.1

T4.2

P : Mungkin bisa spesifik bapak?

G3 : Dengan adanya penyuluhan itu dapat memberikan bimbingan bahwa mereka harus mengerti akan peraturan dan sanksi yang didapatkan ketika mereka melanggar.

T5.2

P : Mengapa penyuluhan sadar hukum bisa berpengaruh pak.

G3 : Sekarang gini mas, kalau gak kita berikan penyuluhan apakah mereka itu setidaknya membaca peraturan? Kan tidak mas mereka ada yang tidak bisa membaca juga, dengan penyuluhan leat lisan lebih mudah sepertinya. Beda sama kita kalau ada perautran kita baca dan sudah tau kandungan isinya apa.

T5.3

P : Iya pak. Kalau penyuluhan terkait tentang waktu beradganag pak.

G3 : Wah apalagi itu mas.

T6.1

P : yang seperti apa pak?

G3 : Kita berikan penyuluhan bahwa kamu bisa berdagang disana mulai dari jam 9 smapai jam 3 misalnya itu lebih enak mas., gak kayak sekarang amburadul.

T6.1

P : Iya pak mereka menjual barang dagangnya senaknya saja pak.

G3 : Iya nanti bisa berakibat kepadapengguna jalan mas, trus macet dll. Kami sudah sering kali melakukan penertiban itu.

T2.4

T7.1

P : Jika interaksi dengan pemerintah apakah perlu pak?

G3 : Iya perlu mas.

P : Itu perlunya seperti apa pak?

G3 : Misalnya kalau kita mau ada pembinaan dengan PKL, kita perlu adanya komunikasi mas.

T7.2

P : Komunikasi yang seperti apa?

G3 : kalau misal juga kita ada mau penertiban mas. Kita harus ada omong dulu dengan PKL gak tiba-tiba kita gusur mas.

T7.3

P : jadi interaksi itu perlu ya pak?

G3 : Iya mas sangat vital itu, kalau nggak ada komunikasi kita bisa didemo. Hahahhhah

T7.4

P : Iya juga ya pak. Hehehehe, Kalau dari jaminan perlindungan apakah diperluakn bapak?

G3 : Buat apa kita menjamin PKL yang ada d sana mas.

T8.1

P : Loh kenapa pak?

G3 : Mereka itu PKL yang menepati ruang umum atau kepentingan umum mas, lalu kita berikan jaminan perlindungan? Saya tidak setuju mas namanya juga sektor informal.

T8.2

P : Tapi kalau dari arahannya seperti itu bagaimana?

G3 : Ya nanti lihat lagi mas. Sejauh ini saya tidak setuju intinya. Kami sudah capek mas berurusan dengan PKL.

T8.3

P : Iya pak, kalau misalkan dari pembinaan PKL apakah diperlukan pak?

G3 : Iya mas itu diperlukan, seperti yang sudah saya bilang mas. Mereka itu jangan dibiarkan jadi PKL tapi harus dibina menjadi seorang wirausaha.

T9.3

P : Seperti itu ya pak

G3 : Iya mas, jadi pembinaan itu juga bisa berupa bimbingan teknis dan bantuan berupa barang mislakan tenda dan lapak yang sama.

T9.4

P : Iya pak. Apakah sudah ada yang PKL yang dibina oleh pemerintah pak?

G3 : Ada mas, mas bisa lihat PKL Tugu itu. Dia salah satu contoh binaan oleh beberapa dinas. Mereka tampak rapi kan mas.

T9.5

P : Iya pak saya sudah pernah kasana dan tampak rapi PKL yang ada disana berbeda jauh dengan yang di pasar besar.

G3 : Iya mas, itu contoh yang berhasil

P : Kalau dari pengaturan usaha sendiri apakah berpengaruh bapak?

G3 : Iya mas sangat berpengaruh.

T10.1

P : Yang seperti apa ya pak?

G3 : Kalau kita gak beri pengaturan usaha nanti berantakan mas.

T10.2

P : Jadi tujuannya adalah supaya rapi?

G3 : Iya mas, dengan adanya pengaturan usaha itu kita bisa membuat PKL jadi rapi dengan caranya penyamaan sarana berdagang mas. Selain itu kita samakan jenis berdagang mereka juga.

T10.3

P : mungkin ada lagi pak?

T10.4

G3 : Nah sama pengaturan waktu mas supaya apa, biar tertata gitu mas, jam sekian sampai jam sekian itu jualan apa dan diamana.

P : Kalau kerjasama anantara pemerintah dengan PKL bagaimana bapak?

G3 : Baik itu mas, kita bisa kerjasama dengan PKL untuk menciptakan kebersihan dan lingkungan yang disana.

T11.1

P : Kalau mengenai program pemerintah bapak?

G3 : Kita bisa bantu dengan mengadakan bantuan teknis terkait PKLnya mas.

T11.2

P : Apakah ada kerjasama dengan pihak swasta pak?

G3 : Ada mas contohnya paling banyak itu dengan bank. Biasanya bank memberikan pinjaman modal dan bantuan tenda mas.

T11.3

P : Seperti itu ya pak. Mungkin ini dulu pak yang dapat saya tanyakan karena waktu sidah sore juga pak.

G3 : Iya mas.

P : Mohon maaf pak dan terimakasih atas waktunya

G3 : baik mas, semoga sukses mas. Nanti kalau ada apa-apa bisa kesini lagi aja mas atau bikin janji dulu.

P : Baik pak, selama sore pak.

*Hasil wawancara untuk sasaran 4*

K  
O  
D  
E

**G 4** (Government 4)  
P : (peneliti)

**TRANSKRIP 4**

Jabatan	: Kepala Bidang Perdagangan
Instansi	: Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Malang
Tempat	: Jl. Mayjen Sungkono No.1, Perkantoran Terpadu Gedung A Lantai 3 Kota Malang
Waktu Wawancara	: Selasa, 31 Maret 2015 (Mulai: 10.25 WIB, berakhir: 11.43 WIB)

P : Selamat siang Bu?

G4 : Selamat Siang mas. Ini yang dari Surabaya itu ya.

P : Iya ibu.

G4 : Maaf ya saya akhir-akhir sering keluar kota terus mas sedang ada pameran produk. Sebenarnya surat mas sudah lama di ruangan saya sekalian dengan dokumennya. Saya sudah membaca proposalnya mas.

P : iya bu, jadi tujuannya saya kesini untuk wawancara dengan ibu terkait penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berada pada di Kota Malang.

G4 : PKL Pasar Besar ya mas.

P : Iya ibu PKL yang berada di Jalan Pasar Besar bukan yang ada di Pasarnya bu. Jadi tujuann dari ini semua adalah untuk penelitian saya dalam rangka menyusun Tugas Akhir ibu. Maaf bu perkenalkan nama saya Radit. Saya mahasiswa Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota dari ITS Surabaya bu.

G4 : Gitu ya mas, masnya kenapa ambil di Malang kok tidak di Surabaya aja yang sudah lebih baik PKLnya?

P : Karena di Surabaya sudah tertata dan terelokasi dengan baik sehingga saya tidak bisa memilih Surabaya sebagai lokasi penelitian saya bu.

G4 : Iya memang sudah bagus sih Kota Surabaya itu, saya sering studi banding ke sana juga tapi bukan ke PKLnya sih. Iya mas jadi masnya mau tanya apa?

P : Jadi seperti ini bu, pada lokasi penelitian saya akan dilakukan penataan PKL bu bukan relokasi atau penggusuran. Loaksinya tetap disan hanya ditata saja bu. Yang saya tanyakan adalah apakah dalam melakukan sebuah penataan kebersihan lokasi pkl berpengaruh bu?

T1.1

G4 : Ya sangat berpengaruh dong mas.

P : Mungkin kalau boleh tau ibu, berpengaruh yang seperti apakah?

G4 : Jadi gini mas. Sekarang kondisi disana itu kan kotor sepanjang jalan ditemui sampah yang berserakan akibat PKL yang menjula makanan dan minuman. Nah terus kalau kita lewat disana itu kan jadi malas mas, padahal disana itu kan dekat dengan Pasar Besar yang banyak dikunjungi oleh masyarakat yang akan berbelanja.

T1.2

P : Jadi kebersihan itu sangat penting ya bu.

G4 : Iya mas, coba mas lihat dimana PKL yang tidak ada sampahnya paling ya PKL buku aja kan ya. Kebersihan merupakan sebagian dari iman mas. Tapi apa mas disana itu banyak sampah yang berserakan.

T1.3

P : ehmmm, seperti ibu.

G4 : Sampah itu menimbulkan banyak penyakit mas, kalau tidak diperhatikan kebersihannya. Lalu kalau dari kita sebagai disperindag akan mengawasi para pedagnag yang berjualan namun tempatnya kotor akan menimbulkan penyakit dan makanannya tidak sehat dan kita akan memblacklist PKL tersebut.

T1.4

P : Jadi kebersihan itu sangat penting terakait higenis dari makanan tersebut?

G4 : Iya mas, kami yang memiliki wewenang akan hal tersebut. Jika terdapat makanan yng dijual pedagang tidak bersih

T1.5

dan sehat maka kami tidak akan merekomendasikan PKL tersebut. Maka dari itu kebersihan lokasi sangat penting itu dijaga demi kesehatan pembeli yang membeli dagangang tersebut.

P : jadi kebersihan lokasi itu akan mempengaruhi dari kualitas yang dijualnya ya bu?

G4 : Benar mas, kualitas yang dijual juga dipengaruhi oleh kebersihan lokasi dari tempat pedagang berjualan.

T1.6

P : Kalau tingkat kemacetan sendiri apakah berpengaruh terhadap penataan PKL bu?

G4 : Iya mas itu perlu. Masnya tau sendiri disana itu jalur yang sibuk kan. Saya kalau lewat disana itu selalu macet. Kemacetannya terdiri dari banyak yang parkir yang kedua banyaknya penjual yang berjualan menggunakan jalan.

T2.1

P : Memang benar bu, disana merupakan jalur yang padat dan banyak pkl yang menjual menggunakan jalan. Lalu kira-kira ada alasan yang lain ibu?

G4 : Saya rasa tidak ada lagi. Intinya PKL disana itu harus ditata supaya tidak menjual senaknya sendiri. Supaya lalu lintas lancar dan mungkin bisa diberikan sanksi mas.

T2.2

P : Apakah ibu tetap membeli kesana walaupun disana terjadi kemacetan?

G4 : Gimana ya mas, saya sebenarnya tidak mau kalau macet tapi kan rumah saya dekat sana dan barang dijual disana itu banyak macamnya mas. Kan itu sirkulasi utama di Kota Malang.

T2.3

P : Eghmmm

G4 : Satu lagi mas dampak dari kemacetan itu banyak mas misalkan waktu tempuh yang jadi lebih lama.

T2.4

P : Iya bu saya juga terkadang harus berangkat lebih awal kalau ke kampus jika akan terjadi kemacetan pada saat *peak hour*.

G4 : Ya mas saya juga begitu ini. Mana kantor ini sangat jauh dari rumah saya belum lagi macetnya mas. Ampun pokoknya udah. Sudah kayak Surabaya aja ini Malang.

T2.5

P : Malang kan Kota Metropolitan kedua setelah Surabaya Ibu terlebih lagi penduduknya tiap tahun semakin meningkat.

G4 : Bentar masnya ini dari jurusan mana tadi?

P : Saya dari Pwk bu atau biasa disebut dengan Planologi.

G4 : Pantas saja masnya ngomong seperti itu.

P : Bu kalau dari isentif dan disentif itu apakah berpengaruh?

G4 : Kalau isentif sangat diperlukan mas.

T3.1

P : Maksudnya gimana ya bu?

G4 : Jadi kalau kita mau tata PKL itu kita berikan isentif berupa peraturan dan sanksi. Tujuannya pa jika dari pemerintah memeberikan peraturan maka mereka haru mengikuti aturan yang sudah ada mas. Kalau mereka tidak mengikuti yang silahkan saja out atau mendapatkan sanksi yang berlaku.

T3.2

P : Berarti sanksi sangat perlu ya bu.

G4 : Iya mas. Tapi apa mas sekarang banyak sekali PKL yang kurang sadar akan sanksi atau peraturan yang ada. Kalo menurut saya diperlukan penyuluhan mengenai sadar hukum ini mas. Agar mereka tahu akan peraturan yang ada. Coba kalau tidak ada sanksi apa yang terjadi di Malang mas, semakin banyak PKL.

T3.3

P : Kalau disentif sendiri itu gimana bu?

G4 : Maaf mas maksudnya disentif itu yang mana?

P : Disentif itu merupakan aturan yang sifatnya lebih menguntungkan atau penghargaan kepada PKL supaya mereka bisa tertib lagi.

G4 : Seperti itu mas. Benar itu mas penting itu.

T3.4

P : Penting seperti apa bu?

G4 : Seperti ini mas. Kalau misalkan PKL itu dapat ditata dengan peraturan yang membuat PKL menguntungkan. PKL ini dibolehkan berjualan di lokasi tersebut dan berikan sarana berdagang secara gratis asalkan PKL mematuhi peraturan yang ada. Mungkin seperti itu mas.

T3.5

P : Jadi ada semacam timbal baliknya ya bu?

G4 : Iya kita membuat senang PKL tapi tidak merugikan kita juga. Karena PKL itu sangat sulit untuk ditata.

T3.6

P : Kalau dari perijinan sendiri apakah sangat penting bu?

G4 : Iya mas penting itu. Kalau tidak ada perijinan kita bisa usir dia jika mereka macam-macam dengan kita.

T4.1

P : Mungkin ada yang lain bu?

T5.1

G4 : Perijinan sangat diperlukan bagi PKI karena yang terpenting adalah perijinan lokasi. Mereka dapat berjualan di suatu lokasi yang misalkan lokasi tersebut tidak di bolehkan namun jika ada perijinan maka dia akan aman karena memiliki kepastian hukum yang jelas mas.

T4.2

P : Mungkin apakah ada yang lain ibu?

G4 : Apa ya? Setahu saya itu sih mas, kalo masnya mau apa2 coba tanyakan ke dinas Pasar aja mas.

P : jika berbicara mengenai penyuluhan ibu apakah penyuluhan mengenai sadar hukum sangat diperlukan?

G4 : Perlu sekali itu mas.

T5.1

P : Perlunya itu yang seperti bagaimana ibu?

G4 : Jadi gini kita sudah memiliki peraturan yang tertulis. Namun kendalanya apakah peraturan itu dibaca sama PKLnya? Ya jelas tidak kan. Saya aja kalau di suruh baca tidak mau apalagi mereka. Maka dari itu diperlukan penyuluhan atau sosialisasi kepada mereka biar mereka itu ngerti.

T5.2

P : Iya bu biasanya dengan penyuluhan itu lebih efektif.

G4 : Benar mas. Dengan kita memberikan penyuluhan mungkin bisa lebih mudah dimengerti oleh PKLnya dari pada kita memberikan kertas yang berisi peraturan itu.

T5.3

P : Kalau penyuluhan mengenai waktu berdagang sendiri bagaimana bu?

G4 : Itu juga perlu mas.

T6.1

P : Perlunya seperti apa?

G4 : kondisinya mereka berjualan tanpa ada batas waktu. Kalau diberikan penyuluhan waktu berdagang kan enak mas. Jadi mereka itu ngerti mereka itu harus berjualan bolehnya dari jam berapa sampai jam berapa.

T6.2

P : Iya bu kebanyakan dari mereka berjualan dari pagi hingga sore hari bahkan ada yang sampai malam juga.

G4 : Nah makanya itu mas lagi-lagi kalau tidak kita berikan penyuluhan mana dia ngerti mas. Kalau ada diperaturan mana dia ada baca mas. Pokonya penyuluhan itu hal yang paling mudah dilakukan ke PKL, karena mereka harus didekati satu persatu.

T6.3

P : Berarti berkaitan dengan interaksi antara pemerintah dengan PKL ya bu?

G4 : Benar sekali mas.

T7.1

P : Keterkaitanya atau berpengaruhnya di mana bu?

G4 : Jadi jika tidak ada interaksi dengan pemerintah maka antara PKL dan Pemerintah tidak dapat berkoordinasi dengan baik. Terutama masalah dalam penataan mas, kita mau menata PKL pasti butuh interaksi seperti kita PKL butuh apa kita sediakan apa.

T7.2

P : Jadi sangat penting ya bu? Kira-kira sejauh ini adakah interkasi anantara pemerintah terhadap PKL terkait penataan.

G4 : Sepertinya sudah mas. Saya kurang begitu mengerti karena saya tidak terlibat jauh dalam penataan. Kalau dari kita biasanya berupa pembinaan mas dengan memberikan permodalan berupa fisik mas. Tapi seharusnya sudah dan ada mas. Kalau tidak ada interkasi gimana PKL memberikan masukan terhadap pemerintah. Maka dari itu interaksi perlu biar ada kata sepakat dari kedua belah pihak.

T7.3

P : Apakah dengan adanya interaksi tersebut bisa menimbulkan jaminan perlindungan terhadap PKL?

G4 : Bisa saja terjadi mas. Karena mungkin sudah terjadi kesepakatan anantara kedua belah pihak dan sudah ada kesepakatan hitam diatas putih. Maka dari itu interaksi sangat penting.

T7.4

P : Jadi apakah jaminan perlindungan diperlukan dalam penataan?

G4 : Jaminan perlindungan PKL ini sangat diperlukan apabila PKL mendapatkan perijinan lokasi yang sudah ditentukan pemerintah dan PKL bersedia.

T8.1

T4.3

P : Jaminan Perlindungan seperti apakah bu?

G4 : Jaminan perlindungan mungkin bisa berupa. Jaminan keamanan PKL yang bebas terhindar dari satpol PP. Jika nanti ada apa-apa kan bisa koordinasi dengan pemerintah. Jadi istilahnya aman mas. Jaminan perlindungan mungkin dari barang

T8.2

dagangan dan sarana berdagang itu juga bisa. Jaminan perlindungan mengenai hak cipta dari PKL mas.

P : Banyak sekali jaminan perlindungan itu ya bu?

G4 : Iya mas, tapi tergantung kesepakatan antara pemerintah dengan PKL. Kalau kita banyak menjamin PKL tapi PKLnya gak bisa ngikuti peraturan kita sama aja mas.

T8.3

P : Benar juga bu. Kalau kita terlalu banyak memberi jaminan mereka juga kesenangan juga. Kalau dari pembinaan sendiri apakah penting bu?

G4 : Pembinaan itu hal yang krusial dan penting bagi PKL.

T9.1

P : Maksudnya bu?

G4 : Jadi mas, Pembinaan itu tujuannya adalah juga mengontrol kegiatan PKL yang ada di sana. Kita kontrol dari pola penjualan mereka, jenis dagangan mereka

T9.2

P : Mungkin contoh pembinaan yang lebih spesifik seperti apa?

G4 : Pembinaan yang dilakukan dari Disperindag sendiri memberikan bantuan secara barang yang bisa mendukung penjualan PKL. Contohnya kita memberika tenda atau payung dengan bentuk dan warna seragam untuk PKL binaan. Selain itu kita memberikan gerobak atau semacamnya dan juga kita juga memberikan alat sebagai modal untuk berdagang seperti mesin pengolahan dan lain sebagainya.

T9.3

P : Banyak sekali macamnya ya bu?

G4 : Iya kalau di kami banyak mas tergantung kebutuhan mereka. Tapi kalau mesin dan lain sebagainya itu ada yang kami berikan ada yang kami pinjami, karena apa mas banyak sekali dari mereka yang memindah tangankan alat tersebut.

T9.4

P : Contoh PKL yang dibina dan diberikan bantuan oleh disperindag mana aja bu?

G4 : Banyak mas. Kawasan wisata belanja Tugu, wisata kuliner malam yang baru buka itu, PKL buku bekas dan macam-macam mas.

P : Setelah di lakukan pembinaan apakah perlu juga ada pengaturan usaha?

T10.1

G4 : Pengaturan usaha sangat diperlukan mas.

P : Pengaturan usaha yang seperti apa?

G4 : Pengaturan usah ini bisa dimulai dengan penyamaan jenis barang dagangan mas. Kalau saya lihat pada Jalan Pasar besar itu jualannya campur-campur kan, maka dari itu perlu diatur supaya sama dan rapi.

T10.2

P : Kalau pengaturan jam operasional bagaimana?

G4 : Jam Operasional itu diperlukan juga dibatasi jam jualannya mas. Jam jualannya kan sekarang gak aturan mas. Bikin kemacetan kalau gak diatur jamnya mas.

T10.3

P : Jika kerjasama antara pemerintah dengan PKL apakah diperlukan bu?

G4 : Diperlukan mas, karena apa sama dengan interkasi tadi kalau tidak ada kerjasama maka penataan tidak bisa dilakukan.

T11.1

P : Mungkin untuk yang lebih ke bentuk program yang bisa dilakukan antara pemerintah dengan PKL bu?

G4 : Untuk program sendiri pemerintah memberikan bantuan modal sebagai salah satu bentuk pembinaan, modal ini bisa fresh money mauapun bentuk barang.

T11.2

P : Apakah ada kerjasama yang diberikan pemerintah untuk PKL berbentuk kerjasama dengan swasta?

G4 : Ada mas banyak sekali kami CSR dengan PKL untuk pembinaan. Biasanya CSR ini yang membantui kami dalam membina PKL yang ada di Kota Malang.

T11.4

P : Jdi seperti itu ya bu. Sepertinya kesusruhan pertanyaan sudah saya ajaukan ke ibu. Terimakasih atas waktunya ibu dan mohon maaf apabila mengganggu waktu dan kerjanya.

G4 : Tidak apa-apa mas. Saya santai aja. Nanti kalau ada apa-apa kesini lagi aja mas. Atau telp aja mas. Semoga sukses skripsinya.

P : Baik bu. Mungkin minggu depan saya kesini lagi untuk menemui ibu.

G4 : Iya mas nanti kabari aja kalau ke sini takutnya saya ke Jakarta ada rapat Koordinasi dengan pusat.

P : Iya bu. Kalau begitu saya pamit dulu ya bu.

G4 : Hati-hati mas.  
P : Selamat Siang bu.  
G4 : Siang

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

*Hasil wawancara untuk sasaran 5*

K  
O  
D  
E

**S1** (Civil Society 1)  
P : (peneliti)

Jabatan	: Ketua Paguyuban PKL Pasar Besar
Instansi	: Paguyuban PKL Pasar Besar
Tempat	: Pasar Besar
Waktu Wawancara	: Selasa, 31 Maret 2015 (Mulai: 14.25 WIB, berakhir: 14.43 WIB)

P : Jadi perkenalkan nama saya radit mahasiswa jurusan PWK –ITS. Tugas akhir saya ini mengenai arahan penataan pedagang kaki lima di jalan pasar besar. Nantinya saya akan memberikan beberapa pertanyaan yang berkaitan dengan dengan tugas akhir saya.

S1 : Jadi gini mas.... Yang paling berpengaruh adalah pendapatan

T13.1

P : Iya lalu.

S1 : Pernah kita ini pindah dimana-mana namun pendapatan kita kurang e mas. Nah klo di sini itu enak mas, memang factor pendapatan yang paling enak disini mas. Kita memang sering dimana-mana tapi yang cocok di sini. Berpengaruhnya disini itu dekat dengan pasar mas.

P : Jadi masalah pendapatan ya pak, misalnya dari masalah lain seperti kebersihan lokasi pkl klo di tata gimana pak?

S1 : Ya... kita memang mau aja di tata, cuman ya klo pembersihan pkl gmn..gmn mas?

T1.1

P : Enggak pak jadi kondisi seperti ini, misalkan PKL ini di sini asalkan trotornya bersih

T1.2

S1 : Iya memang maunya ya gitu, trotoar di jaga bersih, kita tetep di trotoar tapi di jaga bersih, dulunya saya ingin bikin kayak malioboro... akhirnya trotoar ini kurang lengkap. Kan malioboro...trotoar ini saya ambil separo.

P : Ehm.....

S1 : Jadinya kan enak mas kalo trotoarnya itu dibagi, jadi orang jalan itu enak, nggak terlalu terganggu sama kita. Saya itu sering studi banding mas diajak pemerintah, memang faktornya disini di pasar besar buat dagang gitu kan enak. kita dulunya sering digusur tapi larinya tetep disini mas.

P : Dulu selain di sini pernah nempatn dimana aja pak ?

S1 : Sering, dulu malah pernah di sutan sahrir, di jomboran pernah, lantai 3 pasar besar. Setiap ini ada penggusurannn penggusuurannn.

P : Berarti kembalinya ke sini lagi ya pak

S1 : Iya larinya k sini lagi

P : Klo misalkan disini PKL mau ditata apa aja sih pak perijinan yang diperlukan atokah perijinan itu sangat perlu?

S1 : Klo PKL gak usah di tata dikasih fasilitas aja gak apa mas, nanti kita tertib sendiri, klo d kasih ijin kita nanti usaha jadinya permanen mas. Klo ini kan dijalan umum jadinya gak bisa dikasih ijin. Kita kasih fasilitas ajalah mas. Nanti klo missal dikasih ijin terserah pemerintah sendiri kita mau aja mas. Kan enak biar gak berurusan dengan satpol PP.

T12.1

T4.1

P : Klo fasilitas apa yang diinginkan oleh pedagang?

S1 : Yang gini aja enak (nunjuk lapak bapaknya)

P : Misalkan fasilitas apa yg dimaui pedagang misalkan gerobak.

S1 : Gak mau mas, jangan malah mengganggu. Dulu sering dikasih gerobak saya, tapi akhirnya gak dipakai sama anak-anak soalnya mengganggu jalan. Klo gni kana pa ya namanya ya (nunjuk lapak bapaknya) ini kan enak bongkar pasang klo gerobak kan permanen mas.

T12.2

P : Pak misalkan gerobak itu yang didorong (nunjuk gerobak PKL lain)

S1 : Iya itu.... Apa... ya, itu kan pelanggaran ya mas kan dijalan raya. Apa namanya klo rombongan-rombong itu kan pelanggaran ya mas. Kita kan gak ada pelanggaran cuma dijalan (trotoar) aja.

P : Klo misalkan di kasih gerobak gitu gmn pak?

S1 : Gak mau mas dulu udah pernah dikasih mas. Tapi sayanya gak mau. Daripada uangnya dibuat kayak gitu sama pemerintah mending diapakai yang lainnya aja. Di buat modal, missal modal UMK biar kita mandiri, maunya kita itu mandiri mas.

T13.2

P : Kalo maunya bapak di bikin yang seperti apa pak?

S1 : Bongkar pasang mas, ini namanya bongkar pasang.

P : Bongkar pasang ya pak

S1 : Iya bongkar pasang, klo kita mau dirapiin berarti kita ada ijin dari pemerintah.

T4.2

P : Klo misalnya dari pemerintah maunya dirapiin yang ini jualan apa yang sana jualan apa gimana pak?

S1 : Malah ribet mas, klo maunya pkl rapi – rapi sendiri mas. Pkl ini gak mau dikasih sama pemerintah cuma mau dikasih fasilitas aja. Nggak usah dikasih kita sudah punya sendiri. Kita kasih fasilitas ajalah. Klo misalnya gini-gini dari pemerintah kita nurut aja mas.

T12.3

T12.4

P : Klo misalnya sama pemerintah dikasih ijin

S1 : Kami sangat senang kalo di beri ijin sama pemerintah. Jadi gak ada gusur menggusur mas.

T4.3

P : Jadi perijinan itu sangat penting ya pak dalam penataan PKL

S1 : Iya sangat penting dek bagi kita. Jadi kita itu enak. Yang jadi permasalahannya adalah apakah mau pemerintah memeberikan ijin ke kami? Apakah nanti pemilik toko ini nggak complain.kan kayak toko ini kan ijin permanen klo kita kan disampingnya.

T4.4

P : Klo misal sama pemerintah nanti dikasih ijin terus berjualan dari jam berapa sampe jam berapa gitu?

T4.5

S1 : Maunya sih gitu mas .....bentar ya mas (ada pembeli lapak bapaknya

P : iya pak, bapak berjualan sejak kapan pak?

S1 : iya sudah lama mas, sudah sepak terjang. Klo misalnya ada operasi gini-gitu kta mah sudah biasa menghadapinya. Saya itu sering diajak studibanding. Dulunya juga mau diajak studibanding ke kota-kota, maunya itu gini... gini... giniii....

T9.1

Akhirnya kita cenderung ke malioboro. Malioboro kan enak ada koordinasi pemerintah dengan PKL kan kerjasama.

T9.2

T11.1

P : jadi disini masih belum ada koordinasi dengan pemerintah ya pak.

S1 : pemerintah masih belum ada koordinasi. Klo pemerintah maunya apa kita turuti mas. Misalkan mau bersih kita bisa bersih.

T9.3

P : ehmmm

R : klo malioboro kan enak dikasih modal ada koperasinya juga, namanya apa

T9.1

P : bapak ini maunya klo misalkan PKL ini ditata diberi bantuan dan kerjasama antara pemerintah dengan PKL

S1 : iya mas maunya gitu, namun kita selama tahun 84 masih belum ada mas apa ya namanya itu... bantuan gitu. Dulu pernah diberi bantuan rombongan tapi gak pernah d pakai soalnya mengganggu jalan, maunya kayak gini aja mas (nunjuk lapak bapak yg bongkar pasang)....

T9.2

P : eh, maunya bapak ini yang bongkar pasang dan simple ya?

S1 : iya maunya gitu yang simple dan enak mas, apalagi gak banyak ngeluarin biaya.

P : selama ini pembinaan PKL pernah dilakukan ngga pak?

S1 : selama ini belum ada pembinaan mas, paling ya koornya aja.

T9.3

P : klo misalkan ditata ini perlu pembinaan ngga pak?

S1 : betul...betul... betul mas kita perlu pembinaan dan itu sanga penting, kita itu butuh bapak angkat (pemerintah).

T9.4

P : pembinaan seperti apa yang bapak inginkan

T9.5

S1 : kita ya mau dibina, mau minta apa.. Apa... butuh apa. Kita itu gak bersaing sama toko loh mas. Tokokan punya ijin mas, klo kita nggak.

P : iya bener pak

S1 : kita itu dikasih arahan dikasih modal. Jokowi kan udah menganjurkan gitu.. UKM kan yam as

T13.3

P : iya pak, selam ini disini belom ada pemeberian modal ya pak?

S1 : ee..e... agh...pemerintah belom ada, kita itu mandiri sendiri mas.

T13.4

P : hem...

S1 : kita mandiri sendiri, kita dagang sendiri klo misal ada gususran kita....

P : klo pengaturan usaha sendiri menurut bapak itu penting atau tidak pak?

S1 : yoo penting mas, kita kan punya bapak angkat mas, Karena kita orang kecil, klo didiami gak ada bapak angkat lama-lama kita hangus. PKL ini kan ini untuk menjangkau orang yang gak punya-punya gitu mas. Klo punya uang ngapain beli di PKL.

T10.1

P : pengaturan usaha yang seperti apa yang bapak inginkan

R : yang terutama modal, pemodal. Kita itu butuh diarahkan. Bukan dipindah digusur loh. Namanya kita orang kecil, orang kecil itu butuh diarahkan dan dibimbing mas. Klo kita kaya ngapain kita jadi PKL kita milik toko aja mas.

T10.2

P : misalkan dalam bidang pembatasan usaha dagang, antar pedagang yang satu dengan yang lainnya nggak sama gitu.

R : klo di sini gak gitu. Maunya gak gitu mas. Kita itu jualan itu bebas.

T10.3

P : bapak maunya ada batasan nggak?

R : nggak usah... nggak usah... nggak usah batasan mas. Kami harus jualan ini harus jualan ini kan.

P : kalo misalkan dari pemerintah ada pengaturan tentang usaha gitu gmn pak?

R : gak bisa. Gak bisa mas. Kita itu apa adanya. Berjalan gitu aja gak bisa diatur, kita kan individu mas.

P : berarti semua dagangan ada ya pak

R : iya mas coba mas tengok dari ujung jalan jualan baju di ujung jalan sana lagi jualan emas, tuh kan udah beda-beda. Orang cari uang kan bebas mas.

P : bearti kalo jaminan perlindungan itu butuh ya pak.

R : iya mas, itu sangat penting kita itu masyaralat kecil ini butuh jaminan perlindungan. Kalo gak badan hukumnya kan gak kuat mas.

T8.1

P : jaminan perlindungan dan berbadan hukum yang seperti apa?

R : kan namanya pemerintah, kita itu pokoknya ada berbadan hukum dari pemerintah yang gak diggusur gitu loh mas. Kalau pemerintah jamin itu kan gak mungkin kita berani macem-macem mas. Kalau bisa ka nada kerjamasa antara pemerintah dengan kami mas (PKL). Kita kan juga butuh penjamin mas. Kalau disini itu penjaminnya saya. Saya kan disini itu jadi ketua mas. Saya itu kan sering di apa-apa sama pemerintah.

T8.2

P : sejauh ini apakah sudah ada jaminan oleh pemerintah pak?

R : belum ada mas, kita belum ada apa mas sama pemerintah.

T8.3

P : kalau pembinaan dari pemerintah sudah ada apa dan apakah itu penting pak?

R : belum ada mas dan itu penting mas

P : kalau dari bapak maunya PKL seperti apa?

R : kalau dari kami maunya PKL di sini gak usah di gusur atau dipindah.

P : berarti bapaknya ngak mau di pindah ya pak.

R : kita ini udah jualan sejak tahun 84 mas. Kalau mau ditata kenapa gak dari dulu aja mas, baru sekarang gitu. Kita kan sudah lama di sini mas.

P : sudah lama ya pak

R : sudah lama mas. Ibaratnya ini saya PKL yang paling lama itu saya.

P : kalau misalnya PKL yang berada di ujung jalan sana sampai sana itu ditata. Apakah penyuluhan itu sangat penting bapak?

R : penting mas penting. Penyuluhan itu sangat penting.

T5.1

P : penyuluhan yang seperti apa mungkin pak?

R : kayak apa ya mas. Pokoknya pemerintah itu cawe-cawe. Tapi sementara ini kita itu gak liat.

P : Kalau penyuluhan terkait sadar hukum itu bagaimana pak? Apakah penting juga?

S1 : perlu perlu , penting, penting mas. Kita butuh penyuluhan, biar orang itu tidak melanggar aturan yang telah dibuat. Selama ini kita tidak tahu peraturan apa saja yang ada diwilayah ini mas. Dengan adanya penyuluhan itu kan enak semua PKL di sini itu bisa mengerti terkait kondisi wialyah dagang mereka dengan konsekuensi yang ada. Kan kalau melanggar itu hukumnya.

T5.2

P : kalau penyuluhan waktu berdagang sendiri pak bagaimana.

S1 : kita gak ada waktu mas, bebas.

T6.1

P : kalau misal ada penyuluhan terkait waktu berdagang?

R : kita ngga setuju mas. Kita berdagang itu bebas, dari pagi sampe malam. Terserah kitanya kalo dibatasi nanti pendapatan yang didapatkan malan berkurang.

T6.2

P : berarti kalau pedagang itu ditata waktunya gak mau ya pak?

R : kalo ada batas-batasnya gak bisa mas. Kalau makan kan kita gak ada batasnya jadi cari duit itu buat makan mas kan gak ada batasnya

T6.3

P : tapi kalau ditata waktunya itu kan bisa lebih enak waktunya pak.

R : dulu itu pernah seperti itu mas. Tapi kita complain yang rame itu Cuma pagi aja sore sampai malamnya kita sepi mas, apalagi kalau malam hujan kita nggak bisa dagang. Kalau gini terserah wes, kita kan adu nasib.

T6.4

P : kalau misalkan ada pertauran semacam itu bapak nerima nggak?

R : kalau seperti itu saya tidak mau menerima. Kalau pegawai negeri ada batasnya gak masalah kita itu bukan pegawai negeri mas. Cari duit sekarang buat makan sekarang. Kalau pemerintah enak berangkat pagi pulang sore nanti gajian tanggal 1. Kalau kita nggak makan sekarang besok sudah habis.

T6.5

P : interaksi pemerintah dengan PKL penting tidak pak? Dan apakah sudah pernah adanya interaksi?

S1 : butuh kita, penting kita itu butuhnya itu ada pengawasan sama pemerintah

T7.4

P : kalau sanksi menurut bapak itu penting gak?

S1 : Dulu pernah di sanksi mas, razia bayar berapa bayar berapa. Sampai sekarang sanksi itu ada mas. Kalau kena itu 1 bulan.

T3.1

P : Tapi itu penting ya pak? Agar PKL itu tidak melanggar?

S1 : Jadi itu sangat penting mas, jadi tau kan kalau kita melanggar itu kan nanti kena sanksi ini.. Ini.... Kita butuh kayak gitu ma. Kita orang awam gak tau kayak gitu. Tapi pemerintah yang tau. Maunya kita itu dagang. Kalau ada pelanggaran ini itu kita nggak tau.

T3.2

P : Kalau isentif dan disentif dari pemerintah itu butuh atau penting nggak pak?

S1 : Butuh mas dan itu sangat penting. Kita kan ini orang awam yang gak tau apa-apa. Makanya kita itu butuh bapak angkat, kalau di pemerintah itu apa namanya ya, Pembina kan ya. Kita maunya di kasih modal. Kayak jokowi gitu mas, sekarang itu dibina dan diberi modal. Jokowi sekarang itu beda sama SBY sekarang. Jokowi kan gitu mas sekarang. Di bina dikasih modal dan diawasi mas.

T3.3

P : Gitu pak, kalau tingkat kemacetan disini kan tergolong padat ya pak, kalau untuk penataan penting gak pak?

S1 : Kemacetan itu penting sih mas. Tapi kemacetan ini bukan hanya dari PKL aja mas, tapi dari kendaraan konsumen yang parkir untuk membeli barang dagangan kita. Nanti yang kena kita mas (PKL).

T2.1

P : Nah ini kan posisinya PKL ada yang dijalan pak, itu kan bisa membuat kemacetan.

S1 : Nah iya tah itu juga yang bikin kemcatean. Makanya butuh diawasi dan diperhatikan. Itu melanggar mas, udah tau kan itu jalan raya dipakai jualan. Sudah tau ada larangan tetep aja.

T2.2

Apalagi kebanyakan orang luar daerah malang itu mas yang sering melakukan pelanggaran.

P : Berarti perlu penertiban ya pak untuk pelangar seperti itu?

S1 : Perlu itu mas buat yang ngelangar. Biar jadinya gak macet yang rugi kita juga mas.

T3.4

P : Apakah ada keinginan dari bapak untuk penataan PKL ini?

S1 : Rapi mas dan kalau kita itu butuh modal dan pembinaan dari pemerintah. 3 juta minimal mas buat kita.

T9.6

P : berarti pedagang ini mau ditata asalkan diberi modal juga ya pak.

S1 : Iya mas, sebenarnya modal dari pemerintah ini sudah ada. Tapi ini gak tau turunnya kemana. Saya dulu pernah diajak sama pemerintah tapi sampai sekarang masih belum ada jawabannya.

“nanti anak buah saya suruh awasi kamu tapi jaminanmu apa? Dagang pak”

P : Kalau perijinan apakah sangat penting pak dalam penataan?

S1 : Iya mas sangat penting itu. Kita butuh ijin manual aja mas tidak kayak toko ini yang permanen. Supaya kita bisa kemana-mana.

T4.6

P : Berarti perijinan lokasi ya pak?

S1 : Iya mas kita butuh ijin lokasi tapi yang manual aja. Tapi pemerintah sendiri gak mau ngasih ijin itu mas, soalnya ini kan tempat umum. Kita itu butuh modal mas paling banyak ya 5 juta. Nanti mas bisa bilang ke pemerintah ya mas.

T4.7

P : Iya pak, kalau dari pemerintah sendiri dilokasi ini sebenarnya akan ada wacana untuk perapian PKL bukn digusur pak. Nantinya itu supaya sedap dipandang pak tidak seperti ini yang tidak karuan.

S1 : Dulu itu sama universitas brawijaya juga pernah gitu tapi sampai sekarang belum ada apa-apa apalagi terkait modal.

T13.5

P : Hemmm... mungkin harapannya seperti itu pak. Nanti bisa saya sampaikan kepada dinas yang terkait atas usulan bapak

ini. Tadi saya juga sempat berbicara dengan kabid PKL Dinas Pasar pak

S1 : Pak bambang ya mas?

P : Iya pak, yang dulu pak tribim itu sudah pindah ke Satpol PP.

S1 : Iya yang kantornya di madyapuro. Dia yang membina seluruh PKL yang ada di Malang. Tapi sampai saat ini belum ada rekasi dari pak bambang tersebut. Kalau satpol pp itu mas pokoknya gusur aja.

P : Rencana dari dinas pasar itu mau ada penataan PKL tapi khusus bagi warga asli Malang.

S1 : Pak bambangnya bilang gitu mas?

P : Bukan pak tadi itu yang berbicara adalah sekertarisnya pak bambang. Saya tadi dari dinas pasar.

S1 : Oghh jadi gitu mas. Didahulukan warga yang asli dari malang. Dulu sudah pernah usulkan begitu mas. Orang yang tidak manut itu orang luar daerah mas. Kalau saya asli dari malang itu kan tau aturan. Mereka tidak tahu dampak-dampaknya mas. Saya dulu sering debat mas.

P : Belum ada hasilnya sampai sekarang?

S1 : Iya mas belum ada. Ogh tadi itu dari wakilnya Pak Tribim ya mas. Soalnya sekarang banyak perubahan mas.

P : Baik bapak. Mohon maaf sebelumnya saya rasa diskusi hari ini dapat diakhiri. Mohon maaf saya mengganggu waktu bapak untuk berjualan.

S1 : Loh tidak mas, malah saya justru sangat senang bisa diskusi gini sama mas. Orang biasa yang gak tau pengalaman kan sekarang bisa tau gitu kan ya mas. Loh klo saya itu S1 dan S2 nggak ada mas. Saya itu gak tau apa-apa, saya lulusan SD sudah syukur. Jaman saya sekolah itu jarang yang penting bisa baca tulis. Beda sama sekarang kan mas, mau kerja aja harus ada target lulusan apa baru bisa kerja. Dulu itu gak gitu mas. Saya sering sama sharing sama pemerintah. Ngapa.in bapak begitu. Seandainya bapak tukeran sama saya gitu. Bapak jadi PKL saya yang jadi bapak menjabat gitu. Kita itu mau-mau aja pak. Kita

ditarik pajak ya mau kita itu warga malang yang taat aturan mas. Cuma kalau modelnya gusur-gusuran bukan jamannya mas, itu jaman orba kan beda sama sekarang. Kita itu tiba-tiba diangkut aja sama Satpol PP ya kita lawan mas, kita berantem. Saya sharing dengan kepala dinas ini dinas ini, sehingga saya itu bisa membina disini. Kalau misalkan orang-orang disini gak dibina dengan saya mungkin dihanguskan.

P : Ehmmm

S1 : Mumpung saya bina, saya ada kekuatan. Kalau sendirian gak ada saya mungkin sudah hangus mas.

P : Mungkin baok sudah lama di sini ya.

S1 : Disini itu ada senior dan junior itu mas. Apalagi disini itu sdmnya rendah jadi mau apalagi... ya bisanya itu jadi PKL. Kita itu sebenarnya gak mau jadi PKL maunya anak cucu kita jadi orang yang sukses gitu mas. Jangan seperti saya terlalu rendah.

P : Tapi PKL itu dibutuhkan oleh masyarakat mas.

S1 : Iya butuh mas. Rata-rata yang beli ke PKL orang menengah kebawah tapi sekarang orang atas juga belinya kesini mas. Yang penting mereka itu lihat modelnya. Mas gak tau ya orang Jakarta itu loh mas, artis-artis itu kalau ada pedagang yang jula aneh-aneh pasti beli itu mas.

P : Iya pak soalnya kalau beli di mall itu biasanya ada pajak.

S1 : Kalau disini gak ada pajak mas.

P : Oghh... disini itu gak ada pajak pak, kalau misalkan retribusi itu ada nggak pak?

S1 : Nggak ada mas, nggak boleh sama saya.

P : Biasanya kalo ada PKL gini suka ada premanya kan pak yang minta uang.

S1 : Nggak ada mas. Preman disini itu saya mas. Saya preman tapi tidak mau minta uang ke mereka. Saya itu preman dan ketua disini. Kalau misalkan ada preman mau masuk ke sini harus berhadapan dengan saya. Kalau di Jakarta itu biasanya ada pungutan dari preman, kalau sini tidak ada. Coba kalau ditarik lapor saya, coba tanyakan sama pedagang yang dari ujung sana sampai ujung sini tanya aja namanya pak heri mereka tau semua.

Saya tidak ada narikin ke anak-anak sini. Saya itu sebelum pedagang jadi preman disini. Tapi saya semenjak jadi PKL sudah tidak meminta uang ke PKL. Sekarang gini kan.. Mereka jualan buat mereka makan masak yaaa kita mau mabil uang mereka. Kita kan sama-sama mengerti.

P : Ya mungkin itu saja aja pak untuk kali ini. Mohon maaf sekali jika ada salah kata. Mungkin saya akan kembali seminggu atau dua minggu lagi.

S1 : Iya mas sama-sama. Main-main kesini lagi ya mas.

*Hasil wawancara untuk sasaran 6*

K  
O  
D  
E

**S2** (Civil Society 2)  
P : (peneliti)

Jabatan	: Dosen
Instansi	: Planologi ITN Malang
Tempat	: Jl. Bendungan Hilir
Waktu Wawancara	: Rabu 1 April 2015 2015 (Mulai: 10.25 WIB, berakhir: 11.43 WIB)

- P : Selamat siang bapak
- S2 : Selamat siang mas. Ini yang sms saya tadi itu ya.
- P : Iya bapak, apakah bapak ini sedang sibuk?
- S2 : Tidak mas mari kita bicarakan disana aja.
- P : Baik pak.
- P : Jadi perkenalkan saya radit mahasiswa PWK dari ITS pak.
- S2 : Dari Pwk ya? Saya banyak kenalan disana mas. Pak Eko itu saya kenal dia orang Malang mas.
- P : Lho iya pak. Saya tidak tahu saya kira dari Surabaya beliaunya.
- S2 : Iya dia orang Malang mas. Jadi masnya ada keperluan apa?
- P : Jadi seperti ini bapak. Saya ingin mewancarai bapak terkait penataan pedagang kaki lima (PKL) yang berada di Jalan Pasar Besar. Karena penelitian saya mengambil mengenai PKL untk Tugas Akhir saya pak.
- S2 : Iya mas silahkan apa yang mau ditanyakan?
- P : Jadi apakah kebersihan loakasi menjadi salah satu yang dipertimbangkan?

S2 : Kalo secara keseluruhan itu tidak mas. Soalnya apa yang ada di lokasi mu itu dia tidak memberikan apa-apa. Karena dia bukan PKL yang membawa sampah. Ada tampilan ada barang buangan. Dia itu hampir tidak ada barang buangan. Misalnya beli buah ya wes diatruh plastik selese. Kan gak ada orang makan trus buang pyung kan gak onok mas. Unutk tempat yang ini. Iki PKL sing anu opo berterop-terop tidak menjual makanan dan tidak menjual sesuatu yang menghasilkan sampah ngono loh.

T1.1

P : Tapi yang ada di depannya matahari itu ada pak.

S2 : Masa iya.

P : Iya yang didepannya matahari itu pak. Trotoarnya kan lebih lebar dan mereka berjualan makanan sampai menggunkan bahu jalan.

S2 : Ogh.. itu bagian dari halaman matahari? Kalau itu bisa berpengaruh. Cuman tempat sinag akeh iki gak kethok. Tapi sing nggonmu iku kethok. Secara keseluruhan berpengaruh tapi dikit nang kono tok. Berarti lek ngono kudhu onok fasilitas penunjang koyok misal.e tempat sampah

T1.1

T12.1

P : Fasilitas penunjang yang diperlukan dalam kegiatan berdagang PKL itu seperti apa pak?

S1 : Yoo seperti adanya parkiran kendaraan sing bener misal.e ndek mana gitu.

T12.2

P : Selain itu mungkin pak?

S1 : Sesuai dengan kebutuhan lek misal.e malam yo diberi lampu ngono a?

T12.3

P : berarti penting ya pak?

S1 : Iyo rek cek isok betah PKL.e lek gak ngono isok semburat.

T12.4

P : Kalau dari tingkat kemacetan berpengaruh pak?

S2 : Berpengaruh, ngaruh. Dilihatnya dari dua sisi. Yang pertama ini memang jalur padat karena dia jalur kolektor. Yang kedua dia parkir di badan jalan, setiap kali ada orang parkir menghambat lalu lintas. Yang ketiga ini ketika oarnag jalan memakai jalan raya karena trotoar yang semestinya digunakan

T2.1

apa jadi penuh karena PKL mereka harus turun ke jalan. Sehingga berpengaruh terhadap pejalan kaki.

P : Kalau dari isentif dan disentifnya sendiri pak?

S2 : Gini, ehmm. Isentif sama disentif itu kita masih belum tahu. Kalau misalnya PKL iku di toto koyok malioboro di kek.i bedak sing podho sembarangan.e rapi, iku isok. Kalau kita punya desain dan mereka mau mengikuti desain dan berkolaborasi dengan pemilik toko koyok malioboro iku isok. Kalau bentuknya kayak begini malah mengganggu pejalan kaki malah gak bisa mas.

T3.1

P : Jadi?

S2 : Jika seperti itu bisa mas. Tapi bentuknya itu undang-undang tapi kondisinya kita itu belum memiliki seperti kemudahan perijinan dan kemudahan pelayanan pajak. Jadi ndak isok di amsukno nang undang-undang kabeh. Tapi kalau misalnya diberi sanksi seperti itu masih bisa.

T3.2

P : kalau penyuluhan tentang sadar hukum itu bagiamna bapak?

S2 : Iya bisa mas. tapi tidak bisa melalui penyuluhan seperti ini. Karena oarang-orang seperti iki gak isok d kek.i koyok ngene. Biasane iku di kek.i perjanjian lisan mas. perjanjian itu ada mas tapi dari mekanismenya itu susah mas. pokok.e ngene lek misal ndek jalan kampung yo mas onok tulisan gak mudhun benjut pasti wedi mas, tapi lek misal nang dalam tol gak onok sing nuruti. Lah bedone ngono mas.

T5.1

P : jadi berpengaruh pak?

S2 : pengaruh mas. tapi ya gitu susah untuk dilakukan kepada PKL yang seperti mereka.

T5.2

P : Kalau misalkan penyuluhan tentang waktu beradgang pak?

S2 : Sama ae mas kayak yang tadi. Tapi mungkin ini masih bisa karena apa mas. kalau misalkan mereka gak diberikan penyuluhan seperti itu. Bisa kemana-mana itu PKLnya mas.

T6.1

P : Jadi pengaruh ya pak?

S2 : Iya mas. Gunanya penyuluhan waktu beradgang itu sebab.e mereka berjualan gak eroh waktu mas. makane perlu iku. T6.2

P : Jika interaksi dengan pemerintah?

S2 : Lah iya itu mas. kalau tidak interaksi mana bisa kita bikin kesepakatan dengan PKL mas. mereka itu susah sekali mas. T7.1

P : jadi apakah itu penting pak?

S2 : itu penting.. penting mas. Kenapa mkok bisa terjadi seperti ini karena ketidak sepahaman antara pemerintah dengan PKL. T7.1

P : Kalau jaminan perlindungan pak?

S2 : Sama mas, itu semua termasuk jaminan perlindungan, perijinan dll. T8.1

P : Jaminan perlindungan yang seperti apa?

S2 : Misalakan ada yang berjualan soto disini dan hanya satu orang ini saja. Dia meminta agar diwilayah itu hanya dia saja yang bberjualan soto. Dan itu d perbolehkan karena itu haknya dia. T8.2

P : Kalau pembinaan PKL?

S2 : Itu wajib mas.

P : Wajibnya seperti apa bapak?

S2 : Itu untuk memnetukan orang bersikap dan berinteraksi dengan yang lainnya. Cek gak sekarepe dhewe mas. T9.2

P : Jadi program pemerintah itu termasuk pembinaan ya pak?

S2 : Iya mas iya itu merupakan pembinaan dari pemerintah T9.3

P : Pengaturan usaha apakah sangat diperlukan pak?

S2 : Iya perlu itu mas, karena menentukan sinergitas anatar pemerintah dengan PKL. Contoh.e kya-kya Suwabaya. Koen oleh.e jualan ndek kene, tapi iling batasmu soale iki digawe wong mlaku sisan. T10.1

P : Jika kerjasama dengan pemerintah itu apakah termasuk juga tau bagaimana bapak?

S2 : Iya kalau itu wajib mas. itu harus ada, pengertiannya adalah kembali lagi pada kesepakatan iku mau, supaya kesepahamannya ada kegiatany disepakati itulah yang harus dialkukan oleh pemerintah. Kalau CSR itu dari swasta namun T11.1

T9.1

T4.1

lokasi harus ditempat itu. Sekarang CSR itu yang kayak di Alun-alun ada bank BRI yang memeberikan bantuan tenda sehingga pemerintah memfasilitasi.

P : Apakah perijinan itu sangat diperlukan pak?

S2 : Iya loh mas

P : perijinan seperti apa?

S2 : Perijinan lokasi dan berdagang. Semua itu harus ada ijinnya kalau tidak ijinnya dia legal. Dan sewaktu-waktu mudah untk digusur.

T4.2

P : Jadi apakah dengan adanya PKL di Jalan Pasar Besar itu dibenarkan pak?

S2 : Iya itu harusnya ada kebijakannya. Karena kalau saya tahu menurut rencananya memeang seperti itu. Namun sampai sejauh ini saya belum mengerti

T4.3

P : Lalu pak?

S2 : Bukan begitu, yang punya toko dan pengunjung dengan adanya PKL tersebut dapat diuntungkan mas. kalau PKL terlalu penuh gak bisa jalan. Nah disini sinergisistasnya dan saling mengunutngkan. Sekarang kalau PKL batik itu dihilangkan.

P : Pasti sepi pak tidak ada pengunjungnya.

S2 : Iya soalnya daya tariknya itu disana. Apakah tokonya rugi? Dia ya gak rugi juga. Caranya giamana? Ya itu tadi dengan adanya pembinaan, penyuluhan dan kerjasama tadi. Sudah dulu ya mas saya harus ada kerjaa.an lagi ini.

P : Baik bapak kebetulan juga sudah selese ini. Terimakasih atas waktunya pak.

S2 : Iya mas nanti kabar-kabar lagi aja ya mas, maaf ya mas.

P : Tidak apa-apa pak. Terimakasih atas waktunya pak. Selamat siang pak.

S2 : Siang mas.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

*Hasil wawancara untuk sasaran 7*

K  
O  
D  
E

**S3** (Civil Society 3)  
P : (peneliti)

Jabatan	: Ketua RW 08
Instansi	: Lingk. Pasar Besar
Tempat	: Lingk. Pasar Besar
Waktu Wawancara	: Kamis 2 April 2015 2015 (Mulai: 10.01 WIB, berakhir: 11.12 WIB)

- P : Selamat Sore pak
- S3 : Selamat sore dek, dari mana ya?
- P : Saya Radit pak mahasiswa dari ITS Surabaya.
- S3 : Iya dek, ada yang bisa saya bantu.
- P : Mohon maaf pak sebelumnya apakah bapak berkenan saya wawancara untuk Tugas akhir saya.
- S3 : Silahkan dek, tapi saya tidak bisa lama-lama ya, saya masih ada kerja.an.
- P : Iya bapak. Jadi seperti ini saya sedang melakukan penelitian kepada PKL yang berada pada Jalan Pasar Besar ini.
- S3 : Ogh... tetntang PKL toh.
- P : iya bapak jadi judul penelitian saya ini adalah arahan penataan pedagang kaki lima yang berada pada Jalan Pasar Besar ini. Jadi nanti saya akan menanyakan kepada bapak terkait beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian saya.
- S3 : Silahkan dek, tapi ojek abot-abot yo dek. Hahahaha
- P : Iya bapak ini pertanyaannya mudah sekali kok pak. Jadi seperti ini apakah dalam melakukan penataan kebersihan lokasi PKL sangat penting?
- S3 : **Iya dek sangat penting itu. Penting sekali itu.**

P : pentingnya dari mana ya pak?

S3 : Coba adek lihat. Wilayah kita ini dekat dengan Jalan Pasar Besar kalau wilayah kami kotor dan tidak sedap dipandang karena sampah yang dihasilkan oleh PKL berakibat pada citra kawasan kami dek. Kami malu mempunyai kawasan yang kotor ini, walaupun disana itu ada yang bersihkan misalnya petugas kuning tapi kan gmn ya?

T1.2

P : Apalagi ada lagi mengapa kebersihan lokasi itu sangat penting.

S3 : Kebersihan itu dilihat dari banyaknya sampah atau dari bedak-bedak PKL yang tidak teratur. Kalau misalnya kebersihan diabaikan maka banyak tiimbunan sampah bedak PKL tidak tertata imbasnya apa? Ya ini jadi tidak enak di pandang kotor kan dek. Kalau orang bilang itu estetika kawasan sudah hilang orang malas mau k sisni.

T1.3

P : Kalau dari sisi pembeli bapak?

S3 : Ya jelas mereka sumpek mas liat yang kayka gituan, orang saya aja yang lihat sumpek mas. Pembeli jadinya merasa enggan untuk belanja disana tapi sebenarnya butuh. Coba lihat wisata tugu itu dia kan PKL tapi kondisinya bersih. Orang kan senang kesananya.

T1.4

P : Mungkin ada lagi pak?

S3 : Ini mas pengguna jalan juga kan terganggu dan risih dengan kebredaan PKL yang kotor ini. Akhirnya pejalan kaki lebih memelih untuk turun ke jalan unutup menghindari bau yang tidak sedap.

T1.5

P : Seperti itu ya pak banyak sekali ya pak. Kalau dari tingkat kemacetan apakah berpengaruh pak?

S3 : Ya berpengaruh dek. Sangat jelas. Sekarang gini lihat mas orang yang julan buah yang menggukan bahu jalan itu. Coba mas pikir kira-kira apa yang terjadi?

T2.1

P : lebar jalan berkurang dan menimbulkan kemacetan.

S3 : Nah itu dia mas dengan adanya PKL yang berjualan di bahu jalan membuat lebar jalan menjadi menyempit sedangkan lalu lintas yang padat sehingga apa? Menimbulkan kemacetan

T2.2

kan? PKL saenaknya sendiri pengguna kendaraan juga gak mau kalah, ya wes tublek blek ndek sana dek. Bener a?

P : Iya pak benar itu.

S3 : Satu lagi orang yang jalan kan jadi gak bisa pake trotoar karena sempit sehingga orang itu turun ke jalan, nah itu juga menjadi kemacetan gara-gara jalan di badan jalan.

T2.3

P : Iya pak benar juga. Ogh ya pak apakah isentif atau disentif itu diperlukan?

S3 : Isentif itu semacam sanksi yo dek?

P : Ya bapak semacam itu.

S3 : Kalau sanksi itu emang perlu dek. Sekarang gini kalau tidak ada sanksi gimana? PKL semakin menjadi kan. Tujuan adanya sanksi adalah untuk membuat PKL tertib dengan peraturan yang telah dibuat oleh pemerintah.

T3.1

P : Bearti sanksi itu sangat penting ya pak?

S3 : Yo jelas dek, kesenengen lak.an pedagang.e leg gak dek kek.i sanksi iyo a?

T3.2

P : Mungkin bapak ada penjelasan lain terkait sanksi itu.

S3 : Pokonya ya tadi itu kalau tidak berikan sanksi. PKL bisa merjalela dan berimbas pada yang lainnya dek.

T3.3

P : Kalau disentif bapak bagaimana?

S3 : Iku opo maneh mas?

P : Disentif itu meberikan pengahragaan atau semacam kemudahan bagi PKL agar menaati peraturan yang sudah ada.

S3 : Lho iya a. itu masuk mas jadi PKL itu juga manusia biasa yang mencari nafkah juga kan. Dia perlu diberi kemudahan untuk berjualan. Misalkan apa dek diberikan fasilitas seperti tenda tau semacamnya dengan pembinaan tapi dengan syarat yang harus diikuti oleh PKL.

T3.4

T9.1

P : Berarti sangat penting ya pak?

S3 : Lho iya mas. Pokonya Jangan di gusur aja mas. Kita juga btuh dengan keberadaan PKL yang ada di jalan Pasar Besar itu.

T3.5

P : Kalau perijinan terhadap PKL apakah diperlukan juga pak?

S3 : Lha iya dek, apalagi itu. Harus lah, misalkan dia gak dikasih perijinan tentang lokasi berjualan. Nanti dia bisa berjualan dimana-mana malah tidak terkendali.

T4.1

P : Mungkin bapak bisa menjelaskan lagi yang seperti apa?

S3 : Pokoknya gini dek. Perijinan itu sangat penting bagi kelangsungan berjualan mereka. Kalau mereka tidak memiliki perizinan lokasi misalkan mereka dengan mudah untuk digusur dan diombang-ambing kesana-kesini yo a.

T4.2

P : Iya bapak jadi penting itu perizinan ya pak.

S3 : Yo penting dek,

T4.3

P : Kalau mislakan tentang penyuluhan sadar hukum apakah juga diperlukan.

S3 : Wah iya dek. Kalau kita gak berikan penyuluhan sadar hukum mereka semakin menjadi. Sekarang gini kalau kita gak berikan itu penyuluhan mereka dengan mudah mengatakan saya tidak mengerti aturan dan tidak pernah disampaiakan. Nah kalau gitu repot kan.

T5.1

P : Benar pak.

S3 : Dengan penyuluhan merupakan hal yang baik untuk memberitahukan kepada mereka mengenai peraturan yang ada dan sanksi yang berlaku ketika mereka melanggar aturan.

T5.1

P : Kalau misalkan dengan penyuluhan waktu berdagang bapak?

S3 : Apalagi itu mas. Mereka itu berjualan gak tau aturan. Mereka berjualan dari pagi smapek malam. Saya yang lihatnya itu loh bosen mas. Gak ada ceriatnya jalan itu sepi mas.

T6.1

P : Jadi seperti apa bapak?

S3 : Dengan adaya penyuluhan itu mereka lebih mengerti mana waktu yang diperbolehkan mana waktu yang tidak diperbolehkan. Kan gitu mas.

T6.2

P : Biar gak nggagu yang lainnya ya pak?

S3 : Iya kalau mereka berjualan dari pagi hingga malam dia bisa bikin macet terus kan mas.

T6.3

T2.4

P : Jadi kalau...

S3 : Sek mas masih banyak tah pertanyaannya?

P : Tidak pak masih ada 5 lagi bapak. Kalau bapak terburu-buru bisa disngkat aja bapak. Yang penting maksudnya jelas.

S3 : Iya dek. Soale aku yo abis ini ada rapat sama pak lurah.e mas.

P : Baik pak, mohon maaf sebelumnya pak.

S3 : Iyo gak po-po mas. Anakku yo kuliah sisan iki dadi aku isok negraksakno lek anakku kyok sampean iki.

P : Iya bapak terimakasih atas pengertiannya. Anakaknya kuliah dimana bapak?

S3 : Anakku kuliah,e adoh dek. Sek aku lali kalau tidak salah itu di Unpad dek.

P : Ogh Unpad Bandung. Ambil pak?

S3 : Ambil psikologi dek.

P : Wah bagus itu bapak. Jadi saya lanjutkan ya pak. Kalau misalkan interaksi atau komunikasi antara pemerintah dnegan PKL sangat diperlukan?

S3 : Loh iya dek.

T7.1

P : Yang seperti apa pak?

S3 : Sekarang gini ya kalau kita mau menata itu apakah sepihak saja misalakna pemerintah gitu tok. Kan tidak pasti perlu koordinasi bagaimana pemerintah mau nata dan PKL yang ditata mau manut.

T7.2

P : Benar pak. Apakah bentuk interaksi yang lainnya pak?

S3 : bentuk Interaksi yang lainnya adalah terciptanya kesepakatan dengan PKL tanpa harus meciptakan kerusuhan. Liat ini mas yang di Solo Pak Jokowi kan mengundang PKL dalam acara ramah tamah. Tujuannya apa? Itu kan biar PKL kayak dianggap dan jadi melunak kalau seperti caranya.

T7.3

P : Iya pak. Kalau misalkan jaminan perlindungan sendiri apakah perlu pak?

S3 : Iya perlu mas. Masak abis ditata mereka gak diberikan perlindungan. Misalnya apa jaminan bebas mafia pasar atau istilahnya preman pasar.

T8.1

P : Kalau yang lainnya pak?

S3 : Kalau dari pemerintah mungkin ada jaminan ketenangan batin dek. Hahahahahha

T8.2

P : ketenangan batin yang seperti apa pak?

S3 : Misalkan tidak ada rasa was-was selama berjualan dengan memberikan ijin sehingga mereka tidak di usir oleh satpol PP.

T8.3

P : Seperti itu ya pak. Kalau pembinaan terhadap PKL apakah diperlukan?

S3 : Iya loh dek pembinaan ini sangat vital.

T9.2

P : Bisa dijelaskan pak maksudnya?

S3 : Pembinaan itu bisa banyak dek. Misalnya kita bina agar mereka itu jadi tidak liar. Pembinaan dengan memberikan bimbingan mengenai berjualan mereka mas. Bisa juga pembinaan ini dengan pemeberian sebuah alat yang di butuhkan bagi PKL. Misalkan PKL buah butuh alat pengupas pemerintah berikan itu.

T9.3

P : Kalau pengaturan usaha pak?

S3 : Pengaturan usaha sangat penting juga dek.

T10.1

P : Pentingnya seperti apa?

S3 : Jadi seperti ini pembatasan jam berdagang itu itu sudah bentuk pengaturan usaha. Kan bnyak itu PKL yang berdagang gak aturan.

T10.2

P : Kalau yang lainnya pak?

S3 : Pengturan opo maneh yo dek. Oghh iki pengaturan gerobak dek.

T10.3

P : Biar apa pak?

S3 : Pengaturan itu biar kelihatan rapi. Kan enak dipandang jaidnya kalau gerobaknya sama semua bentuk dan ukuran sama. Nggak kayak saiki iki dek.

T10.4

P : Iya pak kondisi sekarang tidak karuan.

S3 : Nah itu dek. Makanya pengaturan itu perlu

T10.5

P : Kalau kerja sama antara pemerintah dengan PKL apakah perlu pak?

S3 : Nah itu kuncinya mas. Kalau tidak ada kerjasama antara pemerintah dengan PKL tidak bisa jalan yang namanya penataan itu.

T11.1

P : Kalau kerjasama dalam bentuk program pemerintah itu bagaimana bapak?

S3 : Kerjasama dalam bentuk program ini mungkin bisa diadakan event yang bisa menarik banyak pengunjung mas. Bar PKL untung mas.

T11.2

P : Mungkin ada lagi pak?

S3 : Apa ya dek. Mungkin pemerintah bisa mengajak pihak ketiga untuk melakukan kerjasama dalam rangka pembinaan dek. Sudah belum dek?

T11.3

P : Sudah pak. Untungnya pertanyaanya sudah terjawab semua pak.

S3 : Mohon maaf ya dek, bukan maksud unntuk mengusir adek tapi ini ada rapat dek.

P : Iya bapak. Saya terimakasih banyak atas waktu yang tealh diberikan oleh bapak. Mungkin saya akan kembali lagi pak pekan depan.

S3 : Iya dek gak apa-apa. Kalau saya senggang saya bisa temui adek. Pokoknya jangan jum.at sore ya dek. Saya ada pengajian dek.

P : Baik bapak. Terimakasih untuk hari ini. Saya pulang dulu pak. Kebetulan juga kereta saya sebentar lagi datang.

S3 : Loh adek ini langsung balik Surabaya?

P : Iya bapak saya PP soalnya. Mari bapak selamat sore

S3 : Sore dek.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*

## **BIODATA PENULIS**



Penulis lahir di Jember pada tanggal 16 Juni 1993 dan merupakan anak kedua dari pasangan Drs. Turasman dan Warjiyah. Penulis telah menempuh pendidikan formal yakni Sekolah Dasar Negeri Kebonsari 1 Jember, Sekolah Menengah Pertama Negeri 12 Jember, Sekolah Menengah Atas Negeri 1 Jember dan terakhir terdaftar kedalam Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota FTSP-ITS melalui jalur undangan pada tahun 2011 dengan NRP 361110002. Pada semasa kuliah penulis aktif dalam berbagai kegiatan non-akademik lainnya yakni HIMASA JEMBER 11/12 sebagai staff, Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas (BEM-F) FTSP ITS 12/13 sebagai staff Biro Media dan Informasi, DAGRI HMPL ITS 12/14 sebagai staff biro LITBANGOR, dan Ketua Divisi LITBANGOR HMPL ITS 13/14. Penulis juga aktif dalam berbagai kegiatan seminar dan pelatihan baik tingkat nasional hingga internasional, selain itu penulis juga pernah menjadi asisten dosen dalam mata kuliah wawasan teknologi dan komunikasi ilmiah di lingkup ITS.

*Halaman ini sengaja dikosongkan*