

**TUGAS AKHIR  
(SKRIPSI)**

**PREFERENSI PEDAGANG KAKI LIMA DAN PEMBELI TERHADAP  
LOKASI PEDAGANG KAKI LIMA**

**LOKASI STUDI : KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA, KOTA  
MALANG**



**Disusun Oleh :  
SHINTA FLORENSIA NAHAS  
NIM 08.24.007**

**PROGRAM STUDI PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
(TEKNIK PLANOLOGI)  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG  
2013**

1948

REPUBLIC OF INDONESIA  
MINISTRY OF EDUCATION AND CULTURE  
(KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN BUDAYA)  
JANUARY 1948

REPUBLIC OF INDONESIA  
MINISTRY OF EDUCATION AND CULTURE  
JANUARY 1948

1948

REPUBLIC OF INDONESIA - MINISTRY OF EDUCATION AND CULTURE

REPUBLIC OF INDONESIA - MINISTRY OF EDUCATION AND CULTURE  
JANUARY 1948

(SIGNED)  
JANUARY 1948

## LEMBAR PENGESAHAN

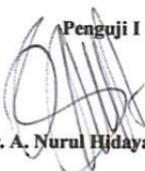
TUGAS AKHIR  
(SKRIPSI)  
PREFERENSI PEDAGANG KAKI LIMA DAN PEMBELI  
TERHADAP LOKASI PEDAGANG KAKI LIMA  
Studi Di Koridor Jalan Soekarno-Hatta Kota Malang

Disusun Oleh :  
Nama : Shinta Florensia Nahas  
Nim : 08.24.007

Dipertahankan Dihadapan Penguji Ujian Skripsi  
Strata Satu (S1)  
Di  
Jurusan Teknik Planologi  
Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota  
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan  
Institut Teknologi Nasional Malang  
Pada Hari/Tanggal : Rabu, 13 Februari 2013  
Dengan Nilai :

Anggota Penguji

Penguji I



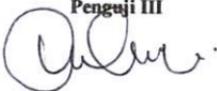
Ir. A. Nurul Hidayati, MTP

Penguji II



Agung Witjaksono, ST, MT

Penguji III



Fanita Cahyaning A, ST, MT

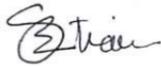
Menyetujui

Pembimbing I



Arief Setiyawan, ST, MT

Pembimbing II



Mira Setiawati, ST, MT

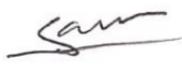
Mengetahui



Dekan  
Fakultas Teknik Sipil dan Perencanaan  
Institut Teknologi Nasional Malang

(Dr. Ir. Kustamar, MT)

Ketua Jurusan  
Teknik Planologi  
FTSP – ITN Malang



(Dr. Ir. Ibnu Sasongko, MT)

Institut Teknologi Nasional Malang  
Jl. Bendungan Sigura-gura no.2  
Malang

### **PERBAIKAN TUGAS AKHIR**

dalam Sidang Komprehensif Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /Perencanaan Wilayah dan Kota  
 yang diadakan pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 13 Februari 2013

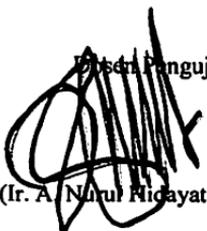
Perlu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Nama : Shinta F. Nahas

Nim : 08.24.007

Perbaikan tersebut meliputi :

- Alasan segmen 9 sebagai segmen paling strategis
- Tolak ukur penilaian Bab V
- Bagaimana menganalisis tabel 5.34

  
 Ir. A. Nurul Nidayati

(Ir. A. Nurul Nidayati, MTP)

### **PERBAIKAN TUGAS AKHIR**

Acara Sidang Komprehensif Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /Perencanaan Wilayah dan Kota  
yang diadakan pada :

Tanggal : Rabu

tanggal : 13 Februari 2013

Perlu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Nama : Shinta F. Nahas

NIM : 08.24.007

Perbaikan tersebut meliputi :

- Bahan presentasi, huruf terlalu kecil
- Perbaikan tata tulis : spasi, daftar isi tidak sesuai dan daftar pustaka
- Pemahaman metode yang dipakai, tampilkan hipotesa penelitian chi square
- Pemahaman penggunaan metode sampel dan dasar penelitian penggunaan sampel stratifikasi
- Dasar dan tujuan pembagian segmen

Dosen Penguji



(Agung Witjaksono, ST, MT)

Institut Teknologi Nasional Malang  
Jl. Bendungan Sigura-gura no.2  
Malang

### **PERBAIKAN TUGAS AKHIR**

Dalam Sidang Komprehensif Tingkat Sarjana Jurusan Planologi /Perencanaan Wilayah dan Kota yang diadakan pada :

Hari : Rabu

Tanggal : 13 Februari 2013

Perlu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Nama : Shinta F. Nahas

Nim : 08.24.007

Perbaikan tersebut meliputi :

- Output penelitian
- Bagaimana penentuan faktor dengan analisa chi square
- Sebaran spasial belum nampak
- Analisis spasial mengelompok/menyebar
- Tata tulis : peta/gambar, kutipan pustaka dan sumber referensi utama lebih dominan

Dosen Penguji



(Fanita Cahyaning A, ST, MT)

## ABSTRACT

Street vendors is a widespread phenomenon and is often found throughout major cities in Indonesia. Based on the inference of some basic theory then known some basic aspects that influence the choice of location for Merchants Street Markets activities among which the concentration of consumer orientation, proximity of location factors, both with a community center, residence, source of raw materials, the nearest settlement, does not require the availability of facilities and public utilities services and ease of transportation. The presence of street vendors create the perception of society. Perception is defined as the person knows some things through the five senses. Due to the above reasons the authors take the title of this thesis is *Preferences street vendors and shoppers to the location of street vendors*. Malang city is one of the developed cities that experienced the phenomenon. The increasing number of street vendors in the city of Malang is also one of the impacts of the development of Malang as one of the major cities in East Java. one point of the development of the street vendors in the city of Malang is located along the road corridor Soekarno-Hatta. at this location have been scattered at least 67 street vendors and the majority of them are food vendors.

Survey methods used were observation and interviews. while the work methods used in this research is a qualitative descriptive method and the method of cross-tabulations. cross-tabulation methods used in linkage analysis of multiple elements in the characteristics of street vendors.

The analysis that has been done obtained results are the things that affect preferences street vendors and buyers to the choice of location of street vendors is the patterns of site selection, facility, location settings and consumers. Most of the street vendors in the study area to open a business because of the proximity to the hustle that is owned by the site. They opened the business with the permission of the village chief or head of the local community. Several also acknowledged getting permission from security officials are representatives of the local government. Street vendors remained at this location because of the benefits they get on the proceeds. while for pattern formation that occurs in the space along the road corridor Soekarno-Hatta Malang occurs through a process that begins with the prospective consumers in these locations. Potential consumers is seen from a high level of traffic within the premises. Street vendors take advantage of these conditions to open the business field. Through the presence of street vendors, other impacts brought about is the increased level of the crowd at this location because consumers are coming from.

***Keywords : street vendors, selection factors of street vendors, perception***

## ABSTRAKSI

Pedagang kaki lima merupakan fenomena yang meluas dan seringkali ditemui diseluruh kota besar di Indonesia. Berdasarkan penyimpulan dari beberapa teori dasar maka diketahui beberapa aspek dasar yang mempengaruhi pemilihan lokasi untuk aktivitas Pedagang Kaki Lima diantaranya yaitu orientasi konsentrasi konsumen, Faktor kedekatan lokasi, baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, permukiman penduduk terdekat, Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum dan Kemudahan transportasi. Keberadaan PKL menimbulkan persepsi dari masyarakat. Persepsi diartikan sebagai proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancainderanya. Berdasarkan alasan diatas penulis mengambil judul dari skripsi ini yaitu *Preferensi pedagang kaki lima dan pembeli terhadap lokasi PKL*. Malang merupakan salah satu kota berkembang yang mengalami fenomena tersebut. bertambahnya jumlah PKL di Kota Malang juga adalah salah satu dampak dari perkembangan Malang sebagai salah satu kota besar di Jawa Timur. salah satu titik perkembangan kawasan PKL di Kota Malang terletak di sepanjang koridor jalan soekarno-hatta. pada lokasi ini setidaknya telah tersebar 67 pedagang kaki lima dan mayoritas dari mereka merupakan penjual makanan.

Metode survei yang digunakan berupa observasi dan wawancara. sedangkan metode yang digunakan dalam pengerjaan hasil penelitian ini adalah metode deskriptif kualitatif dan metode tabulasi silang. metode chi square digunakan pada analisa keterkaitan beberapa elemen dalam karakteristik PKL, preferensi PKL dan preferensi pembeli.

Berdasarkan hasil analisa yang telah dilakukan didapatkan hasil yaitu hal yang mempengaruhi preferensi PKL dan pembeli terhadap pilihan lokasi PKL yaitu pola pengelompokan, fasilitas, pengaturan lokasi dan konsumen. Sebagian besar pedagang kaki lima di lokasi studi membuka usaha karena faktor kedekatan dengan keramaian yang dimiliki oleh lokasi tersebut. Mereka membuka usaha dengan mendapatkan ijin dari lurah atau ketua masyarakat setempat. Beberapa juga mengakui mendapatkan ijin dari petugas keamanan yang merupakan wakil dari pemerintah setempat. Pedagang kaki lima tetap bertahan pada lokasi ini karena keuntungan yang mereka dapatkan pada hasil penjualannya sedangkan untuk pembentukan ruang yang terjadi di sepanjang koridor jalan Soekarno-Hatta Kota Malang terjadi melalui proses yang diawali dengan adanya calon konsumen di lokasi tersebut. Calon konsumen yang dimaksud dilihat dari tingkat kunjungan yang tinggi dalam lokasi. Pedagang kaki lima memanfaatkan kondisi ini untuk membuka lapangan usaha. Melalui keberadaan pedagang kaki lima, dampak lain yang dibawa adalah bertambahnya tingkat keramaian di lokasi ini karena para konsumen mulai yang berdatangan.

**Kata kunci : PKL, Pemilihan Lokasi PKL, Persepsi**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yesus Kristus atas limpahan rahmat dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan “Tugas Akhir” dengan judul “Preferensi pedagang kaki lima dan pembeli terhadap lokasi PKL” dengan sebaik-baiknya. Adapun tugas akhir ini dibuat sebagai prasyarat dalam untuk mendapatkan gelar strata 1, Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan, Institut Teknologi Nasional Malang.

Penulis memilih tema di atas dengan melihat fenomena perkembangan kegiatan pedagang kaki lima yang terjadi di Kota Malang khususnya di lokasi studi yaitu sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta. Penentuan lokasi berdagang yang dilakukan dengan mempertimbangkan beberapa faktor menjadikan penulis ingin menggali informasi menyangkut preferensi dari pedagang itu sendiri dan preferensi pembeli tentang lokasi berdagang dari pedagang kaki lima.

Pengerjaan tugas akhir ini memberikan masukan yang sangat besar bagi penulis dalam memahami dunia perencanaan yang sebenarnya dan dunia kerja yang penuh tantangan dan kompetitif. Dengan selesainya proposal ini penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Orangtua yang telah memberikan dukungan moral dan materil
2. Pak Arif Setijawan, ST. MT. selaku dosen pembimbing I
3. Ibu Mira Setiawati, ST selaku dosen pembimbing II
4. Rekan-rekan planologi di angkatan 2008 dan semua pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan proposal ini

Penulis menyadari bahwa didalam proposal ini masih banyak terdapat kekurangan, baik dalam hal penyajian maupun dalam pembahasan materi proposal. Untuk itu, bimbingan, petunjuk serta kritik dan saran yang bersifat membangun sangat penulis harapkan.

Malang, Desember 2012

Penulis

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR PERBAIKAN .....	iii
ABSTRACT .....	vi
ABSTRAKSI.....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Tujuan dan Sasaran .....	4
1.3.1 Tujuan .....	4
1.3.2 Sasaran .....	4
1.4 Ruang Lingkup Penelitian .....	4
1.4.1 Ruang Lingkup Substansial.....	4
1.4.2 Ruang Lingkup Spasial .....	5
1.5 Kerangka Pemikiran.....	5
1.6 Sistematika Penulisan.....	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....	16
2.1 Konsep Sektor Informal .....	16
2.1.1 Pengertian Sektor Informal.....	16
2.1.2 Ciri-Ciri Sektor Informal.....	17
2.2 Pedagang Kaki Lima Sebagai Salah Satu Kegiatan Ekonomi Sektor Informal ....	20
2.2.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	20
2.2.2 Karakteristik Aktivitas PKL.....	23
2.2.2.1 Jenis Dagangan PKL.....	23
2.2.2.2 Bentuk Sarana Perdagangan PKL .....	23
2.2.2.3 Pola penyebaran PKL .....	25
2.2.2.4 Pola Pelayanan Aktivitas PKL.....	27

2.2.3 Karakteristik Lokasi PKL.....	30
2.3 Pengertian Preferensi dan Persepsi .....	34
2.4 Rangkuman Kajian Teori .....	35
2.5 Variabel Penelitian .....	36
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>39</b>
3.1 Pendekatan Penelitian .....	39
3.2 Metode Pelaksanaan Penelitian .....	40
3.3 Teknik Pengumpulan Data .....	42
3.4 Teknik Pengolahan dan Penyajian Data.....	43
3.5 Teknik Sampling.....	43
3.5 Teknik Analisis .....	45
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PKL KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA MALANG .....</b>	<b>48</b>
4.1 Orientasi Wilayah .....	48
4.1.1 Profil Wilayah.....	48
4.1.2 Peran dan Fungsi Wilayah Studi.....	50
4.2 Kebijakan dan Strategi Pengembangan RTRW Kota Malang.....	51
4.2.1 Kebijakan Pemerintah Kota Malang Terhadap PKL .....	53
4.3 Fasilitas Perkotaan .....	55
4.4 Pedagang Kaki Lima Di Kota Malang .....	55
4.4.1 Perkembangan PKL Di Kota Malang .....	55
4.4.2 Karakteristik Lokasi Penelitian.....	57
4.4.3 Karakteristik Umum PKL.....	58
4.4.3.1 Tingkat Usia .....	58
4.4.3.2 Tingkat Pendidikan .....	59
4.4.3.3 Asal Pedagang .....	62
4.4.3.4 Jumlah Pekerja.....	63
4.4.3.5 Lama Usaha.....	63
4.4.3.6 Modal .....	64
4.4.3.7 Pendapatan .....	65
4.4.3.8 Rekapitan Data Karakter Umum PKL Lokasi Studi.....	66
4.4.4 Karakteristik Aktivitas PKL .....	72
4.4.4.1 Jenis Usaha.....	72

4.4.4.2 Sarana Dagang.....	73
4.4.4.3 Pola Penyebaran dan Pengelompokkan Pedagang Kaki Lima.....	76
4.4.4.4 Lama Waktu Aktivitas.....	77
4.4.4.5 Rekapitan Data Karakter Aktivitas PKL Lokasi Studi.....	77
4.4.5 Karakteristik Lokasi PKL.....	81
4.6.5.1 Ruang Aktivitas PKL.....	82
4.6.5.2 Luas Ruang Aktivitas PKL.....	83
4.6.5.3 Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal.....	84
4.6.5.4 Perizinan.....	85
4.6.5.5 Rekapitan Data Karakter Lokasi PKL Lokasi Studi.....	86
4.5 Preferensi PKL.....	90
4.7.1 Preferensi Berkelompok.....	90
4.7.2 Preferensi Terhadap Pengaturan.....	91
4.7.3 Preferensi Kesesuaian Lokasi.....	94
4.6 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi PKL dan Lokasinya.....	95
4.8.1 Alasan Pembeli Berbelanja di PKL.....	96
4.8.2 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Manfaat Keberadaan PKL.....	97
4.8.3 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Gangguan Akibat Keberadaan PKL.....	99
4.8.4 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Pengelompokkan PKL dan Alasannya.....	100
4.8.5 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Pengaturan PKL.....	101
4.8.6 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Kesesuaian Lokasi.....	103
<b>BAB V ANALISA.....</b>	<b>105</b>
5.1 Analisis Karakteristik Umum PKL.....	105
5.1.1 Tingkat Usia.....	106
5.1.2 Tingkat Pendidikan.....	107
5.1.3 Asal Pedagang.....	108
5.1.4 Jumlah Pekerja.....	109
5.1.5 Lama Usaha.....	110
5.1.6 Modal.....	111
5.1.7 Pendapatan.....	112
5.2 Analisis Karakteristik Aktivitas PKL.....	114
5.2.1 Jenis Usaha.....	114

5.2.2 Sarana Dagang .....	116
5.2.3 Pola Peyebaran dan Pengelompokan Pedagang Kaki Lima .....	118
5.2.4 Lama Waktu Aktivitas .....	119
5.3 Analisis Karakteristik Lokasi PKL .....	120
5.3.1 Ruang Aktivitas PKL .....	122
5.3.2 Luas Ruang Aktivitas PKL .....	123
5.3.3 Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal .....	124
5.3.4 Perizinan .....	125
5.4 Analisis Penentuan Preferensi PKL .....	126
5.4.1 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi berkelompok .....	126
5.4.2 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Pengaturan .....	129
5.4.3 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Kesesuaian Lokasi .....	132
5.5 Analisis Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi PKL dan Lokasinya .....	133
5.5.1 Analisa Alasan Pembeli Berbelanja di PKL .....	134
5.5.2 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi Manfaat Keberadaan PKL .....	135
5.5.3 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Gangguan Akibat Keberadaan PKL .....	136
5.5.4 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengelompokan PKL dan Alasannya .....	138
5.5.5 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL .....	139
5.5.6 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Kesesuaian Lokasi .....	142
5.6 Analisis Penentuan Preferensi PKL dan Pembeli Terhadap Lokasi PKL .....	143
5.7 Temuan Studi .....	154
5.7.1 Karakteristik Umum PKL .....	154
5.7.2 Karakteristik Aktivitas PKL .....	155
5.7.3 Karakteristik lokasi PKL .....	155
5.7.4 Preferensi PKL .....	156
5.7.5 Preferensi Pembeli Terhadap PKL dan Lokasinya .....	156
5.7.6 Hubungan antara preferensi PKL dan preferensi pembeli .....	157
 BAB VI KESIMPULAN .....	 158
6.1 Kesimpulan .....	158
6.2 Rekomendasi .....	159

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Kerangka Metode Pengerjaan Tugas Akhir.....	11
Tabel 3.1 Komponen Analisis Chi Square.....	46
Tabel 4.1 Rencana Pengendalian Pemanfaatan Ruang Di Kota Malang.....	51
Tabel 4.2 Usia Pedagang Kaki Lima.....	58
Tabel 4.3 Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima.....	59
Tabel 4.4 Daerah Asal Pedagang Kaki Lima.....	62
Tabel 4.5 Jumlah Tenaga Kerja Yang Dilibatkan.....	63
Tabel 4.6 Lama Usaha Pedagang Kaki Lima.....	64
Tabel 4.7 Modal Usaha.....	65
Tabel 4.8 Pendapatan Pedagang Kaki Lima Rata-Rata Per Hari.....	66
Tabel 4.9 Karakteristik Umum Pedagang Kaki Lima.....	71
Tabel 4.10 Jenis Usaha Pedagang Kaki Lima.....	72
Tabel 4.11 Sarana Dagang PKL.....	73
Tabel 4.12 Pengelompokkan PKL.....	76
Tabel 4.13 Lama Waktu Aktivitas PKL.....	77
Tabel 4.14 Karakter Aktivitas PKL.....	80
Tabel 4.15 Jumlah PKL.....	81
Tabel 4.16 Alasan Pemilihan Lokasi.....	82
Tabel 4.17 Ruang Aktivitas.....	82
Tabel 4.18 Luas Ruang Aktivitas PKL.....	83
Tabel 4.19 Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal.....	84
Tabel 4.20 Karakteristik Lokasi.....	89
Tabel 4.21 Preferensi Berkelompok.....	90
Tabel 4.22 Preferensi PKL Berkelompok Dan Alasannya.....	91
Tabel 4.23 Preferensi PKL Terhadap Pengaturan.....	92
Tabel 4.24 Hal-Hal Yang Perlu Diatur.....	93
Tabel 4.25 Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah.....	94
Tabel 4.26 Preferensi PKL Terhadap Kesesuaian Lokasi dan Alasannya.....	95
Tabel 4.27 Jumlah Sampel Masyarakat.....	96
Tabel 4.28 Alasan Masyarakat Berbelanja Di PKL.....	97
Tabel 4.29 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Manfaat Keberadaan PKL.....	98
Tabel 4.30 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Gangguan Akibat Keberadaan PKL.....	99
Tabel 4.31 Persepsi Pembeli Terhadap Pengelompokkan PKL.....	100
Tabel 4.32 Persepsi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL.....	101
Tabel 4.33 Hal-Hal Yang Perlu Diatur.....	102
Tabel 4.34 Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah.....	102
Tabel 4.35 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Kesesuaian Lokasi.....	103

Tabel 5.1 Jumlah Sampel PKL dan Masyarakat.....	105
Tabel 5.2 Analisa Usia Pedagang Kaki Lima.....	106
Tabel 5.3 Analisa Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima.....	107
Tabel 5.4 Analisa Daerah Asal Pedagang Kaki Lima.....	108
Tabel 5.5 Analisa Jumlah Tenaga Kerja Yang Dilibatkan.....	109
Tabel 5.6 Analisa Lama Usaha Pedagang Kaki Lima .....	110
Tabel 5.7 Analisa Modal Usaha.....	111
Tabel 5.8 Analisa Pendapatan Pedagang Kaki Lima Rata-Rata Per Hari.....	113
Tabel 5.9 Analisa Jenis Usaha Pedagang Kaki Lima.....	114
Tabel 5.10 Analisa Sarana Dagang PKL.....	116
Tabel 5.11 Analisa Hubungan Antara Jenis Dagangan Dengan Sarana Dagang .....	117
Tabel 5.12 Analisa Pengelompokkan PKL .....	118
Tabel 5.13 Analisa Lama Waktu Aktivitas PKL.....	119
Tabel 5.14 Analisa Alasan Pemilihan Lokasi.....	121
Tabel 5.15 Analisa Ruang Aktivitas .....	122
Tabel 5.16 Analisa Luas Ruang Aktivitas PKL.....	123
Tabel 5.17 Analisa Hubungan Antara Sarana Dagang dengan Luas Ruang Aktivitas PKL.....	124
Tabel 5.18 Analisa Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal.....	124
Tabel 5.19 Analisis Penentuan Preferensi PKL.....	127
Tabel 5.20 Analisa Preferensi PKL Berkelompok Dan Alasannya.....	128
Tabel 5.21 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Pengaturan.....	129
Tabel 5.22 Analisa Hal-Hal Yang Perlu Diatur.....	130
Tabel 5.23 Analisa Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah .....	131
Tabel 5.24 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Kesesuaian Lokasi dan Alasannya.....	132
Tabel 5.25 Jumlah Sampel Masyarakat .....	133
Tabel 5.26 Analisa Alasan Pembeli Berbelanja Di PKL .....	134
Tabel 5.27 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi Manfaat Keberadaan PKL.....	135
Tabel 5.28 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Gangguan Akibat Keberadaan PKL.....	136
Tabel 5.29 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengelompokkan PKL.....	138
Tabel 5.30 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL .....	139
Tabel 5.31 Analisa Hal-Hal Yang Perlu Diatur.....	140
Tabel 5.32 Analisa Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah .....	141
Tabel 5.33 Preferensi Pembeli Terhadap Pemilihan Lokasi PKL dan Alasannya .....	143
Tabel 5.34 Analisis Penentuan Preferensi PKL dan Pembeli Terhadap Lokasi PKL Pada 12 Segmen Lokasi Penelitian .....	144

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pikir.....	7
Gambar 1.2 Kajian Referensi .....	8
Gambar 1.3 Rumusan Variabel .....	10
Gambar 1.4 Lokasi Penelitian .....	13
Gambar 2.1 Berbagai Macam Bentuk Dan Sarana Berdagang PKL .....	25
Gambar 2.2 Pola Penyebaran Mengelompok ( <i>Focus Agglomeration</i> ).....	26
Gambar 2.3 Pola Penyebaran Memanjang ( <i>Linier Concentration</i> ).....	26
Gambar 2.4 Sifat Pelayanan PKL.....	28
Gambar 2.5 Rumusan Variabel .....	38
Gambar 3.1 Segmen Penelitian .....	41
Gambar 4.1 Lokasi Aktivitas Di Jl.Soekarno Hatta.....	58
Gambar 4.2 Persebaran Mayoritas Usia PKL.....	60
Gambar 4.3 Persebaran Mayoritas Tingkat Pendidikan PKL .....	61
Gambar 4.4 Persebaran Mayoritas Jumlah Pekerja PKL.....	67
Gambar 4.5 Persebaran Mayoritas Lama Usaha PKL .....	68
Gambar 4.6 Persebaran Mayoritas Modal Usaha PKL .....	69
Gambar 4.7 Persebaran Mayoritas Tingkat Pendapatan PKL.....	70
Gambar 4.8 Sarana Dagang PKL Pada Lokasi Studi.....	75
Gambar 4.9 Persebaran Mayoritas Sarana Dagang PKL .....	78
Gambar 4.10 Persebaran Mayoritas Pola Pengelompokan PKL .....	79
Gambar 4.12 Persebaran Mayoritas Ruang Aktivitas PKL.....	87
Gambar 4.13 Persebaran Mayoritas Luas Ruang Aktivitas PKL .....	88
Gambar 5.1 Jenis Usaha PKL Pada Tiap Segmen Segmen.....	115

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 LATAR BELAKANG

PKL merupakan jenis usaha komersil berkelompok yang dilakukan di ruang terbuka terutama pinggir jalan dan trotoar. Selain itu PKL sering berpusat di tengah kota dan pusat-pusat hiburan agar dapat menarik banyak pengunjung. Berdasarkan penyimpulan dari beberapa teori dasar maka diketahui beberapa aspek dasar yang mempengaruhi pemilihan lokasi untuk aktivitas Pedagang Kaki Lima diantaranya yaitu orientasi konsentrasi konsumen, Faktor kedekatan lokasi, baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, permukiman penduduk terdekat, Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum dan Kemudahan transportasi. Keberadaan PKL menimbulkan persepsi dari masyarakat. Persepsi diartikan sebagai proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancainderanya. Dalam kaitan dengan lokasi PKL, baik pedagang maupun pembeli mempunyai preferensi tersendiri terhadap beberapa persepsi mengenai lokasi PKL.

Melihat fenomena yang sedang terjadi, Psikologi lingkungan memandang bahwa stimulus (ransang) lingkungan dan persepsi sebagai satu kesatuan yang tidak hanya sekedar stimulus (S) dan Respon (R). Menurut Schiffman (1976), persepsi seseorang tentang lingkungan tidak hanya didasarkan atas alat indera saja (penglihatan, pendengaran, sentuhan), akan tetapi juga akan melibatkan unsur perasaan<sup>1</sup>. Lingkungan dapat mempengaruhi dan mendorong munculnya perilaku pada manusia dan sebaliknya perilaku manusia juga dapat mengubah lingkungan. Hal ini kemudian menjadi dasar pemikiran terbentuknya preferensi terhadap persepsi dari PKL dan pengunjung terhadap pembentukan ruang PKL. Dewasa ini meningkatnya kebutuhan terhadap pedagang kaki lima oleh masyarakat menjadikan keberadaan para pedagang kaki lima pun semakin banyak. Masyarakat terutama yang kelas bawah masih membutuhkan mereka untuk memenuhi kebutuhan yang terjangkau. Dengan demikian, merebaknya jumlah

---

<sup>1</sup>Schiffman dalam Wirawan, Setiito.1992.*Psikologi Lingkungan* Jakarta: Grasindo

PKL bukan semata-mata karena keinginan para pedagang tadi untuk memperoleh pendapatan (*push factors*), tetapi lebih karena tuntutan pasar yang membutuhkan jasa PKL (*pull factors*). Disamping itu jenis usaha ini juga memberikan dampak ikutan yang menguntungkan (*positive spillovers*) seperti mengurangi beban pemerintah untuk menyediakan lapangan kerja, membantu proses daur ulang beberapa jenis sampah, serta menjadi alternatif terbaik bagi kelompok berdaya beli rendah. Sebagai salah satu jenis usaha komersil, PKL juga memperhitungkan pemilihan lokasi/ruang yang akan digunakan sebagai tempat berdagang. Masing-masing pihak yang terkait dalam kegiatan PKL (pedagang dan pengunjung) memiliki preferensi yang berdasarkan terhadap persepsi masing-masing terhadap lokasi ruang komersil tersebut.

Proses pembangunan yang meluas telah menimbulkan beberapa dampak, salah satunya yaitu menjamurnya sektor informal berupa PKL seperti yang terlihat di beberapa kota Besar Indonesia : Bali (PKL canang sari/sesajen khas Bali), Yogyakarta (PKL di Jalan Malioboro) termasuk di koridor Jalan Soekarno-Hatta, Kota Malang. Berdasarkan data Asosiasi Pedagang Pasar se-Indonesia (ASPPSI) jumlah pedagang mikro ini mencapai 11 juta orang sampai Februari 2012. Perkembangan sektor informal, terutama pedagang kaki lima di koridor Jalan Soekarno-Hatta, Kota Malang. Unit usaha yang dijalankan antara lain kios-kios kecil, warung makan, warung kopi, pedagang asongan dan lain-lain. Keberadaan sektor ini kemudian menjadi daya tarik tersendiri bagi pengguna Jalan Soekarno-Hatta. Usaha pedagang kaki lima di lokasi studi diminati oleh masyarakat Kota Malang khususnya bagi kalangan muda.

Kehadiran pedagang kaki lima sering dikaitkan dengan dampak negatif bagi lingkungan perkotaan, dengan munculnya kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib. Hal ini ditunjukkan oleh penempatan sarana perdagangan yang tidak teratur dan tertata serta sering menempati tempat yang menjadi tempat umum. Pemilihan lokasi untuk membuka usaha perdagangan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti aksesibilitas dan padatnya pengunjung. Pembentukan ruang ini kemudian terjadi di ruang yang tidak seharusnya diperbolehkan untuk mengalami pengalihan fungsi ruang yakni badan jalan dan trotoar. Hal ini juga bertentangan

dengan Pasal 3 dan 4 Peraturan Daerah kota Malang No 1 Tahun 2000 Tentang Pengaturan dan pembinaan Pedagang Kaki Lima di wilayah kota Malang yang memuat tentang lokasi yang diperbolehkan sebagai lokasi untuk membuka usaha Pedagang Kaki Lima. Selain itu dalam Raperda RTRW, Keberadaan PKL juga akan diatur sesuai dengan jenis dagangan. PKL makanan akan diarahkan ke Pasar Besar, Pasar Tugu, dan Pulosari (sekarang menyebar di berbagai lokasi seperti Jalan Trunojoyo); PKL kue basah diarahkan ke Jalan Gajayana dan di sekitar Taman Krida Budaya (sekarang menyebar di berbagai lokasi seperti Jalan Trunojoyo); PKL buku diarahkan ke Jalan Wilis; serta PKL onderdil sepeda dan sepeda motor diarahkan ke wilayah Comboran. Permasalahan ini kemudian diangkat menjadi penelitian untuk melihat pembentukan ruang komersil (PKL) berdasarkan persepsi dari PKL tersebut dan pengunjung.

## 1.2 RUMUSAN MASALAH

Perkembangan pedagang kaki lima di Kota Malang mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pedagang kaki lima yang terdapat di kota Malang antara lain pedagang makanan kecil, warung makan, warung kopi, kios-kios kecil dan lain-lain.

Salah satu lokasi pusat pedagang kaki lima di Kota Malang yang menunjukkan perkembangan (dari segi kuantitas) yaitu di Koridor Jalan Soekarno-Hatta. Mereka berjualan di trotoar jalan atau di depan pertokoan, khusus untuk malam hari, setelah toko tutup. Mereka kebanyakan berasal dari kota-kota di Jawa Timur, seperti kota Malang, Madura, Kediri dan Blitar.

Terkait permasalahan tersebut di atas, maka penelitian ini lebih difokuskan untuk meneliti : "*Bagaimana preferensi pedagang dan pengunjung terhadap lokasi PKL di Koridor Jalan Soekarno-Hatta Kota Malang?*"

### **1.3 TUJUAN DAN SASARAN**

#### **1.3.1 Tujuan :**

Mengetahui preferensi pedagang dan pengunjung terhadap lokasi PKL di Koridor Jalan Soekarno-Hatta Malang berdasarkan pilihan persepsi PKL dan pengunjung.

#### **1.3.2 Sasaran :**

- Mengetahui karakteristik PKL dan aktivitas terkait di dalamnya
- Mengetahui preferensi PKL terhadap persepsi tentang kondisi yang diinginkan
- Mengetahui preferensi masyarakat terhadap persepsi keberadaan PKL
- Identifikasi preferensi pedagang dan pengunjung terhadap lokasi PKL

### **1.4 RUANG LINGKUP PENELITIAN**

#### **1.4.1 Ruang Lingkup Substansial**

Dengan adanya keterbatasan waktu, biaya dan tenaga, serta sesuai tujuan penelitian yang ingin dicapai maka penelitian ini dibatasi pada kajian sebagai berikut :

1. Karakteristik pedagang kaki lima terdiri atas :
  - a. Karakteristik umum yang meliputi: umur, tingkat pendidikan, asal, jumlah pekerja, lama berdagang, modal, dan penghasilan.
  - b. Karakteristik usaha yang meliputi: jenis dagangan, bentuk sarana dagang, pola penyebaran, pola pelayanan.
  - c. Karakteristik lokasi aktivitas yang meliputi lokasi aktivitas, status ruang aktivitas, jenis ruang yang digunakan, luas ruang yang digunakan, alasan pemilihan lokasi.
2. Preferensi PKL mengenai kondisi yang diinginkan dalam berdagang
3. Preferensi pengunjung terhadap keberadaan PKL. Pengunjung disini adalah masyarakat yang berada di sekitar lokasi aktivitas PKL, yaitu pembeli bebas. Kajian ini meliputi persepsi mereka terhadap keberadaan PKL, apakah ada manfaat atau gangguan yang ditimbulkan oleh keberadaan PKL, alasan

berbelanja di PKL, pengelompokan PKL, perlu/tidaknya pengaturan PKL, kesesuaian lokasi PKL.

#### 1.4.2 Ruang Lingkup Spasial

Wilayah yang menjadi lokasi penelitian difokuskan pada lokasi pedagang kaki lima yang terletak di Kecamatan Klojen, Kota Malang tepatnya di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta.

### 1.5 KERANGKA PEMIKIRAN

Pertumbuhan penduduk di perkotaan pada akhir-akhir ini meningkat dengan pesat. Pertumbuhan tersebut mengakibatkan bertambahnya tenaga kerja sedangkan lapangan kerja terutama sektor formal sangat terbatas. Karena terbatasnya lapangan kerja di sektor formal terbatas, maka sektor informal menjadi pilihan bagi penduduk untuk dapat mempertahankan kehidupannya. Salah satu sektor informal yang menjadi fenomena di perkotaan adalah pedagang kaki lima (PKL).

Kehadiran pedagang kaki lima menjadi dilema bagi pemerintah kota dalam menata kota. Di satu sisi pedagang kaki lima dapat menjadi pengurang beban pemerintah dalam mengurangi pengangguran, namun di sisi lain adanya pedagang kaki lima dapat menimbulkan berkurangnya ketertiban dan keindahan kota. Permasalahan tersebut hampir dialami oleh tiap pemerintah kota, tanpa terkecuali pemerintah Kota Malang.

Pemerintah Kota Malang sendiri telah mengadakan penataan terhadap para pedagang kaki lima, namun hasilnya masih belum seperti yang diharapkan. Apabila para pedagang kaki lima tersebut direlokasi, maka seringkali hal tersebut menimbulkan kekecewaan bagi pedagang kaki lima karena pendapatan mereka jauh berkurang.

Menurut Rachbini (1994:24) kebijaksanaan mengenai sektor informal harus diikuti pengetahuan yang baik mengenai keadaan mereka, baik motivasi



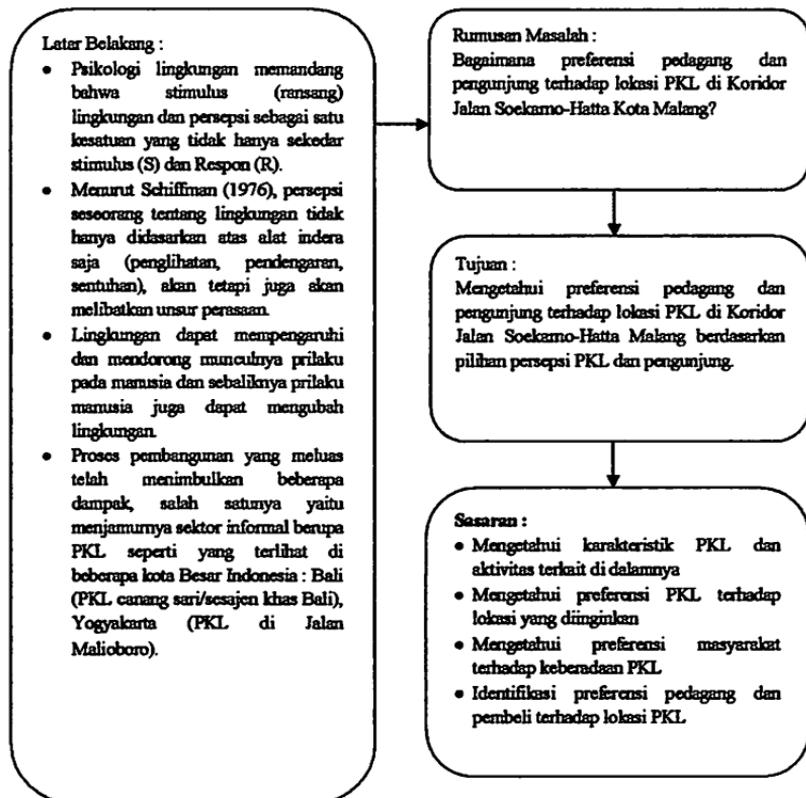
maupun aspirasinya<sup>2</sup>. Oleh karena itu untuk menghasilkan suatu kebijakan penataan lokasi pedagang kaki lima yang efektif perlu dilakukan studi mengenai pedagang kaki lima dengan mengetahui ciri-ciri karakteristik dan preferensi pedagang kaki lima itu sendiri, serta persepsi masyarakat mengenai keberadaan para pedagang kaki lima.

Untuk mencapai tujuan tersebut di atas, maka langkah pertama yang dilakukan adalah mengidentifikasi karakteristik pedagang kaki lima serta preferensinya, dilanjutkan identifikasi preferensi pembeli terhadap keberadaan PKL. Selanjutnya dilakukan analisis mengenai karakteristik PKL baik aktivitas maupun lokasinya serta preferensi dari PKL. Dilanjutkan analisis terhadap preferensi pembeli terhadap keberadaan PKL. Kemudian analisis kesesuaian Perda Nomor 1 Tahun 2000 tentang penataan PKL dengan keadaan pada lokasi PKL. Selanjutnya dilakukan analisis mengenai hubungan antara preferensi PKL dengan preferensi pembeli. Guna mendukung analisis, dilakukan kajian literatur yang berkaitan dengan karakteristik pedagang kaki lima. Adapun gambar kerangka penelitian sebagai berikut:

---

<sup>2</sup>Rachbini dan Hamid.2006. *Ekonomi Informal Perkotaan*, Jakarta dalam <http://www.google.co.id/rachbini> kebijaksanaan sektor informal dalam Resmi Setia, *Ekonomi Informal Perkotaan: Sebuah Kasus Tentang Pedagang Kaki Lima Di Kota Bandung*

**Gambar 1.1**  
**Kerangka Pikir**



**Gambar 1.2**  
**Kajian Referensi**

**Kajian Normatif :**

- Pasal 3 dan 4 Peraturan Daerah kota Malang No 1 Tahun 2000 Tentang Pengaturan dan pembinaan Pedagang Kaki Lima di wilayah kota Malang.
- Dalam Raperda RTRW, Keberadaan PKL juga akan diatur sesuai dengan jenis dagangan. PKL makanan akan diarahkan ke Paser Besar, Pasar Tugu, dan Pulosari (sekarang menyebar di berbagai lokasi seperti Jalan Trunojoyo); PKL kue basah diarahkan ke Jalan Gajayana dan di sekitar Taman Krida Budaya (sekarang menyebar di berbagai lokasi seperti Jalan Trunojoyo); PKL buku diarahkan ke Jalan Wilis; serta PKL onderdil sepeda dan sepeda motor diarahkan ke wilayah Comboran.

**Kajian Teori : Pilihan Ruang Aktivitas PKL**

- Dalam menentukan pilihan lokasi bagi aktivitas usahanya, para PKL akan mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:
  1. Adanya orientasi kepada konsentrasi konsumen, dalam arti PKL akan memilih lokasi sedekat mungkin dengan konsumennya.
  2. Adanya pertimbangan terhadap faktor kedekatan lokasi, baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, permukiman penduduk terdekat.
  3. Adanya pertimbangan terhadap kemudahan

**Kajian Teori :**

- Ditinjau dari segi planologi, kehadiran Pedagang Kaki Lima (PKL) di perkotaan sering menimbulkan masalah karena kegiatan PKL dilakukan di tempat-tempat yang sudah mempunyai peruntukkan sebagai sarana perkotaan seperti taman-taman, jembatan penyebrangan, trotoar, jalan raya dan lain-lain. Kehadiran PKL juga sering mengganggu lingkungan di sekitarnya, seperti pencemaran lingkungan karena limbah yang dihasilkan.  
(Emanly Dwi Astuti, *Pengaruh Keberadaan Pedagang Kaki Lima Terhadap Lingkungan dan Kontribusinya Terhadap Penerimaan Daerah*).
- Mc. Gee dan Yeung (1977: 25) memberikan pengertian pedagang kaki lima sama dengan *hawker*, yang didefinisikan sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar.
- Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 232) berdasarkan hasil penelitiannya mengenai pedagang sektor informal di Cali, Colombo, bahwa para pedagang sektor informal dijumpai di semua sektor kota, terutama berpusat di tengah kota dan pusat-pusat hiburan lainnya ketika ada pertunjukkan, sehingga menarik sejumlah besar penduduk.

**Kajian Teori :**

- Berdasarkan pola penyebarannya, aktivitas PKL menurut Mc. Geo dan Yeung (1977: 36-37) dapat dikelompokkan dalam 2 (dua) pola, yaitu:
  1. Pola Penyebaran Mengelompok (*Focus Agglomeration*)  
Pedagang informal pada tipe ini pada umumnya selalu akan memanfaatkan aktivitas-aktivitas di sektor formal dan biasanya pusat-pusat perbelanjaan menjadi salah satu daya tarik lokasi sektor informal untuk menarik konsumennya. Selain itu pada ujung jalan, ruang-ruang terbuka, sekeliling pasar, ruang-ruang parkir, taman-taman dan lain sebagainya merupakan lokasi-lokasi yang banyak diminati oleh sektor ini.
  2. Pola Penyebaran Memanjang (*Linier Concentration*)  
Pada umumnya pola penyebaran memanjang atau *linier concentration* terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama (*main street*) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri.
- Mc. Geo dan Yeung (1977: 61) menyatakan bahwa pada umumnya PKL cenderung untuk berlokasi secara mengelompok pada area yang memiliki tingkat intensitas aktivitas yang tinggi, seperti pada simpul-simpul jalur transportasi atau lokasi-lokasi yang memiliki aktivitas hiburan, pasar, maupun ruang terbuka.

#### Kajian Teori :

- Pembangunan suatu tempat bagi kegiatan perdagangan sangat tergantung pada lokasi. Begitu pula halnya dengan munculnya kegiatan perdagangan sektor informal. Aktivitas sektor ini akan muncul mendekati lokasi-lokasi strategis, dimana terdapat tingkat kunjungan tinggi. Hal ini berkaitan dengan salah satu fungsi dari pemasaran, yaitu mendekatkan komoditi pada konsumen (*place utility*). Oleh karena aktivitas kegiatan perdagangan sektor informal akan hadir di lokasi-lokasi keramaian seperti pada kawasan perdagangan, perkantoran, pendidikan, perumahan, dan lokasi-lokasi strategis lainnya.
- Adanya kecenderungan penggunaan ruang kota bagi aktivitas usaha PKL ini tidak lepas dari adanya keberadaan sektor formal di suatu lokasi. Atau dengan kata lain adalah ada interaksi ekonomi antara sektor formal (perkantoran dan pertokoan) dengan sektor informal (PKL). Rachbini dan Hamid (1994: 90-91) dalam observasinya mengenai PKL di Jakarta dan Surabaya menemukan adanya kecenderungan bahwa setiap berdirinya gedung bertingkat di Jalan Sudirman Jakarta dapat disaksikan sejumlah PKL berderet sepanjang jalan. Mereka melayani para karyawan atau pegawai bergaji rendah.

#### Kajian Teori :

- Suatu studi yang dilakukan oleh Joedo (1977, dalam Widjajanti, 2000:35) berkaitan dengan lokasi yang diminati aktivitas perdagangan sektor informal, diketahui beberapa ciri sebagai berikut:
  1. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yang relatif sama sepanjang hari. Ciri ini bisa kita jumpai di lokasi-lokasi perdagangan, pendidikan, dan perkantoran.
  2. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat kegiatan-kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar. Kondisi ini merupakan ciri dari suatu lokasi-lokasi wisata atau ruang-ruang rekreatif kota, seperti taman-taman kota dan lapangan olah raga yang biasa ramai di hari libur.
  3. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit.
  4. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

#### Kajian Teori : Pilihan Ruang Aktivitas PKL

- Eromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 236) terjadi karena PKL dalam memilih lokasi bagi aktivitas usahanya akan berusaha untuk selalu mendekati pasar atau pembeli.
- Dalam teori lokasi juga disebutkan bahwa bagi pedagang terdapat kecenderungan untuk berorientasi kepada konsentrasi konsumen dalam menentukan lokasi tempat usaha (Djojodipuro, 1992: 30).
- Rachbini dan Hamid (1994: 101) berdasarkan hasil penelitiannya mengenai PKL di Jakarta dan Surabaya mengemukakan bahwa ada korelasi yang tinggi antara tingkat mobilitas tempat usaha dengan mobilitas tempat tinggal.
- Dalam teori lokasi yang mengemukakan tentang transportasi disebutkan bahwa penting untuk menentukan lokasi sedemikian sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum (Djojodipuro, 1992: 30).

#### Kajian Teori : Preferensi

*Preference* mempunyai makna pilihan atau memilih. Preferensi merupakan suatu sifat atau keinginan untuk memilih.

- Preferensi PKL adalah pilihan pedagang berkaitan dengan sesuai/tidaknyanya lokasi yang meliputi ramai/tidaknyanya, tingkat kemudahan akses, keamanan, kenyamanan, tingkat kemudahan izin, menguntungkan/tidaknyanya.
  - preferensi konsumen adalah kecenderungan seseorang dalam memilih penggunaan barang tertentu untuk dapat dirasakan dan dinikmati. Kepuasan pelanggan dipengaruhi antara lain oleh faktor kebiasaan (*commonalities*) dan faktor pemahaman (*meanings*) yang berkait dengan masalah psikososial. Selain itu dipengaruhi pula oleh faktor respon antara lain rasa, fokus dan waktu terhadap pelayanan yang berhubungan dengan masalah psikologis (Gieso and Cote, 2000).
- sedangkan persepsi adalah kata dalam bahasa Indonesia yang berasal dari bahasa Inggris *perceive* yang berarti melihat atau mengamati (Wojowasito dalam Priono 2004:42).

**Gambar 1.3**  
**Rumusan Variabel**

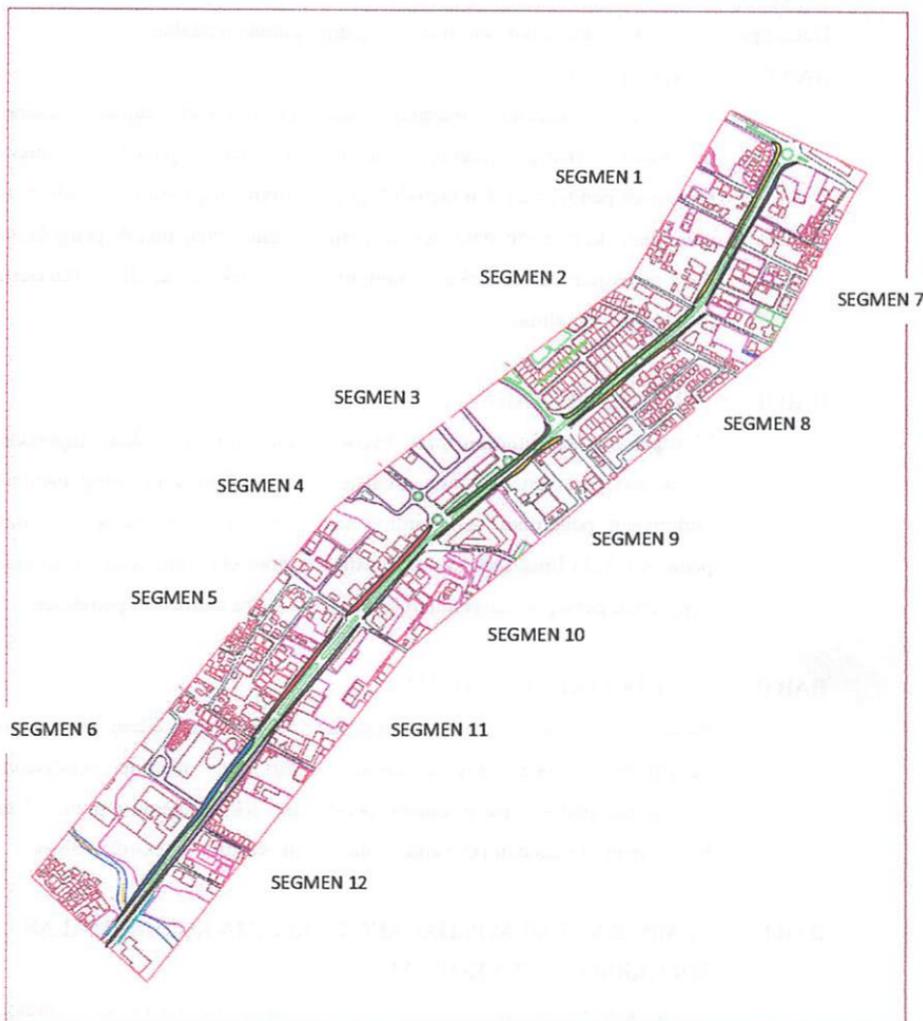


**Tabel 1.1**  
**Kerangka Metode Pengerjaan Tugas Akhir**  
**“Faktor Pemilihan Lokasi Usaha PKL Berdasarkan Persepsi PKL Dan Masyarakat”**

NO.	SASARAN	ANALISIS	VARIABEL DATA	JENIS DATA	SUMBER DATA	TEKNIK ANALISIS	OUTPUT
1	Mengetahui karakteristik PKL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis karakteristik umum PKL</li> <li>• Analisis karakteristik aktivitas usaha PKL</li> <li>• Analisis karakteristik lokasi aktivitas</li> <li>• Analisis keterkaitan antar karakteristik PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umur</li> <li>• Pendidikan</li> <li>• Asal</li> <li>• Jumlah Pekerja</li> <li>• Lama Berdagang</li> <li>• Modal</li> <li>• Penghasilan</li> <li>• Jenis dagangan</li> <li>• Bentuk sarana dagang</li> <li>• Pola penyebaran</li> <li>• Pola Pelayanan</li> <li>• Lokasi aktivitas</li> <li>• Luas tempat usaha</li> <li>• Alasan pemilihan lokasi</li> <li>• Lokasi usaha &gt;&lt; Penghasilan</li> <li>• Lokasi usaha &gt;&lt; Tempat jualan</li> <li>• Lokasi usaha &gt;&lt; Jenis dagangan</li> <li>• Jenis dagangan &gt;&lt; Bentuk sarana dagang</li> <li>• Bentuk sarana dagang &gt;&lt; Luas ruang</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Data primer dengan Kuesioner</li> <li>Data primer dengan Kuesioner</li> <li>Data primer dengan Kuesioner</li> <li>Data primer dengan Kuesioner</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observasi lapangan</li> <li>• Responden PKL</li> <li>• Observasi lapangan</li> <li>• Responden PKL</li> <li>• Observasi lapangan</li> <li>• Responden PKL</li> <li>• Responden PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Deskriptif kuantitatif</li> <li>Deskriptif kuantitatif</li> <li>Deskriptif kuantitatif</li> <li>Deskriptif kuantitatif dengan analisa korelasi</li> </ul>	Identifikasi terhadap karakteristik PKL dan aktivitas di dalamnya

2	Mengetahui preferensi PKL terhadap kondisi yang diinginkan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis preferensi PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengaturan PKL</li> <li>• Hal yang perlu diatur</li> <li>• Fasilitas umum yang perlu ditambah</li> <li>• Kesesuaian Lokasi PKL</li> </ul>	Data primer dengan Kuesioner	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observasi lapangan</li> <li>• Responden PKL</li> </ul>	Deskriptif kuantitatif	Identifikasi preferensi PKL terhadap pemilihan lokasi tempat berdagang
3	Mengetahui preferensi masyarakat terhadap keberadaan PKL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis preferensi masyarakat terhadap keberadaan PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alasan berbelanja</li> <li>• Manfaat PKL</li> <li>• Gangguan yang ada</li> <li>• Pengelompokan PKL</li> <li>• Pengaturan PKL</li> <li>• Hal yang perlu diatur</li> <li>• Fasilitas umum yang perlu ditambah</li> <li>• Kesesuaian Lokasi PKL</li> </ul>	Data primer dengan Kuesioner	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Observasi lapangan</li> <li>• Responden Masyarakat</li> </ul>	Deskriptif kuantitatif	Identifikasi preferensi masyarakat terhadap pemilihan lokasi berkunjung dan keberadaan PKL
4	preferensi pedagang dan pengunjung terhadap persepsi mengenai lokasi PKL	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis hubungan antara preferensi PKL dan masyarakat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• preferensi PKL</li> <li>• preferensi masyarakat</li> </ul>			Deskriptif kualitatif	Identifikasi preferensi pedagang dan pengunjung terhadap lokasi PKL

**Peta 1.1**  
**Lokasi Penelitian**



## 1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Dalam penelitian ini , sistematika penulisan yang dipergunakan adalah :

### BAB I : PENDAHULUAN

Berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan, sasaran penelitian, ruang lingkup substansial dan spasial, kerangka penelitian, pendekatan dan metodologi penelitian yang meliputi pendekatan penelitian, kebutuhan data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan penyajian data, teknik sampling dan teknik analisis data serta sistematika penelitian.

### BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Merupakan studi literatur yang berisi kajian teori yang akan digunakan untuk menguraikan dan menganalisis permasalahan studi yang menjadi pertanyaan penelitian yang antara lain berisi konsep sektor informal, pedagang kaki lima sebagai salah satu kegiatan ekonomi sektor informal, pengertian persepsi, rangkuman kajian teori serta instrumen penelitian.

### BAB III : METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi metode yang akan digunakan dalam pengerjaan penelitian. Metode yang dimaksud terdiri atas metode pendekatan penelitian, metode pelaksanaan penelitian, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan penyajian data, teknik sampling, teknik analisis.

### BAB IV : GAMBARAN UMUM PEDAGANG KAKI LIMA KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA KOTA MALANG

Berisi kondisi geografis Kabupaten Malang, kebijakan dan strategi pengembangan RTRW Kota Malang, Peran dan fungsi, fasilitas perkotaan, perkembangan jumlah penduduk, gambaran umum pedagang kaki lima di Kota Malang serta kebijakan pemerintah kabupaten Malang terhadap PKL.

### BAB V : ANALISA

Pada bab ini berisi analisis mengenai karakteristik PKL, persepsi PKL terhadap lokasi serta persepsi masyarakat mengenai keberadaan PKL.

Dilanjutkan dengan analisis mengenai hubungan antara karakteristik PKL dengan lokasi yang telah ditetapkan pemerintah. Analisis didasarkan pada data hasil survei primer terhadap responden PKL dan responden masyarakat dan juga data sekunder dari pemerintah Kota Malang.

## BAB VI : PENUTUP

Pada Bab ini berisi temuan penelitian yang kemudian dibuat kesimpulan untuk menjawab *reseach question* yang dikemukakan sebelumnya. Dari kesimpulan tersebut dibuat rekomendasi yang ditujukan bagi Pemerintah Kabupaten Malang yang berupa saran-saran dalam menetapkan kebijakan-kebijakan tentang pengaturan PKL yang sesuai dengan karakteristik serta persepsi PKL dan persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL tersebut.

## BAB II

## TINJAUAN PUSTAKA

## 2.1 Konsep Sektor Informal

## 2.1.1 Pengertian Sektor Informal

Istilah sektor informal semakin populer setelah ILO (*International Labour Organization*) melakukan penelitian di Kenya dan kemudian melanjutkan penelitiannya tersebut ke negara-negara berkembang lainnya. Pada penelitian tersebut istilah sektor informal dipergunakan sebagai pendekatan untuk membedakan tenaga kerja yang tergolong dalam dua kelompok yang berlainan sifatnya (Manning dan Effendi, 1996: 75)<sup>3</sup>.

Jan Bremen (dalam Manning dan Effendi, 1996: 138-140) memperjelas pengertian sektor informal dengan menyatakan bahwa sektor informal menunjukkan fenomena perbedaan dua kegiatan yang mempunyai ciri-ciri yang berlawanan. Tenaga kerja formal adalah yang bergaji dalam suatu pekerjaan yang permanen. Sifat semacam ini biasanya dimiliki oleh kegiatan yang saling berhubungan dalam suatu sistem yang terjalin dengan organisasi yang baik. Pada umumnya mereka yang terikat dalam kontrak kerja kelompok ini mempunyai syarat-syarat bekerja yang dilindungi oleh hukum. Di lain pihak, mereka yang berada di luar kelompok ini dinamakan sektor informal.

Studi mendalam tentang sektor informal di Indonesia dilakukan oleh Hans Dieter-Evers, yang menganalogikan sektor ini sebagai bentuk ekonomi bayangan dengan negara. Ekonomi bayangan digambarkan sebagai berbagai kegiatan ekonomi yang tidak mengikuti aturan-aturan yang dikeluarkan pemerintah. Kegiatan ekonomi bayangan ini merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang bergerak dalam unit-unit kecil sehingga bisa dipandang efisien dalam memberikan pelayanan. Dilihat dari sisi sifat produksinya, kegiatan ini bersifat subsisten yang bernilai ekonomis dalam pemenuhan kebutuhan sehari-hari,

<sup>3</sup>Manning Dan Effendi, 1996: 75 dalam <http://www.google.co.id> Sektor+Informal+Ilo+Manning+Dan+Effendi Literatur Sektor Informal Perkotaan

khususnya bagi masyarakat yang ada di lingkungan sektor informal (Rachbini dan Hamid, 1994: 3).

Menurut Hidayat (1978, dalam Widodo, 2002: 24) pengertian sektor formal diberikan sebagai sektor yang terdiri dari unit usaha yang telah memperoleh berbagai proteksi ekonomi dari pemerintah. Sedangkan sektor informal adalah unit-unit usaha yang tidak memperoleh proteksi pemerintah dan sektor yang belum mempergunakan bantuan atau fasilitas pemerintah meskipun bantuan itu telah tersedia. Kriteria adanya *accessibility* terhadap suatu fasilitas yang disediakan pemerintah adalah yang dipakai sebagai ukuran untuk membedakan usaha sektor formal dan informal<sup>4</sup>.

Sektor informal muncul ke permukaan karena sektor formal tidak memberikan ruang lingkup yang cukup sehingga kegiatan ekonomi berlangsung di luar sektor yang terorganisir. Sektor yang utamanya diisi oleh golongan yang kurang mampu ini terlihat makin menjamur di negara-negara sedang berkembang. Karena kegiatannya dipandang ilegal, maka para pengamat menamakan kegiatan ini sebagai kegiatan ekonomi bawah tanah atau sering disebut *undergroundeconomy* (Rachbini dan Hamid, 1994: 25).

Dari beberapa penjelasan mengenai sektor informal diatas, dapat disimpulkan bahwa sektor informal merupakan suatu unit usaha yang berskala kecil, tidak memiliki legalitas hukum, pola usahanya bersifat sederhana dan menggunakan sistem kekeluargaan, dilakukan oleh dan untuk masyarakat golongan menengah ke bawah, dan dalam aktivitasnya tidak diperlukan ketrampilan khusus.

### 2.1.2 Ciri-ciri Sektor Informal

Menurut Todaro (2000: 351-352) ciri-ciri sektor informal disebutkan sebagai berikut

1. Sebagian besar memiliki produksi yang berskala kecil, aktifitas-aktifitas jasa dimiliki oleh perorangan atau keluarga, dan dengan menggunakan teknologi yang sederhana.

<sup>4</sup>Hidayat, (1978). "Peranan Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia" dalam <http://kampusmesin.blogspot.com/>

2. Umumnya para pekerja bekerja sendiri dan sedikit yang memiliki pendidikan formal.
3. Produktifitas pekerja dan penghasilannya cenderung lebih rendah daripada di sektor formal.
4. Para pekerja di sektor informal tidak dapat menikmati perlindungan seperti yang didapat dari sektor formal dalam bentuk jaminan kelangsungan kerja, kondisi kerja yang layak dan jaminan pensiun.
5. Kebanyakan pekerja yang memasuki sektor informal adalah pendatang baru dari desa yang tidak mendapatkan kesempatan untuk bekerja di sektor formal.
6. Motivasi mereka biasanya untuk mendapatkan penghasilan yang bertujuan hanya untuk dapat bertahan hidup dan bukannya untuk mendapatkan keuntungan, dan hanya mengandalkan pada sumber daya yang ada pada mereka untuk menciptakan pekerjaan.
7. Mereka berupaya agar sebanyak mungkin anggota keluarga mereka ikut berperan serta dalam kegiatan yang mendatangkan penghasilan dan meskipun begitu mereka bekerja dengan waktu yang panjang.
8. Kebanyakan diantara mereka menempati gubuk-gubuk yang mereka buat sendiri di kawasan kumuh (*shum area*) dan permukiman liar (*schelter*) yang umumnya kurang tersentuh pelayanan jasa seperti listrik, air, transportasi serta jasa-jasa kesehatan dan pendidikan<sup>5</sup>.

Mengenai sektor informal di Indonesia, menurut Hidayat (1978, dalam Widodo, 2002: 26) dari segi karakteristiknya sektor informal mempunyai ciri-ciri sebagai berikut, yaitu:

1. Kegiatan usaha yang tidak terorganisir secara baik, karena timbulnya unit usaha tidak menggunakan fasilitas atau kelembagaan yang tersedia di sektor formal;
2. Pada umumnya tidak mempunyai izin;
3. Pola kegiatan usaha tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerja;

---

<sup>5</sup> Todaro, M.P. 1998. *Pembangunan Ekonomi Dunia Ketiga*. Erlangga, Jakarta dalam 1. *Kajian Peran Sektor Informal - Bappenar* [www.bappenar.go.id/](http://www.bappenar.go.id/)

4. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai ke sektor ini;
5. Satuan usaha yang mudah keluar dan masuk dari sub sektor yang satu ke subsektor yang lainnya;
6. Teknologi yang dipakai masih bersifat sangat sederhana;
7. Modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skala operasinya juga kecil;
8. Pendidikan yang diperlukan untuk menjalankan usaha tidak memerlukan pendidikan formal karena pendidikannya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja
9. Pada umumnya satuan usaha termasuk dalam golongan *one man enterprises* dan kalau mengerjakan buruh biasanya berasal dari keluarga;
10. Sumber dan modal usaha pada umumnya berasal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan yang tidak resmi;
11. Hasil produksi atas jasa tertentu dikonsumsi oleh golongan masyarakat kota/desa yang berpenghasilan rendah dan kadang-kadang juga yang berpenghasilan menengah<sup>6</sup>.

Menurut Wirosardjono (dalam Sari, 2003:27) ciri-ciri sektor informal disebutkan antara lain:

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

---

<sup>6</sup>Hidayat, (1978). "Peranan Sektor Informal dalam Perencanaan Indonesia" dalam [eprints.undip.ac.id/ARI\\_SULISTIYO\\_BUDI.pdf](http://eprints.undip.ac.id/ARI_SULISTIYO_BUDI.pdf) Kajian Lokasi PKL

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

Menurut Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 230) diantara berbagai usaha sektor informal adalah usaha PKL, tampaknya merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal di kota. Kekhususan tersebut dikarenakan usaha ini relatif paling mudah dimasuki serta berhadapan langsung dengan kebijaksanaan perkotaan.

## 2.2 Pedagang Kaki Lima Sebagai Salah Satu Kegiatan Ekonomi Sektor Informal

### 2.2.1 Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk aktivitas perdagangan sektor informal (Dorodjatun Kuntjoro Jakti, 1986). Pedagang kaki lima adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota.

Dari pengertian tersebut, yang dimaksud dengan pedagang kaki lima adalah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan atau jasa, yaitu melayani kebutuhan barang-barang atau makanan yang dikonsumsi langsung oleh konsumen, yang dilakukan cenderung berpindah-pindah dengan kemampuan modal yang kecil/terbatas, dalam melakukan usaha tersebut menggunakan peralatan sederhana dan memiliki lokasi di tempat-tempat umum (terutama di *atastrottoar* atau sebagian badan jalan), dengan tidak mempunyai legalitas formal.

Istilah kaki lima berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar 5 *feet* atau sama dengan kurang lebih 1,5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan

<sup>7</sup>Sari dalam <http://kumpulanangsekonmi.blogspot.com>

pertokoan/kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop (Fakultas Ekonomi Unpar, 1980, dalam Widodo, 2000: 27).

Namun pengertian tentang pedagang kaki lima terus berkembang sehingga sekarang menjadi kabur artinya. Mereka tidak lagi berdagang di atas trotoar saja, tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat-tempat parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal bahkan di perempatan jalan dan berkeliling kerumah-rumah penduduk (Fakultas Teknik Unpar, 1980, dalam Sari, 2003: 27).

Mc. Gee dan Yeung (1977: 25) memberikan pengertian pedagang kaki lima 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 pengertian ini termasuk juga orang yang menawarkan barang dan jasanya dari rumah ke rumah<sup>8</sup>.

### Hubungan Pedagang Kaki Lima Terhadap Perilaku Konsumen

Tindakan konsumen dalam mengkonsumsi barang-barang yang harganya sudah ditentukan dengan menggunakan kemampuan (uang/pendapatan) sedemikian rupa, sehingga memperoleh manfaat/*utility/guna/kepuasan (satisfaction)* yang sebesar-besarnya dari jumlah barang-barang yang dikonsumsi. Atau dengan kata lain adalah bagaimana konsumen akan mengalokasikan uang/pendapatannya untuk membeli/mengkonsumsi berbagai macam barang sedemikian rupa agar konsumen memperoleh *utility/satisfaction* maksimal. Apabila keadaan demikian dapat dicapai oleh konsumen, maka konsumen mencapai keseimbangan (*consumers equilibrium*) yang merupakan tujuan akhir (*final goal/final objective*).

Teori-teori yang mendukung hubungan pedagang kaki lima terhadap perilaku konsumen yaitu :

1. Faktor lokasi pedagang kaki lima adalah penentu keuntungan-keuntungan yang diperoleh dalam suatu kegiatan perdagangan bila melangsungkan kegiatannya pada suatu tempat dibandingkan tempat lain. (H, William, 1995:67-68).

<sup>8</sup>Mc. Gee dan Yeung (1977: 25) dalam eprints.umdip.ac.id/ARI\_SULISTIYO\_BUDI.pdf Kajian Lokasi PKL

2. Nilai lokasi pedagang kaki lima tergantung kepada faktor : aksesibilitas, dekat dengan keramaian penduduk, dan dilalui jaringan jalan umum. (Heri, 1982:21).
3. Masalah utama yang dihadapi dalam perencanaan tata ruang kota adalah penerapan rencana itu sendiri, dan timbulnya pedagang kaki lima merupakan transportasi sosial budaya di wilayah perkotaan. (Danisworo, Moh ; Diskusi Panel Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima, 2000).
4. Kegiatan pedagang kaki lima merupakan medium bagi proses transformasi, untuk menghadapi persoalan pedagang kaki lima ini maka kota harus bersifat : akomodatif, adatif antisipatif dan aspiratif sehingga tercipta keindahan dalam kota. (Danisworo; Diskusi Panel Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima, 2000).
5. Salah satu alternatif bentuk penanganan yang bijaksana adalah dengan melakukan integrasi kegiatan pedagang kaki lima dalam kegiatan kota yang ada. Pengintegrasian ini sendiri tentunya membutuhkan suatu bentuk tindakan penataan yang pada hakekatnya mengatur dan meletakkan kegiatan pedagang kaki lima sehingga secara prinsip kelancaran usaha pedagang kaki lima tetap terjamin, serta baik secara fungsional maupun visual tidak menurunkan kualitas lingkungan citra kota secara keseluruhan. (Sularso; Diskusi Wajah Kota II, Jakarta, 1987)<sup>9</sup>.

Berdasarkan pada teori tersebut, maka diambil pendekatan bahwa faktor yang dipertimbangkan terhadap lokasi pedagang kaki lima adalah faktor aksesibilitas, dekat dengan keramaian penduduk dan dilalui jaringan jalan umum. Bila usaha diversifikasi ekonomi kota akan semakin meningkat pula dan peningkatan kegiatan penduduk dalam hal ini kegiatan pedagang kaki lima yang semakin meningkat pula yang perlu dihadapi. Sehingga kota di satu sisi akan berkembang dengan baik bila kegiatan yang ada berjalan dengan efisien.

---

<sup>9</sup> dalam eprints.undip.ac.id/ARI\_SULISTIYO\_BUDI.pdf/ Kajian Lokasi PKL

## 2.2.2 Karakteristik Aktivitas PKL

### 2.2.2.1 Jenis Dagangan PKL

Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83), jenis dagangan PKL sangat dipengaruhi oleh aktivitas yang ada di sekitar kawasan dimana pedagang tersebut beraktivitas. Misalnya di suatu kawasan perdagangan, maka jenis dagangan yang ditawarkan akan beranekaragam, bisa berupa makanan/minuman, barangkelontong, pakaian, dan lain-lain<sup>10</sup>.

Adapun jenis dagangan yang ditawarkan oleh PKL dapat dikelompokkan menjadi 4 (empat) kelompok utama, yaitu:

1. Makanan yang tidak dan belum diproses, termasuk didalamnya makanan mentah, seperti daging, buah-buahan, dan sayuran.
2. Makanan yang siap saji, seperti nasi dan lauk pauknya dan juga minuman.
3. Barang bukan makanan, mulai dari tekstil hingga obat-obatan.
4. Jasa, yang terdiri dari beragam aktivitas, misalnya tukang potong rambut danlain sebagainya.

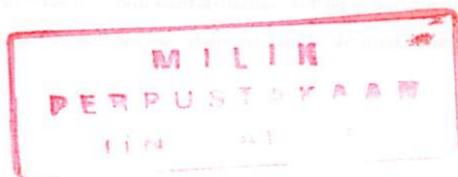
### 2.2.2.2 Bentuk Sarana Perdagangan PKL

Bentuk sarana perdagangan yang dipergunakan oleh para PKL dalam menjalankan aktivitasnya sangat bervariasi. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83) di kota-kota di Asia Tenggara diketahui bahwa pada umumnya bentuk sarana tersebut sangat sederhana dan biasanya mudah untuk dipindah atau dibawa dari satu tempat ke tempat lain dan dipengaruhi oleh jenis dagangan yang dijual. Adapun bentuk sarana perdagangan yang digunakan oleh PKL menurut Waworoentoe (1973, dalam Widjajanti, 2000:39-40) adalah sebagai berikut:

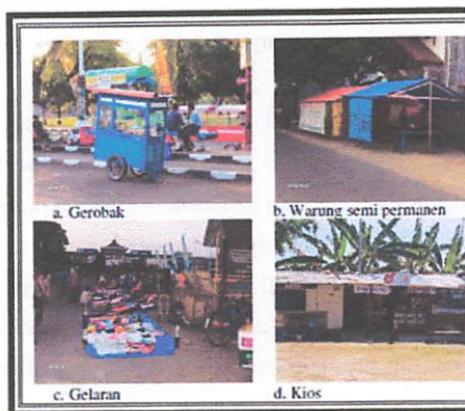
1. Gerobak/kereta dorong, bentuk sarana ini terdiri dari 2 (dua) macam, yaitu gerobak/kereta dorong tanpa atap dan gerobak/kereta dorong yang beratap untuk melindungi barang dagangan dari pengaruh cuaca. Bentuk ini dapat dikategorikan dalam bentuk aktivitas PKL yang permanen (*static*) atau semi

<sup>10</sup> Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83) dalam [eprints.undip.ac.id/ARI\\_SULISTIYO\\_BUDL.pdf](http://eprints.undip.ac.id/ARI_SULISTIYO_BUDL.pdf) Kajian Lokasi PKL

- permanen (*semi static*), dan umumnya dijumpai pada PKL yang berjualan makanan, minuman, dan rokok.
2. Pikulan/keranjang, bentuk sarana perdagangan ini digunakan oleh PKL keliling (*mobile hawkers*) atau semi permanen (*semi static*), yang sering dijumpai pada PKL yang berjualan jenis barang dan minuman. Bentuk ini dimaksudkan agar barang dagangan mudah dibawa atau dipindah tempat.
  3. Warung semi permanen, terdiri dari beberapa gerobak/kereta dorong yang diatur sedemikian rupa secara berderet dan dilengkapi dengan kursi dan meja. Bagian atap dan sekelilingnya biasanya ditutup dengan pelindung yang terbuat dari kain plastik, terpal atau lainnya yang tidak tembus air. Berdasarkan sarana usaha tersebut, PKL ini dapat dikategorikan pedagang permanen (*static*) yang umumnya untuk jenis dagangan makanan dan minuman.
  4. Kios, bentuk sarana PKL ini menggunakan papan-papan yang diatur sedemikian rupa sehingga menyerupai sebuah bilik semi permanen, yang mana pedagang yang bersangkutan juga tinggal di tempat tersebut. PKL ini dapat dikategorikan sebagai pedagang menetap (*static*).
  5. Gelaran/alas, PKL menggunakan alas berupa tikar, kain atau lainnya untuk menjajakan dagangannya. Berdasarkan sarana tersebut, pedagang ini dapat dikategorikan dalam aktivitas semi permanen (*semi static*). Umumnya dapat dijumpai pada PKL yang berjualan barang kelontong dan makanan<sup>11</sup>.



<sup>11</sup>Widjajanti, Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang 2000: 39-40 dalam Eprints.Undip.Ac.Id/20379/1/Retno\_Widjajanti.Pdf



Sumber: Hasil Observasi

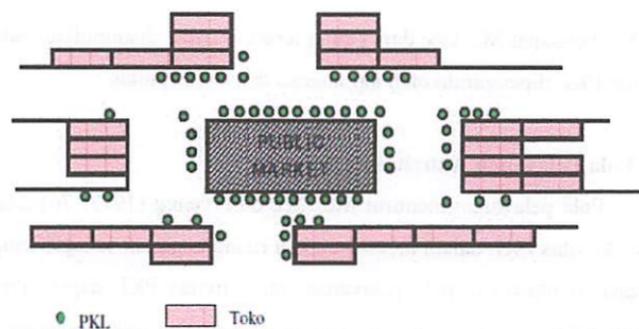
GAMBAR 2.1  
BERBAGAI MACAM BENTUK DAN SARANA BERDA

### 2.2.2.3 Pola penyebaran PKL

Berdasarkan pola penyebarannya, aktivitas PKL dan Yeung (1977: 36-37) dapat dikelompokkan dalam 2 (dua)

#### 1. Pola Penyebaran Mengelompok (*Focus Agglomeration*)

Pedagang informal pada tipe ini pada umumnya selalu aktivitas-aktivitas di sektor formal dan biasanya pusat menjadi salah satu daya tarik lokasi sektor informal konsumennya. Selain itu pada ujung jalan, ruang-ruang pasar, ruang-ruang parkir, taman-taman dan lain sebagainya lokasi yang banyak diminati oleh sektor ini. Pola ini

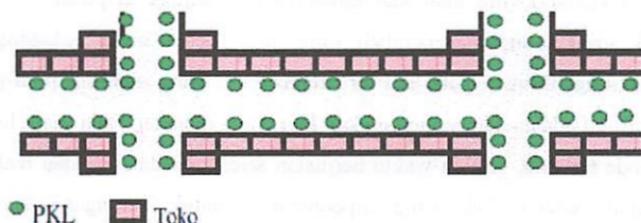


Sumber: Mc. Gee dan Yeung (1977: 37)

GAMBAR 2.2  
POLA PENYEBARAN MENGELOMPOK (*FOCUS AGLOMERATION*)

## 2. Pola Penyebaran Memanjang (*Linier Concentration*)

Pada umumnya pola penyebaran memanjang atau *linier concentration* terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama (*main street*) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri. Pola kegiatan linier lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi pada lokasi yang bersangkutan. Dilihat dari segi pedagang informal itu sendiri, hal ini sangat menguntungkan, sebab dengan menempati lokasi yang beraksesibilitas tinggi akan mempunyai kesempatan yang tinggi dalam meraih konsumen. Jenis komoditi yang biasa diperdagangkan adalah makanan, kelontong, jasa reparasi, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan lain-lain.



Sumber: Mc. Gee dan Yeung (1977: 37)

GAMBAR 2.3  
POLA PENYEBARAN MEMANJANG (*LINIER CONCENTRATION*)

Dari pendapat Mc. Gee dan Yeung tersebut dapat disimpulkan bahwa pola penyebaran PKL dipengaruhi oleh aglomerasi dan aksesibilitas.

#### 2.2.2.4 Pola Pelayanan Aktivitas PKL

Pola pelayanan menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 76) adalah cara berlokasi aktivitas PKL dalam memanfaatkan ruang kegiatan sebagai tempat PKL Toko usaha. Berdasarkan pola pelayanan ini, aktivitas PKL dapat ditinjau dari aspek sifat, golongan pengguna jasa, skala pelayanan, dan waktu pelayanan.

##### A. Sifat Pelayanan PKL.

Berdasarkan sifat pelayanannya, PKL menurut Mc. Gee dan Yeung(1977: 82) dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga), yaitu:

##### 1. Pedagang menetap (*static*).

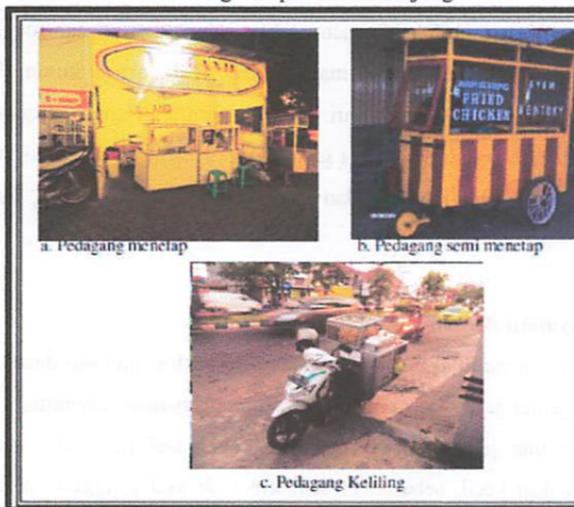
Pedagang menetap adalah suatu bentuk layanan yang mempunyai cara atausifat menetap pada suatu lokasi tertentu. Dalam hal ini setiap pembeli atau konsumen harus datang sendiri ke tempat pedagang dimana ia berada. Sarana fisik berdagang dengan sifat seperti ini biasanya berupa kios atau jongko/roda/kereta beratap.

##### 2. Pedagang semi menetap (*semi static*).

Pedagang semi menetap merupakan suatu bentuk layanan pedagang yang mempunyai sifat menetap yang sementara, yaitu hanya pada saat-saat tertentu saja. Dalam hal ini PKL akan menetap bila ada kemungkinan datangnya pembeli yang cukup besar. Biasanya pada saat bubar bioskop, para pegawai masuk/keluar kantor atau saat ramainya pengunjung di pusat kota. Apabila tidak ada kemungkinan pembeli yang cukup besar, maka pedagang tersebut berkeliling. Dengan kata lain ciri utama PKL yang memilih pola pelayanan seperti ini adalah adanya pergerakan PKL yang menetap pada suatu lokasi pada periode tertentu, setelah waktu berjualan selesai (pada sore atau malam hari). Adapun sarana fisik yang dipergunakan untuk berdagang berupa kios beroda,jongko atau roda/kereta beratap.

### 3. Pedagang keliling (*mobile*).

Pedagang keliling yaitu suatu bentuk layanan pedagang melayani konsumennya mempunyai sifat yang selalu berusaha mengejar konsumen. Biasanya pedagang yang mempunyai pedagang yang mempunyai volume dagangan yang kecil. Aktivi kondisi ini ditunjukkan dengan sarana fisik perdagangan yang Dengan kata lain ciri utama dari unit ini adalah PKL yang berj dari satu tempat ke tempat lain. Biasanya bentuk sarana fisik mereka adalah kereta dorong dan pikulan/keranjang.



Sumber: Hasil Observasi

GAMBAR 2.4

Pertimbangannya adalah dari segi kualitas barang yang biasanya lebih rendah, adanya kemungkinan penipuan dalam hal kualitas barang, dan sebagainya, sehingga golongan ini lebih memilih untuk berbelanja di toko atau supermarket.

Selain alasan tersebut, dari sisi psikologis ada kecenderungan gaya hidup masyarakat kota yang selalu ingin menjaga gengsi, sehingga mereka lebih percaya diri apabila berbelanja di tempat-tempat yang dapat mewakili status mereka.

Walaupun demikian tidak tertutup kemungkinan bahwa masyarakat berpendapatan menengah ke atas mendatangi lokasi aktivitas perdagangan sektor informal, tetapi ini terjadi sekali waktu atau bersifat insidental.

Rachbini dan Hamid (1994: 92) menyatakan bahwa dari sekitar dua juta buruh atau pegawai sektor formal (swasta maupun negeri) di Jakarta kurang lebih satu setengah juta membeli makanan dari sektor informal. Hanya dengan cara ini mereka dapat bertahan dalam kondisi gaji di sektor formal yang rata-rata rendah. Kondisi ini juga menunjukkan adanya hubungan antara sektor formal dan informal.

### C. Skala Pelayanan Aktivitas PKL

Skala pelayanan suatu aktivitas jasa pedagang sektor informal dapat diketahui dari asal pengguna jasa. Besar kecilnya skala pelayanan tergantung dari jauh dekatnya pengguna jasa tersebut. Semakin dekat asal pengguna, maka skala pelayanan semakin kecil, sebaliknya semakin jauh asal pengguna jasa tersebut, maka skala pelayanan semakin besar (Manning dan Effendi, 1996: 366-372).

### D. Waktu Pelayanan Aktivitas PKL

Mc Gee dan Yeung (1977: 76) menyatakan bahwa pola aktivitas PKL menyesuaikan terhadap irama dari ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan pula atau sesuai dengan perilaku kegiatan formal. Adapun perilaku kegiatan keduanya cenderung sejalan, walaupun pada saat tertentu kaitan aktivitas keduanya lemah atau tidak ada hubungan langsung antara keduanya. Temuan ini didasarkan pada penelitiannya terhadap "*hawkers*" di kota-kota Asia Tenggara.

Saat teramai pada suatu waktu pelayanan dipengaruhi oleh orientasi jasa terhadap pusat-pusat kegiatan disekitarnya. Saat teramai bagi aktivitas pedagang sektor informal di dekat pusat-pusat perbelanjaan akan berbeda dengan saat-saat teramai di dekat kawasan wisata, kawasan permukiman, kawasan perkantoran, dan sebagainya.

### 2.2.3 Karakteristik Lokasi PKL

Pembangunan suatu tempat bagi kegiatan perdagangan sangat tergantung pada lokasi. Begitu pula halnya dengan munculnya kegiatan perdagangan sektor informal. Aktivitas sektor ini akan muncul mendekati lokasi-lokasi strategis, dimana terdapat tingkat kunjungan tinggi. Hal ini berkaitan dengan salah satu fungsi dari pemasaran, yaitu mendekati komoditi pada konsumen (*place utility*). Oleh karena aktivitas kegiatan perdagangan sektor informal akan hadir dilokasi-lokasi keramaian seperti pada kawasan perdagangan, perkantoran, pendidikan, perumahan, dan lokasi-lokasi strategis lainnya. Seperti yang diungkapkan oleh Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 232) berdasarkan hasil penelitiannya mengenai pedagang sektor informal di Cali, Colombo, bahwa para pedagang sektor informal dijumpai di semua sektor kota, terutama berpusat di tengah kota dan pusat-pusat hiburan lainnya ketika ada pertunjukkan, sehingga menarik sejumlah besar penduduk.

Adanya kecenderungan penggunaan ruang kota bagi aktivitas usaha PKL ini tidak lepas dari adanya keberadaan sektor formal di suatu lokasi. Atau dengan kata lain adalah ada interaksi ekonomi antara sektor formal (perkantoran dan pertokoan) dengan sektor informal (PKL). Rachbini dan Hamid (1994: 90-91) dalam observasinya mengenai PKL di Jakarta dan Surabaya menemukan adanya kecenderungan bahwa setiap berdirinya gedung bertingkat di Jalan Sudirman Jakarta dapat disaksikan sejumlah PKL berderet sepanjang jalan. Mereka melayani para karyawan atau pegawai bergaji rendah.

Mc. Gee dan Yeung (1977: 61) menyatakan bahwa pada umumnya PKL cenderung untuk berlokasi secara mengelompok pada area yang memiliki tingkat

intensitas aktivitas yang tinggi, seperti pada simpul-simpul jalur transportasi atau lokasi-lokasi yang memiliki aktivitas hiburan, pasar, maupun ruang terbuka.

Shirvani (1985: 37) menyatakan bahwa aktivitas PKL di perkotaan merupakan pendukung aktivitas (*activity support*) dari aktivitas-aktivitas yang ada. Aktivitas-aktivitas tersebut timbul karena adanya aktivitas-aktivitas fungsional kota.

Berdasarkan pemanfaatan ruang, aktivitas sektor informal PKL pada umumnya menempati ruang umum dan ruang privat atau pribadi yang ada. Ruang umum merupakan jenis ruang yang dimiliki pemerintah yang diperuntukkan bagi kepentingan masyarakat luas. Contoh dari ruang umum adalah taman kota, trotoar, ruang terbuka, lapangan, dan sebagainya. Termasuk pula fasilitas-fasilitas atau sarana-sarana yang terdapat di ruang umum tersebut, seperti halte, jembatan penyeberangan, dan sebagainya. Sedangkan ruang privat atau pribadi adalah jenis ruang yang dimiliki oleh individu atau kelompok tertentu. Misalnya lahan pribadi yang dimiliki oleh pemilik pertokoan, perkantoran, dan sebagainya. Karena penggunaan ruang-ruang inilah yang akhirnya menimbulkan *conflict of interest*, karena lahan tersebut seharusnya dipergunakan oleh berbagai pihak dengan berbagai kepentingan, tidak saja bagi pelaku sektor informal.

Suatu studi yang dilakukan oleh Joedo (1977, dalam Widjajanti, 2000:35) berkaitan dengan lokasi yang diminati aktivitas perdagangan sektor informal, diketahui beberapa ciri sebagai berikut:

1. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yang relatif sama sepanjang hari. Ciri ini bisa kita jumpai di lokasi-lokasi perdagangan, pendidikan, dan perkantoran.
2. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat kegiatan-kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar. Kondisi ini merupakan ciri dari suatu lokasi-lokasi wisata atau ruang-ruang rekreatif kota, seperti taman-taman kota dan lapangan olah raga yang biasa ramai di hari libur.
3. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit.

#### 4. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

#### **Pilihan Ruang Aktivitas PKL**

Sudah merupakan fenomena yang umum terjadi bila kita melihat trotoar dan bahu jalan, terutama di lokasi keramaian kota, dipenuhi oleh pelaku sektor informal PKL, yang menggunakannya sebagai tempat melakukan aktivitas usahanya. Hal ini seperti yang dikemukakan oleh Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 236) terjadi karena PKL dalam memilih lokasi bagi aktivitas usahanya akan berusaha untuk selalu mendekati pasar atau pembeli. Mereka akan berusaha agar barang atau jasa yang dijual terlihat oleh pembeli. Oleh karena itu mereka akan memilih lokasi-lokasi yang strategis dan menguntungkan di pusat kota atau di suatu lokasi yang merupakan lokasi aktivitas masyarakat. Sehingga dapat kita jumpai kehadiran PKL di sekitar lokasi aktivitas perdagangan, pendidikan, perkantoran, dan aktivitas sosial masyarakat lainnya. Dalam teori lokasi juga disebutkan bahwa bagi pedagang terdapat kecenderungan untuk berorientasi kepada konsentrasi konsumen dalam menentukan lokasi tempat usaha (Djojodipuro, 1992: 30).

Ciri atau karakteristik tersebut diatas adalah bagian dari strategi pemasaran. Pemasaran menurut William J. Stanton (dalam Ambarwaty, 2003: 50) merupakan suatu sistem keseluruhan dari kegiatan-kegiatan yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan, baik kepada pembeli yang ada maupun pembeli potensial.

Disamping faktor lokasi yang strategis dalam arti dekat dengan keramaian atau mudah dijangkau pembeli, PKL juga memperhitungkan faktor kedekatan (*proximity*). Dean Forbes (dalam Manning dan Effendi, 1996: 348), dari hasil penelitiannya mengenai PKL di Ujung Pandang, menyatakan bahwa ada variasi pemusatan-pemusatan ruang dalam PKL di kota Ujung Pandang yang disebabkan oleh hubungan yang kompleks antara suplai pekerja, keperluan produksi, perilaku pemasaran, dan sarana serta prasarana transportasi. Perlunya lokasi produksi dan

pemasaran dekat dengan sumber bahan baku telah mendorong munculnya pemusatan sektor informal PKL.

Rachbini dan Hamid (1994: 101) berdasarkan hasil penelitiannya mengenai PKL di Jakarta dan Surabaya mengemukakan bahwa ada korelasi yang tinggi antara tingkat mobilitas tempat usaha dengan mobilitas tempat tinggal. Artinya mobilitas tempat tinggal terjadi karena mobilitas tempat usaha dan bukan sebaliknya. Massa pedagang dan jasa informal harus mengikuti dan bertempat tinggal dimana saja dan kemana gerobak alat dagangannya itu akan dipangkalkan. Mereka harus dekat dengan tempat usahanya, jika tidak mereka akan dililit oleh masalah ongkos transportasi dan kesulitan-kesulitan lain yang menyangkut cara membawa dan menyimpan alat-alat usahanya.

Dalam teori lokasi yang mengemukakan tentang transportasi disebutkan bahwa penting untuk menentukan lokasi sedemikian sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum (Djojodipuro, 1992: 30). Hal ini berkait pula dengan ketersediaan sarana transportasi, baik bagi PKL bersangkutan maupun bagi pembeli/konsumen. Aktivitas perekonomian kota umumnya merupakan tempat yang mudah dijangkau oleh masyarakat dan pelaku kegiatan. Penempatan lokasi kegiatan ekonomi yang tidak mudah dijangkau, dalam arti sarana transportasi yang tersedia kurang/tidak memadai merupakan faktor penyebab kegagalan bagi pelaku yang terlibat di dalamnya. Oleh karena itu seringkali relokasi PKL yang dilakukan oleh Pemerintah kurang mendapat respon yang baik, karena tidak didukung oleh ketersediaan sarana dan prasarana yang memadai, termasuk sarana transportasi. Tempat baru tersebut tidak memenuhi kriteria sebagai lokasi bagi aktivitas perdagangan. Akhirnya PKL yang diberi lokasi baru tersebut kembali ke lokasi yang lama.

Dari beberapa uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan pilihan lokasi bagi aktivitas usahanya, para PKL akan mempertimbangkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Adanya orientasi kepada konsentrasi konsumen, dalam arti PKL akan memilih lokasi sedekat mungkin dengan konsumennya.

2. Adanya pertimbangan terhadap faktor kedekatan lokasi, baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, permukiman penduduk terdekat.
3. Adanya pertimbangan terhadap kemudahan transportasi.

### 2.3 Pengertian Preferensi dan Persepsi

*Preference* mempunyai makna pilihan atau memilih. Preferensi merupakan suatu sifat atau keinginan untuk memilih.

#### a. Preferensi PKL

Preferensi PKL adalah pilihan pedagang berkaitan dengan sesuai/tidaknya lokasi yang meliputi ramai/tidaknya, tingkat kemudahan akses, keamanan, kenyamanan, tingkat kemudahan izin, menguntungkan/tidaknya.

Problema lokasi bagi usaha pedagang kaki lima di perkotaan, tampaknya menjadi sentra yang melatarbelakangi adanya keluhan dari pedagang kaki lima tersebut. Kebutuhan akan lokasi adalah hal yang logis saja karena tumpuan aktivitas sektor ini memang lebih banyak kepada perdagangan fisik. Namun masalahnya, dalam penentuan lokasi pemerintah kurang melibatkan para PKL. Padahal menurut PKL, lokasi yang “jauh dari konsumen” membuat usahanya beresiko bangkrut.

#### b. Preferensi Pengunjung (pembeli bebas)

Menurut kamus besar bahasa Indonesia (2006 : 894), preferensi adalah pilihan, kesukaan, kecenderungan atau hal untuk didahulukan, diprioritaskan dan diutamakan daripada yang lain. Jadi preferensi konsumen adalah kecenderungan seseorang dalam memilih penggunaan barang tertentu untuk dapat dirasakan dan dinikmati. Sehingga dapat mencapai kepuasan dari pemakaian produk, pada akhirnya konsumen loyal terhadap produk tertentu daripada produk yang sejenis. Kepuasan pelanggan dipengaruhi antara lain oleh faktor kebiasaan (*commonalities*) dan faktor pemahaman (*meanings*) yang berkait dengan masalah psikososial. Selain itu dipengaruhi pula oleh faktor respon antara lain rasa, fokus dan waktu terhadap pelayanan yang berhubungan dengan masalah psikologis (Giese and Cote, 2000).

Persepsi adalah kata dalam bahasa Indonesia yang berasal dari bahasa Inggris *perceive* yang berarti melihat atau mengamati (Wojowasito dalam Priono2004:42), sedangkan menurut Mahyong (dalam Priono 2004:42) persepsi berasal dari kata dasar bahasa Inggris *perceive* yang dapat diartikan merasa, mengerti juga memahami. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:863) persepsi diartikan sebagai proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui panca inderanya.

Sehubungan dengan penelitian ini, maka preferensi dapat diartikan sebagai pilihan yang lebih disukai subjek (PKL dan pengunjung) terhadap suatu objek (aktivitas dan lokasi PKL yang diinginkan) berdasarkan persepsi dari masing-masing subjek terhadap lokasi PKL yang diharapkan. Sedangkan persepsi masyarakat dapat diartikan sebagai proses untuk mengetahui, merasa dan memahami PKL melalui hasil pengamatan pancainderanya. Sedangkan persepsi PKL dapat diartikan sebagai pandangan dan penilaian oleh subjek (PKL dan pengunjung) terhadap suatu objek (aktivitas dan lokasi PKL yang diinginkan).

#### 2.4 Rangkuman Kajian Teori

Berdasarkan beberapa kajian teori yang telah disampaikan, maka dapat dirangkum beberapa hal sebagai berikut:

1. Sektor informal merupakan suatu unit usaha yang berskala kecil, tidak memiliki legalitas hukum, pola usahanya sederhana dan menggunakan sistem kekeluargaan, dilakukan oleh dan untuk masyarakat golongan menengah kebawah dan tidak diperlukan ketrampilan khusus dalam aktivitasnya.
2. PKL merupakan salah satu usaha sektor informal yang merupakan pekerjaan khas dalam sektor informal perkotaan. Yang merupakan sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar
3. PKL memiliki karakteristik yang hampir sama dengan sektor informal pada umumnya
4. Yang merupakan karakteristik aktivitas PKL adalah:
  - a. Jenis Dagangan

Meliputi makanan yang belum/tidak diproses, makan siap saji, barang bukan makanan dan jasa.

**b. Bentuk Dan Sarana Perdagangan PKL**

Bentuk dan sarana perdagangan PKL yang digunakan adalah gerobak/kereta dorong, pikulan/keranjang, warung semi permanen, kios dan gelaran/alas.

**c. Pola Penyebaran PKL**

Menurut pola penyebarannya PKL dapat dikelompokkan menjadi PKL dengan pola penyebaran mengelompok dan PKL dengan pola penyebaran memanjang.

**d. Pola Pelayanan**

Berdasarkan pola pelayanan aktivitas PKL dapat ditinjau dari aspek sifat, golongan pengguna jasa, skala pelayanan dan waktu pelayanan.

5. PKL dalam memilih suatu lokasi biasanya akan memilih lokasi yang berada pada ruang-ruang kota yang cukup strategis dalam arti dekat dengan keramaian atau mudah dijangkau pembeli.
6. PKL dalam memilih suatu lokasi untuk aktivitasnya akan mempertimbangkan beberapa hal yaitu: orientasi kepada konsentrasi konsumen, pertimbangan terhadap kedekatan lokasi baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku dan pemukiman penduduk serta adanya kemudahan dalam transportasi
7. Persepsi masyarakat adalah proses untuk mengetahui, merasa dan memahami PKL melalui hasil pengamatan pancainderanya
8. Persepsi PKL adalah pilihan yang lebih disukai oleh PKL terhadap aktivitas dan lokasi.

## **2.5 Variabel Penelitian**

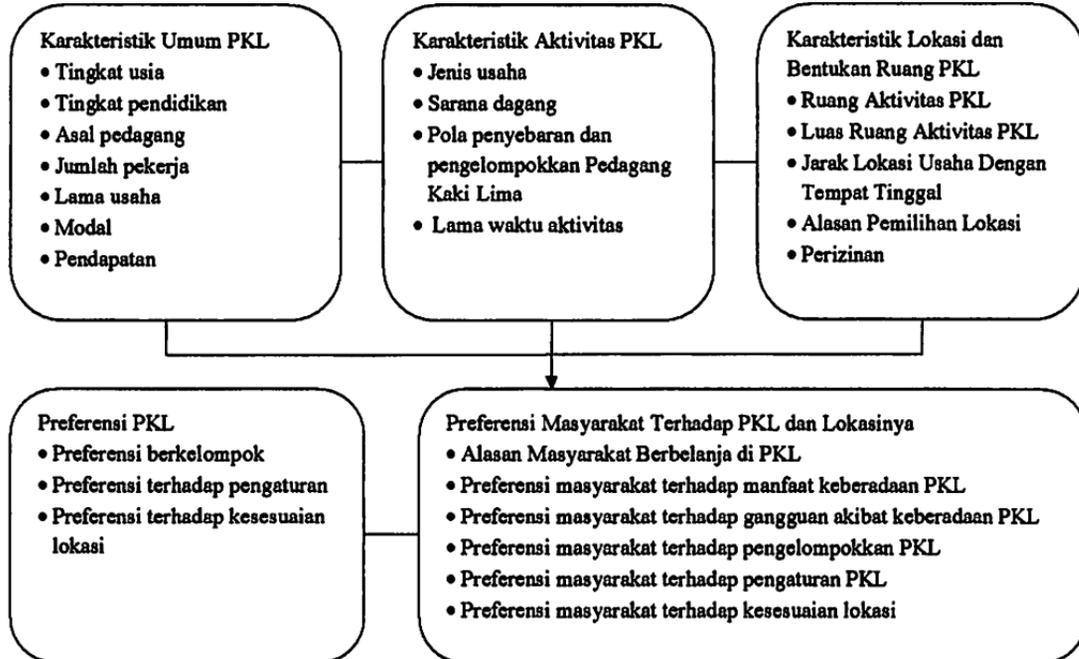
Untuk mencapai tujuan penelitian, maka variabel-variabel yang digunakan sebagai instrumen penelitian adalah sebagai berikut:

**1. Karakteristik PKL yaitu:**

- a. Karakteristik umum yang meliputi: umur, tingkat pendidikan, asal, jumlah pekerja, lama berdagang, modal, dan penghasilan.

- b. Karakteristik usaha yang meliputi: jenis dagangan, bentuk sarana dagang, pola penyebaran, pola pelayanan.
    - c. Karakteristik lokasi aktivitas yang meliputi lokasi aktivitas, status ruang aktivitas, jenis ruang yang digunakan, luas ruang yang digunakan, alasan pemilihan lokasi.
2. Persepsi PKL mengenai kondisi yang diinginkan dalam berdagang, meliputi pengelompokan PKL, pendapat perlu/tidaknya pengaturan PKL, hal apa yang perlu diatur dan fasilitas umum apa yang perlu ditambah..
3. Persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL, meliputi persepsi mereka terhadap keberadaan PKL, apakah ada manfaat atau gangguan yang ditimbulkan oleh keberadaan PKL, alasan berbelanja di PKL, pengelompokan PKL, pendapat perlu/tidaknya pengaturan PKL, apa saja yang diatur dan fasilitas umum apa yang perlu ditambah.

**Gambar 2.5**  
**Rumusan Variabel**



### BAB III METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu sistem untuk memecahkan suatu persoalan yang terdapat dalam suatu kegiatan penelitian secara lebih terinci, menurut Nasir (1988: 51-52), metode penelitian merupakan suatu kesatuan sistem dalam penelitian yang terdiri dari prosedur dan teknik yang perlu dilakukan dalam suatu penelitian. Prosedur memberikan kepada peneliti urutan-urutan pekerjaan yang harus dilakukan dalam suatu penelitian, sedangkan teknik penelitian memberikan alat-alat ukur apa yang diperlukan dalam melakukan suatu penelitian<sup>13</sup>.

#### 3.1 Pendekatan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui karakteristik dan persepsi PKL pada lokasi PKL tersebut serta persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL. Untuk mengetahui tujuan tersebut, maka tipe penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif (*descriptive research*). Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu gejala yang ada yaitu keadaan gejala menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan. (Arikunto, 2005: 234). Dalam penelitian deskriptif ditujukan untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki. Perspektif waktu yang dijangkau dalam penelitian deskriptif adalah waktu sekarang, atau sekurang-kurangnya jangka waktu yang masih terjangkau dalam ingatan responden. (Nazir, 2003: 54-55).

Untuk lebih memahami fenomena sosial yang diteliti, peneliti dapat melakukan kombinasi pendekatan kualitatif dengan kuantitatif (Singarimbun dan Effedi, 1995:9)<sup>14</sup>. Kedua pendekatan tersebut dapat dimanfaatkan apabila desainnya adalah memanfaatkan satu paradigma sedangkan paradigma lainnya

<sup>13</sup>Bab 4 Metode Penelitian [www.damandiri.or.id/file/kusnanunairbab4.pdf](http://www.damandiri.or.id/file/kusnanunairbab4.pdf)

<sup>14</sup>Singarimbun dan Effedi dalam Bab 4 Metode Penelitian [www.damandiri.or.id/file/kusnanunairbab4.pdf](http://www.damandiri.or.id/file/kusnanunairbab4.pdf)

hanya sebagai pelengkap. Berdasarkan pendekatan penelitian yaitu melalui tahapan observasi diketahui 3 hal utama yang terjadi di lokasi studi yaitu penggunaan lahan yang didominasi oleh kawasan perdagangan dan jasa serta permukiman, terdapat sekitar 60 pedagang kaki lima dan waktu padat kunjungan di lokasi berkisar pada pukul 17.00 – 22.00.

### 3.2 Metode Pelaksanaan Penelitian

Metodologi penelitian merupakan suatu sistem untuk memecahkan suatu persoalan yang terdapat dalam suatu kegiatan penelitian, atau merupakan acuan pelaksanaan studi yang meliputi kebutuhan data, teknik pengumpulan data, teknik pengolahan dan penyajian data, dan teknik analisis yang digunakan.

Dalam penelitian ini dilakukan pengumpulan data terhadap obyek yang diteliti dalam rangka mendapatkan gambaran mengenai suatu keadaan atau permasalahan di kawasan penelitian. Data tersebut terdiri dari data primer dan data sekunder.

#### A. Data Primer

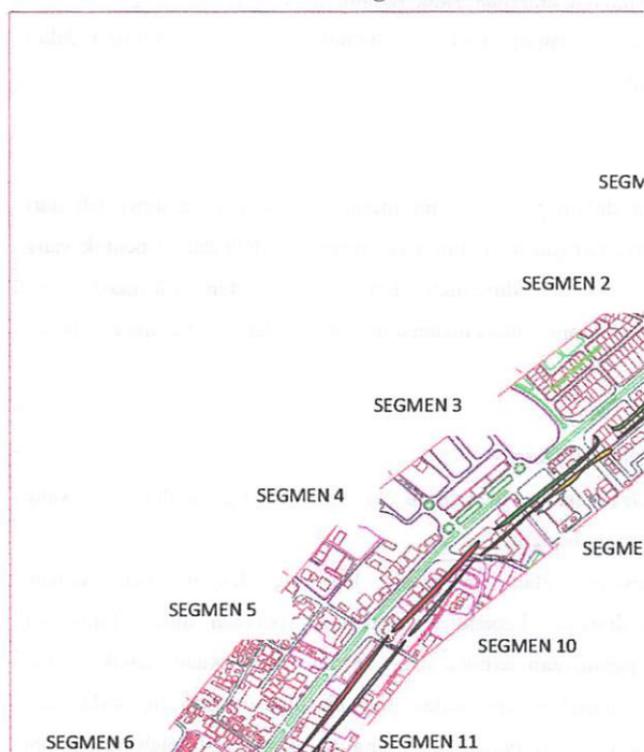
Data primer dalam penelitian ini adalah data yang diperoleh secara langsung dari sumbernya/responden dengan cara menyebarkan kuesioner atau melakukan wawancara langsung dengan panduan kuesioner. Data-data yang ditanyakan berkaitan dengan sasaran dari penelitian ini, yaitu mengidentifikasi setiap karakteristik dari setiap obyek penelitian untuk mencapai tujuan penelitian. Pembagian bahasan lokasi studi akan dibagi dalam beberapa segmen. Segmen dibagi berdasarkan batas jalan. Segmen yang dimaksud bertujuan untuk memudahkan proses survei dan analisis. Dari hasil pembagian segmen, telah ditentukan 12 segmen di sepanjang Koridor Jalan Soekarno-Hatta.

Penyebaran kuesioner atau wawancara dilakukan terhadap sampel yang merupakan obyek dari penelitian, yaitu yang terdiri dari :

1. Pedagang kaki lima yang beraktivitas di Kota Malang, khususnya di Koridor Jalan Soekarno-Hatta. Yang dimaksud pedagang kaki lima disini

adalah pedagang kaki lima yang berjualan pada lokasi  
oleh Pemerintah Daerah Kota Malang,

**Peta 3.1**  
**Segmen Penelitian**



2. Pembeli dalam hal ini adalah masyarakat yang berada pada sekitar lokasi PKL yang merupakan pembeli bebas. Selain melalui kuesioner dan wawancara, pengumpulan data primer ini juga dilakukan dengan cara observasi atau pengamatan. Dari observasi ini selain ditulis secara deskriptif mengenai aktivitas yang terjadi, juga direkam dengan kamera foto mengenai gambaran kondisi pedagang kaki lima di Koridor Jalan Soekarno-Hatta.

## **B. Data Sekunder**

Data sekunder dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh dari sumber lain, misalnya dengan menyalin atau mengutip data dalam bentuk yang sudah jadi. Data sekunder diperoleh dari referensi dan informasi yang didokumentasikan oleh kantor/dinas/instansi terkait, diantaranya berupa gambaran umum lokasi studi.

### **3.3 Teknik Pengumpulan Data**

Dalam melaksanakan penelitian ini, teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut :

1. Penyebaran kuesioner atau wawancara langsung dengan menggunakan kuesioner yang diajukan kepada responden. Pertanyaan dalam kuesioner tersebut berupa pertanyaan terbuka dan tertutup. Pertanyaan terbuka berisi pertanyaan yang dapat secara bebas dijawab oleh responden, sedangkan pertanyaan tertutup berisi pertanyaan yang harus dijawab oleh responden dengan memilih alternatif jawaban yang telah disediakan.
2. Observasi atau pengamatan langsung di lapangan untuk mengetahui lokasi pedagang kaki lima. Hasil observasi ini selain ditulis secara deskriptif juga direkam dengan kamera foto.
3. Dokumentasi, yaitu teknik untuk mendapatkan data sekunder dengan cara mempelajari dan mencatat arsip-arsip atau data-data yang ada kaitannya dengan masalah-masalah yang diteliti sebagai bahan menganalisis permasalahan, misalnya jumlah pedagang kaki lima, serta perundang-undangan

yang mengatur pedagang kaki lima yang dapat diperoleh dari dinas atau instansi terkait.

### 3.4 Teknik Pengolahan dan Penyajian Data

Data primer yang telah dikumpulkan dari hasil wawancara dan observasi atau pengamatan yang dilakukan masih merupakan data mentah. Agar data tersebut dapat lebih berguna bagi penelitian ini, diperlukan suatu pengolahan dan penyajian data sehingga dapat dilakukan analisis. Tahap-tahap yang akan dilakukan dalam teknik tersebut adalah sebagai berikut :

1. *Editing*, merupakan kegiatan pemeriksaan terhadap data yang masuk, apakah terdapat kekeliruan dalam pengisian atau kurang lengkap, palsu, tidak sesuai dan sebagainya. *Editing* dilakukan dengan harapan akan diperoleh data yang benar-benar *valid* dan *reliable*, serta dapat dipertanggungjawabkan.
- 2 *Coding*, proses berikutnya setelah editing adalah pemberian kode. Kode diberikan pada catatan-catatan lapangan, hasil observasi, data dari dokumentasi dan jawaban pertanyaan yang diberikan responden. Kegiatan ini dilakukan untuk memudahkan analisa, yaitu memungkinkan untuk menemukan dengan cepat dan menggolongkan seluruh bagian yang berhubungan dengan permasalahan tertentu, hipotesa, konsep maupun tema.
- 3 *Tabulating*, yang merupakan tahap memasukkan data pada tabel-tabel tertentu dan mengatur angka-angka sehingga mudah menganalisisnya. Penyajian data dalam penelitian ini diwujudkan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi. Sedangkan untuk data sekunder tidak diperlukan lagi pengolahan lebih lanjut, karena data tersebut telah disajikan secara sistematis dan untuk penyajiannya disesuaikan dengan analisis yang dilakukan.

### 3.5 Teknik Sampling

Karena adanya keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya, maka individu yang membentuk populasi yang akan diteliti tidak memungkinkan untuk dikenai secara keseluruhan. Oleh karena itu penelitian akan dilakukan terhadap sejumlah sampel yang diambil dari populasi yang bersangkutan.

Teknik sampling dan jumlah sampel yang digunakan untuk setiap obyek dalam penelitian ini adalah :

### 1. PKL

Untuk mengambil sampel PKL digunakan desain probabilitas dengan sampel stratifikasi, yaitu pengambilan sampel dengan cara pengelompokan populasi dengan kriteria tertentu ke dalam beberapa strata (Kuncoro, 2003: 115)<sup>15</sup>

Sampel diambil secara proporsional yaitu sebesar 20% untuk setiap jenis dagangan pada tempat-tempat yang telah ditentukan. Pengambilan sampel sebesar 20 % didasari oleh Gay dalam Umar (2001:79) yang berpendapat bahwa dalam penelitian studi deskriptif minimal membutuhkan sampel 10% dari populasi. Sedangkan menurut Arikunto (dalam Muhtar dan Widodo, 2000: 94) untuk pengambilan sampel yang cukup representatif, tergantung populasi<sup>16</sup>. Jika populasi homogen, maka sampel yang diambil cukup 5 % saja, tetapi apabila populasinya heterogen, maka jumlah sampel harus dinaikkan, Donal Ary (dalam Muhtar dan Widodo 2000:94) menyarankan sejumlah 10-20%. Oleh karena penelitian ini dibatasi oleh waktu, tenaga serta biaya maka jumlah sampel PKL diambil sebanyak 50 % dari jumlah populasi yang diperkirakan 67 pada lokasi-lokasi yang ditentukan di Koridor Jalan Soekarno-Hatta, serta populasi yang ada dipilah menurut kategori jenis dagangannya yaitu makanan, non makanan serta jasa sehingga jumlah responden adalah sebesar 39 yang akan dirinci dengan mengacu pada lokasi studi.

### 2. Pembeli

Pembeli dalam hal ini adalah masyarakat yang berada pada sekitar lokasi PKL yang merupakan pembeli bebas. Jumlah sampel yang akan digunakan adalah 50 sampel. Penentuan jumlah ini didasari oleh pendapat Gay dan Diehl (dalam Kuncoro 2003:111) bahwa penelitian yang termasuk penelitian

<sup>15</sup> Kuncoro. *Metode Riset untuk Ekonomi Bisnis* dalam <http://digilib.petra.ac.id/>

<sup>16</sup> Muhtar dan Widodo. 2000. *Konstruksi Ke Arah Penelitian Deskriptif*. Yogyakarta: dalam repository.usu.ac.id

korelasional dengan tujuan untuk menguji ada atau tidak suatu hubungan maka jumlah sampel minimal yang digunakan adalah 30 sampel. Untuk lebih memudahkan diambil pembulatan menjadi 50 sampel. Pengambilan sampel dilakukan dengan *accidental sampling*. Menurut Kusmayadi dan Sugiarto (2000:141) *accidental sampling* adalah metode pengambilan sampel tanpa perencanaan secara seksama, responden yang dimintai informasi diperoleh secara kebetulan tanpa pertimbangan tertentu. Dalam penelitian ini pembeli bebas yang ditemui sedang berbelanja pada pedagang kaki lima.

### 3.6 Teknik Analisis

Dalam tahapan gambaran umum dan analisis dilakukan pengelompokan segmen terhadap pedagang kaki lima. Pengelompokan dilakukan berdasarkan batas fisik berupa jalan. Teknik analisis data yang akan dipergunakan dalam penelitian ini adalah *deskriptif kuantitatif* serta *deskriptif kualitatif*. Teknik *analisis kuantitatif* yang dipergunakan dalam penelitian ini menggunakan tabel distribusi frekuensi dan analisis tabulasi silang (*Cross Tabulation*). Teknik analisis yang digunakan dapat dijelaskan sebagai berikut :

#### A. Teknik Analisis Tabulasi Silang.

Analisis Tabulasi Silang (*cross tabulation*) dengan *chi square* untuk melihat keterkaitan antar komponen penelitian. Dalam penelitian deskriptif, analisis ini bukan semata menguji hipotesis tetapi lebih untuk menggambarkan dan bagaimana berusaha menemukan sesuatu sebagai alternatif dalam mengatasi sebuah masalah penelitian melalui prosedur ilmiah atau yang dapat dipertanggungjawabkan secara ilmiah (Mukhtar dan Widodo, 2000:16).

Beikut merupakan kegunaan & karakteristik Chi-Square :

Kegunaan Chi-Square:

- Uji Chi Square berguna untuk menguji hubungan atau pengaruh dua buah variabel nominal dan mengukur kuatnya hubungan antara variabel yang satu dengan variabel nominal lainnya ( $C =$  Coefisien of contingency).

Karakteristik Chi-Square:

- Nilai Chi-Square selalu positif.

- Terdapat beberapa keluarga distribusi Chi-Square, yaitu distribusi Chi-Square dengan  $DK=1, 2, 3$ , dst.
- Bentuk Distribusi Chi-Square adalah menjulur positip.

Hipotesis uji *Chi Square* yaitu :

◊  $H_0$  : Tidak ada hubungan antara baris dan kolom

◊  $H_1$  : Ada hubungan antara baris dan kolom.

Penentuan pengambilan keputusan berdasarkan :

□ Jika  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel, maka  $H_0$  diterima.

□ Jika  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel, maka  $H_0$  ditolak. Atau:

Probabilitas (*Asymp. Sig*) :

◊ Jika *Asymp. Sig*  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima

◊ Jika *Asymp. Sig*  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak

*Coefficient Contingency* untuk menghitung keeratan hubungan antarvariabel, hubungan erat jika hasil hitung mendekati 1 dan lemah jika mendekati 0. (Santoso, 2002:192)<sup>17</sup>

**TABEL.3.1**  
**KOMPONEN ANALISIS DENGAN CHI SQUARE**

Analisis	Komponen Terikat	Komponen Bebas
Hubungan antar karakteristik PKL	Lokasi usaha Lokasi usaha Lokasi usaha Jenis dagangan Bentuk sarana dagang	Penghasilan Ruang aktivitas Jenis usaha Bentuk sarana dagang Luas ruang
Preferensi PKL	Lokasi usaha Lokasi usaha Lokasi usaha Lokasi usaha	Pola Pengelompokan Pengaturan Fasilitas tambahan Alasan kesesuaian lokasi
Preferensi Masyarakat	Lokasi usaha Lokasi usaha Lokasi usaha Lokasi usaha	Alasan pemilihan lokasi Manfaat PKL Gangguan dari PKL Pengaturan

<sup>17</sup> Santoso, 2002:192 dalam [eprints.undip.ac.id/ARI\\_SULISTIYO\\_BUDI.pdf](http://eprints.undip.ac.id/ARI_SULISTIYO_BUDI.pdf) Kajian Lokasi PKL

## B. Teknik Analisis Deskriptif Kualitatif

Analisis Deskriptif Kualitatif dilakukan berdasarkan pengamatan terhadap sumber data terkait, bersifat deskriptif, yaitu menyusun dan menginterpretasikan data-data penelitian melalui uraian, penjelasan dan pengertian-pengertian. Analisa deskriptif kualitatif ditujukan untuk mendapatkan informasi tentang berbagai kondisi lapangan yang bersifat tanggapan dan pandangan terhadap sebuah kegiatan serta kondisi lingkungan sosial di daerah sampel<sup>18</sup>. Hasil analisa kualitatif berupa perbandingan sosial riil di lapangan yang diperoleh dari pendapat – pendapat berbagai unsur yang terlibat langsung dalam kegiatan yang dimaksud.

---

<sup>18</sup> T 26807-Pengukuran kinerja-Metodologi.pdf – Lontar lontar.ui.ac.id/file?file=digital/129269-T%2026807.Metodologi. 2012

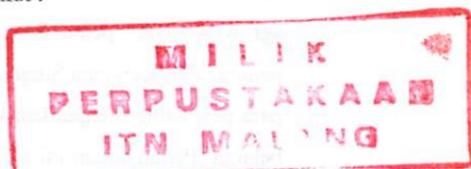
## BAB IV

### GAMBARAN UMUM PEDAGANG KAKI LIMA KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA KOTA MALANG

#### 4.1 Orientasi Wilayah

Secara geografis wilayah Kota Malang berada antara 07°46'48" - 08°46'42" Lintang Selatan dan 112°31'42" - 112°48'48" Bujur Timur, dengan luas wilayah 110,06 km<sup>2</sup> dengan batas-batas sebagai berikut :

- Batas Utara : Kabupaten Malang
- Batas Selatan : Kabupaten Malang
- Batas Timur : Kabupaten Malang
- Batas Barat : Kabupaten Malang



Kota Malang terdiri dari 5 Kecamatan yaitu Kedungkandang, Klojen, Blimbing, Lowokwaru, dan Sukun serta 57 kelurahan.

Kota Malang mempunyai elevasi antara 300 - 1.694 m di atas muka air laut dan secara morfologi dikelompokkan menjadi 3 (tiga) satuan morfologi, yaitu satuan morfologi dataran yang menempati bagian tengah dan selatan, satuan morfologi pebukitan bergelombang menempati bagian timur dan utara, dan satuan morfologi pegunungan menempati wilayah bagian barat, utara dan timur. Karena letaknya yang cukup tinggi, Kota Malang memiliki udara yang sejuk dengan suhu rata-rata 24,13°C dan kelembaban udara 72% serta cerah hujan rata-rata 1.883 milimeter per tahun. Secara geologi daerahnya disusun oleh batuan hasil kegiatan gunungapi yang terdiri dari tufa, tufa pasiran, breksi gunung api, aglomerat, dan lava. Secara hidrogeologi akumulasi air tanah di Cekungan Malang dijumpai pada lapisan *akuifer* yang dapat dipisahkan menjadi 3 (tiga) kelompok, yaitu kelompok *akuifer* dengan kedalaman kurang dari 40 m, kelompok *akuifer* dengan kedalaman antara 40 - 100 m, dan kelompok *akuifer* dengan kedalaman antara 100 - 150 m.

#### 4.1.1 Profil Wilayah

Kota Malang merupakan salah satu daerah otonom dan merupakan kota besar kedua di Jawa Timur setelah Kota Surabaya. Sebagai kota besar, Malang

tidak lepas dari permasalahan sosial dan lingkungan yang semakin buruk kualitasnya. Kota yang pernah dianggap mempunyai tata kota yang terbaik di antara kota-kota Hindia Belanda ini, kini banyak dikeluhkan warganya seperti kemacetan dan kesemrawutan lalu lintas, suhu udara yang mulai panas, sampah yang berserakan atau harus merelokasi pedagang kaki lima yang memenuhi alun-alun kota. Namun terlepas dari berbagai permasalahan tata kotanya, pariwisata Kota Malang mampu menarik perhatian tersendiri. Dari segi geografis, Malang diuntungkan oleh keindahan alam daerah sekitarnya seperti Batu dengan agrowisatanya, pemandian Selecta, Songgoriti atau situs-situs purbakala peninggalan Kerajaan Singosari. Jarak tempuh yang tidak jauh dari kota membuat para pelancong menjadikan kota ini sebagai tempat singgah dan sekaligus tempat belanja. Perdagangan ini mampu mengubah konsep pariwisata Kota Malang dari kota peristirahatan menjadi kota wisata belanja.

Perkembangan pesat yang terjadi di Kota Malang juga tidak terlepas dari pertumbuhan penduduk yang meningkat dengan pesat setiap tahunnya. Salah satu masalah kependudukan di kota besar seperti Kota Malang adalah masalah urbanisasi. Kota Malang bagi daerah sekitarnya mempunyai daya tarik tersendiri, sehingga mendorong masyarakat sekitarnya untuk mencari keberuntungan di Kota Malang. Tapi sumber daya manusia yang datang ke Kota Malang tersebut jarang membekali diri dengan skill yang memadai. Hal tersebut akan memberi beban tersendiri bagi kota untuk penyediaan lapangan pekerjaan. Salah satu lapangan usaha yang marak muncul sebagai alternatif yang dipilih oleh masyarakat yang bertransmigrasi ke Kota Malang yaitu sebagai Pedagang Kaki Lima.

Pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk kegiatan ekonomi yang seringkali terjadi di Kota Besar. Perkembangan kota sangat dipengaruhi oleh perkembangan dan kebijaksanaan ekonomi. Dengan kata lain, perkembangan kota pada dasarnya adalah wujud fisik perkembangan ekonomi. Kegiatan ekonomi sekunder dan tersier, seperti perdagangan dan jasa saat ini di Kota Malang cenderung untuk berlokasi di pusat kota dan jalan-jalan protokol tertentu, karena faktor *urbanization economic* yang secara sederhana diartikan sebagai kekuatan yang mendorong suatu kegiatan usaha untuk berlokasi di pusat-pusat kota sebagai

pusat pasar (market), tenaga kerja ahli, prasarana produksi dan lainnya, yang pada gilirannya sangat menunjang kegiatan itu beroperasi lebih efisien.

#### 4.1.2 Peran dan Fungsi Wilayah Studi

Struktur pelayanan Kota Malang direncanakan sesuai dengan penempatan kegiatan fungsional Kota Malang yaitu sebelumnya dengan menetapkan pusat kota dan Bagian Wilayah Kota (BWK). Lokasi studi merupakan koridor Jalan Soekarno-Hatta terletak di BWK Malang Tengah yang meliputi wilayah Kecamatan Klojen dibagi menjadi 3 (tiga) Sub Bagian Wilayah Kota. BWK Malang Tengah diarahkan sebagai pusat pelayanan BWK Malang Tengah sekaligus sebagai pusat pelayanan Kota Malang terutama berada di Kelurahan Sukoharjo, Kiduldalem, Kauman dan sekitarnya.

Untuk tingkat pelayanan yang ada di Bagian Wilayah Kota Malang Tengah (Kecamatan Klojen) diarahkan untuk memiliki kegiatan dominan seperti perdagangan, jasa, pemerintahan/perkantoran. Dengan adanya kegiatan-kegiatan tersebut maka BWK ini diarahkan tingkat pelayanannya kota sampai tingkat regional. Sedangkan untuk fungsi Bagian Wilayah Kota Malang (BWK) Malang Tengah sesuai dengan struktur fungsional beserta pelayanannya diarahkan sebagai pusat kota juga berfungsi untuk kegiatan perdagangan, olahraga, jasa, pariwisata, pemerintahan dan perkantoran.

Dalam BWK ini rencana penggunaan tanahnya diarahkan untuk kegiatan perdagangan, pedagang kaki lima, kawasan perkantoran pemerintah, kawasan pendidikan, kawasan perumahan, dan kawasan kesehatan. Pada penggunaan tanah yang ada sekarang, ada beberapa kawasan yang mengalami perkembangan (tidak sesuai dengan rencana penggunaan tanah) yaitu Kawasan Jalan Terusan Danau Sentani, dimana pada kawasan tersebut direncanakan untuk perumahan tetapi mengalami perkembangan untuk kawasan pendidikan (STIBA, Universitas Wisnuwardana) dan kawasan perkantoran (Kantor PU, Kantor PDAM, Kantor Pengairan, Kantor BPN), ada beberapa kawasan mengalami perkembangan di sektor perdagangan yaitu sepanjang Jalan Hamid Rusdi (terutama perempatan dekat Pasar Bunul), sekitar perempatan Jalan Hamid Rusdi (terutama dekat Pasar

Bunul), perempatan Jalan Urip Sumoharjo (perempatan Jalan Urip Sumoharjo), Jalan Ksatrian, Jalan Ksatrian Terusan, dan Jalan Mayjend. M. Wiyono), Jalan Ranu Grati (pintu masuk Perumahan Sawojajar), Jalan Letjend. Sunandar Priyosudarmo (pintu masuk Perumahan Purwantoro), Jalan Pattimura dan Jalan Soekarno Hatta.

**Tabel 4.1**  
**Rencana Pengendalian Pemanfaatan Ruang Di Kota Malang**

Jenis kegiatan	Sifat pelayanan	Kegiatan yang di rekomendasikan	Kegiatan yang masih diperbolehkan	Kegiatan yang tidak diperbolehkan	Sarana pendukung
Kawasan Pusat Kota	Kota Wilayah	Komersial Pelayanan umum Jasa komersial Perkantoran Bank	Perumahan	Fasilitas umum lokal Industri	Tempat parkir Ruang Terbuka Hijau
Kawasan Pengembangan Industri	Kota Wilayah	Industri	Pelayanan Umum	Perumahan Umum	Ruang Terbuka Hijau Perumahan karyawan
Kawasan Perumahan	Kota Lingkungan	Perumahan Fasilitas Umum	Home Industri non polutan (maks. 50%)	Industri besar Home Industri polutan Pergudangan Perkantoran	Ruang Terbuka Hijau Perdagangan lokal Pendidikan Kesehatan Peribadatan
Kawasan Sepanjang Jalan Utama	Kota Lingkungan	Fasilitas Umum Jasa Komersial Perkantoran Bank	Komersial skala Lingkungan	Komersial skala kota	Tempat parkir Ruang Terbuka Hijau
Kawasan Ruang Terbuka Hijau					

Sumber : RTRW Kota Malang

#### 4.2 Kebijakan dan Strategi Pengembangan RTRW Kota Malang

Dalam kurun waktu lima tahun terakhir ini perkembangan pembangunan fisik dan prasarana kota telah berkembang dengan pesat, namun perkembangan tersebut dirasakan tidak merata di seluruh pelosok kota, karena terjadi pertumbuhan pembangunan fisik yang terpacu dengan pesat di bagian Utara dan Barat Kota, sementara itu di bagian kota yang lain yaitu di bagian Selatan dan

Timur Kota perkembangan pembangunan fisik berjalan dengan lambat. Oleh karena itu perlu adanya suatu skenario pengembangan wilayah agar perkembangan pembangunan bisa merata, paling tidak wilayah kota pada bagian Timur dan Selatan dapat lebih dipacu perkembangannya. Berikut beberapa strategi pengembangan berdasarkan RTRW Kota Malang :

- ❑ Perkembangan fisik di BWK Malang Tengah (Kecamatan Klojen) pada kurun waktu 10 tahun yang akan datang diperkirakan sudah tidak ada lagi karena lahan kosong sudah habis sehingga tidak ada lagi lahan untuk kegiatan yang berkaitan dengan ruang. Yang diperkirakan mungkin terjadi adalah pengalihfungsian kawasan pemukiman yang ada menjadi kawasan komersial sehingga nantinya kawasan pemukiman akan berkurang dan penduduk tidak lagi tinggal di pusat kota melainkan ke daerah pinggiran kota. Langkah yang diambil untuk pengembangan di wilayah pusat kota antara lain redevelopmen dan renewal.
- ❑ Untuk memacu perkembangan di bagian timur kota maka pengembangan kota diarahkan pada wilayah Kecamatan Kedungkandang terutama di Kawasan Buring dan sekitarnya mengingat adanya rencana jalan arteri primer yang merupakan perpanjangan jalan toll Gempol-Malang dengan toll-gate di Kecamatan Singosari, terus masuk ke arah selatan Kota Malang melalui sebelah barat Perumahan Sawojajar yang akhirnya masuk ke Terminal Gadang. Dengan adanya rencana jaringan jalan tersebut dan sekaligus mengembangkan kawasan ini maka Kawasan Buring akan dikembangkan menjadi pusat pembangunan permukiman dalam skala besar berikut fasilitas penunjangnya dan sebagai daerah sub pusat perdagangan di wilayah bagian Timur Kota Malang.
- ❑ Selain itu untuk memacu pertumbuhan kawasan timur dengan pembangunan sarana prasarana kota seperti jaringan air bersih, rute angkutan kota.
- ❑ Untuk memacu perkembangan di wilayah utara antara lain adalah membuka jalan tembus ke terusan Jalan Soekarno - Hatta ke Tasikmadu dan jalan lingkaran barat melalui Desa Tunggulwulung.

- Untuk memacu perkembangan di wilayah selatan antara lain membuka jalan lingkaran barat, menetapkan pusat di Mulyorejo sebagai perdagangan, dibatasi untuk pengembangan industri, dan mempermudah perijinan di sebelah selatan. Membuat penyatuan kawasan terbangun antara perumahan teratur (melalui developer) dengan perumahan kampung.

#### 4.2.1 Kebijakan Pemerintah Kota Malang Terhadap PKL

Menurut Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2000 tentang pengaturan Pedagang Kaki Lima, yang dimaksud dengan Pedagang Kaki Lima adalah pedagang yang melakukan usaha perdagangan non formal dengan menggunakan lahan terbuka dan atau tertutup, sebagian fasilitas umum yang ditentukan oleh Pemerintah Daerah sebagai tempat kegiatan usahanya baik dengan menggunakan peralatan bergerak maupun tidak bergerak sesuai waktu yang telah ditentukan. Sedangkan tempat usaha PKL adalah tempat-tempat diluar lingkungan pasar yaitu tepi-tepi jalan umum, lapangan serta tempat lain di atas tanah negara yang ditetapkan oleh Bupati sebagai tempat berjualan bagi PKL. Untuk mempergunakan tempat usaha dimaksud, PKL harus mendapatkan izin dari Bupati.

Menurut pasal 3 dalam perda ini disebutkan bahwa setiap pedagang kaki lima Setiap kegiatan usaha Pedagang Kaki Lima dilarang :

- a. melakukan kegiatan usahanya di dalam Alun-alun Kota dan sekitarnya;
- b. melakukan kegiatan usahanya di jalan, trotoar, jalur hijau dan atau fasilitas umum kecuali di kawasan tertentu yang ditetapkan lebih lanjut oleh Kepala Daerah;
- c. melakukan kegiatan usaha dengan mendirikan tempat usaha yang bersifat semi permanen dan atau permanen;
- d. melakukan kegiatan usaha yang menimbulkan kerugian dalam hal kebersihan, keindahan, ketertiban, keamanan dan kenyamanan;
- e. menggunakan lahan yang melebihi ketentuan yang telah diijinkan oleh Kepala Daerah;

- f. berpindah tempat dan atau memindahtangankan ijin tanpa sepengetahuan dan seijin Kepala Daerah;
- g. melantarkan dan atau membiarkan kosong tanpa kegiatan secara terus menerus selama 1 (satu) bulan

Berdasarkan RDTRK Kota Malang Tahun Perencanaan 2009-2029, maka disusun beberapa kebijakan untuk kawasan studi yaitu :

- ♦ Penumpukan pergerakan lalu lintas juga terjadi pada lintasan jalan kolektor sekunder dari yakni dari Jalan Raya Langsep, Jalan Galunggung, Jalan Gajayana, bertemu dengan Jalan MT. Haryono. Peningkatan fungsi guna lahan di sekitar Kampus Unmuh, Kampus ITN dan Kampus Unibraw, serta munculnya ruko-ruko baru di Jl. Galunggung menyebabkan timbulnya kemacetan di kawasan ini. Selain itu jalan kolektor sekunder ini direncanakan masuk kompleks Kampus Unibraw dan terus masuk Jalan Sukarno-Hatta, Jalan Terusan Borobudur ke arah Pasar Blimbing. Benturan tingkat kepentingan menyebabkan jalur masuk kampus Unibraw ditutup sehingga pola jaringan jalan menjadi tidak jelas.
- ♦ Perdagangan Kaki Lima (PKL) memerlukan perhatian yang tersendiri, karena keberadaan PKL itu sendiri diperlukan akan tetapi pengalokasiannya yang sering menimbulkan masalah. Pedagang kaki lima ini merupakan kegiatan sektor informal dan merupakan kegiatan penunjang yang dapat menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar. Untuk itu keberadaan PKL ini harus dilindungi tetapi harus dialokasikan pada tempat yang memiliki aksesibilitas yang tinggi. Arahan pengaturan untuk kegiatan pedagang kaki lima ini adalah sebagai berikut :
- ♦ Untuk pengembangan PKL di sekitar koridor jalan-jalan utama Kota Malang (jenis jalan arteri dan kolektor) diarahkan hanya di satu sisi jalan, dan satu sisi jalan lainnya digunakan untuk parkir (berseberangan dengan PKL) yang penempatannya disarankan 45°. Selain itu perlu juga disediakan untuk tempat pemberhentian angkutan yang bebas dari parkir (minimal untuk 2 angkutan). Pengembangan ini diperbolehkan bilamana keberadaan PKL tidak mengganggu sirkulasi lalu lintas dan pejalan kaki yang ada disekitarnya.

**Jaringan Jalan Sekunder** yaitu jaringan jalan yang menghubungkan pusat-pusat pelayanan Kota Malang dan permukiman berdasarkan rencana struktur ruang Kota Malang terutama pada pusat pelayanan kota dan BWK yaitu **Jalan Arteri Sekunder** diarahkan pada ruas jalan yang menghubungkan pusat kota dengan rencana pusat pelayanan BWK di Blimbing, Dinoyo, Mulyorejo, dan Buring dan antar pusat pelayanan BWK yang ada di Kota Malang salah satunya yaitu yang melewati lokasi studi dari Jalan A. Yani (masjid Fisabilillah)-Jalan Borobudur dilanjutkan ke dua arah yaitu pertama ke arah Mojolangu-Tunjungsekar sampai Karangploso, dan kedua ke arah jalan Sukarno Hatta – Jembatan Kembar-Masuk ke Unibraw-Bendungan Sutami - Galunggung - Raya Langsep - Mergan Lori - Merpati terus sampai tembus jalan S. Supriadi. Jaringan jalan ini merupakan rencana jalan lingkaran dalam atau lingkaran tengah Kota Malang.

#### **4.3 Fasilitas Perkotaan**

Fasilitas pelayanan kota antara meliputi fasilitas pendidikan, fasilitas kesehatan, Fasilitas peribadatan, fasilitas olah raga, dan fasilitas pemerintahan. Ketersediaan fasilitas perkotaan yang cukup lengkap di Kota Malang menjadi salah satu faktor pendorong perkembangan sektor informal PKL di Kota Malang. Sebagaimana diketahui bahwa aktivitas PKL berkaitan langsung dengan aktivitas masyarakat. Dengan tingginya aktivitas masyarakat, terutama yang berkaitan dengan aktivitas sosial ekonomi, maka akan semakin menarik PKL untuk muncul.

#### **4.4 Pedagang Kaki Lima Di Kota Malang**

##### **4.4.1 Perkembangan PKL Di Kota Malang**

Jumlah Penduduk Kota Malang dari tahun ke tahun mengalami peningkatan, hal ini dapat dilihat dari jumlah penduduk sebesar 788.254 jiwa pada tahun 2009 menjadi sebesar 820.243 jiwa pada tahun 2010 sehingga dapat dihitung tingkat pertumbuhan Kota sebesar 3,9%.

Keberadaan pedagang kaki lima di Kota Malang pada beberapa sisi telah memberi warna tersendiri bagi kota. Selain itu keberadaan pedagang kaki lima

tersebut juga telah mampu memberikan alternatif bagi warga masyarakat untuk mendapatkan barang-barang yang dibutuhkan dengan harga yang terjangkau.

Walaupun perkembangan pedagang kaki lima di Kota Malang belum seberapa jika dibandingkan dengan perkembangan pedagang kaki lima di Kota Jakarta dan Surabaya, namun upaya-upaya guna penataan lokasi mereka di beberapa tempat telah dilakukan oleh Pemerintah Kota Malang.

Meskipun lokasi tempat usaha pedagang kaki lima telah diatur dalam peraturan daerah setempat, banyak juga dari pedagang ini yang masih menempati tempat-tempat diluar lokasi yang telah ditetapkan, terutama di tempat-tempat yang dekat dengan keramaian kota.

Adapun karakteristik pedagang kaki lima di Kota Malang bermacam-macam yang dapat dibedakan dari jenis dagangan, waktu melakukan usaha (siang dan atau malam hari), dan sarana prasarana yang digunakan.

Jenis dagangan pedagang kaki lima di Kota Malang hampir sama dari tahun ke tahun. Berbagai jenis dagangan memenuhi sepanjang jalan Soekarno Hatta terutama untuk jenis dagangan berupa makanan dan minuman. Namun berbagai jenis makanan lainnya juga menyebar di tiap pusat-pusat keramaian. Selain makanan dan minuman, dagangan PKL juga mulai merambah jenis kelontongan (rokok), boneka, kerajinan tangan, poster dan buku-buku serta jasa.

Dari segi waktu jualan, ada PKL yang berjualan pada malam hari dengan sarana prasarana yang juga lebih bervariasi; bukan hanya mengandalkan alas/gelaran dan keranjang/pikulan, tetapi juga kios dan warung-warung semi permanen.

Pedagang kaki lima di Kota Malang saat ini tersebar di berbagai ruas jalan dengan aneka jenis usaha. Dari tahun ke tahun jumlah PKL semakin meningkat, hal ini diindikasikan bahwa semakin banyak tenaga kerja yang tidak dapat terserap pada sektor formal.

#### 4.4.2 Karakteristik Lokasi Penelitian

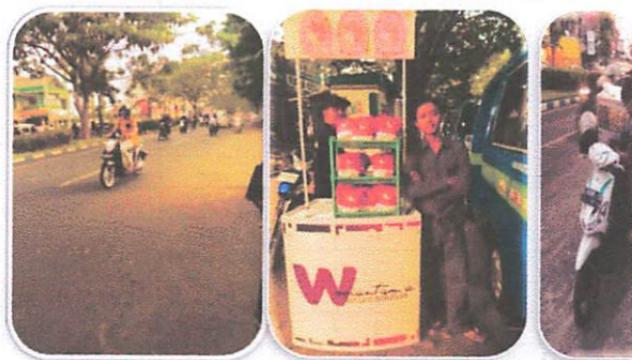
Dalam penelitian ini dilakukan pada lokasi yang telah ditunjuk/ditetapkan oleh Pemerintah Kota Malang yaitu sepanjang koridor Jalan Soekarno Hatta yang dapat dilihat pada gambar 4.1. Khusus hari sabtu malam tempat ini akan sangat ramai dikunjungi masyarakat Malang untuk bermalam mingguan dengan teman atau keluarga.

Bertambahnya keramaian di alun-alun telah menarik PKL untuk berjualan di lokasi tersebut. Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2000 tentang pengaturan Pedagang Kaki Lima terdapat larangan untuk berjualan bagi PKL, hal tersebut tidak menjadi halangan. Jalan Soekarno Hatta Kota Malang memiliki 2 (dua) jalur jalan. Pada beberapa titik sepanjang koridor jalannya terdapat trotoar yang pada umumnya mempunyai lebar 1,5 m. Saat ini jumlah pedagang kaki lima yang berjualan adalah kurang lebih 74 pedagang dengan berbagai jenis usaha seperti mie ayam, bakso, nasi goreng, nasi pecel, martabak, rokok, minuman dan tambal ban. Pedagang kaki lima yang berjualan di lokasi ini memiliki ragam dimensi waktu kerja. Dari 67 sampel pedagang kaki lima yang diambil, sebanyak 8 Pedagang Kaki Lima berjualan pada pagi hari (05.00-10.00) dan sebagian besar besar lainnya berjualan pada sore hingga malam hari (17.00 – 00.00)

Pada ruas jalan ini dilalui oleh angkutan kota. Jalan soekarno hatta dikelilingi oleh penggunaan lahan untuk perdagangan dan jasa. Para pedagang kaki lima menempati badan jalan, lahan parkir dan jalur pejalan kaki hingga mengakibatkan hampir separuh ruas jalan ini pada sore hingga malam hari sehingga menyebabkan jalan menjadi lebih sempit.

Pembagian bahasan lokasi studi akan dibagi dalam beberapa segmen. Segmen dibagi berdasarkan batas jalan. Segmen yang dimaksud bertujuan untuk memudahkan proses survei dan analisis. Dari hasil pembagian segmen, telah ditentukan 12 segmen di sepanjang Koridor Jalan Soekarno-Hatta.

Untuk lebih jelasnya keadaan aktivitas PKL pada lokasi penelitian dapat dilihat pada gambar 4.1 berikut:



*Sumber: Hasil Survei, 2012*

**Gambar 4. 1**  
**Lokasi Aktivitas Di Jl. Soekarno Hatta**

#### **4.4.3 Karakteristik Umum PKL**

Gambaran karakteristik umum dari PKL ini meliputi kl: tingkat pendidikan, asal pedagang, jumlah pekerja, lama berdagang tingkat penghasilan per hari sebagai gambaran kondisi PKL pada lo

##### **4.4.3.1 Tingkat Usia**

Dari hasil pengamatan terhadap 39 orang pedagang k lokasi studi menunjukkan bahwa pedagang kaki lima khususnya 31-40 tahun merupakan jumlah terbesar yakni 51%. Diikuti oleh dibawah 30 tahun sebesar 38%. Sedangkan kelompok usia pedag diatas 31-40 tahun hanya 11%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat

Lokasi	Tingkat Usia				Jumlah
	< 30	31-40	41-50	> 50	
	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun	
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	2	2	1	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	4
Segmen 7	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	-	3
Segmen 9	1	4	2	-	7
Segmen 10	2	2	1	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	1
Jumlah	15	20	4	-	39
Prosentase (%)	38	51	11	-	100

Sumber: Rekapian Kuisioner, 2012

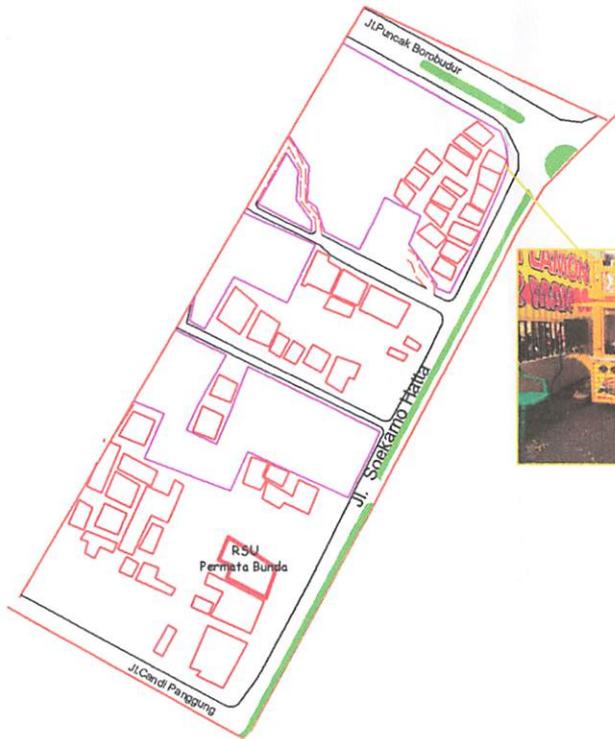
#### 4.4.3.2 Tingkat Pendidikan

Berikut adalah hasil dari survai primer mengenai tingkat pendidikan para pedagang kaki lima.

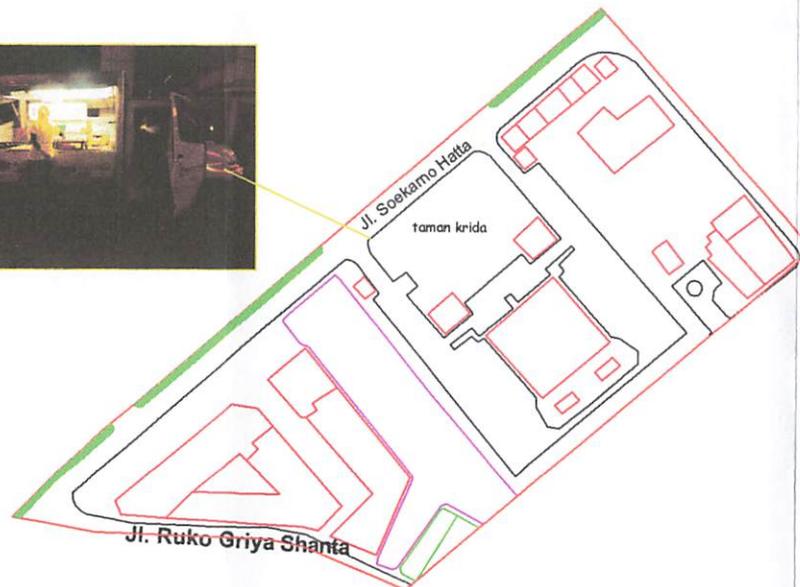
Tabel 4.3  
Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima

Lokasi	Pendidikan					Jumlah
	SD	SMP	SMA	PT	Tidak Sekolah	
Segmen 1	-	-	3	-	-	3
Segmen 2	-	-	2	2	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	1
Segmen 4	-	2	3	-	-	5
Segmen 5	-	-	2	1	-	3
Segmen 6	1	-	3	-	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	-	-	3	-	-	3
Segmen 9	2	2	3	-	-	7
Segmen 10	-	2	1	2	-	5
Segmen 11	-	1	1	-	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	-	1
Jumlah	3	9	22	5	-	39
Prosentase (%)	8	23	56	13	-	100

Sumber: Rekapian Kuisioner, 2012



segmen 1



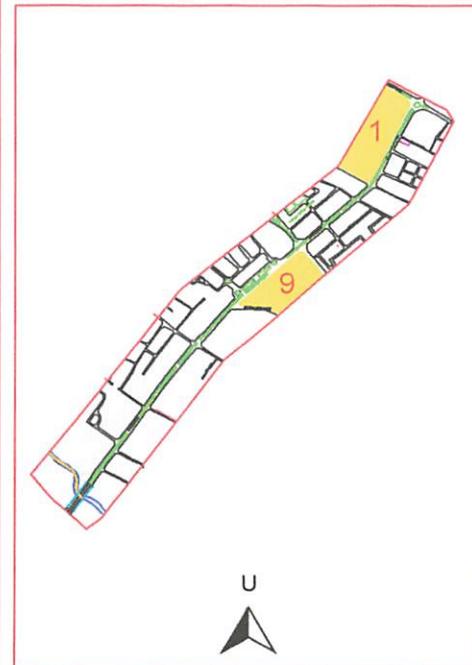
JUDUL GAMBAR :

**PERSEBARAN MAYORITAS  
USIA PKL**

LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

Mayoritas PKL berusia 31 - 40 tahun.  
Segmen dengan mayoritas PKL berusia tersebut adalah segmen 1 dan segmen 9



JUDUL GAMBAR :

PERSEBARAN MAYORITAS TINGKAT PENDIDIKAN PKL

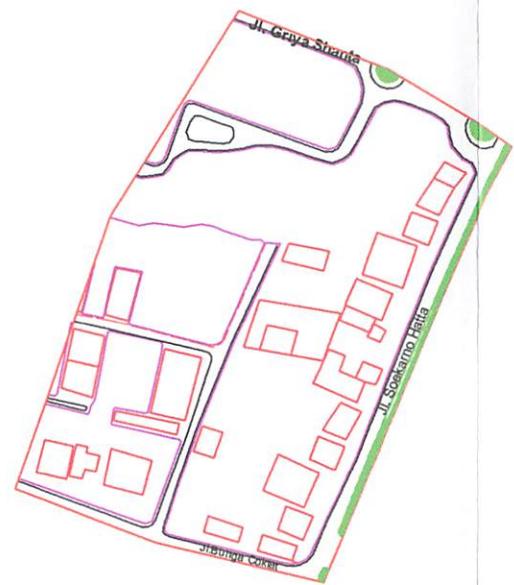
LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

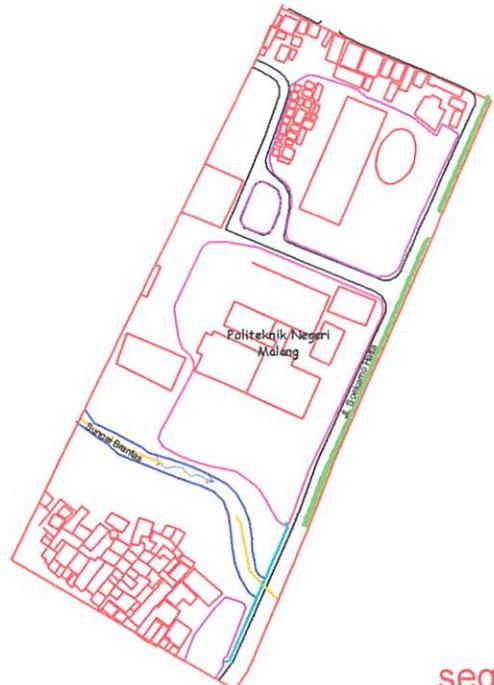
Pendidikan terakhir dari sebagian besar PKL adalah SMA. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 1, segmen 4, segmen 6 dan segmen 8.



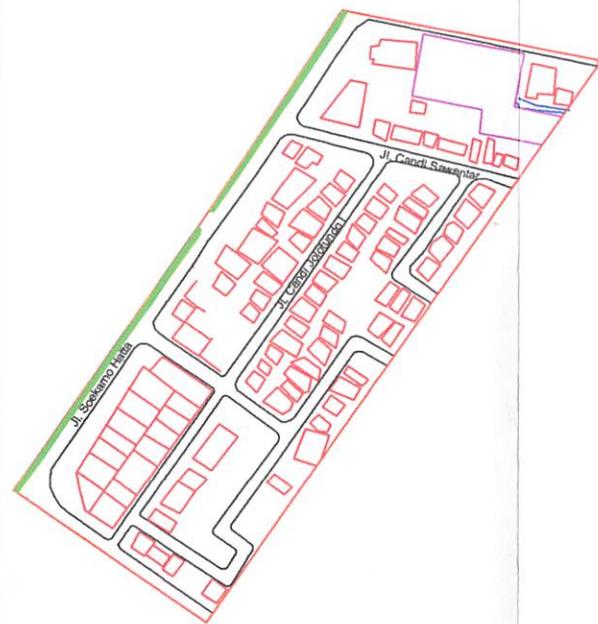
segmen 1



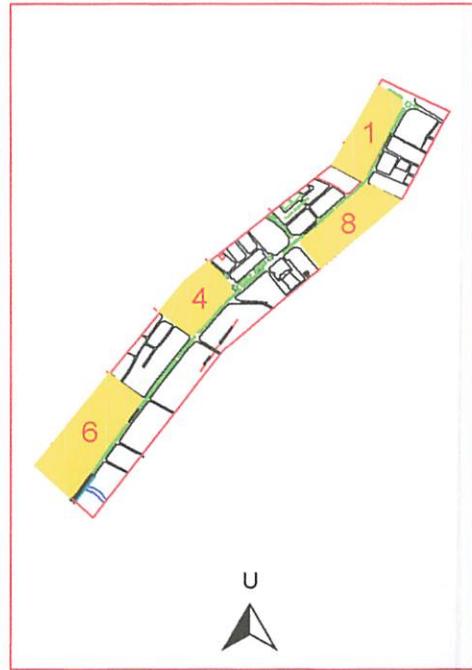
segmen 4



segmen 6



segmen 8



Dari hasil kuesioner yang telah disebar, pada lokasi studi tingkat pendidikan terendah yang dienyam oleh para pedagang kaki lima yaitu Sekolah Dasar sedangkan untuk tingkat pendidikan pedagang kaki lima terlihat paling banyak adalah SMA yaitu sebanyak 56% diikuti pedagang yang berpendidikan SMP yaitu sebanyak 23% kemudian tingkat pendidikan Perguruan Tinggi sebanyak 13% dan yang terendah yaitu tingkat pendidikan SD sebanyak 8%.

#### 4.4.3.3 Asal Pedagang

Sementara dilihat dari daerah asal pedagang kaki lima yang menjadi amatan penelitian menunjukkan perbandingan prosentase yang hampir merata pada responden dimana yang berasal dari kota Malang sebanyak 51 % sementara sisanya 49 % pedagang kaki lima mengatakan berasal dari luar kota Malang. Pedagang kaki lima yang berasal dari luar kota Malang berasal dari kecamatan yang berada di sekitar Kabupaten Malang. Namun juga ada beberapa pedagang yang mengaku berasal dari Kabupaten di luar Kabupaten Malang seperti Kediri, Blitar dan Madiun. Meskipun demikian, pedagang yang berasal dari luar kota Malang telah menetap di Kota Malang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat asal pedagang pada tabel 4.4 berikut ini:

**Tabel 4.4**  
**Daerah Asal Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Asal Pedagang		Jumlah
	Dalam Kota	Luar Kota	
Segmen 1	3	-	3
Segmen 2	1	3	4
Segmen 3	-	1	1
Segmen 4	3	2	5
Segmen 5	2	1	3
Segmen 6	4	-	4
Segmen 7	-	1	1
Segmen 8	-	3	3
Segmen 9	3	4	7
Segmen 10	2	3	5
Segmen 11	1	1	2
Segmen 12	1	-	1
Jumlah	20	19	39
Prosentase (%)	51	49	100

Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012

#### 4.4.3.4 Jumlah Pekerja

Pada umumnya pedagang kaki lima di setiap lokasi studi memiliki jumlah pekerja sekitar 1-2 orang (72 %), mereka adalah selain dirinya sendiri juga dibantu seorang pembantu, baik istri, suami, anak, saudara ataupun pekerja yang diupah. Pedagang kaki lima yang menggunakan tenaga kerja dengan jumlah 3-5 orang sebesar 26%. Sedangkan pedagang kaki lima yang menggunakan tenaga kerja lebih dari 5 orang sebesar 3%. Hal ini terjadi karena pada pedagang tersebut telah mempunyai omzet yang cukup besar dan membutuhkan banyak pekerja untuk membantu dagangannya.

**Tabel 4.5**  
**Jumlah Tenaga Kerja Yang Dilibatkan**

Lokasi	Jumlah Tenaga Kerja			Jumlah
	≤ 2	3-5	> 5	
Segmen 1	2	1	-	3
Segmen 2	3	1	-	4
Segmen 3	1	-	-	1
Segmen 4	1	4	-	5
Segmen 5	3	-	-	3
Segmen 6	3	-	1	4
Segmen 7	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	3
Segmen 9	6	1	-	7
Segmen 10	3	2	-	5
Segmen 11	2	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	1
Jumlah	28	10	1	39
Prosentase (%)	72	26	3	100

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

#### 4.4.3.5 Lama Usaha

Sementara dari faktor lama usaha, sebagian di antara pedagang kaki lima yang diwawancarai merupakan pedagang yang telah menggeluti usaha ini 3 tahun atau kurang yakni sebanyak 25 orang (64%). Sebanyak 10 orang (26%) pedagang kaki lima menyatakan bahwa mereka telah mulai membuka usaha kaki lima antara 4 sampai 6 tahun. Sedangkan pedagang kaki lima yang mempunyai

lama usaha 7 sampai 9 tahun adalah 4 orang (11%). Lamanya tahun mulai usaha menunjukkan bahwa kegiatan usaha kaki lima merupakan alternatif mata pencaharian utama yang dapat menjaga kelangsungan hidup keluarga.

**Tabel 4.6**  
**Lama Usaha Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Lama Usaha (dalam tahun)					Jumlah
	≤ 3	4-6	7-9	10-12	> 12	
Segmen 1	2	1	-	-	-	3
Segmen 2	4	-	-	-	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	-	1
Segmen 4	2	2	1	-	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	-	3
Segmen 6	3	-	1	-	-	4
Segmen 7	-	1	-	-	-	1
Segmen 8	1	1	1	-	-	3
Segmen 9	5	2	-	-	-	7
Segmen 10	3	2	-	-	-	5
Segmen 11	1	1	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	1
Jumlah	25	10	4	-	-	39
Prosentase (%)	64	26	10	-	-	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Dari tabel 4.6 diatas, dapat diketahui paling banyak pedagang yang mempunyai usaha selama 3 tahun atau kurang yakni sebanyak 25 orang (64%).

#### 4.4.3.6 Modal

Dilihat dari modal usaha untuk mengawali usaha berdagang ini, sebagian besar pedagang mengaku mempunyai modal lebih dari 2 juta sebanyak 25 orang (64 %). Sedangkan yang kurang dari sampai dengan Rp 500.000 adalah 6 orang (15 %). Pada umumnya mereka mengaku untuk modal sebesar itu sudah termasuk modal sarana berdagang seperti gerobak, kios maupun tenda. Sebagian kecil pedagang mengaku mempunyai modal kurang dari 2 juta sebanyak 14 orang (36 %). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel 4.7 berikut:

**Tabel 4.7**  
**Modal Usaha**

Lokasi	Modal (dalam rupiah)					Jumlah
	≤ 500.000	500.001-1.000.000	1.000.001-1.500.000	1.500.001-2.000.000	> 2 Juta	
Segmen 1	-	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	2	-	-	2	4
Segmen 3	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	1	-	-	-	4	5
Segmen 5	-	1	-	-	2	3
Segmen 6	1	-	-	1	2	4
Segmen 7	-	-	-	-	1	1
Segmen 8	-	-	-	-	3	3
Segmen 9	2	-	3	-	2	7
Segmen 10	-	1	-	-	4	5
Segmen 11	1	-	-	-	1	2
Segmen 12	-	-	-	-	1	1
Jumlah	6	4	3	1	25	39
Prosentase (%)	15	10	8	3	64	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

#### 4.4.3.7 Pendapatan

Tingkat pendapatan rata-rata per hari pedagang kaki lima tergantung pada waktu-waktu tertentu. Pada hari-hari biasa, tingkat pendapatan mereka sangat minim, tetapi pada waktu hari libur atau pada waktu ada keramaian, tingkat pendapatan mereka akan naik tajam. Dilihat dari pendapatan rata-rata per hari terungkap bahwa sebagian besar PKL mengaku bahwa pendapatan mereka rata-rata di atas Rp 250.000 per hari, yakni 59%. Sementara PKL yang menyatakan pendapatan rata-rata per hari berkisar antara Rp 50.001-100.000 sebesar 8%. Sedangkan pedagang kaki lima yang memiliki pendapatan rata-rata per hari berkisar antara Rp 150.001-200.000 sebesar 18%, demikian pula pedagang kaki lima yang memiliki pendapatan rata-rata Rp 200.001-250.000 per hari sebanyak 5%. Pedagang yang mengaku mempunyai pendapatan kurang dari Rp 50.000 sebanyak 5%.

**Tabel 4.8**  
**Pendapatan Pedagang Kaki Lima Rata-Rata Per Hari**

Lokasi	Penghasilan (dalam rupiah)						Jumlah
	≤ 50.000	50.001- 100.000	100.001- 150.000	150.001- 200.000	200.001- 250.000	>250000	
Segmen 1	-	-	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	-	1	2	-	1	4
Segmen 3	-	-	-	1	-	-	1
Segmen 4	1	-	-	-	1	3	5
Segmen 5	-	1	1	1	-	-	3
Segmen 6	-	-	-	1	-	3	4
Segmen 7	-	-	-	-	-	1	1
Segmen 8	-	-	-	-	1	2	3
Segmen 9	1	1	-	-	-	5	7
Segmen 10	-	-	-	2	-	3	5
Segmen 11	-	1	-	-	-	1	2
Segmen 12	-	-	-	-	-	1	1
Jumlah	2	3	2	7	2	23	39
Prosentase (%)	5	8	5	18	5	59	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

#### 4.4.3.8 Rekapitan Data Karakter Umum PKL Lokasi Studi

Karakter umum PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta berbeda-beda untuk setiap segmennya. Berikut adalah rekapitan data karakter umum 12 segmen dalam koridor Jalan Soekarno-Hatta.

67

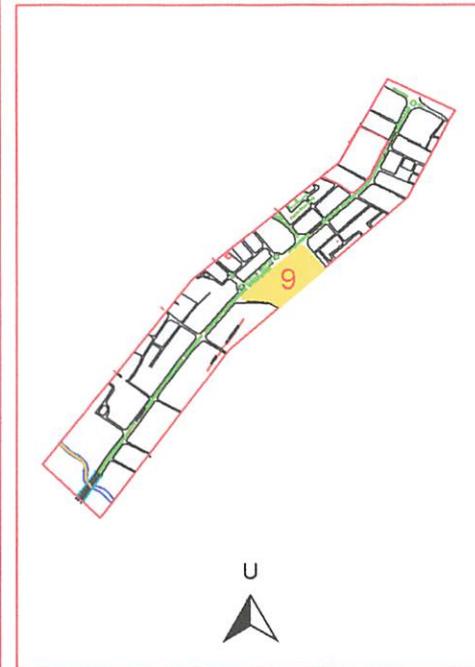
JUDUL GAMBAR :

**PERSEBARAN MAYORITAS  
JUMLAH PEKERJA PKL**

LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

mayoritas jumlah pekerja dalam sebuah usaha PKL adalah  $\leq 2$  orang. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 9.



JURUSAN PERENCANAAN WILAYAH DAN KOTA  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG  
2013







segmen 2



seamen 5

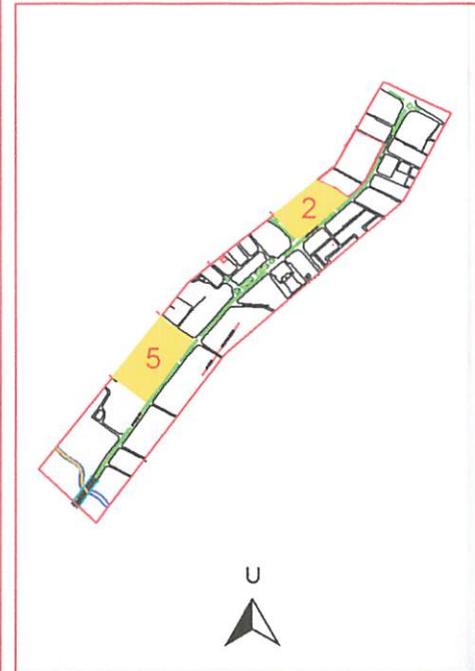
JUDUL GAMBAR :

**PERSEBARAN MAYORITAS  
LAMA USAHA PKL**

LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

mayoritas lama usaha yaitu > 3 tahun.  
segmen 2 dan segmen 5  
sebanyak 100%



68

JUDUL GAMBAR :

PERSEBARAN MAYORITAS  
TINGKAT PENDAPATAN PKL

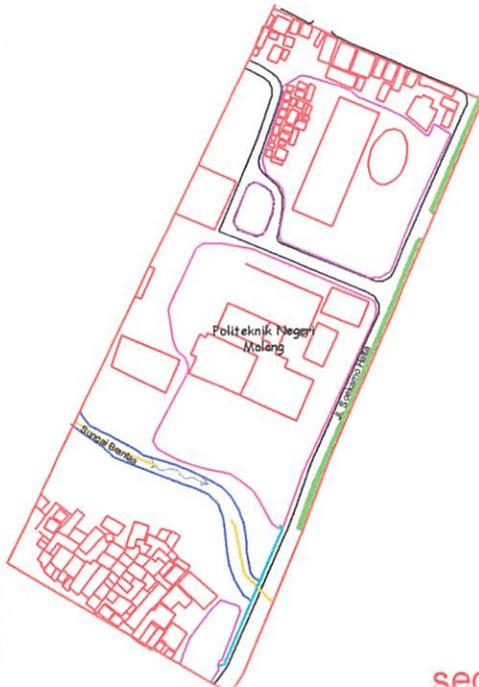
LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

Tingkat pendapatan per hari dari sebagian besar PKL yaitu berkisar pada > Rp 250.000. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 4, segmen 6 dan segmen 9.



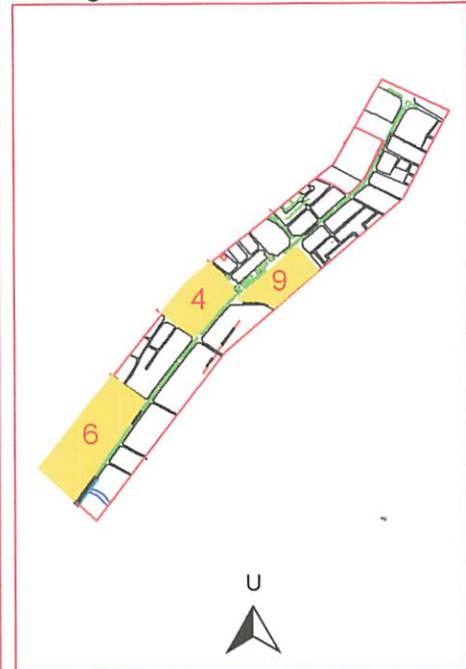
segmen 4



segmen 6



segmen 9





## Karakter Umum PKL

Karakter Umum PKL	Lokasi					
	Segmen 1	Segmen 2	Segmen 3	Segmen 4	Segmen 5	Segmen 6
Usia	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun	Mayoritas PKL berusia < 30 tahun	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun	Mayoritas PKL berusia <30- 40 tahun	Mayoritas PKL berusia < 30 tahun	Mayoritas PKL berusia <30- 40 tahun
Pendidikan	Pendidikan terakhir adalah SMA	Pendidikan terakhir adalah SMA dan Perguruan Tinggi	Pendidikan terakhir adalah SMP	Pendidikan terakhir adalah SMP dan SMA	Pendidikan terakhir adalah SMA dan Perguruan Tinggi	Pendidikan terakhir adalah SD dan SMA
Asal	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang
Jumlah pekerja	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah 3-5 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang
Lama usaha	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama 7-9 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 6 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun
Modal (dalam Rupiah)	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Rata-rata PKL memiliki modal usaha 500.000-1.000.000 dan > 2 juta	PKL memiliki modal usaha < 500.000	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Rata-rata PKL memiliki modal usaha 500.000-1.000.000 dan > 2 juta	Rata-rata PKL memiliki modal usaha < 1.500.000
Pendapatan(dalam Rupiah)	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar 100.000-250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar 150.000-200.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar 50.000-200.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000

Karakter Umum PKL	Lokasi					
	Segmen 7	Segmen 8	Segmen 9	Segmen 10	Segmen 11	Segmen 12
Usia	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun	Mayoritas PKL berusia < 30 tahun	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun	Mayoritas PKL berusia <30- 40 tahun	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun	Mayoritas PKL berusia 31-40 tahun
Pendidikan	Pendidikan terakhir adalah SMA	Pendidikan terakhir adalah SMA	Pendidikan terakhir adalah SD, SMP dan SMA	Pendidikan terakhir adalah SMP, SMA dan Perguruan Tinggi	Pendidikan terakhir adalah SMP dan SMA	Pendidikan terakhir adalah SMP
Asal	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari luar Kota Malang	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang	Mayoritas berasal dari dalam Kota Malang
Jumlah pekerja	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang	Mayoritas jumlah pekerja untuk sebuah PKL adalah ≤ 2 orang
Lama usaha	Mayoritas sudah berjualan selama 4-6 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 9 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 6 tahun	Mayoritas sudah berjualan selama ≤ 3 tahun
Modal (dalam Rupiah)	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Rata-rata PKL memiliki modal usaha < 1.000.000 dan > 2 juta	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta	Mayoritas PKL memiliki modal usaha > 2 juta
Pendapatan(dalam Rupiah)	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000	Jumlah pendapatan per hari berkisar > 250.000

Sumber: Rekapian Kuisioner, 2012

#### 4.4.4 Karakteristik Aktivitas PKL

##### 4.4.4.1 Jenis Usaha

Berdasarkan jenis usahanya, responden PKL dikelompokkan menjadi 3 (tiga) kelompok, yaitu:

1. Makanan, baik berupa makanan yang belum diolah seperti sayur, buah-buahan, daging dan makanan yang sudah siap saji serta minuman.
2. Bukan Makanan, seperti rokok, koran/majalah/poster, VCD, kaset, mainan, pakaian dan lain-lain.
3. Jasa, seperti jasa pembuatan stempel, jasa tambal ban, jasa bikin kunci, perbaikan jam dan jasa lainnya

Berdasarkan kelompok tersebut, responden yang ada seperti tercantum pada tabel 4.9 berikut:

**Tabel 4.10**  
**Jenis Usaha Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Jenis Usaha						Jumlah
	Makanan	Non Makanan				Jasa	
		Kelontong	Konveksi	Rokok	Boncka		
Segmen 1	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 2	3	-	-	-	1	-	4
Segmen 3	1	-	-	-	-	-	1
Segmen 4	4	-	-	1	-	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	-	-	4
Segmen 7	1	-	-	-	-	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 9	5	-	-	2	-	-	7
Segmen 10	4	-	-	-	-	1	5
Segmen 11	2	-	-	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	-	1
Jumlah	32	2	1	3	1	1	39
Prosentase (%)	82	5	3	8	3	3	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa bahwa pedagang kaki lima yang memilih jenis usaha makanan yakni 32 orang (82%). Pedagang kaki lima yang

memilih jenis usaha bukan makanan yakni 6 orang (15%) yang terdiri dari rokok, rokok, boneka serta kelontong. Sementara pedagang yang memilih jenis usaha jasa adalah sebanyak 1 orang (3%) antara lain memilih jenis usaha jasa seperti tambal ban.

#### 4.4.4.2 Sarana Dagang

Bentuk dan sarana dagang yang dipergunakan oleh pedagang kaki lima yang berada pada lokasi penelitian adalah sebagai berikut:

**Tabel 4.11**  
**Sarana Dagang PKL**

Lokasi	Sarana Dagang						Jumlah
	Warung Tenda	Gerobak /kereta drg	Mobil	Gelaran/ dasaran	Kios	Meja	
Segmen 1	-	3	-	-	-	-	3
Segmen 2	1	1	-	1	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	1	2	1	-	-	-	5
Segmen 5	1	1	-	-	1	-	3
Segmen 6	3	1	-	-	-	-	4
Segmen 7	-	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	-	-	-	3
Segmen 9	2	4	-	-	1	-	7
Segmen 10	1	3	-	1	-	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	-	-	2
Segmen 12	-	-	-	1	-	-	1
Jumlah	11	19	1	4	2	1	39
Prosentase (%)	28	49	3	10	5	3	100

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

Dari tabel 4.11 diatas dapat dilihat bahwa bentuk sarana dagang yang paling banyak dipergunakan adalah bentuk gerobak/kereta dorong sebanyak 19 responden (49%). Bentuk sarana gerobak/kereta dorong merupakan bentuk yang paling mudah untuk dipindahkan, walaupun para pedagang yang memiliki sarana jenis ini cenderung untuk menetap. Bentuk gerobak memudahkan pedagang untuk membawa dagangannya dari rumah ke lokasi berjualan. Biasanya responden PKL

yang menggunakan bentuk ini adalah PKL yang berjualan makanan saji seperti mie ayam, bakso, es kelapa muda serta bubur ayam dan

Bentuk sarana dagang yang berupa warung tenda digunakan responden (28%). Sedangkan berikutnya sarana berupa gelara responden (10%) dan kios sebanyak 2 responden (5%). Bentuk lainnya sebanyak 2 orang (6%) yaitu berupa mobil dan meja. Pedagang yang berada di sepanjang koridor jalan soekarno-hatta menggunakan sarana dagang gerobak/kereta dorong yaitu sebanyak

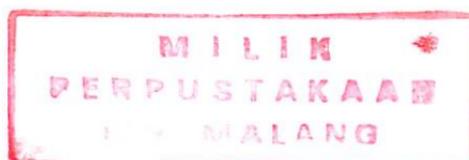
Untuk lebih jelasnya bentuk sarana dagang yang dipergunakan pada lokasi penelitian dapat dilihat pada gambar 4.2.



GEROBAK/KERETA DORONG



MOBIL



#### 4.4.4.3 Pola Penyebaran dan Pengelompokan Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, pola penyebaran pada tiap segmen lokasi berbeda-beda. Secara umum, pada lokasi ruas jalan Soekarno-Hatta, pola penyebarannya adalah memanjang. Sesuai dengan pendapat Mc. Gee dan Yeung (1977: 37) pada umumnya pola penyebaran memanjang atau *linier concentration* terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama (*main street*) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri. Pola kegiatan linier lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi pada lokasi yang bersangkutan. Pada ruas ini mempunyai aksesibilitas yang cukup tinggi mengingat pada ruas jalan ini terdapat beberapa pusat perdagangan dan jasa.

Apabila dilihat dari pola pengelompokan jenis dagangan, secara umum pedagang kaki lima pada saat ini memilih berkelompok dengan sejenisnya (44%) serta bercampur dengan PKL jenis lain (56%). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.12 berikut ini:

**Tabel 4.12**  
**Pengelompokan PKL**

Lokasi	Jenis Pengelompokan		Jumlah
	Sejenis	Bercampur	
Segmen 1	-	3	3
Segmen 2	-	4	4
Segmen 3	-	1	1
Segmen 4	-	5	5
Segmen 5	1	2	3
Segmen 6	4	-	4
Segmen 7	1	-	1
Segmen 8	1	2	3
Segmen 9	6	1	7
Segmen 10	2	3	5
Segmen 11	2	-	2
Segmen 12	-	1	1
Jumlah	17	22	39
Prosentase (%)	44	56	100

Sumber: Rekapen Kuisioner, 2012

#### 4.4.4.4 Lama Waktu Aktivitas

Kegiatan usaha pedagang kaki lima merupakan kegiatan yang tidak pernah terhenti. Dalam kurun waktu satu minggu sebagian besar pedagang kaki lima mengungkapkan bahwa mereka tidak mempunyai hari libur, bahkan di hari-hari libur mereka tetap menjalankan usahanya karena justru di hari-hari tersebut diharapkan mereka mampu menarik lebih banyak konsumen. Dari hasil survai kepada responden PKL diperoleh data seperti pada tabel 4.13

Tabel 4.13  
Lama Waktu Aktivitas PKL

Lokasi	Lama Aktivitas (dalam jam sehari)				Jumlah
	<= 4	5-8	9-11	>11	
Segmen 1	-	2	-	1	3
Segmen 2	1	2	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	4	-	1	5
Segmen 5	-	3	-	-	3
Segmen 6	-	2	-	2	4
Segmen 7	-	1	-	-	1
Segmen 8	-	2	1	-	3
Segmen 9	-	6	-	1	7
Segmen 10	-	5	-	-	5
Segmen 11	-	1	1	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	1
Jumlah	1	30	2	6	39
Prosentase (%)	3	77	5	15	100

Sumber: Rekapitan Kuisiomer, 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa lama waktu aktivitas yang paling dominan adalah 5-8 jam sehari sebanyak 77%, lama aktivitas 9-11 jam sebanyak 5% dan yang lebih dari 11 jam sebanyak 15% serta aktivitas PKL selama 4 jam atau kurang hanya 3%.

#### 4.5.4.5 Rekapitan Data Karakter Aktivitas PKL Lokasi Studi

Karakter aktivitas PKL meliputi hal-hal yang berkaitan dalam aktivitas dari PKL itu sendiri untuk setiap segmennya. Hal-hal tersebut adalah jenis usaha, sarana dagang, pola pengeolompokkan dan lama aktivitas. Berikut adalah rekapitan data karakter aktivitas 12 segmen dalam koridor Jalan Soekarno-Hatta.

78

**JUDUL GAMBAR :**

**PERSEBARAN MAYORITAS SARANA DAGANG PKL**

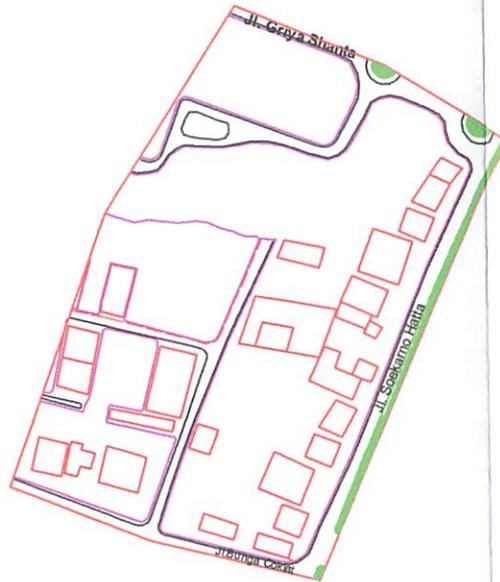
**LEGENDA :**

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

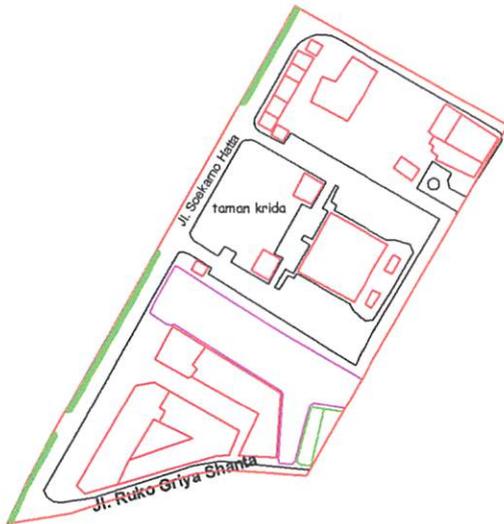
Mayoritas sarana dagang yang digunakan PKL adalah gerobakk/kereta dorong. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 1, segmen 4, segmen 9 dan segmen 10.



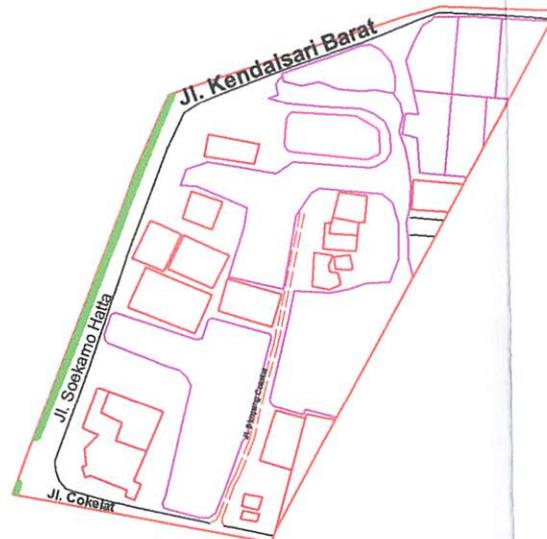
segmen 1



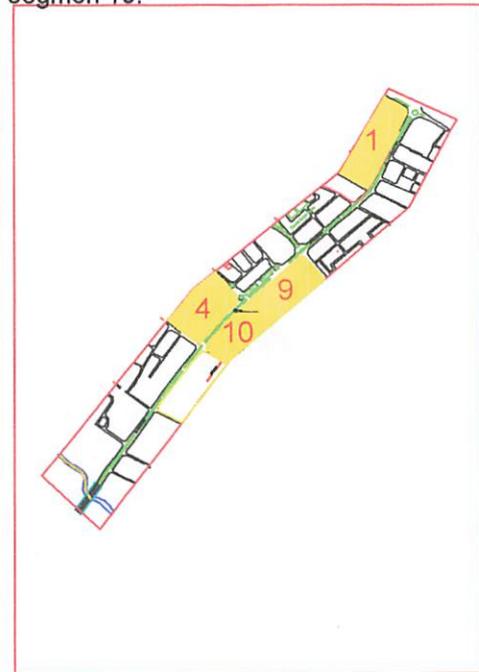
segmen 4



segmen 9



segmen 10



ANALISIS PERENCANAAN LINGKUNGAN  
 STUDI KAWASAN PERENCANAAN  
 KAWASAN PERENCANAAN

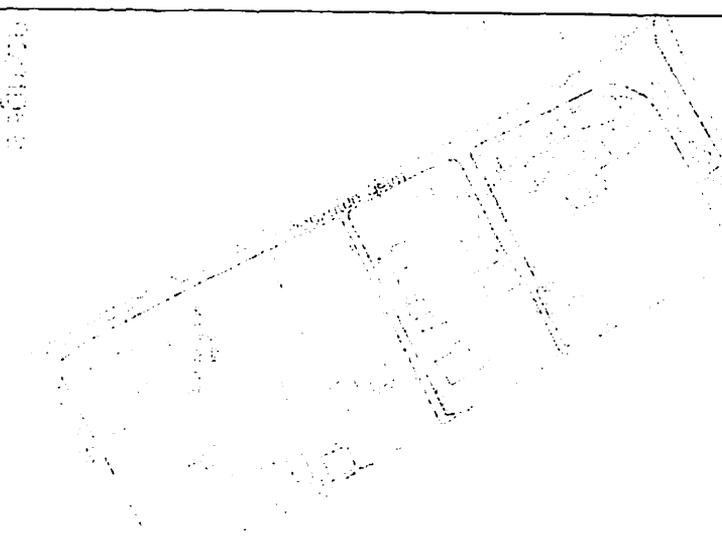
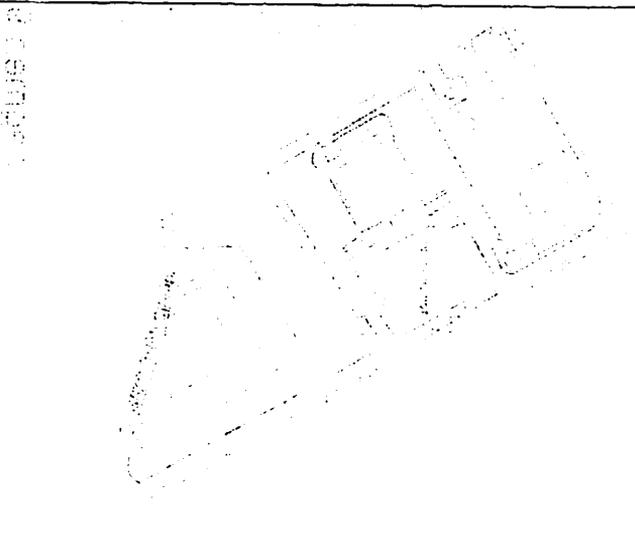
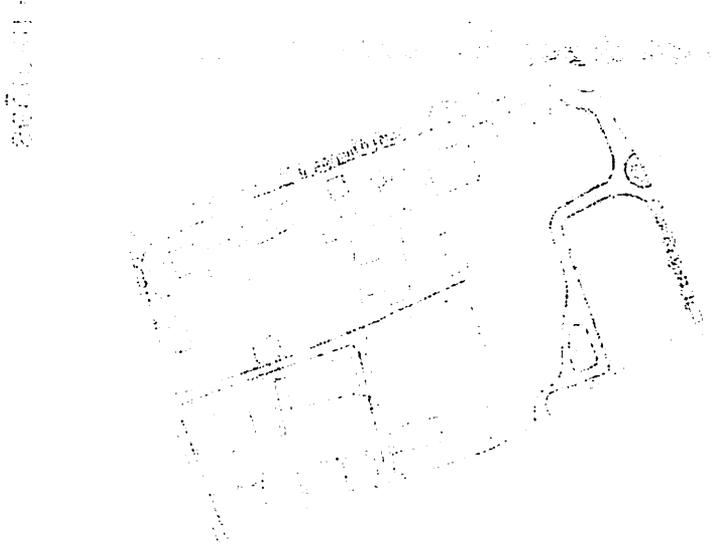
REKONSTRUKSI  
 PERENCANAAN

REKONSTRUKSI PERENCANAAN  
 PERENCANAAN PERENCANAAN  
 PERENCANAAN PERENCANAAN  
 PERENCANAAN PERENCANAAN

- PERENCANAAN PERENCANAAN
- PERENCANAAN PERENCANAAN
- PERENCANAAN PERENCANAAN

LEGENDA

REKONSTRUKSI PERENCANAAN  
 PERENCANAAN PERENCANAAN



JUDUL GAMBAR :

PERSEBARAN MAYORITAS  
POLA PENGELOMPOKKAN PKL

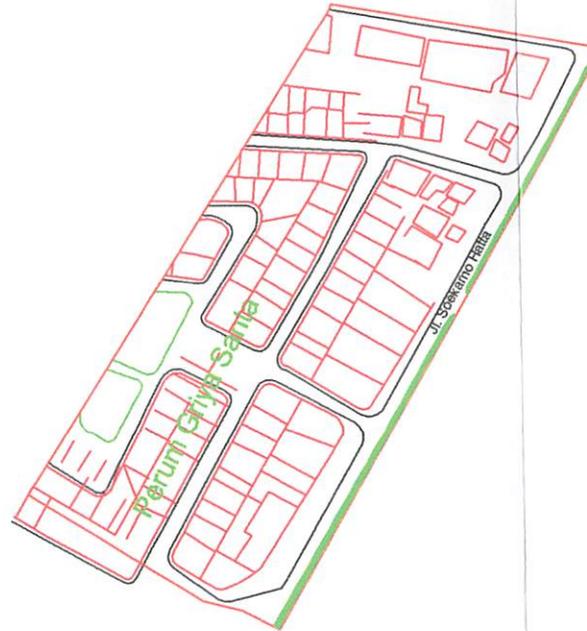
LEGENDA :

-  : Permukiman
-  : Perdagangan dan Jasa
-  : Pulau Jalan

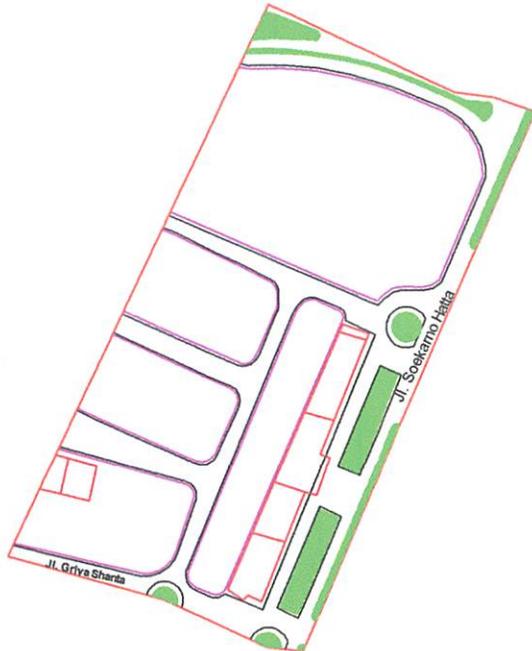
Mayoritas pola pengelompokan yang digunakan PKL adalah bercampur. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 1, segmen 2, segmen 3 dan segmen 4.



segmen 1



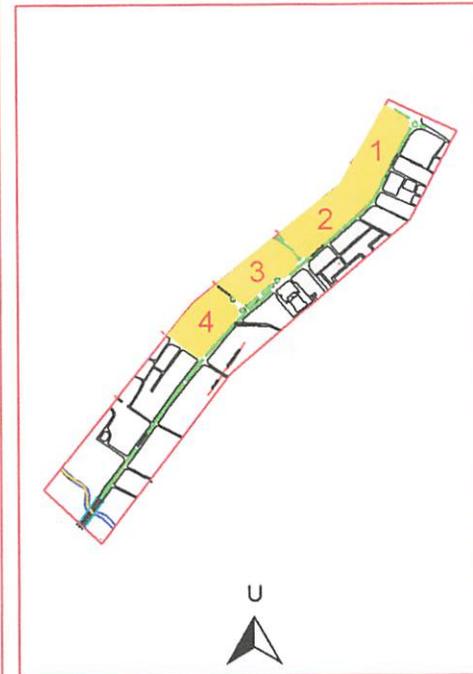
segmen 2



segmen 3



segmen 4



**Tabel 4.14**  
**Karakter Aktivitas PKL**

Karakter Aktivitas PKL	Lokasi					
	Segmen 1	Segmen 2	Segmen 3	Segmen 4	Segmen 5	Segmen 6
Jenis usaha	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi sebuah PKL penjual boneka	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi penjual rokok	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi penjual kelontong
Sarana dagang	Mayoritas PKL menggunakan gerobak/kereta dorong	Ragam sarana dagang digunakan oleh PKL yaitu warung tenda, gerobak/kereta dorong, mobil, gelaran/dasar dan meja	PKL menggunakan gerobak/kereta dorong	Mayoritas PKL menggunakan gerobak/kereta dorong. Beberapa menggunakan warung tenda dan mobil	Ragam sarana dagang digunakan oleh PKL yaitu warung tenda, gerobak/kereta dan kios	Mayoritas PKL menggunakan warung tenda
Pola pengelompokan	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan sejenis	Pola pengelompokan jenis dagangan sejenis
Lama aktivitas	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam dan > 11 jam

Karakter Aktivitas PKL	Lokasi					
	Segmen 7	Segmen 8	Segmen 9	Segmen 10	Segmen 11	Segmen 12
Jenis usaha	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi penjual rokok	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi sebuah jasa tambal ban	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan diselingi penjual rokok	Mayoritas PKL merupakan penjual makanan
Sarana dagang	PKL menggunakan gelaran/dasar	Mayoritas PKL menggunakan warung tenda dan gerobak/kereta dorong	Mayoritas PKL menggunakan gerobak/kereta dorong	Mayoritas PKL menggunakan gerobak/kereta dorong	Mayoritas PKL menggunakan gerobak/kereta dorong	PKL menggunakan gelaran/dasar
Pola pengelompokan	Pola pengelompokan jenis dagangan sejenis	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan sejenis	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur	Pola pengelompokan jenis dagangan sejenis	Pola pengelompokan jenis dagangan bercampur
Lama aktivitas	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam dan ada pula yang 9-11 jam	Lama aktivitas berkisar 5-8 jam

Sumber: Rekapon Kuisioner, 2012

#### 4.4.5 Karakteristik Lokasi PKL

Adapun jumlah PKL pada lokasi tersebut adalah seperti tercantum pada tabel 4.15 berikut:

**Tabel 4.15**  
**Jumlah PKL**

Lokasi	Jumlah Sampel	Jumlah PKL
Segmen 1	3	5
Segmen 2	4	7
Segmen 3	1	2
Segmen 4	5	9
Segmen 5	3	5
Segmen 6	4	7
Segmen 7	1	2
Segmen 8	3	5
Segmen 9	7	12
Segmen 10	5	9
Segmen 11	2	3
Segmen 12	1	2
Jumlah	39	67

*Sumber: Rekapitulasi Kuisioner, 2012*

Dari tabel tersebut nampak bahwa jumlah PKL terbesar adalah pada segmen 9 yaitu 18%, kemudian segmen 4 dan segmen 10 masing-masing sebesar 13%, segmen 2 dan segmen 6 masing-masing sebesar 10%.

Berdasarkan hasil survei, responden PKL menyatakan bahwa alasan mereka menempati lokasi tersebut yang paling dominan adalah tempat tersebut merupakan tempat yang ramai dikunjungi masyarakat sebanyak 32 responden (82%). Kemudian alasan karena pendapatan yang memuaskan hanya sebanyak 2 responden (5%), sementara alasan karena dekat dengan tempat tinggal sebanyak 2 orang (5%) dan alasan lainnya sebanyak 3 orang (8%). Dari hasil wawancara, dengan responden PKL, alasan lainnya adalah antara lain lokasi tersebut telah ditetapkan oleh Pemerintah, lokasi tersebut merupakan tempat berjualan sejak dari orangtuanya dan lokasi tersebut belum banyak saingannya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.16 berikut:

**Tabel 4.16**  
**Alasan Pemilihan Lokasi**

Lokasi	Alasan Pemilihan Lokasi				Jumlah
	Ramai	Pendapatan memuaskan	Transport murah/dekat rumah	Lainnya	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	2	-	1	1	4
Segmen 3	1	-	-	-	1
Segmen 4	3	-	1	1	5
Segmen 5	3	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	4
Segmen 7	1	-	-	-	1
Segmen 8	2	-	-	1	3
Segmen 9	7	-	-	-	7
Segmen 10	5	-	-	-	5
Segmen 11	2	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	1
Jumlah	32	2	2	3	39
Prosentase (%)	82	5	5	8	100

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

#### 4.4.5.1 Ruang Aktivitas PKL

Aktivitas PKL cenderung menempati ruang publik yang tersedia misalnya trotoar, badan jalan serta lahan parkir. Tabel 4.17 berikut menunjukkan jumlah PKL menurut ruang aktivitasnya yang dipergunakan.

**Tabel 4.17**  
**Ruang Aktivitas**

Lokasi	Ruang Aktivitas				Jumlah
	Trotoar	Lahan Parkir	Badan Jalan	Lainnya	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	2	-	2	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	2	2	1	5
Segmen 5	1	1	-	1	3
Segmen 6	2	1	1	-	4

Lokasi	Ruang Aktivitas				Jumlah
	Trotoar	Lahan Parkir	Badan Jalan	Lainnya	
Segmen 7	-	-	1	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	3
Segmen 9	7	-	-	-	7
Segmen 10	2	1	2	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	1
Jumlah	21	8	8	2	39
Prosentase (%)	54	21	21	5	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Tabel diatas menunjukkan bahwa pada tiap lokasi ruang aktivitas yang dipergunakan adalah berbeda-beda. Pada segmen 1, segmen 8 dan segmen 9 seluruh responden PKL mempergunakan trotoar sebagai ruang aktivitasnya. Aksesibilitas yang tinggi menyebabkan para pedagang memanfaatkan trotoar untuk menawarkan dagangannya kepada konsumen. Trotoar merupakan tempat yang paling mudah dicapai/dilihat oleh konsumen.

Berdasarkan perbandingan penggunaan ruang aktivitas PKL diketahui hasil paling dominan yaitu pada trotoar (54%) kemudian lahan parkir dan badan jalan masing-masing sebesar 21%.

#### 4.4.5.2 Luas Ruang Aktivitas PKL

Dari hasil survai dan pengamatan di lapangan dapat diketahui bahwa pemanfaatan ruang publik untuk PKL cukup luas sehingga menurunkan fungsi ruang publik yang ada. Tabel 4.18 berikut menunjukkan luas ruang yang dimanfaatkan oleh PKL.

Tabel 4.18  
Luas Ruang Aktivitas PKL

Lokasi	Luas			Jumlah
	< 3 M <sup>2</sup>	3 - 5 M <sup>2</sup>	> 5 M <sup>2</sup>	
Segmen 1	1	-	2	3
Segmen 2	3	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	1

Lokasi	Luas			Jumlah
	< 3 M <sup>2</sup>	3 - 5 M <sup>2</sup>	> 5 M <sup>2</sup>	
Segmen 4	4	1	-	5
Segmen 5	2	1	-	3
Segmen 6	3	1	-	4
Segmen 7	-	-	1	1
Segmen 8	2	1	-	3
Segmen 9	3	-	4	7
Segmen 10	3	-	2	5
Segmen 11	1	-	1	2
Segmen 12	-	-	1	1
Jumlah	22	5	12	39
Prosentase (%)	56	13	31	100

Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012

Dari tabel diatas terlihat bahwa pemanfaatan ruang oleh PKL rata-rata berkisar pada jumlah kurang dari 3 M<sup>2</sup> untuk setiap PKL.

#### 4.4.5.3 Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal

Jarak lokasi tempat usaha dengan tempat tinggal responden PKL cenderung pada jarak < 1 kilometer (38%). PKL dengan jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal antara 1-2 kilometer sebanyak 33 %, serta dengan jarak lokasi lebih dari 2 kilometer hanya 28%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.19 berikut:

Tabel 4.19  
Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal

Lokasi	Jarak Lokasi dengan Rumah			Jumlah
	< 1 Km	1 - 2 Km	> 2 Km	
Segmen 1	1	1	1	3
Segmen 2	2	1	1	4
Segmen 3	-	-	1	1
Segmen 4	3	-	2	5
Segmen 5	2	1	-	3
Segmen 6	2	-	2	4
Segmen 7	-	-	1	1
Segmen 8	2	-	1	3
Segmen 9	-	7	-	7

Lokasi	Jarak Lokasi dengan Rumah			Jumlah
	< 1 Km	1 - 2 Km	> 2 Km	
Segmen 10	2	1	2	5
Segmen 11	1	1	-	2
Segmen 12	-	1	-	1
Jumlah	15	13	11	39
Prosentase (%)	38	33	28	100

Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012

Dari tabel diatas terbukti bahwa jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL cenderung dekat. Hal ini sesuai dengan teori lokasi yang dikemukakan oleh Djojodipuro(1992:30) yang menyatakan bahwa penting untuk menentukan lokasi sedemikian rupa sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum.

Menurut para pedagang dari tiap segmen, rata-rata mereka hanya berjalan kaki menuju tempat usahanya. Mereka juga enggan apabila pemerintah menempatkan mereka pada lokasi yang jauh dari tempat tinggalnya. Hal ini patut menjadi pertimbangan dalam menentukan kebijakan untuk penataan PKL.

#### 4.4.5.4 Perizinan

Perizinan merupakan masalah yang cukup pelik bagi pedagang kaki lima. Setelah dikeluarkan Peraturan Daerah Kabupaten Malang Nomor 1 Tahun 2000 tentang Pengaturan Pedagang Kaki Lima perizinan menjadi syarat yang cukup penting bagi kelangsungan hidup usaha pedagang kaki lima. Peraturan Daerah tersebut mewajibkan setiap pedagang kaki lima memiliki izin penggunaan tempat usaha dari Bupati atau pejabat yang ditunjuk. Izin penggunaan tempat usaha tersebut berlaku selama satu tahun dan kemudian dapat diperpanjang. Untuk mengajukan izin tersebut PKL harus melengkapinya dengan foto copy Kartu Tanda Penduduk dan surat keterangan dari kepala Desa/Lurah setempat. Namun dari hasil survai diketahui bahwa sebagian besar PKL yang berada pada segmen 1 dan segmen 3 tersebut tidak mempunyai izin.

Berdasarkan Rekapitan Kuisisioner dapat dinyatakan bahwa pada segmen 9 dan segmen 4, responden PKL menyatakan bahwa mereka telah ditempatkan

oleh petugas satpol PP dan Ketua RT setempat. Menurut hasil wawancara dengan Ketua RT pada segmen yang bersangkutan, para PKL dikenakan biaya sewa tempat sebesar Rp 500.000 per bulan untuk kemudian diserahkan pada pemerintah daerah. Sebagian besar Responden PKL menyatakan bahwa sebenarnya mereka telah mengetahui lokasi usaha mereka saat ini adalah ilegal sehingga mereka tidak mengajukan izin kepada pemerintah. Mereka hanya mendapat izin secara lisan dari satpol PP saat itu.

Sementara pada segmen 5 dan segmen 6 beberapa responden menyatakan telah memiliki surat izin tersebut. Sebagai tanda, surat ijin tersebut ditempelkan di sarana dagang.

Banyaknya PKL yang tidak mempunyai izin membuktikan kurang tegasnya petugas dalam melaksanakan peraturan daerah tersebut sehingga semakin bertambah pedagang yang menempati tempat-tempat yang dilarang. Sebenarnya dengan memiliki surat izin

#### **4.4.5.5 Rekap Data Karakter Lokasi PKL Lokasi Studi**

Karakter lokasi PKL meliputi hal-hal yang berkaitan dalam lokasi dari PKL itu sendiri untuk setiap segmennya. Hal-hal tersebut adalah jenis ruang aktivitas, luas ruang aktivitas, jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal dan perizinan. Berikut adalah rekap data karakter aktivitas 12 segmen dalam koridor Jalan Soekarno-Hatta berdasarkan hasil survei yang sudah dikemukakan sebelumnya.

87

**JUDUL GAMBAR :**

**PERSEBARAN MAYORITAS  
RUANG AKTIVITAS PKL**

**LEGENDA :**



: Permukiman

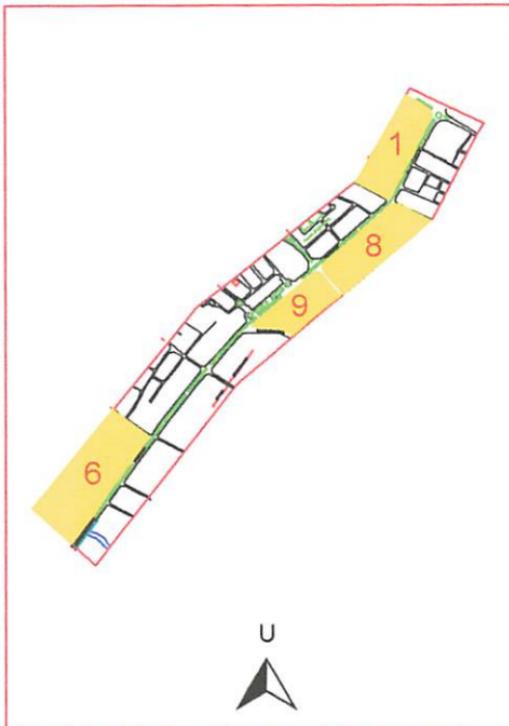


: Perdagangan dan Jasa



: Pulau Jalan

Mayoritas ruang aktivitas yang digunakan PKL adalah trotoar. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 1, segmen 6, segmen 8 dan segmen 9.



men 6

en 9

JUDUL GAMBAR :

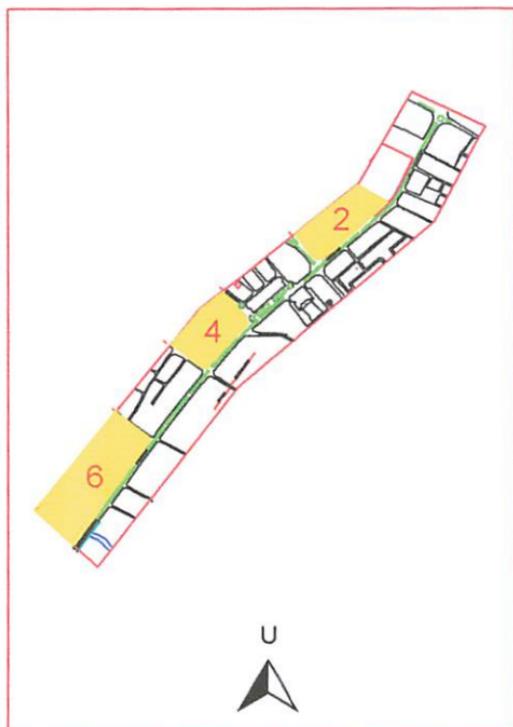
**PERSEBARAN MAYORITAS  
LUAS RUANG AKTIVITAS PKL**

**LEGENDA :**



Mayoritas luas ruang aktivitas yang digunakan PKL adalah  $< 3$  meter persegi. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 2, segmen 4 dan segmen 6.

en 6



JUDUL GAMBAR :

## PERSEBARAN MAYORITAS LAMA WAKTU AKTIVITAS PKL

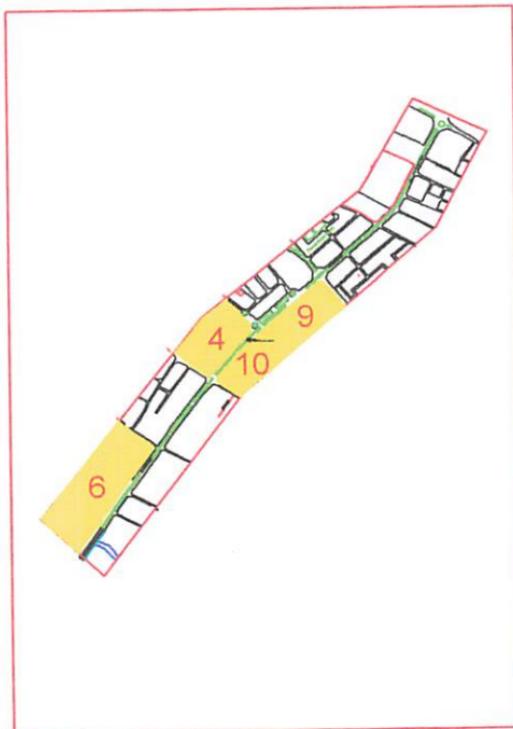
### LEGENDA :

 : Permukiman

 : Perdagangan dan Jasa

 : Pulau Jalan

Mayoritas lama waktu aktivitas usaha PKL adalah 5-8 jam. Segmen dengan mayoritas PKL dengan klasifikasi tersebut adalah segmen 4, segmen 5, segmen 9 dan segmen 10.



**Tabel 4.20**  
**Karakteristik Lokasi**

Karakter Aktivitas PKL	Lokasi					
	Segmen 1	Segmen 2	Segmen 3	Segmen 4	Segmen 5	Segmen 6
Jenis ruang aktivitas	Mayoritas menggunakan trotoar	Mayoritas menggunakan trotoar dan badan jalan	PKL menggunakan lahan parkir	PKL menggunakan lahan parkir dan badan jalan	PKL menggunakan lahan trotoar dan lahan parkir	Mayoritas menggunakan trotoar dan sebagian menggunakan badan jalan
Luas ruang aktivitas	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu > 5m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>	luas ruang aktivitas PKL yaitu 3-5m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>
Jarak lokasi usaha dari tempat tinggal	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 2 km	Jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu > 2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 1 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 1 km dan beberapa PKL berjarak > 2 km
Perizinan	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang. Beberapa sudah mendapat izin dari pemerintah	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang. Beberapa sudah mendapat izin dari pemerintah

Karakter Aktivitas PKL	Lokasi					
	Segmen 7	Segmen 8	Segmen 9	Segmen 10	Segmen 11	Segmen 12
Jenis ruang aktivitas	PKL menggunakan badan jalan	Mayoritas menggunakan trotoar	Mayoritas menggunakan trotoar	Mayoritas menggunakan trotoar dan badan jalan	Mayoritas PKL menggunakan lahan parkir	Mayoritas menggunakan trotoar
Luas ruang aktivitas	luas ruang aktivitas PKL yaitu 5m <sup>2</sup>	luas ruang aktivitas PKL yaitu 3-5m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu > 5m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu < 3m <sup>2</sup>	Rata-rata luas ruang setiap aktivitas PKL yaitu > 5m <sup>2</sup>
Jarak lokasi usaha dari tempat tinggal	Jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu > 2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 1 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu 1-2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 2 km	Rata-rata jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu < 2 km	Jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL yaitu 1-2 km
Perizinan	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang	Mayoritas mendapat izin dari pemilik lahan yang mereka tempati dan pihak setempat yang dianggap berwenang

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

dimaksud, pedagang dapat merasa lebih aman dalam menjalankan usahanya dan tidak takut lagi terkena pengusuran.

Dari sisi pemerintah, apabila semua pedagang diberikan pengarahannya agar mengajukan izin tersebut maka akan memudahkan petugas untuk menertibkan pedagang yang tidak memiliki izin pada lokasi yang telah ditetapkan dan kepada pedagang yang telah memiliki izin dapat diminta retribusi yang sesuai dengan ketentuan Perda yang berlaku sehingga dapat menambah pendapatan asli daerah.

#### 4.5. Preferensi PKL

Hal-hal berikut adalah untuk mengetahui persepsi PKL terhadap lokasi yang telah dipilih.

##### 4.5.1 Preferensi berkelompok

Menurut responden PKL preferensi terhadap pengelompokan dalam usaha berdagangnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.21**  
**Preferensi Berkelompok**

Lokasi	Kelompok		Jumlah
	Sejenis	Bercampur	
Segmen 1	-	3	3
Segmen 2	2	2	4
Segmen 3	1	-	1
Segmen 4	2	3	5
Segmen 5	-	3	3
Segmen 6	-	4	4
Segmen 7	1	-	1
Segmen 8	1	2	3
Segmen 9	-	7	7
Segmen 10	1	4	5
Segmen 11	-	2	2
Segmen 12	-	1	1
Jumlah	8	31	39
Prosentase (%)	21	79	100

Sumber: Rekapitulasi Kuisioner, 2012

**Tabel 4.22**  
**Preferensi PKL Berkelompok Dan Alasannya**

Kelompok	Alasan					Jumlah
	Mengurangi persaingan	Memudahkan pilihan	Mudah dicari konsumen	Dapat saling tukar informasi	Hasil yang memuaskan	
Segmen 1	1	1	-	-	1	3
Segmen 2	2	1	-	-	1	4
Segmen 3	-	-	-	-	1	1
Segmen 4	2	1	-	1	1	5
Segmen 5	1	2	-	-	-	3
Segmen 6	1	2	1	-	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	-	1	-	-	3
Segmen 9	3	4	-	-	-	7
Segmen 10	-	3	1	1	-	5
Segmen 11	1	1	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	1
Jumlah	14	15	4	2	4	39
Prosentase (%)	36	38	10	5	10	100

*Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebagian besar pedagang (79%) memilih untuk menjajakan dagangannya secara bercampur dengan jenis dagangan yang lain dengan alasan untuk mengurangi persaingan antara pedagang itu sendiri dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk melihat-lihat terlebih dahulu sebelum menentukan pilihannya. Yang dimaksud bercampur dengan dagangan jenis lain yaitu misalnya pedagang rokok akan memilih berdagang pada lokasi yang bersebelahan dengan jenis dagangan selain rokok. Sementara itu pedagang yang memilih berjualan dengan jenis dagangan yang sama mengungkapkan bahwa alasan mereka adalah agar mudah dicari oleh konsumen. Karena lokasi tersebut telah dikenal sebagai tempat berjualan suatu barang.

#### 4.5.2 Preferensi Terhadap Pengaturan

Dengan adanya perda Nomor 1 tahun 2000 tentang pengaturan Pedagang Kaki Lima sebenarnya telah ada alat hukum untuk mengatur dan menata para

pedagang menjadi lebih tertib dan teratur. Namun demikian dari hasil survei di lapangan, ternyata pilihan para pedagang terhadap perlunya pengaturan adalah cukup besar. Sebagian besar responden (64%) PKL menganggap tidak perlu diadakan pengaturan. Alasan utama mereka yang tidak memerlukan pengaturan pada lokasi adalah sebagian besar (36%) karena sudah lebih teratur rapi. Para pedagang yang tidak menginginkan adanya pengaturan mengemukakan alasannya adalah bahwa tempat mereka telah rapi dan teratur dan sebagian lagi menganggap pengaturan akan memerlukan biaya dan tenaga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 4.23 berikut:

**Tabel 4.23**  
**Preferensi PKL Terhadap Pengaturan**

Lokasi	Perlu Pengaturan				Jumlah
	Alasan Ya		Alasan Tidak		
	Lebih Teratur	Menarik Konsumen	Sudah Rapi	Perlu biaya/tenaga	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	1	1	2	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	1
Segmen 4	2	-	3	-	5
Segmen 5	-	-	3	-	3
Segmen 6	1	-	3	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	3
Segmen 9	1	-	6	-	7
Segmen 10	1	-	4	-	5
Segmen 11	1	-	1	-	2
Segmen 12	-	-	1	-	1
Jumlah	13	1	25	-	39
Prosentase (%)	33	3	64	-	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Sedangkan menurut para pedagang, hal-hal yang perlu dilakukan pengaturan oleh pemerintah adalah seperti tercantum pada tabel 4.24 berikut:

**Tabel 4.24**  
**Hal-Hal Yang Perlu Diatur**

Lokasi	Yang Perlu Diatur				Jumlah
	Jenis Dagangan	Sarana Dagang	Waktu	Tempat	
Segmen 1	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	2	-	-	2
Segmen 3	-	-	-	-	-
Segmen 4	-	-	-	2	2
Segmen 5	-	-	-	-	-
Segmen 6	-	-	-	1	1
Segmen 7	-	-	-	-	-
Segmen 8	-	1	-	2	3
Segmen 9	-	1	-	-	-
Segmen 10	-	-	-	1	1
Segmen 11	2	-	-	-	2
Segmen 12	-	-	-	-	-
<b>Jumlah</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>-</b>	<b>9</b>	<b>14</b>
<b>Prosentase (%)</b>	<b>14</b>	<b>29</b>	<b>-</b>	<b>64</b>	<b>100</b>

Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012

Tabel diatas menunjukkan bahwa menurut para pedagang, hal yang perlu diatur adalah sarana dagang dan tempat usaha, kemudian waktu dan jenis dagangan. Bagi pedagang pengaturan sarana dagang, tempat usaha, waktu serta jenis dagangan akan dapat menarik konsumen. Pengaturan tersebut diharapkan juga dapat membatasi persaingan antar pedagang baru yang akan memasuki lokasi tersebut.

Meskipun telah ada Perda yang mengatur Pedagang Kaki Lima, namun seperti pada umumnya sektor informal, kegiatan PKL biasanya belum terantisipasi dalam perencanaan tata ruang kota sehingga sarana dan prasarana yang ada belum mendukung kegiatannya. Misalnya adanya fasilitas dan utilitas umum seperti listrik, tempat parkir, air bersih, sampah untuk dapat memenuhi kebutuhan kegiatannya. Pada lokasi studi ternyata fasilitas umum tersebut belum dapat memenuhi kebutuhan kegiatan para pedagang, setidaknya dari hasil survai primer seperti terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.25**  
**Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah**

Lokasi	Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah					Jumlah
	Listrik	Air bersih	Tempat Sampah	Parkir	Toilet	
Segmen 1	-	-	1	-	2	3
Segmen 2	1	-	2	1	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	1	2	-	2	5
Segmen 5	-	-	1	-	-	1
Segmen 6	-	-	-	-	1	1
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	1	-	1	-	1	3
Segmen 9	-	-	1	-	6	7
Segmen 10	1	1	2	-	1	5
Segmen 11	-	1	-	-	1	2
Segmen 12	-	1	-	-	-	1
<b>Jumlah</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>1</b>	<b>14</b>	<b>34</b>
<b>Prosentase (%)</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>35</b>	<b>3</b>	<b>41</b>	<b>100</b>

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

Untuk kebutuhan air bersih pada saat ini para pedagang membawa air sendiri dari rumahnya untuk mencukupi kebutuhan cuci piring. Sedangkan sebagian besar responden yang menyatakan fasilitas perlu ditambah adalah jaringan listrik karena Pada saat ini mereka hanya memanfaatkan lampu minyak atau lampu petromax sebagai penerangannya. PKL juga merupakan tempat yang sering dikunjungi oleh masyarakat, maka tempat parkir yang memadai diperlukan untuk meletakkan kendaraan mereka.

Pada sebagian besar segmen, dominan fasilitas umum yang perlu ditambahkan yaitu berupa toilet (41%).

#### 4.5.3 Preferensi Kesesuaian Lokasi

Berdasarkan survai primer yang dilakukan, sebagian besar (74%) reponden PKL mengungkapkan bahwa lokasi yang saat ini mereka tempati adalah sesuai pilihan mereka dan hanya sebagian kecil (26%) yang menyatakan bahwa lokasi tersebut tidak/belum sesuai pilihannya. Alasan utama lokasi tersebut sesuai adalah dekat keramaian (44%). Untuk lebih jelasnya lihat tabel 4.26 berikut:

**Tabel 4.26**  
**Preferensi PKL Terhadap Kesesuaian Lokasi dan Alasannya**

Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan					
	Alasan Ya			Alasan Tidak		
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Penghasilan menguntungkan	Fasilitas tidak memadai	Kurang menguntungkan	Lainnya
Segmen 1	1	-	-	2	-	-
Segmen 2	2	1	-	-	1	-
Segmen 3	-	1	-	-	-	-
Segmen 4	3	1	-	1	-	-
Segmen 5	-	2	-	-	1	-
Segmen 6	2	-	-	2	-	-
Segmen 7	1	-	-	-	-	-
Segmen 8	2	-	-	1	-	-
Segmen 9	3	2	1	1	-	-
Segmen 10	1	-	3	-	-	1
Segmen 11	1	-	1	-	-	-
Segmen 12	1	-	-	-	-	-
Jumlah	17	7	5	7	2	1
Prosentase (%)	44	18	13	18	5	3

*Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012*

Responden PKL yang menjawab tidak sesuai memberikan alasan yaitu fasilitas tidak memadai (18%) di antaranya adalah responden yang berada pada lokasi segmen 1 dan segmen 6. Hal ini dapat dimengerti karena lokasi ini memanfaatkan fasilitas dari lingkungan sekitar mau pun fasilitas sendiri. Responden yang beralasan lainnya (3%) adalah pada saat ini mereka baru mulai untuk berdagang dan belum tahu apakah nantinya akan menetap di lokasi mereka saat ini atau tidak.

#### **4.6 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi PKL dan Lokasinya**

Selanjutnya akan dibahas persepsi masyarakat mengenai keberadaan PKL pada lokasi penelitian. Karena keterbatasan penulis maka sampel yang diambil adalah disamakan dengan jumlah sampel PKL dari masing-masing lokasi. Berikut adalah tabel jumlah sampel dari masyarakat:

**Tabel 4.27**  
**Jumlah Sampel Masyarakat**

Lokasi	Jumlah sampel PKL	Jumlah sampel masy.
Segmen 1	3	4
Segmen 2	4	4
Segmen 3	1	4
Segmen 4	5	4
Segmen 5	3	4
Segmen 6	4	4
Segmen 7	1	4
Segmen 8	3	4
Segmen 9	7	6
Segmen 10	5	4
Segmen 11	2	4
Segmen 12	1	4
Jumlah	39	50

*Sumber: Rekaplan Kuisioner, 2012*

Pembahasan preferensi masyarakat mengenai keberadaan PKL dan lokasinya meliputi alasan berbelanja, manfaat dan gangguan adanya PKL, pola penyebaran/pengelompokan PKL, perlu tidaknya pengaturan lokasi PKL serta kesesuaian lokasi PKL.

#### 4.6.1 Alasan Pembeli Berbelanja di PKL

Tabel di bawah ini menunjukkan alasan masyarakat berbelanja di tiap segmen lokasi PKL yang berbeda. Di segmen 4 dan segmen 5, sebagian besar orang menyatakan alasan mereka berbelanja di lokasi tersebut karena harganya murah. Lain halnya di segmen 1, segmen 6 dan segmen 9, sebagian besar responden memilih PKL karena lokasinya santai sehingga dapat dijadikan tempat berkumpul.

**Tabel 4.28**  
**Alasan Masyarakat Berbelanja Di PKL**

Lokasi	Alasan			
	Harga murah	Lokasi dekat	Suasana santai	Lainnya
Segmen 1	1	-	3	-
Segmen 2	2	1	-	1
Segmen 3	-	1	-	2
Segmen 4	3	1	-	-
Segmen 5	3	1	-	-
Segmen 6	1	-	2	-
Segmen 7	2	-	2	-
Segmen 8	3	-	-	-
Segmen 9	-	-	4	2
Segmen 10	-	2	1	1
Segmen 11	2	1	1	-
Segmen 12	3	1	-	-
Jumlah	20	11	13	6
Prosentase (%)	40	26	28	6

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

Dari hasil keseluruhan, maka sebagian besar responden memilih alasan harga yang murah jika berbelanja di PKL (40%), kemudian alasan suasana yang santai (28%), alasan kedekatan lokasi (26%) dan alasan lainnya (6%). Untuk alasan lainnya, jawaban responden menyatakan berbelanja di PKL sekedar iseng-iseng atau untuk cuci mata.

#### 4.6.2 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Manfaat Keberadaan PKL

Adapun preferensi masyarakat terhadap manfaat keberadaan PKL dapat dilihat pada tabel 4.29 berikut:

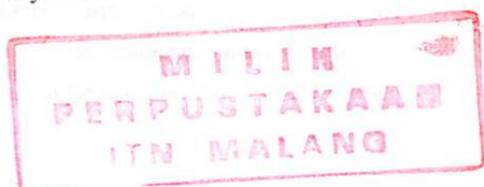
**Tabel 4.29**  
**Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Manfaat Keberadaan PKL**

Lokasi	Manfaat				Jumlah
	Tidak Ada	Lokasi lebih ramai	Mudah mendapat kebutuhan	Tempat Berkumpul	
Segmen 1	-	-	-	4	4
Segmen 2	2	-	2	-	4
Segmen 3	1	-	3	-	4
Segmen 4	-	1	1	2	4
Segmen 5	-	2	2	-	4
Segmen 6	-	-	-	4	4
Segmen 7	1	-	-	3	4
Segmen 8	-	-	2	2	4
Segmen 9	-	-	-	6	6
Segmen 10	-	-	1	3	4
Segmen 11	-	-	2	2	4
Segmen 12	-	-	1	3	4
Jumlah	4	3	14	29	50
Prosentase (%)	8	6	28	58	100

Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012

Pada tabel di atas responden yang menyatakan bahwa PKL tidak memiliki manfaat hampir tidak ada, kecuali di segmen 2, segmen 3 dan 7 sebanyak 4 orang (8%). Hal ini dapat dijelaskan karena yang bersangkutan merasa keberatan dengan adanya PKL, mereka merasa terganggu atau tidak berdampak apa-apa dengan adanya PKL tersebut. Sebanyak 3 orang merasakan manfaat lokasi yang bertambah ramai karena PKL. Sedangkan untuk manfaat mudah mendapat kebutuhan sebanyak 14 orang. Mayoritas masyarakat memberikan pendapat bahwa manfaat yang didapat dari adanya PKL adalah sebagai tempat berkumpul (58%)

Berdasarkan hasil di atas dapat disimpulkan bahwa aktivitas PKL memiliki manfaat yang bervariasi bagi konsumennya. Namun intinya adalah adanya kemudahan yang diberikan oleh aktivitas PKL karena keberadaan mereka yang cenderung dekat dengan aktivitas masyarakat.



#### 4.6.3 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Gangguan Akibat Keberadaan PKL

Pada tabel 4.30 berikut memperlihatkan persepsi masyarakat atas gangguan yang ditimbulkan akibat adanya PKL.

**Tabel 4.30**  
**Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Gangguan Akibat Keberadaan PKL**

Lokasi	Gangguan						
	Tidak Ada	Trotoar sempit	Parkir sulit	Lingkungan kotor	Jalanan sesak	Merasa tidak aman	Lainnya
Segmen 1	-	3	-	-	-	1	
Segmen 2	3	-	-	-	-	-	1
Segmen 3	4	-	-	-	-	-	-
Segmen 4	2	-	-	1	1	-	-
Segmen 5	-	1	-	1	1	-	1
Segmen 6	-	1	2	-	1	-	-
Segmen 7	-	-	2	-	2	-	-
Segmen 8	-	3	-	-	1	-	-
Segmen 9	-	2	1	1	2	-	-
Segmen 10	-	-	1	1	-	1	-
Segmen 11	-	2	-	1	1	-	-
Segmen 12	-	-	1	1	1	1	1
Jumlah	9	12	7	6	10	3	3
Prosentase (%)	18	24	14	12	20	6	6

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Meskipun PKL telah memberikan manfaat yang tidak sedikit kepada masyarakat, tetapi PKL juga mempunyai dampak negatif berupa gangguan ketidaknyamanan pejalan kaki kerana sempitnya trotoar (24%), parkir menjadi sulit (14%), lingkungan kotor (12%), jalanan yang macet (20%), merasa tidak aman dan alasan lainnya masing-masing berjumlah 6%. Yang dimaksud dengan gangguan lainnya adalah gangguan secara visual yang ditunjukkan oleh tampilan PKL yang tidak teratur dan tidak tertib. Sedangkan 18% masyarakat menganggap bahwa kehadiran PKL tidak memberi gangguan yang berarti. Umumnya masyarakat yang berpendapat demikian adalah masyarakat yang lokasi aktivitasnya belum dipenuhi oleh aktivitas PKL sehingga mereka beranggapan bahwa aktivitas PKL yang ada belum terlalu mengganggu.

#### 4.6.4 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Pengelompokan PKL dan Alasannya

Menurut responden Masyarakat terhadap pengelompokan PKL dalam usaha berdagangnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.31**  
**Persepsi Pembeli Terhadap Pengelompokan PKL**

Lokasi	Kelompok	
	Sejenis	Bercampur
Segmen 1	1	3
Segmen 2	2	2
Segmen 3	-	4
Segmen 4	1	3
Segmen 5	3	1
Segmen 6	-	4
Segmen 7	-	4
Segmen 8	2	2
Segmen 9	4	2
Segmen 10	2	2
Segmen 11	-	4
Segmen 12	1	3
Jumlah	19	31
Prosentase (%)	38	62

*Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebagian besar masyarakat (62%) berpendapat bahwa penataan PKL sebaiknya bercampur dengan jenis dagangan yang lain dengan alasan untuk mengurangi persaingan antara pedagang itu sendiri dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk melihat-lihat terlebih dahulu sebelum menentukan pilihannya. Sementara itu masyarakat yang berpendapat PKL sebaiknya berjualan dengan jenis dagangan yang sama mengemukakan alasan agar mudah dicari oleh konsumen. Karena mungkin telah diketahui bahwa lokasi ini merupakan tempat berjualan suatu barang.

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat cenderung berpendapat pengaturan PKL sebaiknya tidak dikelompokkan menurut jenis dagangannya, karena disamping akan mengurangi persaingan antar pedagang itu

sendiri juga akan memudahkan masyarakat untuk melihat-lihat keberagaman dagangan PKL sebelum konsumen memutuskan untuk membelinya.

#### 4.6.5 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Pengaturan PKL

Dari hasil survei primer diketahui bahwa sebagian masyarakat berpendapat bahwa perlu diadakan pengaturan PKL pada duabelas segmen tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.32**  
**Persepsi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL**

Lokasi	Perlu Pengaturan			
	Alasan Ya		Alasan Tidak	
	Lebih Teratur	Menarik Konsumen	Sudah Rapi	Perlu biaya/tenaga
Segmen 1	2	-	1	1
Segmen 2	4	-	-	-
Segmen 3	3	1	-	-
Segmen 4	3	1	-	-
Segmen 5	4	-	-	-
Segmen 6	1	1	2	-
Segmen 7	1	-	3	-
Segmen 8	3	1	-	-
Segmen 9	2	2	2	-
Segmen 10	2	2	-	-
Segmen 11	3	1	-	-
Segmen 12	4	-	-	-
Jumlah	32	9	8	1
Prosentase (%)	64	18	16	2

*Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012*

Dari tabel persepsi masyarakat tentang perlu tidaknya pengaturan kembali PKL, sebagian besar masyarakat 82% (41 responden) berpendapat perlu adanya pengaturan kembali para PKL dan hanya 18% (9 responden) yang menyatakan sebaliknya. Hampir setiap segmen 2 dan segmen 5 sebagian besar masyarakat berpendapat perlunya pengaturan aktivitas PKL. Sementara mengenai hal-hal yang perlu diatur dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.33**  
**Hal-Hal Yang Perlu Diatur**

Lokasi	Perlu Pengaturan				Jumlah
	Jenis Dagangan	Sarana Dagang	Waktu	Tempat	
Segmen 1	1	-	-	3	4
Segmen 2	-	3	1	-	4
Segmen 3	-	3	-	1	4
Segmen 4	-	2	-	2	4
Segmen 5	-	3	-	1	4
Segmen 6	-	1	-	3	4
Segmen 7	2	-	-	2	4
Segmen 8	-	1	1	2	4
Segmen 9	3	1	-	2	6
Segmen 10	-	-	1	3	4
Segmen 11	-	1	1	2	4
Segmen 12	1	-	1	2	4
Jumlah	7	15	5	23	50
Prosentase (%)	14	30	10	46	100

*Sumber: Rekapitan Kuisisioner, 2012*

Menurut masyarakat, hal yang perlu diatur adalah sarana dagang, tempat usaha, kemudian waktu dan jenis dagangan. Sedangkan sarana dan prasarana yang ada menurut masyarakat masih belum cukup. Seperti listrik, tempat parkir, air bersih, sampah pada segmen lokasi belum dapat memenuhi kebutuhan kegiatan PKL, setidaknya dari hasil survai primer seperti terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.34**  
**Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah**

Lokasi	Fasilitas umum yang perlu ditambah					Jumlah
	Listrik	Air Bersih	Tempat Sampah	Parkir	Toilet	
Segmen 1	-	2	2	-	-	4
Segmen 2	-	1	-	2	1	4
Segmen 3	-	1	2	-	1	4
Segmen 4	-	-	2	1	1	4
Segmen 5	-	1	1	2	-	4
Segmen 6	-	-	2	2	-	4
Segmen 7	-	-	-	3	1	4
Segmen 8	-	1	1	2	-	4

Lokasi	Fasilitas umum yang perlu ditambah					Jumlah
	Listrik	Air Bersih	Tempat Sampah	Parkir	Toilet	
Segmen 10	1	-	2	1	-	4
Segmen 11	-	-	1	3	-	4
Segmen 12	-	-	-	3	1	4
Jumlah	1	7	15	19	8	50
Prosentase (%)	2	14	30	38	16	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Menurut persepsi masyarakat, fasilitas utama yang perlu ditambah adalah tempat parkir. Hal ini dikarenakan pada ruas jalan Soekarno-Hatta sering dilalui oleh kendaraan umum dan tempat parkir yang sedianya disediakan di depan toko dan kios-kios telah diisi oleh pedagang kaki lima yang menggelar dagangannya pada tempat tersebut.

#### 4.6.6 Persepsi Pembeli Terhadap Preferensi Kesesuaian Lokasi

Berdasarkan survai primer yang dilakukan, 80% reponden masyarakat mengungkapkan bahwa lokasi telah sesuai, sedangkan yang 20% menjawab tidak sesuai. Alasan utama lokasi tersebut sesuai adalah dekat keramaian (36%), transportasi mudah (24%) serta alasan yang menyatakan bahwa lokasi tersebut merupakan lokasi yang strategis 20%. Untuk lebih jelasnya lihat tabel 4.35 berikut:

Tabel 4.35  
Persepsi Pembeli Terhadap Pemilihan Lokasi PKL Dan Alasannya

Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan						Jumlah
	Alasan Ya			Alasan Tidak			
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Transport Mudah	Masih sepi	Merasa Terganggu	Lainnya	
Segmen 1	1	-	-	-	3	-	4
Segmen 2	3	1	-	-	-	-	4
Segmen 3	2	2	-	-	-	-	4
Segmen 4	2	-	1	-	1	-	4
Segmen 5	-	-	2	-	2	-	4
Segmen 6	3	-	1	-	-	-	4

Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan						Jumlah
	Alasan Ya			Alasan Tidak			
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Transport Mudah	Masih sepi	Merasa Terganggu	Lainnya	
Segmen 7	-	3	1	-	-	-	4
Segmen 8	3	-	-	1	-	-	4
Segmen 9	4	2	-	-	-	-	6
Segmen 10	1	1	2	-	-	-	4
Segmen 11	-	1	3	-	-	-	4
Segmen 12	1	-	-	1	2	-	4
<b>Jumlah</b>	<b>18</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>-</b>	<b>50</b>
Prosentase (%)	36	20	24	4	16	-	100

Sumber: Rekapitan Kuisioner, 2012

Responden masyarakat yang menjawab tidak sesuai memberikan alasan yaitu lokasi tersebut masih sepi (3%) adalah responden yang berada pada segmen 3 dan segmen 7. Lokasi ini boleh dibilang masih sepi kecuali ada keramaian khusus misalnya pameran dan pasar malam.

## BAB V ANALISA

Pada bab ini akan diuraikan analisis terhadap faktor pemilihan lokasi pedagang kaki lima berdasarkan persepsi pedagang kaki lima dan persepsi masyarakat. Pertama akan diuraikan karakteristik PKL, selanjutnya analisis terhadap persepsi PKL dan kemudian persepsi masyarakat atas keberadaan PKL pada lokasi tersebut. Berdasarkan penjelasan pada bab sebelumnya pada point karakteristik lokasi penelitian, maka lokasi penelitian dibagi kedalam 12 segmen. Dari pengamatan yang ada pada lokasi koridor Jalan Soekarno-Hatta Kota Malang, diperoleh jumlah populasi dari pedagang kaki lima serta jumlah sampelnya.

**Tabel 5.1**  
**Jumlah Sampel PKL dan Masyarakat**

Lokasi	Jumlah sampel PKL	Jumlah sampel masy.
Segmen 1	3	4
Segmen 2	4	4
Segmen 3	1	4
Segmen 4	5	4
Segmen 5	3	4
Segmen 6	4	4
Segmen 7	1	4
Segmen 8	3	4
Segmen 9	7	6
Segmen 10	5	4
Segmen 11	2	4
Segmen 12	1	4
Jumlah	39	50

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

### 5.1. Analisis Karakteristik Umum PKL

Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui karakteristik umum dari PKL. Analisis ini meliputi klasifikasi umur, tingkat pendidikan, asal pedagang, jumlah pekerja, lama berdagang, modal serta tingkat penghasilan per hari sebagai gambaran kondisi PKL pada tiap segmen lokasi tersebut.

### 5.1.1 Tingkat Usia

Dari hasil pengamatan terhadap 39 orang pedagang kaki lima pada lokasi studi menunjukkan bahwa pedagang kaki lima khususnya kelompok usia 31-40 tahun merupakan jumlah terbesar yakni 47%. Diikuti oleh kelompok usia dibawah 30 tahun sebesar 42%. Sedangkan kelompok usia pedagang kaki lima 31-40 tahun hanya 11%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 5.2 berikut:

**Tabel 5.2**  
**Analisa Usia Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Tingkat Usia				Jumlah
	< 30	31-40	41-50	> 50	
	Tahun	Tahun	Tahun	Tahun	
Segmen 1	-	3	-	-	3
Segmen 2	3	1	-	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	2	2	1	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	4
Segmen 7	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	-	3
Segmen 9	1	4	2	-	7
Segmen 10	2	2	1	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	1
Jumlah	15	20	4	-	39
Prosentase (%)	38	51	11	-	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa kelompok paling besar adalah kelompok usia 31-40 yang merupakan usia yang produktif dan yang termasuk penting dalam memperoleh kesempatan kerja. Pada usia tersebut pedagang telah cukup dewasa dan bertanggungjawab terhadap diri sendiri dan keluarga.

Sulitnya mencari pekerjaan dalam bidang formal dan motivasi untuk bertahan hidup mendorong mereka membuka lapangan kerja sendiri yaitu sebagai pedagang kaki lima. Hal tersebut sesuai yang dikatakan Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 230) sektor informal terutama PKL merupakan usaha yang paling mudah dimasuki sehingga secara tidak langsung mengurangi beban pemerintah dalam masalah pengangguran.

### 5.1.2 Tingkat Pendidikan

Berikut adalah hasil dari survai primer mengenai tingkat pendidikan para pedagang kaki lima.

**Tabel 5.3**  
**Analisa Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Pendidikan					Jumlah
	SD	SMP	SMA	PT	Tidak Sekolah	
Segmen 1	-	-	3	-	-	3
Segmen 2	-	-	2	2	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	1
Segmen 4	-	2	3	-	-	5
Segmen 5	-	-	2	1	-	3
Segmen 6	1	-	3	-	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	-	-	3	-	-	3
Segmen 9	2	2	3	-	-	7
Segmen 10	-	2	1	2	-	5
Segmen 11	-	1	1	-	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	-	1
Jumlah	3	9	22	5	-	39
Prosentase (%)	8	23	56	13	-	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari hasil kuesioner yang telah disebar, pada lokasi studi tingkat pendidikan terendah yang dienyam oleh para pedagang kaki lima yaitu Sekolah Dasar sedangkan untuk tingkat pendidikan pedagang kaki lima terlihat paling banyak adalah SMA yaitu sebanyak 56% diikuti pedagang yang berpendidikan SMP yaitu sebanyak 23% kemudian tingkat pendidikan Perguruan Tinggi sebanyak 13% dan yang terendah yaitu tingkat pendidikan SD sebanyak 8%.

Tingkat pendidikan yang cukup tinggi terlihat pada prosentase tingkat pendidikan para PKL sepanjang koridor jalan soekarno-hatta. Kurangnya lapangan kerja menjadi alasan mereka untuk membuka lapangan usaha sendiri.

Tingkat pendidikan yang hanya setingkat SD maupun SMP atau bahkan tidak pernah sekolah sama sekali adalah sesuai dengan ciri-ciri dari sektor informal yaitu salah satunya adalah berpendidikan rendah. Rendahnya tingkat pendidikan menunjukkan

bahwa usaha dalam sektor informal yang tidak membutuhkan keahlian dan ketrampilan khusus (Wirosardjono dalam Sari, 2003:27).

Banyaknya pedagang yang berpendidikan rendah bahkan ada yang tidak pernah mengenyam pendidikan formal menyebabkan terjadinya penyimpangan-penyimpangan dalam memahami peraturan pemerintah. Misalkan menempati lokasi berdagang yang seharusnya tidak diperbolehkan, berjualan diluar waktu yang telah ditentukan serta sarana berdagang yang lebarnya melebihi ketentuan yang diperbolehkan.

### 5.1.3 Asal Pedagang

Dalam amatan penelitian ditunjukkan perbandingan prosentase yang hampir merata pada responden dimana yang berasal dari kota Malang sebanyak 51 % sementara sisanya 49 % pedagang kaki lima mengatakan berasal dari luar kota Malang. Pedagang kaki lima yang berasal dari luar kota Malang berasal dari kecamatan yang berada di sekitar Kabupaten Malang. Namun juga ada beberapa pedagang yang mengaku berasal dari Kabupaten di luar Kabupaten Malang seperti Kediri, Blitar dan Madiun. Meskipun demikian, pedagang yang berasal dari luar kota Malang telah menetap di Kota Malang. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat asal pedagang pada tabel 5.4 berikut ini:

**Tabel 5.4**  
**Analisa Daerah Asal Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Asal Pedagang		Jumlah
	Dalam Kota	Luar Kota	
Segmen 1	3	-	3
Segmen 2	1	3	4
Segmen 3	-	1	1
Segmen 4	3	2	5
Segmen 5	2	1	3
Segmen 6	4	-	4
Segmen 7	-	1	1
Segmen 8	-	3	3
Segmen 9	3	4	7
Segmen 10	2	3	5
Segmen 11	1	1	2
Segmen 12	1	-	1
Jumlah	20	19	39
Prosentase (%)	51	49	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Dari hasil wawancara diperoleh keterangan bahwa pada lokasi Jalan Soekarno-Hatta, pedagang yang berasal dari luar kota telah menjadi penduduk kota Malang selama lebih dari belasan tahun. Namun saat ini telah memiliki tempat tinggal yang dekat dengan tempat usahanya. Pada lokasi PKL yang mengaku dari luar kota adalah dari Blitar, Kediri dan Madiun. Karena sebagian besar responden PKL berasal dari Kota Malang itu sendiri, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan usaha kaki lima merupakan salah satu alternatif pilihan bagi warga Kota Malang khususnya sebagai mata pencaharian utama.

#### 5.1.4 Jumlah Pekerja

Kegiatan usaha kaki lima mampu memberikan lapangan pekerjaan tidak hanya bagi pedagang kaki lima sendiri tetapi juga tenaga kerja yang membantu kegiatan pedagang kaki lima. Pada umumnya pedagang kaki lima di setiap lokasi studi memiliki jumlah pekerja sekitar 1-2 orang (72 %), mereka adalah selain dirinya sendiri juga dibantu seorang pembantu, baik istri, suami, anak, saudara ataupun pekerja yang diupah. Pedagang kaki lima yang menggunakan tenaga kerja dengan jumlah 3-5 orang sebesar 26%. Sedangkan pedagang kaki lima yang menggunakan tenaga kerja lebih dari 5 orang sebesar 3%. Hal ini terjadi karena pada pedagang tersebut telah mempunyai omzet yang cukup besar dan membutuhkan banyak pekerja untuk membantu dagangannya.

**Tabel 5.5**  
**Analisa Jumlah Tenaga Kerja Yang Dilibatkan**

Lokasi	Jumlah Tenaga Kerja			Jumlah
	≤ 2	3-5	> 5	
Segmen 1	2	1	-	3
Segmen 2	3	1	-	4
Segmen 3	1	-	-	1
Segmen 4	1	4	-	5
Segmen 5	3	-	-	3
Segmen 6	3	-	1	4
Segmen 7	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	3
Segmen 9	6	1	-	7
Segmen 10	3	2	-	5
Segmen 11	2	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	1
Jumlah	28	10	1	39
Prosentase (%)	72	26	3	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Pada umumnya untuk jenis usaha yang melibatkan lebih dari 2 pekerja adalah jenis usaha berupa makanan olahan, ada 1 jenis usaha yang mempekerjakan tenaga kerja lebih dari 2 orang yaitu jenis konveksi pakaian bekas atau boneka. Tenaga kerja yang dipekerjakan oleh pedagang kaki lima tersebut seperti yang telah dikatakan merupakan tenaga kerja dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan dan berasal dari daerah yang sama. Sehingga sektor informal terutama pedagang kaki lima terbukti dapat menciptakan lapangan kerja dan dapat mengurangi pengangguran.

### 5.1.5 Lama Usaha

Berdasarkan faktor lama usaha, sebagian di antara pedagang kaki lima yang diwawancarai merupakan pedagang yang telah menggeluti usaha ini 3 tahun atau kurang yakni sebanyak 25 orang (64%). Sebanyak 10 orang (26%) pedagang kaki lima menyatakan bahwa mereka telah mulai membuka usaha kaki lima antara 4 sampai 6 tahun. Sedangkan pedagang kaki lima yang mempunyai lama usaha 7 sampai 9 tahun adalah 3 orang (8%). Pedagang kaki lima yang lama usahanya lebih dari 10 tahun sebanyak 1 orang (3%). Lamanya tahun mulai usaha menunjukkan bahwa kegiatan usaha kaki lima merupakan alternatif mata pencaharian utama yang dapat menjaga kelangsungan hidup keluarga.

**Tabel 5.6**  
**Analisa Lama Usaha Pedagang Kaki Lima**

Lokasi	Lama Usaha (dalam tahun)					Jumlah
	≤3	4-6	7-9	10-12	> 12	
Segmen 1	2	1	-	-	-	3
Segmen 2	4	-	-	-	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	-	1
Segmen 4	2	2	1	-	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	-	3
Segmen 6	3	-	1	-	-	4
Segmen 7	-	1	-	-	-	1
Segmen 8	1	1	1	-	-	3
Segmen 9	5	2	-	-	-	7
Segmen 10	3	2	-	-	-	5
Segmen 11	1	1	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	1
Jumlah	25	10	4	-	-	39
Prosentase (%)	64	26	10	-	-	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel 5.6 diatas, dapat diketahui paling banyak pedagang yang mempunyai usaha selama kurang dari 3 tahun adalah paling besar yaitu sebanyak 64%. Pada segmen 1 semua pedagang yang ada mengungkapkan bahwa mereka baru menjalani usaha berdagang kurang dari 3 tahun, karena wilayah tersebut mulai marak digunakan untuk pedagang kaki lima baru pada tahun 2009. Sedangkan pada beberapa segmen lain sebagian pedagangnya telah mulai berdagang lebih dari 5 tahun. Hal ini dikarenakan mereka adalah pedagang lama dan bisa dikatakan merupakan pedagang yang telah mapan. Lama usaha pedagang kaki lima yang menempati segmen 6 (depan Poltek) lebih beragam. Meskipun demikian pedagang kaki lima yang membuka usaha dalam kurun waktu kurang dari 3 tahun relatif banyak

Pada lokasi Jalan Soekarno-Hatta, para pedagang mulai berdatangan dan berdagang di lokasi ini dan membuat tingkat aksesibilitas pada ruas jalan ini semakin meningkat. Semakin meningkatnya jumlah pedagang kaki lima pada kurun waktu sepuluh tahun terakhir dimungkinkan karena krisis ekonomi yang melanda Indonesia dan membawa dampak pada meningkatnya pengangguran karena pemutusan hubungan kerja akibat dari roda perekonomian yang tidak berjalan normal.

#### 5.1.6 Modal

Dilihat dari modal usaha untuk mengawali usaha berdagang ini, sebagian besar pedagang mengaku mempunyai modal lebih dari 2 juta sebanyak 25 orang (64 %). Sedangkan yang kurang dari sampai dengan Rp 500.000 adalah 6 orang (15 %). Pada umumnya mereka mengaku untuk modal sebesar itu sudah termasuk modal sarana berdagang seperti gerobak, kios maupun tenda. Sebagian kecil pedagang mengaku mempunyai modal kurang dari 2 juta sebanyak 14 orang (36 %). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat dari tabel 5.7 berikut:

**Tabel 5.7**  
**Analisa Modal Usaha**

Lokasi	Modal (dalam rupiah)					Jumlah
	≤ 500.000	500.001-1.000.000	1.000.001-1.500.000	1.500.001-2.000.000	> 2 Juta	
Segmen 1	-	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	2	-	-	2	4
Segmen 3	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	1	-	-	-	4	5

Lokasi	Modal (dalam rupiah)					Jumlah
	≤ 500.000	500.001- 1.000.000	1.000.001- 1.500.000	1.500.001- 2.000.000	> 2 Juta	
Segmen 5	-	1	-	-	2	3
Segmen 6	1	-	-	1	2	4
Segmen 7	-	-	-	-	1	1
Segmen 8	-	-	-	-	3	3
Segmen 9	2	-	3	-	2	7
Segmen 10	-	1	-	-	4	5
Segmen 11	1	-	-	-	1	2
Segmen 12	-	-	-	-	1	1
Jumlah	6	4	3	1	25	39
Prosentase (%)	15	10	8	3	64	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Pedagang yang mempunyai modal lebih dari 2 juta adalah pedagang yang telah mapan dan telah lama berusaha di tempat tersebut. Selain itu pedagang tersebut berasal dari dalam kota Malang dan sedang merintis usaha ini pada lokasi yang baru. Menurut pengakuannya, pedagang tersebut mengungkapkan bahwa disamping berjualan pada lokasi studi, dia juga berjualan pada tempat-tempat yang ada keramaian, misalnya pada hari Sabtu dan minggu.

Dari hasil survei tersebut dapat dilihat bahwa usaha pada sektor informal terutama pedagang kaki lima merupakan usaha dengan modal yang relatif kecil dan merupakan suatu unit usaha yang berskala kecil yang sesuai dengan karakteristik sektor informal pada umumnya.

### 5.1.7 Pendapatan

Tingkat pendapatan rata-rata per hari pedagang kaki lima tergantung pada waktu-waktu tertentu. Pada hari-hari biasa, tingkat pendapatan mereka sangat minim, tetapi pada waktu hari libur atau pada waktu ada keramaian, tingkat pendapatan mereka akan naik tajam. Dilihat dari pendapatan rata-rata per hari terungkap bahwa sebagian besar PKL mengaku bahwa pendapatan mereka rata-rata di atas Rp 250.000 per hari, yakni 46%. Sementara PKL yang menyatakan pendapatan rata-rata per hari berkisar antara Rp 50.001-100.000 sebesar 8%. Sedangkan pedagang kaki lima yang memiliki pendapatan rata-rata per hari berkisar antara Rp 150.001-200.000 sebesar 15%, demikian pula pedagang kaki lima yang memiliki pendapatan rata-rata Rp 200.001-250.000 per hari

sebanyak 5%. Pedagang yang mengaku mempunyai pendapatan kurang dari Rp 50.000 sebanyak 3%. Ternyata sektor informal mampu memberikan penghasilan yang lebih besar dibandingkan dengan sektor formal seperti pegawai biasa. Berdasarkan pengamatan sebagian besar pedagang kaki lima berpendapatan kurang dari Rp. 50.000 per hari dan hanya memiliki satu lokasi PKL kaki lima. Meskipun ada beberapa pedagang kaki lima yang mengaku bahwa mereka memiliki usaha di lokasi lain, tapi tidak berlaku pada umumnya dan hanya sebagian kecil pedagang kaki lima. Dalam perhitungan chi square berikut terdapat dua hipotesa yang diberikan yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi dan penghasilan pedagang

Hi : Ada hubungan antara lokasi dan penghasilan pedagang

Berikut hasil penghitungan *chi square* antara dua variabel karakteristik umum PKL yaitu lokasi dengan pendapatan pedagang kaki lima rata-rata perhari:

**Tabel 5.8**  
**Analisa Pendapatan Pedagang Kaki Lima Rata-Rata Per Hari**

Lokasi	Penghasilan (dalam rupiah)						Jumlah
	<=50.000	50.001-100.000	100.001-150.000	150.001-200.000	200.001-250.000	>250000	
Segmen 1	-	-	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	-	1	2	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	1	-	-	-	1	3	5
Segmen 5	-	1	1	1	-	-	3
Segmen 6	-	-	-	1	-	3	4
Segmen 7	-	-	-	-	-	1	1
Segmen 8	-	-	-	-	1	2	3
Segmen 9	1	1	-	-	-	5	7
Segmen 10	-	-	-	2	-	3	5
Segmen 11	-	1	-	-	-	1	2
Segmen 12	-	-	-	-	-	1	1
Jumlah	2	4	2	6	2	23	39
Asymp.Sig	52,21	Kesimpulan :		Tidak ada hubungan antara lokasi dengan penghasilan pedagang			
Contingency Coefficient	73,31						

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari hasil perhitungan chi Kuadrat dan koefisien kontingensi (lihat tabel 5.8) diperoleh hasil bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $52,21 \leq 73,31$ ), maka  $H_0$  diterima dimana tidak terdapat hubungan antara lokasi dengan penghasilan pedagang. Tiap segmen lokasi yang menjanjikan penghasilan yang merata. Pada kenyataannya lokasi paling padat PKL adalah segmen 9 yang merupakan tempat jajan dari masyarakat Kota Malang. Tiap segmen lokasi memiliki aksesibilitasnya tinggi yang akan menambah jumlah pelanggan yang secara langsung menaikkan penghasilan pedagang.

## 5.2 Analisis Karakteristik Aktivitas PKL

### 5.2.1 Jenis Usaha

Berdasarkan jenis usahanya, responden PKL dikelompokkan menjadi 3 (tiga) kelompok, yaitu:

1. Makanan, baik berupa makanan yang belum diolah seperti sayur, buah-buahan, daging dan makanan yang sudah siap saji serta minuman.
2. Bukan Makanan, seperti rokok, koran/majalah/poster, VCD, kaset, mainan, pakaian dan lain-lain.
3. Jasa, seperti jasa pembuatan stempel, jasa tambal ban, jasa bikin kunci, perbaikan jam dan jasa lainnya

Berdasarkan kelompok tersebut, responden yang ada seperti tercantum pada tabel 5.9 berikut:

**Tabel 5.9**  
**Analisa Jenis Usaha Pedagang Kaki Lima**

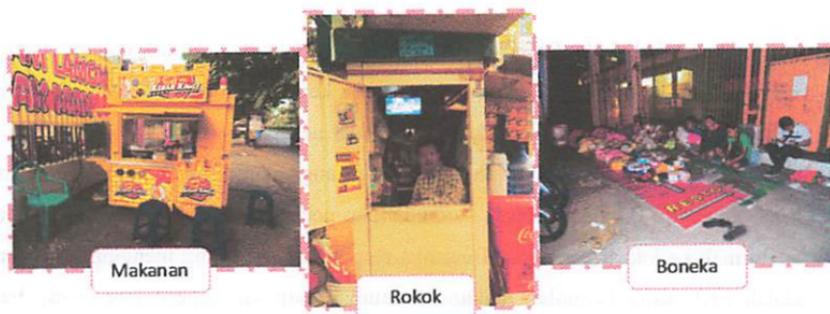
Lokasi	Jenis Usaha						Jumlah
	Makanan	Non Makanan				Jasa	
		Kelontong	Konveksi	Rokok	Boneka		
Segmen 1	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 2	3	-	-	-	1	-	4
Segmen 3	1	-	-	-	-	-	1
Segmen 4	4	-	-	1	-	-	5
Segmen 5	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	-	-	4
Segmen 7	1	-	-	-	-	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	-	-	3
Segmen 9	5	-	-	2	-	-	7
Segmen 10	4	-	-	-	-	1	5
Segmen 11	2	-	-	-	-	-	2

Lokasi	Jenis Usaha						Jumlah
	Makanan	Non Makanan				Jasa	
		Kelontong	Konveksi	Rokok	Boneka		
Segmen 12	1	-	-	-	-	-	1
Jumlah	32	2	1	3	1	1	39
Prosentase (%)	82	5	3	8	3	3	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel tersebut dapat diketahui bahwa bahwa pedagang kaki lima yang memilih jenis usaha makanan yakni 32 orang (82%). Pedagang kaki lima yang memilih jenis usaha bukan makanan yakni 6 orang (15%) yang terdiri dari rokok, rokok, boneka serta kelontong. Sementara pedagang yang memilih jenis usaha jasa adalah sebanyak 1 orang (3%) antara lain memilih jenis usaha jasa seperti tambal ban.

Jenis usaha makanan adalah jenis usaha yang paling banyak dipilih pedagang kaki lima. Dari tiap segmen yang menjadi obyek penelitian, jenis usaha makanan merupakan jenis usaha yang mendominasi. Pada koridor ruas jalan Soekarno-Hatta sebagian besar respondennya (82%) memilih jenis usaha makanan. Pada ruas jalan ini merupakan pusat dari makanan tradisional mulai dari Nasi Goreng, Roti Bakar, Siomay, martabak dan makanan kecil lainnya serta menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat Malang.



Sumber : Hasil Penelitian, 20

**Gambar 5.1**

**Jenis Usaha PKL Pada Tiap Segmen Segmen**

### 5.2.2 Sarana Dagang

Bentuk dan sarana dagang yang dipergunakan oleh pedagang kaki lima yang berada pada tiap segmen lokasi penelitian adalah sebagai berikut:

Tabel 5.10  
Analisa Sarana Dagang PKL

Lokasi	Sarana Dagang						Jumlah
	Warung Tenda	Gerobak /kereta drg	Mobil	Gelaran/ dasaran	Kios	Meja	
Segmen 1	-	3	-	-	-	-	3
Segmen 2	1	1	-	1	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	1	2	1	-	-	-	5
Segmen 5	1	1	-	-	1	-	3
Segmen 6	3	1	-	-	-	-	4
Segmen 7	-	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	1	-	-	-	-	3
Segmen 9	2	4	-	-	1	-	7
Segmen 10	1	3	-	1	-	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	-	-	2
Segmen 12	-	-	-	1	-	-	1
Jumlah	11	19	1	4	2	1	39
Prosentase (%)	28	49	3	10	5	3	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel 5.10 diatas dapat dilihat bahwa bentuk sarana dagang yang paling banyak dipergunakan adalah bentuk gerobak/kereta dorong sebanyak 28 responden (56%). Bentuk sarana gerobak/kereta dorong merupakan bentuk yang paling mudah untuk dipindahkan, walaupun para pedagang yang memiliki sarana jenis ini cenderung untuk menetap. Bentuk gerobak memudahkan pedagang untuk membawa dagangannya dari rumah ke lokasi berjualan. Biasanya responden PKL yang menggunakan bentuk ini adalah PKL yang berjualan makanan/minuman siap saji seperti mie ayam, bakso, es kelapa muda serta bubur ayam dan soto.

Bentuk sarana dagang yang berupa warung tenda digunakan oleh 12 orang responden (24%). Sedangkan berikutnya sarana berupa gelaran sebanyak 4 responden (8%) dan kios sebanyak 5 responden (10%). Bentuk sarana dagang lainnya sebanyak 1 orang (2%) yaitu berupa meja. Bentuk sarana pikulan/keranjang tidak ditemukan pada tiap segmen lokasi pengamatan. Pedagang kaki lima yang berada di lokasi studi paling

banyak menggunakan sarana dagang gerobak/kereta dorong yaitu sebanyak 15 responden. Hal ini dapat dimungkinkan karena menurut ketua paguyuban pedagang kaki lima, lokasi ini sebenarnya tidak diperbolehkan untuk berjualan pada hari-hari biasa seperti yang tercantum pada Peraturan Daerah setempat, namun setelah beberapa kali melakukan pendekatan dengan para wakil rakyat dan Walikota Malang, akhirnya lokasi ini diperbolehkan untuk berjualan dengan beberapa syarat yang antara lain bentuk sarana dagang yang dipergunakan adalah berupa gerobak dan warung tenda. Dalam menganalisa keterkaitan antar variabel karakteristik aktivitas PKL digunakan perhitungan chi square untuk menguji keterkaitan pada dua variabel karakteristik aktivitas PKL yaitu jenis dagangan dan sarana dagang dan berikut terdapat dua hipotesa yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara jenis dagangan dan bentuk sarana dagang

Hi : Ada hubungan antara jenis dagangan dan bentuk sarana dagang

Untuk lebih jelasnya hubungan antara jenis dagangan dan sarana dagang yang dipergunakan oleh PKL pada lokasi penelitian dapat dilihat pada tabel 5.11.

**Tabel 5.11**  
**Analisa Hubungan Antara Jenis Dagangan Dengan Sarana Dagang**

Jenis Dagangan	Sarana Dagang						Jumlah
	Warung Tenda	Gerobak /kereta drg	Pikulan /keranjang	Gelaran/ dasaran	Kios	Meja	
Makanan	10	19	1	2	-	1	32
Rokok	1	-	-	-	2	-	3
Boneka	-	-	-	1	-	-	1
Jasa	-	-	-	1	-	-	1
Kelontong	-	1	-	-	-	-	1
Total	11	20	1	4	2	1	39
Asymp.Sig	45,37	Kesimpulan :		ada hubungan erat antara yang jenis dagangan dengan bentuk sarana dagang			
Contingency Coefficient	31,41						

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Hasil chi square antara jenis dagangan dan sarana dagang diperoleh hasil bahwa  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel ( $45,37 \geq 31,41$ ) maka Ho ditolak dan membuktikan bahwa ada hubungan antara yang jenis dagangan dengan bentuk sarana dagang dan memiliki hubungan yang erat. Jenis usaha makanan menggunakan sarana berupa warung, gerobak dan lainnya. Sedangkan jenis usaha rokok menggunakan sarana gerobak dan dasaran.

Dari hasil ini dapat disimpulkan bahwa terdapat hubungan antar bentuk sarana dagang berhubungan dengan jenis dagangan yang dijual.

### 5.2.3 Pola Penyebaran dan Pengelompokan Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan hasil pengamatan penulis, rata-rata pola penyebaran pada tiap segmen lokasi adalah memanjang. Sesuai dengan pendapat Mc. Gee dan Yeung (1977: 37) pada umumnya pola penyebaran memanjang atau *linier concentration* terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama (*main street*) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama. Dengan kata lain pola perdagangan ini ditentukan oleh pola jaringan jalan itu sendiri. Pola kegiatan linier lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi pada lokasi yang bersangkutan. Pada ruas Jalan Soekarno-Hatta mempunyai aksesibilitas yang cukup tinggi mengingat pada ruas jalan ini menghubungkan terdapat penggunaan lahan berupa perdagangan dan jasa.

Apabila dilihat dari pola pengelompokan jenis dagangan, secara umum pedagang kaki lima pada saat ini memilih berkelompok dengan sejenisnya (54%) serta bercampur dengan PKL jenis lain (46%). Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 5.12 berikut ini:

**Tabel 5.12**  
**Analisa Pengelompokan PKL**

Lokasi	Jenis Pengelompokan		Jumlah
	Sejenis	Bercampur	
Segmen 1	-	3	3
Segmen 2	-	4	4
Segmen 3	-	1	1
Segmen 4	-	5	5
Segmen 5	1	2	3
Segmen 6	4	-	4
Segmen 7	1	-	1
Segmen 8	1	2	3
Segmen 9	6	1	7
Segmen 10	2	3	5
Segmen 11	2	-	2
Segmen 12	-	1	1
Jumlah	17	22	39
Prosentase (%)	44	56	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Sejenis dalam tabel tersebut adalah jenis dagangan yang dijual seperti makanan dengan makanan tanpa membedakan makanannya. Meskipun demikian, para pedagang memilih untuk membedakan jenis dagangannya untuk menghindari persaingan. Misalnya pedagang nasi goreng tidak berdekatan dengan pedagang nasi goreng yang lain, tetapi diselingi oleh pedagang sate kambing. Disisi lain pedagang minuman biasanya bersebelahan dengan pedagang makanan. Pedagang yang berjualan makanan seperti mie ayam, soto, bakso dan bubur akan bersebelahan dengan pedagang minuman seperti es serut, minuman botol dan kelapa muda. Pengelompokkan ini terjadi dengan sendirinya karena para pedagang menyadari bahwa dagangan mereka merupakan barang komplementer atau barang yang saling melengkapi.

#### 5.2.4 Lama Waktu Aktivitas

Kegiatan usaha pedagang kaki lima merupakan kegiatan yang tidak pernah terhenti. Dalam kurun waktu satu minggu sebagian besar pedagang kaki lima mengungkapkan bahwa mereka tidak mempunyai hari libur, bahkan di hari-hari libur mereka tetap menjalankan usahanya karena justru di hari-hari tersebut diharapkan mereka mampu menarik lebih banyak konsumen. Dari hasil survai kepada responden PKL diperoleh data seperti pada tabel 5.13

**Tabel 5.13**  
**Analisa Lama Waktu Aktivitas PKL**

Lokasi	Lama Aktivitas (dalam jam sehari)				Jumlah
	<= 4	5-8	9-11	>11	
Segmen 1	-	2	-	1	3
Segmen 2	1	2	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	4	-	1	5
Segmen 5	-	3	-	-	3
Segmen 6	-	2	-	2	4
Segmen 7	-	1	-	-	1
Segmen 8	-	2	1	-	3
Segmen 9	-	6	-	1	7
Segmen 10	-	5	-	-	5
Segmen 11	-	1	1	-	2
Segmen 12	-	1	-	-	1
Jumlah	1	30	2	6	39
Prosentase (%)	3	77	5	15	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa lama waktu aktivitas yang paling dominan adalah 5-8 jam sehari sebanyak 40%, lama aktivitas 9-11 jam sebanyak 38% dan yang lebih dari 11 jam sebanyak 20% serta aktivitas PKL selama 4 jam atau kurang hanya 2%.

Hal ini menunjukkan bahwa pedagang kaki lima merupakan pekerja keras dengan jam kerja per hari jauh di atas jam kerja normal yakni 40 jam seminggu, seperti yang ditemukan dalam penelitian Dewan Riset Nasional (1995). Dalam sebuah penelitian ditemukan bahwa pedagang kaki lima biasanya bekerja tanpa libur dan bekerja seminggu penuh dengan jam kerja yang panjang. Berdasarkan pengamatan di lapangan tercatat bahwa pedagang kaki lima tidak selalu membuka dan menutup usaha kaki lima pada jam yang tepat setiap harinya. Ciri khas waktu usaha pedagang kaki lima adalah fleksibel disesuaikan dengan kebutuhan, meskipun tetap memiliki regularitas waktu yang tetap. Dengan adanya perda No.1 tahun 2000 dari Pemerintah Kota Malang berpengaruh terhadap waktu aktivitas pada lokasi penelitian waktu yang diperbolehkan adalah mulai pukul 16.00 sampai dengan 01.00, sehingga para pedagang pun memulai usaha pada lokasi ini pada sore hari.

### 5.3 Analisis Karakteristik Lokasi PKL

Seperti telah diketahui sebelumnya pemilihan lokasi penelitian ini adalah berdasarkan Peraturan Daerah Nomor 1 Tahun 2000 tentang Pengaturan Pedagang Kaki Lima dan Arahan Pemanfaatan Ruang pada RTRW Kota Malang Tahun 2009-2029.

Koridor Jalan Soekarno-Hatta merupakan tempat yang paling diminati oleh PKL karena menjadi salah satu pusat keramaian pada Kota Malang. Sebagaimana seperti kegiatan perdagangan yang lain, PKL juga mempertimbangkan lokasi. Para pedagang akan mendekati diri pada konsumen tujuan sehingga mereka akan beraktivitas pada lokasi-lokasi yang mempunyai tingkat kunjungan tinggi. Aktivitas PKL pada umumnya akan memilih lokasi secara mengelompok pada area yang memiliki tingkat aktivitas tinggi, seperti pada simpul-simpul transportasi atau lokasi yang memiliki aktivitas hiburan, pasar maupun ruang terbuka (Mc.Gee dan Yeung, 1997:61).

Berdasarkan hasil survai, responden PKL menyatakan bahwa alasan mereka menempati lokasi tersebut yang paling dominan adalah tempat tersebut merupakan tempat yang ramai dikunjungi masyarakat sebanyak 27 responden (54%). Kemudian alasan karena pendapatan yang memuaskan hanya sebanyak 4 responden (8%), sementara alasan karena dekat dengan tempat tinggal sebanyak 8 orang (16%) dan alasan

lainnya sebanyak 11 orang (22%). Dari hasil wawancara, dengan responden PKL, alasan lainnya adalah antara lain lokasi tersebut telah ditetapkan oleh Pemerintah, lokasi tersebut merupakan tempat berjualan sejak dari orangtuanya dan lokasi tersebut belum banyak saingannya.

**Tabel 5.14**  
**Analisa Alasan Pemilihan Lokasi**

Lokasi	Alasan Pemilihan Lokasi				Jumlah
	Ramai	Pendapatan memuaskan	Transport murah/dekat rumah	Lainnya	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	2	-	1	1	4
Segmen 3	1	-	-	-	1
Segmen 4	3	-	1	1	5
Segmen 5	3	-	-	-	3
Segmen 6	2	2	-	-	4
Segmen 7	1	-	-	-	1
Segmen 8	2	-	-	1	3
Segmen 9	7	-	-	-	7
Segmen 10	5	-	-	-	5
Segmen 11	2	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	1
Jumlah	32	2	2	3	39
Prosentase (%)	82	5	5	8	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Ternyata dari hasil survei tersebut alasan utama PKL dalam memilih lokasi tempat berdagang adalah mendekati diri kepada keramaian atau pembeli seperti yang telah dinyatakan Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996:236) bahwa dalam memilih lokasi bagi aktivitas usahanya, PKL berusaha untuk mendekati pasar atau pembeli. Maka dari itu mereka akan cenderung memilih lokasi yang dekat dengan pusat keramaian.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa aktivitas PKL pada tiap segmen lokasi penelitian tersebut berkembang pada kawasan yang memiliki intensitas kunjungan tinggi yang sesuai dengan karakteristik PKL.

### 5.3.1 Ruang Aktivitas PKL

Aktivitas PKL cenderung menempati ruang publik yang tersedia misalnya trotoar, badan jalan serta lahan parkir. Tabel 5.15 berikut menunjukkan jumlah PKL menurut ruang aktivitasnya yang dipergunakan.

**Tabel 5.15**  
**Analisa Ruang Aktivitas**

Lokasi	Ruang Aktivitas				Jumlah
	Trotoar	Lahan Parkir	Badan Jalan	Lainnya	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	2	-	2	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	2	2	1	5
Segmen 5	1	1	-	1	3
Segmen 6	2	1	1	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	3
Segmen 9	7	-	-	-	7
Segmen 10	2	1	2	-	5
Segmen 11	-	2	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	1
Jumlah	21	8	8	2	39
Prosentase (%)	54	21	21	5	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Tabel diatas menunjukkan bahwa pada tiap lokasi ruang aktivitas yang dipergunakan adalah berbeda-beda. Pada koridor jalan Soekarno-Hatta seluruh responden PKL mempergunakan trotoar sebagai ruang aktivitasnya. Aksesibilitas yang tinggi menyebabkan para pedagang memanfaatkan trotoar untuk menawarkan dagangannya kepada konsumen. Trotoar merupakan tempat yang paling mudah dicapai/dilihat oleh konsumen.

Sementara pada segmen 4, menurut beberapa pedagang, mereka telah ditempatkan pada lahan parkir oleh petugas satpol pamong praja. Sekali lagi hal ini mereka lakukan adalah semata-mata telah mendapatkan izin dari pihak setempat yang berwenang. Hal ini jug terjadi pada kawasan ini.

### 5.3.2 Luas Ruang Aktivitas PKL

Dari hasil survei dan pengamatan di lapangan dapat diketahui bahwa pemanfaatan ruang publik untuk PKL cukup luas sehingga menurunkan fungsi ruang publik yang ada. Tabel 5.16 berikut menunjukkan luas ruang yang dimanfaatkan oleh PKL.

**Tabel 5.16**  
**Analisa Luas Ruang Aktivitas PKL**

Lokasi	Luas			Jumlah
	< 3 M <sup>2</sup>	3 - 5 M <sup>2</sup>	> 5 M <sup>2</sup>	
Segmen 1	1	-	2	3
Segmen 2	3	-	1	4
Segmen 3	-	1	-	1
Segmen 4	4	1	-	5
Segmen 5	2	1	-	3
Segmen 6	3	1	-	4
Segmen 7	-	-	1	1
Segmen 8	2	1	-	3
Segmen 9	3	-	4	7
Segmen 10	3	-	2	5
Segmen 11	1	-	1	2
Segmen 12	-	-	1	1
Jumlah	22	5	12	39
Prosentase (%)	56	13	31	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Dari tabel diatas terlihat bahwa pemanfaatan ruang oleh PKL cukup luas terbukti dari banyaknya pedagang yang menggunakan ruang kurang dari 3 M<sup>2</sup>. Dalam menganalisa keterkaitan antar variabel karakteristik lokasi digunakan perhitungan chi square untuk menguji keterkaitan pada dua variabel karakteristik lokasi yaitu sarana dagang dan luas ruang dan berikut terdapat dua hipotesa yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara sarana dagang dan luas ruang

Hi : Ada hubungan antara sarana dagang dan luas ruang

**Tabel 5.17**  
**Analisa Hubungan Antara Sarana Dagang Dengan Luas Ruang Aktivitas PKL**

Sarana Dagang	Luas Tempat			Jumlah
	< 3 M <sup>2</sup>	3 - 5 M <sup>2</sup>	> 5 M <sup>2</sup>	
Warung Tenda	3	2	6	11
Gerobak/Kereta Dorong	15	4	-	19
Gelaran/Dasaran	3	-	1	4
Kios	-	1	1	2
Lainnya	1	-	1	2
Jumlah	22	7	10	39
Asymp.Sig	16,46	Kesimpulan :	ada hubungan antara bentuk sarana dagang yang dipergunakan dengan luas tempat usahanya dan memiliki keterkaitan yang erat	
Contingency Coefficient	15,50			

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Hasil chi square antara sarana dagang dan luas tempat membuktikan bahwa ada hubungan antara bentuk sarana dagang yang dipergunakan dengan luas tempat usahanya dan memiliki keterkaitan yang erat karena hasil perhitungan menunjukkan  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel ( $16,46 \geq 15,50$ ), maka  $H_0$  ditolak.

Warung/tenda serta kios memiliki luas yang lebih dari 5 M<sup>2</sup>, sedangkan bentuk gerobak dan gelaran memiliki luas ruang yang lebih kecil. Sehingga dalam peraturan daerah perlu diperhitungkan jenis sarana dagang dan luas tempat agar dapat dibatasi jumlah PKL yang dapat menempati suatu lokasi.

### 5.3.3 Jarak Lokasi PKL Dengan Tempat Tinggal

Menurut pengakuan dari responden PKL, jarak tempat tinggal mereka saat ini adalah sebagai Jarak lokasi tempat usaha dengan tempat tinggal responden PKL cenderung pada jarak < 1 kilometer (38%). PKL dengan jarak lokasi PKL dengan tempat tinggal antara 1-2 kilometer sebanyak 33 %, serta dengan jarak lokasi lebih dari 2 kilometer hanya 28%. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 5.18 berikut:

**Tabel 5.18**  
**Analisa Jarak Lokasi PKL Dengan Tempat Tinggal**

Lokasi	Jarak Lokasi dengan Rumah			Jumlah
	< 1 Km	1 - 2 Km	> 2 Km	
Segmen 1	1	1	1	3
Segmen 2	2	1	1	4

Lokasi	Jarak Lokasi dengan Rumah			Jumlah
	< 1 Km	1 - 2 Km	> 2 Km	
Segmen 3	-	-	1	1
Segmen 4	3	-	2	5
Segmen 5	2	1	-	3
Segmen 6	2	-	2	4
Segmen 7	-	-	1	1
Segmen 8	2	-	1	3
Segmen 9	-	7	-	7
Segmen 10	2	1	2	5
Segmen 11	1	1	-	2
Segmen 12	-	1	-	1
Jumlah	15	13	11	39
Prosentase (%)	38	33	28	100

*Sumber: Hasil Analisa, 2012*

Dari tabel diatas terbukti bahwa jarak lokasi PKL dengan tempat tinggal PKL cenderung dekat. Hal ini sesuai dengan teori lokasi yang dikemukakan oleh Djojodipuro(1992:30) yang menyatakan bahwa penting untuk menentukan lokasi sedemikian rupa sehingga diperoleh biaya angkutan yang minimum.

Menurut para pedagang dari tiap segmen lokasi, rata-rata mereka hanya berjalan kaki menuju tempat usahanya. Mereka juga enggan apabila pemerintah menempatkan mereka pada lokasi yang jauh dari tempat tinggalnya. Hal ini patut menjadi pertimbangan dalam menentukan kebijakan untuk penataan PKL.

#### 5.3.4 Perizinan

Perizinan merupakan masalah yang cukup pelik bagi pedagang kaki lima. Peraturan Daerah mewajibkan setiap pedagang kaki lima memiliki izin penggunaan tempat usaha dari Bupati atau pejabat yang ditunjuk. Izin penggunaan tempat usaha tersebut berlaku selama satu tahun dan kemudian dapat diperpanjang. Untuk mengajukan izin tersebut PKL harus melengkapinya dengan foto copy Kartu Tanda Penduduk dan surat keterangan dari kepala Desa/Lurah setempat. Namun dari hasil survai diketahui bahwa sebagian besar PKL yang berada pada lokasi penelitian tersebut tidak mempunyai izin.

Berdasarkan Hasil Analisa, pada segmen 9 dan segmen 4 mereka beralasan bahwa mereka telah ditempatkan oleh petugas Satpol PP dan Ketua RT setempat. Menurut hasil wawancara dengan Ketua RT pada segmen yang bersangkutan, para PKL dikenakan

biaya sewa tempat sebesar Rp 500.000 untuk kemudian diserahkan pada pemerintah daerah. Sementara pada segmen 1 dan segmen 2 beberapa responden menyatakan telah memiliki surat izin tersebut. Sebagai tanda surat izin tersebut ditempelkan di sarana dagang.

Banyaknya PKL yang tidak mempunyai izin membuktikan kurang tegasnya petugas dalam melaksanakan peraturan daerah tersebut sehingga semakin bertambah pedagang yang menempati tempat-tempat yang dilarang.

Sebenarnya dengan memiliki surat izin dimaksud, pedagang dapat merasa lebih aman dalam menjalankan usahanya dan tidak takut lagi terkena penggusuran. Dari sisi pemerintah, apabila semua pedagang diberikan pengarahan agar mengajukan izin tersebut maka akan memudahkan petugas untuk menertibkan pedagang yang tidak memiliki izin pada lokasi yang telah ditetapkan dan kepada pedagang yang telah memiliki izin dapat diminta retribusi yang sesuai dengan ketentuan Perda yang berlaku sehingga dapat menambah pendapatan asli daerah.

#### 5.4 Analisis Penentuan Preferensi PKL

Analisis berikut adalah untuk menentukan preferensi PKL terhadap lokasi yang telah ditetapkan. Pada analisa ini digunakan metode Chi square dengan ketentuan sebagai berikut :

Hipotesis uji *Chi Square* yaitu :

Ö Ho : Tidak ada hubungan antara baris dan kolom

Ö Hi : Ada hubungan antara baris dan kolom.

Penentuan pengambilan keputusan berdasarkan :

□ Jika  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel, maka Ho diterima.

□ Jika  $\chi^2$  hitung  $> \chi^2$  tabel, maka Ho ditolak.

Metode chi square diperkuat dengan metode analisis deskriptif kualitatif pada setiap pembahasannya.

##### 5.4.1 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi berkelompok

Menurut responden PKL preferensi terhadap pengelompokan dalam usaha berdagangnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 5.19**  
**Analisa Persepsi Berkelompok**

Lokasi	Sumber: Hasil Analisis Persepsi Berkelompok		Jumlah
	Sejenis	Bercampur	
Segmen 1	-	3	3
Segmen 2	2	2	4
Segmen 3	1	-	1
Segmen 4	2	3	5
Segmen 5	-	3	3
Segmen 6	-	4	4
Segmen 7	1	-	1
Segmen 8	1	2	3
Segmen 9	-	7	7
Segmen 10	1	4	5
Segmen 11	-	2	2
Segmen 12	-	1	1
Jumlah	8	31	39
Asymp.Sig	16,35	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai pilihan pengelompokan usaha
Contingency Coefficient	19,68		

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Hipotesa awal yang digunakan yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dan preferensi PKL mengenai pilihan pengelompokan usaha

Hi : Ada hubungan antara lokasi PKL dan preferensi PKL mengenai pilihan pengelompokan usaha

Hasil chi square antara lokasi PKL dan preferensi PKL mengenai pilihan pengelompokan usaha membuktikan bahwa tidak ada hubungan antara kedua variabel tersebut karena hasil perhitungan menunjukkan  $\chi^2$  hitung  $\leq$   $\chi^2$  tabel ( $16,35 \leq 19,48$ ), maka Ho diterima.

**Tabel 5.20**  
**Analisa Preferensi PKL Berkelompok Dan Alasannya**

Kelompok	Alasan					Jumlah
	Mengurangi persaingan	Memudahkan pilihan	Mudah dicari konsumen	Dapat saling tukar informasi	Hasil yang memuaskan	
Segmen 1	1	1	-	-	1	3
Segmen 2	2	1	-	-	1	4
Segmen 3	-	-	-	-	1	1
Segmen 4	2	1	-	1	1	5
Segmen 5	1	2	-	-	-	3
Segmen 6	1	2	1	-	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	2	-	1	-	-	3
Segmen 9	3	4	-	-	-	7
Segmen 10	-	3	1	1	-	5
Segmen 11	1	1	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	1
Jumlah	14	15	4	2	4	39
Asymp.Sig	42,64	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan alasan PKL mengenai pengelompokan usaha			
Contingency Coefficient	60,48					

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebagian besar pedagang (79%) memilih untuk menjajakan dagangannya secara bercampur dengan jenis dagangan yang lain dengan alasan untuk mengurangi persaingan antara pedagang itu sendiri dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk melihat-lihat terlebih dahulu sebelum menentukan pilihannya. Yang dimaksud bercampur dengan dagangan jenis lain yaitu misalnya pedagang rokok akan memilih berdagang pada lokasi yang bersebelahan dengan jenis dagangan selain rokok. Sementara itu pedagang yang memilih berjualan dengan jenis dagangan yang sama mengungkapkan bahwa alasan mereka adalah agar mudah dicari oleh konsumen. Karena lokasi tersebut telah dikenal sebagai tempat berjualan suatu barang. Dalam analisa, hipotesa awal yang digunakan yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan alasan PKL mengenai pengelompokan usaha

Hi : Ada hubungan antara lokasi PKL dengan alasan PKL mengenai pengelompokan usaha

Berdasarkan analisa Chi Square yang dilakukan maka diperoleh hasil bahwa alasan PKL mengenai pengelompokkan usaha tidak berhubungan terhadap pemilihan lokasi PKL dimana  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $42,64 \leq 60,48$ ), maka  $H_0$  diterima.

#### 5.4.2 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Pengaturan

Hasil survai di lapangan, ternyata pilihan para pedagang terhadap perlunya pengaturan adalah cukup besar. Sebagian besar responden (64%) PKL menganggap tidak perlu diadakan pengaturan. Alasan utama mereka yang tidak memerlukan pengaturan pada lokasi adalah sebagian besar (36%) karena sudah lebih teratur rapi. Para pedagang yang tidak menginginkan adanya pengaturan mengemukakan alasannya adalah bahwa tempat mereka telah rapi dan teratur dan sebagian lagi menganggap pengaturan akan memerlukan biaya dan tenaga. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 5.21 berikut:

**Tabel 5.21**  
**Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Pengaturan**

Lokasi	Perlu Pengaturan				Jumlah
	Alasan Ya		Alasan Tidak		
	Lebih Teratur	Menarik Konsumen	Sudah Rapi	Perlu biaya/tenaga	
Segmen 1	3	-	-	-	3
Segmen 2	1	1	2	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	1
Segmen 4	2	-	3	-	5
Segmen 5	-	-	3	-	3
Segmen 6	1	-	3	-	4
Segmen 7	-	-	1	-	1
Segmen 8	3	-	-	-	3
Segmen 9	1	-	6	-	7
Segmen 10	1	-	4	-	5
Segmen 11	1	-	1	-	2
Segmen 12	-	-	1	-	1
Jumlah	13	1	25	-	39
Asymp. Sig	26,21	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai pengaturan		
Contingency Coefficient	33,92				

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dalam analisa, hipotesa awal yang digunakan pada tabel 5.21 yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai pengaturan

Hi : Ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai pengaturan

Berdasarkan analisa Chi Square yang dilakukan maka diperoleh hasil bahwa Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai pengaturan. Hal ini didasarkan pada perhitungan dimana  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $26,21 \leq 33,92$ ), maka Ho diterima.

Sedangkan menurut para pedagang, hal-hal yang perlu dilakukan pengaturan oleh pemerintah adalah seperti tercantum pada tabel 5.22 berikut:

**Tabel 5.22**  
**Analisa Hal-Hal Yang Perlu Diatur**

Lokasi	Yang Perlu Diatur				Jumlah
	Jenis Dagangan	Sarana Dagang	Waktu	Tempat	
Segmen 1	-	-	-	3	3
Segmen 2	-	2	-	-	2
Segmen 3	-	-	-	-	-
Segmen 4	-	-	-	2	2
Segmen 5	-	-	-	-	-
Segmen 6	-	-	-	1	1
Segmen 7	-	-	-	-	-
Segmen 8	-	1	-	2	3
Segmen 9	-	1	-	-	-
Segmen 10	-	-	-	1	1
Segmen 11	2	-	-	-	2
Segmen 12	-	-	-	-	-
Jumlah	2	4	-	9	14
Asymp.Sig	22,13	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai hal-hal yang perlu diatur		
Contingency Coefficient	33,92				

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Tabel diatas menunjukkan bahwa menurut para pedagang, hal yang perlu diatur adalah sarana dagang dan tempat usaha, kemudian waktu dan jenis dagangan. Bagi pedagang pengaturan sarana dagang, tempat usaha, waktu serta jenis dagangan akan dapat menarik konsumen. Pengaturan tersebut diharapkan juga dapat membatasi persaingan antar

pedagang baru yang akan memasuki lokasi tersebut namun hal-hal yang perlu diatur tidak berpengaruh terhadap penentuan lokasi PKL. Hal ini ditunjukkan dalam hasil perhitungan chi square dengan hipotesa awal yang digunakan yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai hal-hal yang perlu diatur

Hi : Ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai hal-hal yang perlu diatur

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $22,13 \leq 33,92$ ), maka Ho diterima.

Meskipun telah ada Perda yang mengatur Pedagang Kaki Lima, namun seperti pada umumnya sektor informal, kegiatan PKL biasanya belum terantisipasi dalam perencanaan tata ruang kota sehingga sarana dan prasarana yang ada belum mendukung kegiatannya. Misalnya adanya fasilitas dan utilitas umum seperti listrik, tempat parkir, air bersih, sampah untuk dapat memenuhi kebutuhan kegiatannya. Pada lokasi penelitian ternyata fasilitas umum tersebut belum dapat memenuhi kebutuhan kegiatan para pedagang, setidaknya dari hasil survai primer seperti terlihat pada tabel berikut:

**Tabel 5.23**  
**Analisa Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah**

Lokasi	Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah					Jumlah
	Listrik	Air bersih	Tempat Sampah	Parkir	Toilet	
Segmen 1	-	-	1	-	2	3
Segmen 2	1	-	2	1	-	4
Segmen 3	-	-	1	-	-	1
Segmen 4	-	1	2	-	2	5
Segmen 5	-	-	1	-	-	1
Segmen 6	-	-	-	-	1	1
Segmen 7	-	-	1	-	-	1
Segmen 8	1	-	1	-	1	3
Segmen 9	-	-	1	-	6	7
Segmen 10	1	1	2	-	1	5
Segmen 11	-	1	-	-	1	2
Segmen 12	-	1	-	-	-	1
Jumlah	3	4	12	1	14	34
Asymp.Sig	40,29	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai fasilitas umum yang perlu ditambah			
Contingency Coefficient	60,48					

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Hipotesa awal yang digunakan yaitu :

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai fasilitas umum yang perlu ditambah

Hi : Ada hubungan antara lokasi PKL dengan preferensi PKL mengenai fasilitas umum yang perlu ditambah

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel (40,29  $\leq$  60,48), maka Ho diterima.

Menurut responden PKL pada ruas jalan Soekarno Hatta, fasilitas yang dapat ditambahkan adalah air bersih, tempat sampah, tempat parkir serta toilet. Pada saat ini para pedagang membawa air sendiri dari rumahnya untuk mencukupi kebutuhan cuci piring. Sedangkan untuk jaringan listrik pada saat ini mereka hanya memanfaatkan lampu minyak atau lampu petromax sebagai penerangannya. Sementara itu tempat sampah yang ada masih belum cukup meskipun setiap hari petugas kebersihan telah membawa sampah dan membersihkan lokasi. Ketersediaan fasilitas umum akan menjadikan kenyamanan bagi pedagang untuk beraktivitas namun keberadaan fasilitas tidak berpengaruh atau berhubungan terhadap pemilihan lokasi PKL itu sendiri.

#### 5.4.3 Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Kesesuaian Lokasi

Menurut survai primer yang dilakukan, sebagian besar (74%) reponden PKL mengungkapkan bahwa lokasi yang saat ini mereka tempati adalah sesuai pilihan mereka dan hanya sebagian kecil (26%) yang menyatakan bahwa lokasi tersebut tidak/belum sesuai pilihannya. Alasan utama lokasi tersebut sesuai adalah dekat keramaian (44%). Untuk lebih jelasnya lihat tabel 5.24 berikut:

**Tabel 5.24**  
**Analisa Preferensi PKL Terhadap Persepsi Kesesuaian Lokasi dan Alasannya**

Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan						Jumlah
	Alasan Ya			Alasan Tidak			
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Penghasilan menguntungkan	Fasilitas tidak memadai	Kurang menguntungkan	Lainnya	
Segmen 1	1	-	-	2	-	-	3
Segmen 2	2	1	-	-	1	-	4
Segmen 3	-	1	-	-	-	-	1
Segmen 4	3	1	-	1	-	-	5
Segmen 5	-	2	-	-	1	-	3

Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan						Jumlah
	Alasan Ya			Alasan Tidak			
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Penghasilan menguntungkan	Fasilitas tidak memadai	Kurang menguntungkan	Lainnya	
Segmen 6	2	-	-	2	-	-	4
Segmen 7	1	-	-	-	-	-	1
Segmen 8	2	-	-	1	-	-	3
Segmen 9	3	2	1	1	-	-	7
Segmen 10	1	-	3	-	-	1	5
Segmen 11	1	-	1	-	-	-	2
Segmen 12	1	-	-	-	-	-	1
Jumlah	17	7	5	7	2	1	39
Prosentase (%)	44	18	13	18	5	3	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Responden PKL yang menjawab tidak sesuai memberikan alasan yaitu fasilitas tidak memadai (18%) di antaranya adalah responden yang berada pada lokasi segmen 1 dan segmen 6. Hal ini dapat dimengerti karena lokasi ini memanfaatkan fasilitas dari lingkungan sekitar mau pun fasilitas sendiri. Responden yang beralasan lainnya (3%) adalah pada saat ini mereka baru mulai untuk berdagang dan belum tahu apakah nantinya akan menetap di lokasi mereka saat ini atau tidak.

### 5.5 Analisis Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi PKL dan Lokasinya

Selanjutnya akan dibahas preferensi pembeli mengenai keberadaan PKL pada tiap segmen lokasi penelitian. Karena keterbatasan penulis maka sampel yang diambil adalah disamakan dengan jumlah sampel PKL dari masing-masing lokasi. Berikut adalah tabel jumlah sampel dari masyarakat:

**Tabel 5.25**  
**Jumlah Sampel Masyarakat**

Lokasi	Jumlah sampel PKL	Jumlah sampel masy.
Segmen 1	3	4
Segmen 2	4	4
Segmen 3	1	4
Segmen 4	5	4
Segmen 5	3	4

Lokasi	Jumlah sampel PKL	Jumlah sampel masy.
Segmen 6	4	4
Segmen 7	1	4
Segmen 8	3	4
Segmen 9	7	6
Segmen 10	5	4
Segmen 11	2	4
Segmen 12	1	4
Jumlah	39	50

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Pembahasan Preferensi pembeli mengenai keberadaan PKL dan lokasinya meliputi alasan berbelanja, manfaat dan gangguan adanya PKL, pola penyebaran/pengelompokan PKL, perlu tidaknya pengaturan lokasi PKL serta kesesuaian lokasi PKL.

#### 5.5.1 Analisa Alasan Pembeli Berbelanja di PKL

Alasan pembeli berbelanja di tiap segmen lokasi PKL yang berbeda. Di segmen 4 dan segmen 5, sebagian besar orang menyatakan mereka berbelanja di PKL karena harga yang murah. Lain halnya di segmen 1, segmen 6 dan segmen 9, sebagian besar responden memilih PKL karena suasananya yang santai sehingga dapat dijadikan tempat berkumpul.

Dari hasil keseluruhan, maka sebagian besar responden memilih alasan harga yang murah jika berbelanja di PKL (40%), kemudian alasan suasana yang santai (28%), alasan kedekatan lokasi (26%) dan alasan lainnya (6%). Untuk alasan lainnya, jawaban responden menyatakan berbelanja di PKL sekedar iseng-iseng atau untuk cuci mata.

**Tabel 5.26**  
**Analisa Alasan Pembeli Berbelanja Di PKL**

Lokasi	Alasan			
	Harga murah	Lokasi dekat	Suasana santai	Lainnya
Segmen 1	1	-	3	-
Segmen 2	2	1	-	1
Segmen 3	-	1	-	2
Segmen 4	3	1	-	-

Lokasi	Alasan			
	Harga murah	Lokasi dekat	Suasana santai	Lainnya
Segmen 5	3	1	-	-
Segmen 6	1	-	2	-
Segmen 7	2	-	2	-
Segmen 8	3	-	-	-
Segmen 9	-	-	4	2
Segmen 10	-	2	1	1
Segmen 11	2	1	1	-
Segmen 12	3	1	-	-
Jumlah	20	11	13	6
Asymp.Sig	48,71	Kesimpulan	ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan alasan pembeli berbelanja	
Contingency Coefficient	47,40			

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dalam perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan alasan pembeli berbelanja terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan alasan pembeli berbelanja

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan alasan pembeli berbelanja

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel (48,71  $\geq$  47,40), maka Ho ditolak.

### 5.5.2 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi Manfaat Keberadaan PKL

Adapun preferensi pembeli terhadap manfaat keberadaan PKL dapat dilihat pada tabel 5.27 berikut:

Tabel 5.27

Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Persepsi Manfaat Keberadaan PKL

Lokasi	Manfaat				Jumlah
	Tidak Ada	Lokasi lebih ramai	Mudah mendapat kebutuhan	Tempat Berkumpul	
Segmen 1	-	-	-	4	4
Segmen 2	2	-	2	-	4
Segmen 3	1	-	3	-	4
Segmen 4	-	1	1	2	4
Segmen 5	-	2	2	-	4
Segmen 6	-	-	-	4	4
Segmen 7	1	-	-	3	4
Segmen 8	-	-	2	2	4

Lokasi	Manfaat				Jumlah
	Tidak Ada	Lokasi lebih ramai	Mudah mendapat kebutuhan	Tempat Berkumpul	
Segmen 9	-	-	-	6	6
Segmen 10	-	-	1	3	4
Segmen 11	-	-	2	2	4
Segmen 12	-	-	1	3	4
Jumlah	4	3	14	29	50
Asymp.Sig	55,53	Kesimpulan	ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan manfaat yang didapat dari PKL.		
Contingency Coefficient	47,40				

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Pada tabel di atas responden yang menyatakan bahwa PKL tidak memiliki manfaat hampir tidak ada, kecuali di segmen 2, segmen 3 dan segmen 7 sebanyak 4 orang (8%). Hal ini dapat dijelaskan karena yang bersangkutan merasa keberatan dengan adanya PKL, mereka merasa terganggu ataupun tidak berdampak apa-apa dengan adanya PKL tersebut. Sebanyak 3 orang merasakan manfaat lokasi yang bertambah ramai karena PKL. Sedangkan untuk manfaat mudah mendapat kebutuhan sebanyak 14 orang. Mayoritas pembeli memberikan pendapat bahwa manfaat yang didapat dari adanya PKL adalah sebagai tempat berkumpul (58%).

Dalam perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan manfaat yang didapat dari PKL terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan manfaat yang didapat dari PKL

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan manfaat yang didapat dari PKL

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel (55,53  $\geq$  47,40), maka Ho ditolak.

Berdasarkan hasil di atas dapat disimpulkan bahwa aktivitas dan lokasi PKL memiliki manfaat yang bervariasi bagi konsumennya. Namun intinya adalah adanya kemudahan yang diberikan oleh aktivitas PKL karena keberadaan mereka yang cenderung dekat dengan aktivitas masyarakat.

### 5.5.3 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Gangguan Akibat Keberadaan PKL

Pada tabel 5.28 berikut memperlihatkan preferensi pembeli atas gangguan yang ditimbulkan akibat adanya PKL.

Tabel 5.28

## Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Gangguan Akibat Keberadaan PKL

Lokasi	Gangguan						
	Tidak Ada	Trotoar sempit	Parkir sulit	Lingkungan kotor	Jalanan sesak	Merasa tidak aman	Lainnya
Segmen 1	-	3	-	-	-	1	
Segmen 2	3	-	-	-	-	-	1
Segmen 3	4	-	-	-	-	-	-
Segmen 4	2	-	-	1	1	-	-
Segmen 5	-	1	-	1	1	-	1
Segmen 6	-	1	2	-	1	-	-
Segmen 7	-	-	2	-	2	-	-
Segmen 8	-	3	-	-	1	-	-
Segmen 9	-	2	1	1	2	-	-
Segmen 10	-	-	1	1	-	1	-
Segmen 11	-	2	-	1	1	-	-
Segmen 12	-	-	1	1	1	1	1
Jumlah	9	12	7	6	10	3	3
Asymp.Sig	89,74	Kesimpulan		ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan gangguan yang dapat disebabkan oleh PKL			
Contingency Coefficient	85,37						

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Meskipun PKL telah memberikan manfaat yang tidak sedikit kepada pembeli, tetapi PKL juga mempunyai dampak negatif berupa gangguan ketidaknyamanan pejalan kaki kerana sempitnya trotoar (18%), parkir menjadi sulit (10%), lingkungan kotor (10%), jalanan yang macet (18%), merasa tidak aman (4%), dan alasan lainnya (6%). Yang dimaksud dengan gangguan lainnya adalah gangguan secara visual yang ditunjukkan oleh tampilan PKL yang tidak teratur dan tidak tertib. Sedangkan 18% pembeli menganggap bahwa kehadiran PKL tidak memberi gangguan yang berarti.

Dalam perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan gangguan yang dapat disebabkan oleh PKL terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan gangguan yang dapat disebabkan oleh PKL

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan gangguan yang dapat disebabkan oleh PKL

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel (89,74  $\geq$  85,37), maka Ho ditolak.

Umumnya pembeli yang berpendapat demikian adalah pembeli yang lokasi aktivitasnya belum dipenuhi oleh aktivitas PKL sehingga mereka beranggapan bahwa aktivitas PKL yang ada belum terlalu mengganggu.

#### 5.5.4 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengelompokkan PKL dan Alasannya

Menurut responden pembeli terhadap pengelompokkan PKL dalam usaha berdagangnya dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 5.29**  
**Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengelompokkan PKL**

Lokasi	Kelompok	
	Sejenis	Bercampur
Segmen 1	1	3
Segmen 2	2	2
Segmen 3	-	4
Segmen 4	1	3
Segmen 5	3	1
Segmen 6	-	4
Segmen 7	-	4
Segmen 8	2	2
Segmen 9	4	2
Segmen 10	2	2
Segmen 11	-	4
Segmen 12	1	3
Jumlah	19	31
Asymp.Sig	15,81	Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pilihan pengelompokkan usaha
Contingency Coefficient	19,68	

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa sebagian besar pembeli (62%) berpendapat bahwa penataan PKL sebaiknya bercampur dengan jenis dagangan yang lain dengan alasan untuk mengurangi persaingan antara pedagang itu sendiri dan memberikan kemudahan bagi konsumen untuk melihat-lihat terlebih dahulu sebelum menentukan pilihannya. Sementara itu pembeli yang berpendapat PKL sebaiknya berjualan dengan jenis dagangan yang sama mengemukakan alasan agar mudah dicari oleh konsumen karena mungkin telah diketahui bahwa lokasi ini merupakan tempat berjualan suatu barang.

Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa pembeli cenderung berpendapat pengaturan PKL sebaiknya tidak dikelompokkan menurut jenis dagangannya, karena disamping akan mengurangi persaingan antar pedagang itu sendiri juga akan memudahkan pembeli untuk melihat-lihat keberagaman dagangan PKL sebelum konsumen memutuskan untuk membelinya namun berdasarkan perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pilihan pengelompokkan usaha diketahui bahwa tidak terdapat hubungan antara kedua variabel tersebut dimana preferensi pembeli mengenai pola pengelompokkan PKL tidak berhubungan dengan pilihan lokasi berbelanja. Berikut terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

$H_0$  : Tidak ada hubungan antara antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pilihan pengelompokkan usaha

$H_1$  : Ada hubungan antara antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pilihan pengelompokkan usaha

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel (15,81  $\leq$  19,68), maka  $H_0$  diterima.

#### 5.5.5 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL

Dari hasil survei primer diketahui bahwa sebagian pembeli berpendapat bahwa perlu diadakan pengaturan PKL pada tiap segmen lokasi tersebut. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.30  
Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Pengaturan PKL

Lokasi	Perlu Pengaturan			
	Alasan Ya		Alasan Tidak	
	Lebih Teratur	Menarik Konsumen	Sudah Rapi	Perlu biaya/tenaga
Segmen 1	2	-	1	1
Segmen 2	4	-	-	-
Segmen 3	3	1	-	-
Segmen 4	3	1	-	-
Segmen 5	4	-	-	-
Segmen 6	1	1	2	-
Segmen 7	1	-	3	-
Segmen 8	3	1	-	-
Segmen 9	2	2	2	-

Lokasi	Perlu Pengaturan			
	Alasan Ya		Alasan Tidak	
	Lebih Teratur	Menarik Konsumen	Sudah Rapi	Perlu biaya/tenaga
Segmen 10	2	2	-	-
Segmen 11	3	1	-	-
Segmen 12	4	-	-	-
Jumlah	32	9	8	1
Asymp.Sig	40,89	Kesimpulan	Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pengaturan PKL	
Contingency Coefficient	47,40			

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dari tabel preferensi pembeli tentang perlu tidaknya pengaturan kembali PKL, sebagian besar pembeli 82% (41 responden) berpendapat perlu adanya pengaturan kembali para PKL dan hanya 18% (9 responden) yang menyatakan sebaliknya. Hampir pada tiap segmen lokasi sebagian besar pembeli berpendapat perlunya pengaturan aktivitas PKL namun berdasarkan perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pengaturan PKL diketahui bahwa tidak terdapat hubungan antara kedua variabel tersebut dimana preferensi pembeli mengenai pengaturan PKL tidak berhubungan dengan pilihan lokasi berbelanja. Berikut terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pengaturan PKL

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pengaturan PKL

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $40,89 \leq 47,40$ ), maka Ho diterima. Sementara mengenai hal-hal yang perlu diatur dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5.31  
Analisa Hal-Hal Yang Perlu Diatur

Lokasi	Perlu Pengaturan				Jumlah
	Jenis Dagangan	Sarana Dagang	Waktu	Tempat	
Segmen 1	1	-	-	3	4
Segmen 2	-	3	1	-	4
Segmen 3	-	3	-	1	4

Lokasi	Perlu Pengaturan				Jumlah
	Jenis Dagangan	Sarana Dagang	Waktu	Tempat	
Segmen 4	-	2	-	2	4
Segmen 5	-	3	-	1	4
Segmen 6	-	1	-	3	4
Segmen 7	2	-	-	2	4
Segmen 8	-	1	1	2	4
Segmen 9	3	1	-	2	6
Segmen 10	-	-	1	3	4
Segmen 11	-	1	1	2	4
Segmen 12	1	-	1	2	4
Jumlah	7	15	5	23	50
Prosentase (%)	14	30	10	46	100

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Menurut pembeli, hal yang perlu diatur adalah sarana dagang, tempat usaha, kemudian waktu dan jenis dagangan. Sedangkan sarana dan prasarana yang ada menurut masyarakat masih belum cukup. Seperti listrik, tempat parkir, air bersih, sampah pada tiap segmen lokasi belum dapat memenuhi kebutuhan kegiatan PKL.

**Tabel 5.32**  
**Analisa Fasilitas Umum Yang Perlu Ditambah**

Lokasi	Fasilitas umum yang perlu ditambah					Jumlah
	Listrik	Air Bersih	Tempat Sampah	Parkir	Toilet	
Segmen 1	-	2	2	-	-	4
Segmen 2	-	1	-	2	1	4
Segmen 3	-	1	2	-	1	4
Segmen 4	-	-	2	1	1	4
Segmen 5	-	1	1	2	-	4
Segmen 6	-	-	2	2	-	4
Segmen 7	-	-	-	3	1	4
Segmen 8	-	1	1	2	-	4
Segmen 10	1	-	2	1	-	4
Segmen 11	-	-	1	3	-	4
Segmen 12	-	-	-	3	1	4
Jumlah	1	7	15	19	8	50
Asymp.Sig	40,29	Kesimpulan		Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah		
Contingency Coefficient	60,48					

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Dalam analisa perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah diketahui bahwa tidak terdapat hubungan antara kedua variabel tersebut dimana preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah tidak berhubungan dengan pilihan lokasi berbelanja. Berikut terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\leq \chi^2$  tabel ( $40,29 \leq 60,48$ ), maka Ho diterima.

#### 5.5.6 Analisa Preferensi Pembeli Terhadap Kesesuaian Lokasi

Berdasarkan survai primer yang dilakukan, 82% responden pembeli mengungkapkan bahwa lokasi telah sesuai, sedangkan yang 18% menjawab tidak sesuai. Alasan utama lokasi tersebut sesuai adalah dekat keramaian (36%), transportasi mudah (26%) serta alasan yang menyatakan bahwa lokasi tersebut merupakan lokasi yang telah ditetapkan oleh pemerintah sebanyak 20%. Dalam analisa perhitungan chi square untuk menguji hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pemilihan lokasi PKL dan alasannya diketahui bahwa terdapat hubungan antara kedua variabel tersebut dimana preferensi pembeli mengenai pemilihan lokasi PKL dan alasannya berhubungan dengan pilihan lokasi berbelanja. Berikut terdapat dua hipotesa awal yang diberikan yaitu:

Ho : Tidak ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah

Hi : Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai fasilitas yang perlu ditambah

Berdasarkan hasil perhitungan ditemukan bahwa  $\chi^2$  hitung  $\geq \chi^2$  tabel ( $68,58 \geq 60,48$ ), maka Ho ditolak. Untuk lebih jelasnya lihat tabel 5.33 berikut:

**Tabel 5.33**  
**Preferensi Pembeli Terhadap Pemilihan Lokasi PKL dan Alasannya**

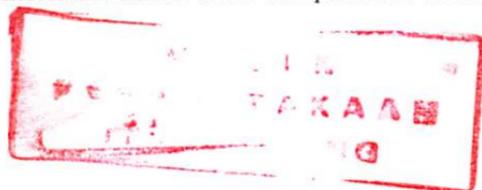
Lokasi	Lokasi Sesuai Pilihan						Jumlah
	Alasan Ya			Alasan Tidak			
	Dekat keramaian	Lokasi strategis	Transport Mudah	Masih sepi	Merasa Terganggu	Lainnya	
Segmen 1	1	-	-	-	3	-	4
Segmen 2	3	1	-	-	-	-	4
Segmen 3	2	2	-	-	-	-	4
Segmen 4	2	-	1	-	1	-	4
Segmen 5	-	-	2	-	2	-	4
Segmen 6	3	-	1	-	-	-	4
Segmen 7	-	3	1	-	-	-	4
Segmen 8	3	-	-	1	-	-	4
Segmen 9	4	2	-	-	-	-	6
Segmen 10	1	1	2	-	-	-	4
Segmen 11	-	1	3	-	-	-	4
Segmen 12	1	-	-	1	2	-	4
Jumlah	18	10	12	2	8	-	50
Asymp.Sig	68,58	Kesimpulan		Ada hubungan antara lokasi berbelanja dengan preferensi pembeli mengenai pemilihan lokasi PKL dan alasannya			
Contingency Coefficient	60,48						

Sumber: Hasil Analisa, 2012

Responden pembeli yang menjawab tidak sesuai memberikan alasan yaitu lokasi tersebut masih sepi (3%) adalah responden yang berada pada segmen 3 dan segmen 7.

### 5.6 Analisis Penentuan Preferensi PKL dan Pembeli Terhadap Lokasi PKL

Pada bagian ini akan diuraikan hubungan antara preferensi PKL terhadap lokasi dengan preferensi pembeli. Analisis ini berbentuk identifikasi terhadap preferensi PKL dan preferensi pembeli terhadap pilihan lokasi PKL. Berdasarkan analisa sebelumnya didapatkan 4 komponen utama yang merupakan pengelompokan umum dari faktor-faktor yang berpengaruh dalam pemilihan lokasi PKL yaitu faktor pola pengelompokkan, faktor pengaturan, faktor fasilitas dan faktor kesesuaian lokasi. Untuk mempermudah dibuat tabel sebagai berikut.



**Tabel 5.34**  
**Analisis Penentuan Preferensi PKL dan Pembeli Terhadap Lokasi PKL**  
**Pada 12 Segmen Lokasi Penelitian**

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
Segmen 1	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur daripada berkelompok dengan alasan dapat mengurangi persaingan dan memberikan ke mudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata menginginkan agar diadakan pengaturan dengan alasan agar lebih teratur	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur	PKL dan pembeli menginginkan adanya pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah tempat	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah tempat dan jenis dagangan	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan jenis dagangan. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan untuk jenis dagangan agar memudahkan kebutuhan konsumen
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet dan tempat sampah	Menurut pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah air bersih dan tempat sampah	Fasilitas umum yang ada pada lokasi ini belum dibuat khusus bagi PKL yaitu tempat sampah, air bersih. Begitu juga dangantoliet sangat diperlukan bagi aktivitas PKL kurangnya lahan parkir juga membuat ruas jalan ini menjadi lebih sesak dan sempit bagi pembeli
	Kesesuaian lokasi	Sebagian PKL menyatakan bahwa lokasi ini tidak sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan fasilitas tidak memadai namun sebagian lagi menilai sesuai karena dekat keramaian	Sebagian pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan sebagian lagi tidak sesuai dengan alasan merasa terganggu	Segmen 1 sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi karena telah cukup dikenal dalam pembeli, namun fasilitasnya perlu dilengkapi karena belum memadai
Segmen 2	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini memiliki	Menurut sebagian besar pembeli, PKL	Pola pengelompokan yang dipilih adalah

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
		prosentase yang sama terhadap dua pilihan pola pengelompokan berdasarkan jenis dagangan. Alasan yang dikemukakan yaitu untuk mengurangi persaingan dan beberapa di antaranya sudah merasa memiliki penghasilan yang memuaskan dengan berjualan walaupun dengan pedagang sejenis.	pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Mayoritas pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah sarana dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah sarana dagang dan waktu	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada sarana dagang dan waktu. Pengaturan terhadap sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya. Dengan pengaturan tersebut diharapkan dapat membuat lokasi ini lebih tertib dan rapi.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah tempat sampah, listrik dan parkir	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu tempat sampah, listrik dan parkir. Lahan parkir pada segmen ini menggunakan bahu jalan sedangkan untuk listrik menggunakan tenaga listrik dari rumah/ruko sekitar.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan sebagian lagi karena lokasinya strategis	Segmen 2 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan lokasinya strategis (dekat dengan kos-kosan dan mudah dicapai)
Segmen 3	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk berkelompok dengan pedagang sejenis dengan alasan sudah mendapat hasil yang memuaskan dengan mengelompokkan berjualan seperti itu.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur dan dapat menarik konsumen	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Tidak ada hal yang perlu diatur	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah sarana dagangan dan tempat	Pembeli menginginkan pengaturan pada sarana dagang dan tempat. Pengaturan terhadap sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah tempat sampah	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat sampah	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di ruang luar ruko dan fasilitas umumnya dimanfaatkan dari sewa terhadap ruko yang bersangkutan.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan lokasi strategis	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan sebagian lagi karena lokasinya strategis	Segmen 3 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan lokasinya strategis (dekat dengan kos-kosan dan mudah dicapai)
Segmen 4	Pola Pengelompokan	Sebagian besar PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur dengan alasan dapat mengurangi persaingan.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	Sebagian besar PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi namun sebagian menginginkan pengaturan agar lebih teratur.	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur dan dapat menarik konsumen	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah tempat dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah sarana dagangan dan tempat	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan sarana dagang. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan pengaturan sarana dagang dengan maksud agar terlihat

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
				lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet,tempat sampah dan air bersih	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat sampah	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu Toilet,tempat sampah dan air bersih. Air bersih yang digunakan PKL dibawa dari rumah masing-masing .Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di ruang luar ruko dan fasilitas umumnya dimanfaatkan dari sewa terhadap ruko yang bersangkutan.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan sebagian lagi karena transportasi mudah	Segmen 4 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan lokasinya strategis (depan ruko dan mudah dicapai)
Segmen 5	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur daripada berkelompok dengan alasan dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Pada lokasi ini kebanyakan pembeli berpendapat sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari.	Pola pengelompokan yang dipilih PKL adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat barang dagangan sebelum membeli sedangkan berdasarkan persepsi pembeli sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur
	Hal yang perlu diatur	Tidak ada hal yang perlu diatur	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah sarana dagangan dan tempat	Pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan sarana dagang.. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan pengaturan sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya.

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah tempat sampah	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu parkir dan tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di bahu jalan dan tidak memiliki lahan parkir khusus.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan lokasi strategis	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena transportasi mudah sedangkan sebagian lain menyatakan tidak sesuai karena merasa terganggu	Segmen 5 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan lokasinya strategis (dekat dengan kos-kosan dan mudah diapai)
Segmen 6	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur daripada berkelompok dengan alasan dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Beberapa pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur dan dapat menarik konsumen, sedangkan beberapa lainnya mengatakan tidak memerlukan pengaturan lagi karena sudah rapi	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah tempat dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah tempat dan sarana dagangan	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan sarana dagang. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan pengaturan sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir dan tempat sampah	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu Toilet, tempat parkir dan tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di trotoar dan tidak memiliki lahan parkir khusus.

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian sebagian lainnya menyatakan tidak sesuai karena fasilitas tidak memadai	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan sebagian lagi karena transportasi mudah	Segmen 6 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan transportasi mudah
Segmen 7	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk berkelompok dengan pedagang sejenis dengan alasan mudah dicari oleh konsumen.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli tidak memerlukan pengaturan lagi karena sudah rapi	PKL dan pembeli tidak menginginkan adanya pengaturan karena sudah rapi
	Hal yang perlu diatur	Tidak ada hal yang perlu diatur	Menurut pembelihal yang perlu diatur adalah tempat dan jenis dagangan	Bagi pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan jenis dagangan. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan untuk jenis dagangan agar memudahkan kebutuhan konsumen
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah tempat sampah	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu tempat parkir dan tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di bahu jalan.
	Kesesuaian lokasi	PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena lokasi strategis dan sebagian lagi karena transportasi mudah	Segmen 7 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi dan lokasinya strategis (dekat dengan kos-kosan, kampus serta jalan masuk perumahan)
Segmen 8	Pola Pengelompokan	Sebagian besar PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur dengan alasan dapat mengurangi persaingan.	Pada lokasi ini sebagian pembeli berpendapat sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari. Sedangkan sebagian lainnya berpendapat sebaiknya dikelompokkan	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
			bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata menginginkan agar diadakan pengaturan dengan alasan agar lebih teratur	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur	PKL dan pembeli agar diadakan pengaturan dengan alasan agar lebih teratur
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah tempat dan sarana dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah tempat, sarana dagangan dan waktu	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan sarana dagang. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan pengaturan sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet, tempat sampah dan listrik	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu Toilet, tempat sampah dan listrik. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di trotoar dan belum ada toilet khusus.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian	Segmen 8 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi.
Segmen 9	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur dengan alasan dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Pada lokasi ini kebanyakan pembeli berpendapat sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari.	Pola pengelompokan yang dipilih PKL adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli sedangkan berdasarkan persepsi pembeli sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
		menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	supaya lebih teratur dan menarik konsumen.	menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah sarana dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah jenis dagangan, tempat dan sarana dagang	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan sarana dagang. Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar sedangkan pengaturan sarana dagang dengan maksud agar terlihat lebih seragam sedangkan untuk waktu agar lebih fleksibel sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhannya.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet dan tempat sampah	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah toilet	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu Toilet dan tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di trotoar dan belum ada toilet khusus disekitarnya.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian dan lokasinya strategis	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena dekat keramaian dan lokasi strategis	Segmen 9 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan sangat tinggi dan lokasinya strategis (mudah dicapai, tersedia lahan parkir)
Segmen 10	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur dengan alasan dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Pada lokasi ini sebagian pembeli berpendapat sebaiknya PKL dikelompokkan sejenis sesuai dagangannya dengan alasan agar mudah dicari. Sedangkan sebagian lainnya berpendapat sebaiknya dikelompokkan bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen.	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah tempat dagang	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah tempat dan waktu	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat dan waktu

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
				Pengaturan tempat usaha adalah pengaturan pada tempat dimana pedagang beraktivitas misalnya pada trotoar saja, atau bahu jalan sehingga tidak mengganggu pembeli pengguna jalan maupun trotoar.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet,tempat sampah, air bersih dan listrik	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat sampah	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu air bersih, listrik, toilet, tempat parkir dan tempat sampah. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di ruang luar ruko dan fasilitas umumnya dimanfaatkan dari sewa terhadap ruko yang bersangkutan.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan penghasilan menguntungkan	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena transportasi mudah dan sebagainya lagi karena dekat keramaian	Segmen 10 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena memberikan penghasilan yang menguntungkan bagi PKL serta tingkatunjangan tinggi dan transportasi yang mudah.
Segmen 11	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur dengan alasan untuk mengurangi persaingan dan agar dapat memberikan kemudahan bagi konsumen untuk menentukan pilihan sebelum membeli.	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen.	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur dan menarik konsumen
	Hal yang perlu diatur	Hal yang perlu diatur menurut PKL pada lokasi ini adalah jenis dagangan	Menurut pembelihal yang perlu diatur adalah tempat, waktu dan sarana dagangan	PKL dan pembeli menginginkan pengaturan pada tempat,waktu,jenis dan sarana dagang.
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah Toilet dan air bersih	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu air bersih, toilet dan tempat parkir. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di ruang luar ruko dan fasilitas umumnya dimanfaatkan dari sewa terhadap ruko yang bersangkutan.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini sesuai untuk PKL karena	Segmen 11 sangat sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan

LOKASI	KOMPONEN	PREFERENSI PKL	PREFERENSI PEMBELI	HASIL IDENTIFIKASI
		tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian dan penghasilan menguntungkan	transportasi mudah dan sebagainya lagi karena dekat keramaian	tinggi dan memberikan penghasian yang menguntungkan bagi PKL
Segmen 12	Pola Pengelompokan	PKL pada lokasi ini lebih memilih untuk bercampur untuk mengurangi persaingan	Menurut sebagian besar pembeli, PKL pada lokasi ini sebaiknya bercampur sehingga memudahkan pembeli untuk memilih dan melihat-lihat sebelum membeli.	Pola pengelompokan yang dipilih adalah bercampur karena dapat mengurangi persaingan antar pedagang dan dapat memudahkan pembeli untuk melihat-lihat barang dagangan sebelum membeli.
	Pengaturan	PKL pada lokasi ini ternyata tidak menginginkan pengaturan lagi karena menurut PKL, lokasi ini sudah rapi	Sebagian besar pembeli menginginkan pengaturan pada lokasi ini dengan alasan supaya lebih teratur.	Meskipun PKL tidak menginginkan adanya pengaturan, namun pembeli menginginkan pengaturan dengan alasan supaya lebih teratur
	Hal yang perlu diatur	Tidak ada hal yang perlu diatur	Menurut pembeli hal yang perlu diatur adalah tempat, waktu dan jenis dagangan	Menurut pembeli menginginkan pengaturan pada tempat, waktu dan jenis dagangan. Pengaturan terhadap jenis dagangan dimaksudkan agar lebih bervariasi
	Fasilitas umum yang perlu ditambah	Menurut PKL fasilitas umum yang perlu dilengkapi pada lokasi ini adalah air bersih	Sebagian besar pembeli berpendapat fasilitas yang perlu ditambah pada lokasi ini adalah tempat parkir	Fasilitas umum yang diperlukan pada lokasi PKL ini yaitu air bersih dan tempat parkir. Lokasi PKL di segmen ini sebagian besar berada di ruang luar ruko dan fasilitas umumnya dimanfaatkan dari sewa terhadap ruko yang bersangkutan.
	Kesesuaian lokasi	Sebagian besar PKL menyatakan bahwa lokasi ini sesuai sebagai tempat berjualan dengan alasan dekat keramaian	Sebagian besar pembeli menyatakan lokasi ini tidak sesuai untuk PKL karena merasa terganggu dan masih sepi PKL. Sedangkan sebagian kecil karena dekat keramaian	Segmen 12 sesuai untuk aktivitas PKL karena mempunyai tingkat kunjungan tinggi, namun beberapa pendapat pembeli menyatakan lokasi ini tidak sesuai karena masih merasa terganggu dengan keberaan PKL disitu.

Sumber:

Hasil

Analisis

2012

Dari hasil tabel hubungan antara preferensi PKL dan preferensi pembeli diatas dapat diperoleh kesimpulan pada lokasi penelitian sebagai berikut:

Menurut hasil identifikasi, koridor Jalan Soekarno Hatta lokasi yang sesuai untuk PKL karena merupakan jalan dengan tingkat aksesibilitas tinggi dan merupakan jalan yang cukup ramai sesuai dengan karakteristik aktivitas PKL yang pada umumnya akan memilih lokasi secara mengelompok pada area yang memiliki tingkat aktivitas tinggi, seperti pada simpul-simpul transportasi atau lokasi yang memiliki aktivitas hiburan, pasar maupun ruang terbuka (Mc.Gee dan Yeung, 1997:61). Meskipun telah ditetapkan menjadi lokasi usaha PKL, namun pada kenyataannya fasilitas pendukung aktivitas PKL masih belum memadai, terlihat dari persepsi PKL dan persepsi masyarakat yang menginginkan fasilitas umum seperti air bersih, toilet dan tempat parkir.

Baik PKL maupun pembeli berpendapat bahwa lokasi ini merupakan lokasi yang sesuai untuk PKL. Pedagang dan pembeli pada lokasi ini juga menginginkan pengaturan agar agar lebih rapi dan tertib terutama pada sarana dagang serta tempat usaha.

## 5.7 Temuan Studi

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan, diperoleh temuan-temuan sebagai berikut:

### 5.7.1 Karakteristik Umum PKL :

1. Mayoritas pedagang kaki lima adalah kelompok usia 31 – 40 tahun yang merupakan usia produktif dalam memperoleh kesempatan kerja.
2. Sebagian besar pedagang kaki lima di lokasi studi membuka usaha karena faktor kedekatan dengan keramaian yang dimiliki oleh lokasi tersebut. Mereka membuka usaha dengan mendapatkan ijin dari lurah atau ketua RT setempat. Beberapa juga mengakui mendapatkan ijin dari satpol PP yang merupakan wakil dari pemerintah setempat. Pedagang kaki lima tetap bertahan pada lokasi ini karena keuntungan yang mereka dapatkan pada hasil penjualannya.
3. Kegiatan PKL merupakan salah satu alternatif mata pencaharian bagi warga kota Malang.

4. Kegiatan PKL dapat memberikan lapangan pekerjaan yang dapat mengurangi beban pemerintah daerah dalam mengatasi pengangguran.
5. Jumlah PKL meningkat selama sepuluh tahun terakhir yang disebabkan oleh krisis ekonomi yang melanda Indonesia yang membawa dampak pada meningkatnya pengangguran karena PHK.
6. Pedagang kaki lima hanya memerlukan modal yang relatif kecil.
7. Penghasilan PKL mampu melebihi penghasilan aktivitas formal. Selain itu lokasi juga berpengaruh pada pendapatan PKL.

#### **5.7.2 Karakteristik Aktivitas PKL**

1. Dari tiap segmen lokasi penelitian, jenis dagangan yang berupa makanan banyak dipilih oleh pedagang kaki lima.
2. Sarana dagang yang paling banyak dipergunakan oleh PKL di tiap segmen lokasi lokasi penelitian adalah gerobak. Jenis dagangan dan sarana dagang mempunyai hubungan yang cukup signifikan.
3. Berdasarkan pola penyebarannya, PKL pada tiap segmen lokasi berbeda-beda. Dari pola pengelompokan jenis dagangan, sebagian besar PKL saat ini cenderung berkelompok dengan sejenisnya.

#### **5.7.3 Karakteristik lokasi PKL:**

1. PKL menempati ruang publik yang tersedia misalnya trotoar, badan jalan serta lahan parkir.
2. Sarana dagang dan luas tempat yang dipergunakan mempunyai hubungan yang cukup signifikan dan erat.
3. Jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal PKL cenderung dekat.
4. Sebagian besar PKL yang ada pada lokasi penelitian belum memiliki izin tertulis dari pemerintah. Pada lokasi studi di sepanjang koridor Jalan Soekarno Hatta hanya terdapat 2 Pedagang Kaki Lima yang memiliki surat ijin resmi berjualan dari pemerintah setempat.

#### 5.7.4 Preferensi PKL:

1. Sebagian besar PKL lebih memilih bercampur dengan jenis lain, meskipun saat ini mereka lebih banyak berkelompok dengan jenis usaha yang sama.
2. Sebagian besar PKL menyatakan perlu pengaturan lebih lanjut pada lokasi mereka saat ini.
3. Hal yang perlu diatur meliputi sarana dagang, tempat usaha, waktu usaha dan jenis dagangan
4. Fasilitas umum yang ada pada lokasi perlu ditambah antara lain: Listrik, Air bersih, Tempat sampah, Parkir dan toilet.
5. Lokasi PKL pada saat ini adalah sesuai dengan keinginan mereka.

#### 5.7.5 Preferensi Pembeli Terhadap PKL dan Lokasinya:

1. Alasan masyarakat berbelanja pada PKL adalah sebagian besar karena harga yang murah.
2. Aktivitas PKL memiliki manfaat yang bervariasi bagi konsumennya. Namun intinya adalah adanya kemudahan yang diberikan oleh aktivitas PKL karena keberadaan mereka yang cenderung dekat dengan aktivitas masyarakat.
3. Dampak negatif PKL menurut masyarakat lingkungan kotor, trotoar sempit, jalanan sesak dan kurang aman.
4. Sebagian besar masyarakat lebih menyukai PKL yang bercampur dengan jenis lain karena akan memudahkan konsumen untuk melihat-lihat sebelum membeli.
5. Sebagian besar masyarakat menyatakan perlu diadakan pengaturan PKL.
6. Hal yang perlu diatur meliputi sarana dagang, tempat usaha, waktu usaha dan jenis dagangan
7. Fasilitas umum yang ada pada lokasi perlu ditambah antara lain: Listrik, Air bersih, Tempat sampah, Parkir dan toilet.
8. Lokasi PKL pada saat ini adalah sesuai karena dekat keramaian dan transportasi mudah.



### **5.7.6 Hubungan antara preferensi PKL dan preferensi pembeli**

Koridor Jalan Soekarno Hatta adalah lokasi PKL yang sesuai, namun masih diperlukan pengaturan pada sarana dagang dan tempat usaha agar tidak mengganggu lalu lintas pada jalan ini. Fasilitas umum juga perlu ditambah seperti listrik, air bersih dan toilet untuk dapat memenuhi aktivitas PKL. Mayoritas PKL dan pembeli yang menganggap sesuai lokasi ini karena ramai.

## BAB VI PENUTUP

Dalam bab ini akan dikemukakan kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan. Kemudian bagian akhir bab ini akan disampaikan beberapa rekomendasi dan usulan bagi studi lanjutan.

### 6.1 Kesimpulan

Dari hasil-hasil observasi di lapangan dan analisis data serta temuan studi, maka kesimpulan yang dapat diambil adalah sebagai berikut :

- Karakter umum PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu berusia sekitar 30-40 tahun dan setiap PKL mempekerjakan sebanyak  $\leq 2$  orang. PKL di lokasi studi rata-rata sudah beroperasi selama  $\leq 3$  tahun dengan modal awal berkisar lebih dari Rp 2.000.000 dan pendapatan per hari mencapai lebih dari Rp 250.000.
- Karakter aktivitas PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu sebagian besar jenis usahanya berupa penjualan makanan dengan mayoritas menggunakan sarana dagang gerobak/kereta dorong dan lama waktu aktivitas per hari 5-8 jam (pkl 16.00-02.00). Sedangkan untuk pengelompokkan berdasarkan jenis dagangan, PKL lebih banyak bercampur dengan PKL yang memiliki jenis dagangan berbeda untuk mengurangi persaingan.
- Karakter lokasi PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu menggunakan trotoar sebagai ruang aktivitas dengan rata-rata luas ruang aktivitas untuk setiap PKL adalah  $< 3m^2$ . Usaha para PKL ini sebagian besar mendapat ijin dari satpol pp dan pihak setempat yang berwenang (Ketua RT). Mayoritas jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal para pedagang kaki lima relatif dekat yaitu  $\leq 2$  meter.
- Menurut preferensi PKL terdapat beberapa hal yang berpengaruh terhadap pilihan lokasi berdagang yaitu pola pengelompokkan berdasarkan jenis dagangan. Berdasarkan hasil analisa preferensi PKL di lokasi studi, mereka lebih memilih berdagang dengan PKL yang memiliki jenis dagangan berbeda dengan alasan untuk mengurangi persaingan. Mayoritas PKL tidak memerlukan pengaturan untuk lokasi berdagangnya. Mereka lebih memilih lokasi yang minim peraturan agar lebih leluasa. Selain itu, PKL juga memperhitungkan fasilitas yang memadai di dalam lokasi yang dipilih. Pada lokasi studi, mayoritas PKL membutuhkan pengadaan fasilitas berbentuk tempat sampah dan toilet. Faktor lain yang

berpengaruh dalam pemilihan lokasi berdagang menurut persepsi PKL yaitu tingkat kunjungan yang tinggi dan lokasi yang strategis.

- Berdasarkan hasil analisa preferensi masyarakat terhadap lokasi PKL, sebagian besar alasan mereka berbelanja pada PKL di lokasi studi yaitu karena lokasinya yang dekat dari tempat aktivitas masyarakat dan dapat dijadikan tempat berkumpul bersama kerabat. Gangguan yang dirasakan oleh masyarakat pada PKL di lokasi studi yaitu trotoar yang semakin sempit oleh karena itu menurut masyarakat diperlukan pengaturan terhadap lokasi yang dijadikan sebagai tempat berdagang. Fasilitas juga diperlukan dalam pembentukan lokasi PKL. Menurut masyarakat, fasilitas yang perlu ditambah di lokasi studi yaitu tempat sampah dan tempat parkir.

## 6.2 Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan-kesimpulan diatas, maka berikut ini dapat dikemukakan beberapa rekomendasi sebagai bahan pertimbangan Pemerintah Kota Malang untuk menata dan mengatur Pedagang Kaki Lima. Adapun masukan-masukan atau rekomendasi tersebut adalah:

- Sebagai sektor yang dapat menampung tenaga kerja yang besar, seharusnya PKL tidak dapat dianggap remeh. Oleh karena itu pembinaan terhadap PKL seharusnya dilakukan dengan cara yang lebih baik dengan mengundang perwakilan dari paguyuban PKL dan tidak menggsur dengan sewenang-wenang.
- Dalam menentukan lokasi bagi PKL perlu dipertimbangkan jarak lokasi dengan tempat tinggal PKL
- Menentukan besaran ukuran yang lebih spesifik bagi ruang kegiatan PKL agar sesuai dengan karakteristiknya seperti jenis dagangan(makanan,non makanan dan jasa), sarana fisik yang dipergunakan(warung/tenda, gerobak, gelaran, kios dsb) serta memperhitungkan kebutuhan ruang bagi masyarakat.
- Lokasi PKL pada lokasi penelitian merupakan lokasi yang diminati oleh pedagang dan juga masyarakat, oleh karena itu seharusnya lokasi ini dapat dilegalkan untuk menjadi lokasi PKL dengan beberapa syarat seperti jenis sarana dagang yang diperbolehkan, jumlah PKL yang diperbolehkan serta luas tempat yang diperbolehkan.
- Dalam penetapan lokasi aktivitas PKL, sarana pendukung kegiatan PKL seperti lahan parkir, jaringan listrik, air bersih, sanitasi, sampah dan sarana umum lainnya perlu disediakan juga sebagai salah satu alat untuk mengendalikan PKL.

## DAFTAR PUSTAKA

### SUMBER BUKU :

- 1) Chomsinati, Alfiani. 2005. Identifikasi perubahan ekonomi dan sosial-budaya yang mempengaruhi persepsi masyarakat terhadap tanah di pedesaan, studi kasus desa sepuluh kabupaten bangkalan, Madura.
- 2) Darmawan, Edy. 2003. Teori dan kajian ruang public kota. Badan penerbit universitas diponegoro : semarang
- 3) Sugiyono. 2007. Metode penelitian bisnis. Alfabeta : Bandung
- 4) Spiegel, Murray R. 2004. Statistik. Erlangga : Jakarta
- 5) sarwono, sarlito. 2008. Teori-teori psikologi social. Rajawali pers : Jakarta
- 6) wirawan, sarlito. 1992. Teori psikologi lingkungan. Grasindo : Jakarta

### SUMBER WEBSITE :

- 1) <http://digilib.petra.ac.id/Kuncoro>. Metode Riset untuk ekonomi bisnis (26/3/2012 – 11.14 WIB)
- 2) [http://eprints.undip.ac.id/Retno\\_Wijayanti](http://eprints.undip.ac.id/Retno_Wijayanti). karakteristik aktivitas pedagang kaki lima pada kawasan komersial di pusat kota studi kasus : simpang lima (29/10/2012 – 21.17 WIB)
- 3) [http://eprints.undip.ac.id/Ari\\_Budi](http://eprints.undip.ac.id/Ari_Budi). Kajian Lokasi PKL (24/3/2012 – 09.58 WIB)
- 4) <http://kampusmesin.blogspot.com/Hidayat>. Peranan sector informal dalam perekonomian Indonesia (28/5/2012 – 12.14 WIB)
- 5) <http://kumpulantugasekonomi.blogspot.com/sari>. ciri sektor informal (24/3/2012 – 09.36 WIB)
- 6) <http://lontar.ui.ac.id>. Pengukuran kinerja metodologi (24/10/2012 – 11.48 WIB)
- 7) [http://repository.usu.ac.id/Muchtar\\_Widodo](http://repository.usu.ac.id/Muchtar_Widodo). Konstruksi Ke Arah Penelitian Deskriptif (24/3/2012 – 09.58 WIB)
- 8) <http://www.bappenas.go.id>. Kajian peran sektor informal (24/3/2012 – 11.59 WIB)
- 5) <http://www.damandiri.or.id>. Metode penelitian (24/10/2012 – 11.52 WIB)
- 5) <http://www.google.co.id/ManningdanEffendi>. literatur sektor informal perkotaan (28/5/2012 – 09.12 WIB)
- 5) <http://www.google.co.id/Rachbini>. kebijaksanaan sektor informal perkotaan (24/3/2012 – 12.07 WIB)

# LAMPIRAN

## DESAIN PENELITIAN

TUJUAN	SASARAN	TEORI	ANALISIS	VARIABEL DATA	TEKNIK ANALISIS	OUTPUT
Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi dalam pembentukan Ruang Pedagang Kaki Lima di Koridor Jalan Soekarno-Hatta Malang berdasarkan persepsi PKL dan Masyarakat sekitar	Mengetahui karakteristik PKL	<p>Todaro,MP.1998. <i>Pembangunan Ekonomi Dunia Ketiga</i>. Erlangga. Jakarta dalam 1. <i>Kajian Peran Sektor Informal</i> -Bappenas <a href="http://www.bappenas.go.id/">www.bappenas.go.id/</a></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Produktifitas pekerja cenderung lebih rendah daripada di sektor formal.</li> <li>2. Umumnya para pekerja bekerja sendiri dan sedikit yang memiliki pendidikan formal.</li> <li>3. Kebanyakan pekerja yang memasuki sektor informal adalah pendatang baru dari desa yang tidak mendapatkan kesempatan untuk bekerja di sektor formal.</li> <li>4. Sebagian besar memiliki produksi yang berskala kecil, aktifitas-aktifitas jasa dimiliki oleh perorangan atau keluarga, dan dengan menggunakan teknologi yang sederhana.</li> <li>5. Mereka berupaya agar sebanyak mungkin anggota keluarga mereka ikut berperan serta dalam kegiatan yang mendatangkan penghasilan dan meskipun begitu mereka bekerja dengan waktu yang panjang.</li> <li>6. Para pekerja di sektor informal tidak dapat menikmati perlindungan seperti yang didapat dari sektor formal dalam bentuk jaminan kelangsungan kerja, kondisi kerja yang layak dan jaminan pensiun.</li> <li>7. Motivasi mereka biasanya untuk mendapatkan penghasilan yang bertujuan hanya untuk dapat bertahan hidup dan bukannya untuk mendapatkan keuntungan, dan hanya mengandalkan pada sumber daya yang ada pada mereka untuk menciptakan pekerjaan.</li> <li>8. Penghasilannya cenderung lebih rendah daripada di sektor formal.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis karakteristik umum PKL.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Umur</li> <li>• Pendidikan</li> <li>• Asal</li> <li>• Jumlah Pekerja</li> <li>• Lama Berdagang</li> <li>• Modal</li> <li>• Penghasilan</li> </ul>	Deskriptif kuantitatif	<p>Identifikasi terhadap karakteristik PKL dan aktivitas di dalamnya</p> <p>Karakter umum PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu berusia sekitar 30-40 tahun dan setiap PKL mempekerjakan sebanyak <math>\leq 2</math> orang. PKL di lokasi studi rata-rata sudah beroperasi selama <math>\leq 3</math> tahun dengan modal awal berkisar lebih dari Rp 2.000.000 dan pendapatan per hari mencapai lebih dari Rp 250.000.</p>

	<p>Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83), jenis dagangan PKL sangat dipengaruhi oleh aktivitas yang ada di sekitar kawasan dimana pedagang tersebut beraktivitas. Misalnya di suatu kawasan perdagangan, maka jenis dagangan yang ditawarkan akan beranekaragam, bisa berupa makanan/minuman, barang kolontong, pakaian, dan lain-lain</p> <p>Bentuk sarana perdagangan yang digunakan oleh PKL yaitu Gerobak/kereta dorong, Pikulan/keranjang, Warung semi permanen, Kios dan Gelaran/alas.</p> <p><i>Widjajanti, Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Ltna Pada Kawasan Komeretal Di Pusat Kota Studi Kasur: Simpang Ltna, Semarang 2000: 39-40 dalam Eprints.Undip.Ac.Id/20379/1/Retno_Wijayaniti.Pdf</i></p> <p>Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 36-37) dapat dikelompokkan dalam 2 (dua) pola</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Pola mengelompok Pola ini cenderung diterapkan di ruang padat pengunjung seperti pusat perbelanjaan, ujung jalan, ruang-ruang terbuka, sekeliling pasar, ruang-ruang parkir, taman-taman.</li> <li>2. Pola memanjang Pola ini cenderung diterapkan di sepanjang atau di pinggir jalan utama (<i>main street</i>) atau pada jalan yang menghubungkan jalan utama.</li> </ol> <p>Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 82) pola pelayanan dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga), yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pedagang menetap (<i>static</i>)</li> <li>• Pedagang keliling</li> <li>• Pedagang semi menetap (<i>semi static</i>)</li> </ul> <p>Todaro, MP. 1998. <i>Pembangunan Ekonomi Dunia Ketiga</i>. Erlangga. Jakarta dalam 1. <i>Kajian Peran Informal</i> -www.bepenas.go.id/</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis karakteristik aktivitas usaha PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jenis dagangan</li> <li>• Bentuk sarana dagang</li> <li>• Pola penyebaran</li> <li>• Pola Pelayanan</li> </ul>	<p>Deskriptif kuantitatif</p>	<p>Karakter aktivitas PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu sebagian besar jenis usahanya berupa penjualan makanan dengan mayoritas menggunakan sarana dagang gerobak/kereta dorong dan lama waktu aktivitas per hari 5-8 jam (pkl 16.00-02.00). Sedangkan untuk pengelompokkan berdasarkan jenis dagangan, PKL lebih banyak bercampur dengan PKL yang memiliki jenis dagangan berbeda untuk mengurangi persaingan.</p>
--	---	--	---	-------------------------------	---

		<p>Pola kegiatan usaha tidak teratur, baik dalam arti lokasi maupun jam kerja Bromley (dalam Manning dan Effendi, 1996: 236) Pilihan lokasi aktivitas usaha PKL mempertimbangkan hal berikut :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Orientasi konsentrasi konsumen</li> <li>2. Faktor kedekatan lokasi, baik dengan pusat kegiatan masyarakat, tempat tinggal, sumber bahan baku, permukiman penduduk terdekat.</li> <li>3. Kemudahan transportasi</li> </ol> <p>Suatu studi yang dilakukan oleh Joedo (1977, dalam Widjajanti, 2000:35) berkaitan dengan lokasi yang diminati aktivitas perdagangan sektor informal, diketahui beberapa ciri diantaranya mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis karakteristik lokasi aktivitas</li> <li>• Analisis keterkaitan antar karakteristik PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Lokasi aktivitas</li> <li>• Luas tempat usaha</li> <li>• Alasan pemilihan lokasi</li> <li>• Lokasi usaha&gt;&lt;Penghasilan</li> <li>• Lokasi usaha&gt;&lt;Tempat jualan</li> <li>• Lokasi usaha&gt;&lt;Jenis dagangan</li> <li>• Jenis dagangan&gt;&lt;Bentuk saramadagang</li> <li>• Bentuk sarana dagang&gt;&lt;Luasruang</li> </ul>	<p>Deskriptif kuantitatif</p> <p>Deskriptif kuantitatif dengan analisa korelasi</p>	<p>Karakter lokasi PKL yang berada di sepanjang koridor Jalan Soekarno-Hatta yaitu menggunakan trotoar sebagai ruang aktivitas dengan rata-rata luas ruang aktivitas untuk setiap PKL adalah &lt; 3m<sup>2</sup>. Usaha para PKL ini sebagian besar mendapat izin dari satpol pp dan pihak setempat yang berwenang (Ketua RT). Mayoritas jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal para pedagang kaki lima relatif dekat yaitu ≤ 2 meter.</p>
<p>Mengetahui persepsi PKL terhadap kondisi yang diinginkan</p>		<p>Persepsi adalah kata dalam bahasa Indonesia yang berasal dari bahasa Inggris <i>perceive</i> yang berarti melihat atau mengamati (Wojowesito dalam Priono 2004:42), sedangkan menurut Mahyong (dalam Priono 2004:42) persepsi berasal dari kata dasar bahasa Inggris <i>peceive</i> yang dapat diartikan merasa, mengerti juga memahami. Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:863) persepsi diartikan sebagai proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancainderanya. Selanjutnya dalam penelitian ini persepsi masyarakat dapat diartikan sebagai proses untuk mengetahui, merasa dan memahami PKL melalui hasil pengamatan pancainderanya. Demikian juga persepsi dari PKL terhadap bentuk ruang dan aktivitas mereka sendiri.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis persepsi PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pengaturan PKL</li> <li>• Hal yang perlu distur</li> <li>• Fasilitas umum yang perlu ditambah</li> <li>• Kesesuaian Lokasi PKL</li> </ul>	<p>Deskriptif kuantitatif</p>	<p>Identifikasi persepsi PKL terhadap pemilihan lokasi tempat berdagang</p> <p>Menurut persepsi PKL terdapat beberapa faktor yang berpengaruh terhadap pemilihan lokasi berdagang yaitu pola pengelompokkan berdasarkan jenis dagangan. PKL di lokasi studi, mereka lebih memilih berdagang dengan</p>

						<p>PKL yang memiliki jenis dagangan berbeda dengan alasan untuk mengurangi persaingan. Mayoritas PKL tidak memerlukan pengaturan untuk lokasi berdagangnya. Mereka lebih memilih lokasi yang minim peraturan agar lebih leluasa. Selain itu, PKL juga memperhitungkan fasilitas yang memadai di dalam lokasi yang dipilih. Pada lokasi studi, mayoritas PKL membutuhkan pengadaan fasilitas berbentuk tempat sampah dan toilet. Faktor lain yang berpengaruh dalam pemilihan lokasi berdagang menurut persepsi PKL yaitu tingkat kunjungan yang tinggi dan lokasi yang strategis.</p>
Mengetahui persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL.	<p>Dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (2002:863) persepsi diartikan sebagai proses seseorang mengetahui beberapa hal melalui pancainderanya. Selanjutnya dalam penelitian ini persepsi masyarakat dapat diartikan sebagai proses untuk mengetahui, merasa dan memahami PKL melalui hasil pengamatan pancainderanya.</p> <p>Psikologi lingkungan memandang bahwa stimulus (ransang) lingkungan dan persepsi sebagai satu kesatuan yang tidak hanya sekedar stimulus (S)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis persepsi masyarakat terhadap keberadaan PKL</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alasan berbelanja</li> <li>• Manfaat PKL</li> <li>• Gangguan yang ada</li> <li>• Pengelompokan PKL</li> <li>• Pengaturan PKL</li> <li>• Hal yang perlu diatur</li> <li>• Fasilitas umum yang perlu ditambah</li> <li>• Kesesuaian Lokasi PKL</li> </ul>	Deskriptif kuantitatif	<p>Identifikasi masyarakat terhadap pemilihan lokasi berdagang dan keberadaan PKL.</p> <p>Menurut persepsi masyarakat, sebagian besar alasan mereka berbelanja pada PKL di lokasi studi yaitu</p>	

	<p>dan Respon (R). Menurut Schiffman (1976), persepsi seseorang tentang lingkungan tidak hanya didasarkan atas alat indera saja (penglihatan, pendengaran, sentuhan), akan tetapi juga akan melibatkan unsur perasaan. Lingkungan dapat mempengaruhi dan mendorong munculnya perilaku pada manusia dan sebaliknya perilaku manusia juga dapat mengubah lingkungan. Hal ini kemudian menjadi dasar pemikiran terbentuknya persepsi dari PKL dan pengunjung terhadap pembentukan ruang PKL.</p> <p>Golongan pengguna jasa yang dilayani oleh aktivitas jasa PKL pada umumnya terdiri dari golongan pendapatan menengah dan rendah. Hal ini disebabkan karena harga yang ditawarkan oleh pedagang sektor informal relatif lebih rendah sehingga terjangkau bagi golongan pendapatan rendah sekalipun. Sedangkan bagi golongan berpendapatan tinggi ada kecenderungan untuk tidak mengunjungi lokasi aktivitas PKL, terutama untuk jenis barang dagangan bukan makanan. Selain alasan tersebut, dari sisi psikologis ada kecenderungan gaya hidup masyarakat kota yang selalu ingin menjaga gengsi, sehingga mereka lebih percaya diri apabila berbelanja di tempat-tempat yang dapat mewakili status mereka.</p> <p>Nilai lokasi pedagang kaki lima tergantung kepada faktor : aksesibilitas, dekat dengan keramaian penduduk, dan dilalui jaringan jalan umum. (Heri, 1982:21).</p>				<p>karena lokasinya yang dekat dari tempat aktivitas masyarakat dan dapat dijadikan tempat berkumpul bersama kerabat. Gangguan yang dirasakan oleh masyarakat pada PKL di lokasi studi yaitu trotoar yang semakin sempit oleh karena itu menurut masyarakat diperlukan pengaturan terhadap lokasi yang dijadikan sebagai tempat berdagang. Fasilitas juga diperlukan dalam pembentukan lokasi PKL. Menurut masyarakat, fasilitas yang perlu ditambah di lokasi studi yaitu tempat sampah dan tempat parkir.</p>
<p>Identifikasi faktor pemilihan lokasi usaha PKL berdasarkan persepsi PKL dan Masyarakat sekitar</p>	<p>Mc. Gee dan Yeung (1977: 61) Ciri aktivitas PKL :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Cenderung mengelompok</li> <li>2. Terdapat di daerah dengan tingkat aktivitas tinggi seperti pada simpul-simpul jalur transportasi atau lokasi-lokasi yang memiliki aktivitas hiburan, pasar, maupun ruang terbuka.</li> </ol> <p>Joedo (1977, dalam Widjajanti, 2000:35)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analisis hubungan antara persepsi PKL dan masyarakat</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• persepsi PKL</li> <li>• persepsi masyarakat</li> </ul>	<p>Deskriptif kualitatif</p>	<p>Faktor pemilihan lokasi dalam pembentukan ruang PKL dalam keterkaitan hubungan antara persepsi PKL dan masyarakat</p> <p>Pola pembentukan</p>

		<p>Ciri lokasi yang diminati aktivitas PKL:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Terdapat sekumpulan orang dengan kegiatan yang sama</li> <li>• Terdapat di pusat kegiatan-kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, yang sering dikunjungi dalam jumlah besar. Seperti lokasi-lokasi wisata atau ruang-ruang rekreatif kota.</li> <li>• Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang dengan calon pembeli.</li> <li>• Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.</li> <li>• PKL akan muncul mendekati lokasi-lokasi strategis, dimana terdapat tingkat kunjungan tinggi. Dengan tujuan sebagai salah satu fungsi dari pemasaran, yaitu mendekatkan komoditi pada konsumen (<i>place utility</i>), seperti pada kawasan perdagangan, perkantoran, pendidikan, perumahan, dan lokasi-lokasi strategis lainnya.</li> </ul>			<p>ruang yang terjadi di sepanjang koridor jalan Soekarno-Hatta Kota Malang terjadi melalui proses yang diawali dengan adanya calon konsumen di lokasi tersebut. Calon konsumen yang dimaksud dilihat dari tingkat kunjungan yang tinggi dan penggunaan lahan padat kunjungan dalam lokasi. Pedagang kaki lima memanfaatkan kondisi ini untuk membuka lapangan usaha. Melalui keberadaan pedagang kaki lima, dampak lain yang dibawa adalah bertambahnya tingkat keramaian di lokasi ini karena para konsumen mulai yang menjadikan PKL di koridor jalan Soekarno-Hatta tidak hanya sebagai penyedia kebutuhan tapi sebagai salah satu tempat untuk sekedar berkumpul bersama teman/kerabat. Faktor pemilihan lokasi untuk pembentukan ruang PKL yaitu pola pengelompokan jenis dagangan dimana saat ini PKL cenderung memilih lokasi yang</p>
--	--	--	--	--	--

						memungkinkan untuk bercampur dengan jenis dagangan lain. Faktor lain yang berpengaruh dalam pemilihan lokasi berdagang menurut persepsi masyarakat yaitu tingkat kunjungan yang tinggi dan lokasi yang strategis. Selain itu lokasi yang dipilih oleh PKL mempunyai ciri-ciri dekat dengan tempat tinggal PKL, ramai dan dekat dengan aktivitas masyarakat meskipun pada lokasi tersebut PKL tidak memiliki izin tertulis dari Pemerintah Daerah.
--	--	--	--	--	--	---

30  
KLIK  
PERPUSTAKAAN  
LIN MAL  
G

# PERSEPSI PKL : ANALISA CHI SQUARE

Lokasi	Kelompok		Jumlah
	Sejenis	Bercampur	
Segmen 1	-	3	3
Segmen 2	2	2	4
Segmen 3	1	-	1
Segmen 4	2	3	5
Segmen 5	-	3	3
Segmen 6	-	4	4
Segmen 7	1	-	1
Segmen 8	1	2	3
Segmen 9	-	7	7
Segmen 10	1	4	5
Segmen 11	-	2	2
Segmen 12	-	1	1
Jumlah	8	31	39

Lokasi	Sejenis		Bercampur	
	FO	FE	FO	Fe
Segmen 1	0	0.615385	3	2.384615
Segmen 2	2	0.820513	2	1.589744
Segmen 3	1	0.205128	0	0.794872
Segmen 4	2	1.025641	3	2.384615
Segmen 5	0	0.615385	3	2.384615
Segmen 6	0	0.820513	4	3.179487
Segmen 7	1	0.205128	0	0.794872
Segmen 8	1	0.615385	2	1.589744
Segmen 9	0	1.435897	7	5.564103
Segmen 10	1	1.025641	4	3.179487
Segmen 11	0	0.410256	2	1.589744
Segmen 12	0	0.205128	1	0.794872
Jumlah	8	8	31	31

x <sup>2</sup>	0.615385	0.158809
	1.695513	0.105873
	3.080128	0.794872
	0.925641	0.158809
	0.615385	0.158809
	0.820513	0.211745
	3.080128	0.794872
	0.240385	0.105873
	1.435897	0.370554
	0.000641	0.211745
	0.410256	0.105873
	0.205128	0.052936
	0	0
	13.125	3.230769

taraf signifikasi 0,05      16.3557692

x<sup>2</sup> tabel = 19,68

Tidak ada hubungan antara lokasi dengan persepsi PKL terhadap pengelompokan dagangan

pada

Bapak/Ibu/Saudara Responden

Tempat

Yang terhormat,

Sehubungan dengan adanya penelitian kami tentang " **Faktor Pemilihan Lokasi Dalam pemanfaatan Ruang PKL Berdasarkan Persepsi PKL dan Masyarakat Sekitar Di Koridor Jalan Soekarno-Hatta, Kota Malang**", maka kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban dari angket yang kami berikan ini (terlampir). Penelitian ini merupakan penelitian ilmiah yang akan digunakan sebagai bahan untuk penyusunan Tugas Akhir dalam rangka penyelesaian studi pada Program Strata Satu Teknik perencanaan Wilayah dan Kota Institut Teknologi Nasional Malang. Penyebaran angket ini telah mendapat ijin dari pihak berwenang.

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

Sebagai bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara dalam mengisi angket ini, kami ucapkan terima kasih.

Terima kasih,

Yogyakarta, 15 Mei 2024  
Nina F. Nahas

O. SURVAI : (Diisi surveyor)

LOKASI :

WAKTU/TGL SURVAI :

**KUESIONER**  
**UNTUK PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**

**TUNJUK PENGISIAN**

aca dan simaklah pertanyaan dengan teliti.

ubahlah pertanyaan dengan memberi tanda  pada kotak jawaban yang disediakan.

a tidak ada jawaban yang sesuai, mohon jawaban ditulis pada "Lainnya .....

Untuk pertanyaan yang berupa isian, mohon diisi dengan jawaban yang singkat dan jelas.

**DATA BELAKANG RESPONDEN**

Nama : ..... (jika keberatan tidak perlu diisi)

Umur : ..... tahun

Alamat : .....

**KARAKTERISTIK UMUM**

pendidikan terakhir anda ?

- A. SD
- B. SMP
- C. SMA
- D. S1
- E. Lainnya, Sebutkan .....

Anda berasal dari :

- A. Dalam Kota Malang
- B. Luar Kota Malang

berapa jumlah pekerja yang anda miliki dalam menjalankan usaha anda ?

- A.  $\leq 2$
- B. 3-5
- C.  $> 5$

berapa lama anda berdagang disini ?

- A.  $\leq 3$  Tahun

- B. 4-6 Tahun
- C. 7-9
- D. 10-12
- E. > 12 Tahun, Sebutkan. ....

Berapakah modal anda ? Sebutkan ... *Rp. 100.000* .....

Berapakah penghasilan anda rata-rata per hari ? Sebutkan ... *Rp. 100.000* .....

**ARAKTERISTIK AKTIVITAS USAHA**

Apa jenis dagangan Anda ?

- A. Makanan / minuman siap saji (makanan matang)
- B. Rokok
- C. Konveksi
- D. Barang elektronik seperti kaset, VCD, dll
- E. Mainan anak-anak
- F. Buku, poster, dll
- G. Barang-barang kerajinan tangan
- H. Jasa seperti tukang cukur, penjahit, dll
- I. Lainnya, sebutkan .....

Jenis sarana usaha yang anda gunakan

- A. Warung Tenda
- B. Gerobak/kereta dorong
- C. Pikulan/keranjang
- D. Gelaran/dasaran
- E. Kios
- F. Lainnya, sebutkan .....

Apakah pengelompokan dagangan anda saat ini

- A. Berkelompok dengan sejenis
- B. Bercampur dengan jenis lain

Waktu aktivitas

<=4 Jam.....	1
5-8 Jam.....	2
9-11 Jam.....	3
>11 Jam.....	4

### AKTERISTIK LOKASI

Lokasi berjualan saat ini :

Tempat berjualan :

Trotoar.....	1
Lahan Parkir.....	2
Badan Jalan.....	3
Lainnya, sebutkan.....	4

Luas tempat

< 3 M <sup>2</sup> .....	1
3 - 5 M <sup>2</sup> .....	2
> 5 M <sup>2</sup> .....	3

Alasan memilih lokasi sebagai tempat berdagang ?

Ramai / sering dikunjungi pembeli.....	1
Tingkat pendapatan memuaskan.....	2
Biaya transportasi murah/Dekat tempat tinggal.....	3
Lainnya, sebutkan.....	4

Jarak lokasi ini dengan tempat tinggal

< 1 km.....	1
1 - 2 km.....	2
> 2 km.....	3

izin dari Pemerintah Daerah:

## PSI PEDAGANG KAKI LIMA

yang lebih baik menurut Anda apakah :

A. Berdagang dengan penjual yang sejenis

B. Berdagang dengan penjual berbagai macam jenis dagangan (bercampur)

Alasan . . . . .

Apakah menurut Anda lokasi ini perlu ada pengaturan lagi?-

Ya

Tidak

Alasan . . . . .

Apakah yang perlu diatur?

Jenis Dagangan

Sarana Dagang

Waktu

Tempat Usaha

Apakah menurut Anda fasilitas umum apa yang perlu ditambah ?

Listrik

Air Bersih

Tempat Sampah

Parkir

MCK/TOILET

Apakah menurut Anda lokasi saat ini telah sesuai dengan keinginan Anda?

A. Ya

B. Tidak

Alasan . . . . .

pada  
**Bapak/Ibu/Saudara Responden**  
Tempat

Dengan hormat,

Karena dengan adanya penelitian kami tentang " **Faktor Pemilihan Lokasi Dalam pemanfaatan Ruang PKL Berdasarkan Persepsi PKL dan Masyarakat Sekitar Di sekitar Jalan Soekarno-Hatta, Kota Malang**", maka kami mohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban dari angket yang kami berikan ini (terlampir). Penelitian ini merupakan penelitian ilmiah yang akan digunakan sebagai bahan untuk penyusunan Tugas Akhir dalam rangka penyelesaian studi pada Program Strata Satu Teknik di Universitas Wilayah dan Kota Institut Teknologi Nasional Malang. Penyebaran angket ini telah mendapat ijin dari pihak berwenang.

Kami mohon bantuan Bapak/Ibu/Saudara untuk memberikan jawaban dengan sungguh-sungguh (*benar dan jujur*), sesuai dengan keadaan yang sebenarnya. Kesediaan tersebut merupakan bantuan yang sangat besar bagi tercapainya tujuan penelitian ini. Kami sangat menghargai setiap jawaban yang Bapak/Ibu/Saudara berikan. Atas bantuan dan kesediaan Bapak/Ibu/Saudara dalam mengisi angket ini, kami ucapkan terima kasih.

Dengan hormat kami,

**Inta F. Nahas**

NO. SURVAI :	(Diisi surveyor)
LOKASI :	
WAKTU/TGL SURVAI :	

**KUESIONER**  
**UNTUK PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**

**TUNJUK PENGISIAN**

Baca dan simaklah pertanyaan dengan teliti.

Ubahlah pertanyaan dengan memberi tanda  $\bigcirc$  pada kotak jawaban yang disediakan.

Jika tidak ada jawaban yang sesuai, mohon jawaban ditulis pada "Lainnya .....

Untuk pertanyaan yang berupa isian, mohon diisi dengan jawaban yang singkat dan jelas.

**DATA BELAKANG RESPONDEN**

Nama : Zanai ..... (jika keberatan tidak perlu diisi)

Umur : 19 ..... tahun

Alamat : Gendanglegi .....

**KARAKTERISTIK UMUM**

Pendidikan terakhir anda ?

- A. SD
- B. SMP
- C. SMA
- D. S1
- E. Lainnya, Sebutkan .....

Anda berasal dari :

- A. Dalam Kota Malang
- B. Luar Kota Malang

Berapa jumlah pekerja yang anda miliki dalam menjalankan usaha anda ?

- A.  $\leq 2$
- B. 3-5
- C.  $> 5$

Berapa lama anda berdagang disini ?

- A.  $\leq 3$  Tahun

- B. 4-6 Tahun
- C. 7-9
- D. 10-12
- E. > 12 Tahun, Sebutkan. ....

Berapakah modal anda ? Sebutkan 6 juta .....

Berapakah penghasilan anda rata-rata per hari ? Sebutkan 5 juta .....

### KARAKTERISTIK AKTIVITAS USAHA

Apa jenis dagangan Anda ?

- A. Makanan / minuman siap saji (makanan matang)
- B. Rokok
- C. Konveksi
- D. Barang elektronik seperti kaset, VCD, dll
- E. Mainan anak-anak
- F. Buku, poster, dll
- G. Barang-barang kerajinan tangan
- H. Jasa seperti tukang cukur, penjahit, dll
- I. Lainnya, sebutkan ... ..

Jenis sarana usaha yang anda gunakan

- A. Warung Tenda
- B. Gerobak/kereta dorong
- C. Pikulan/keranjang
- D. Gelaran/dasaran
- E. Kios
- F. Lainnya, sebutkan .....

Apakah pengelompokan dagangan anda saat ini

- A. Berkelompok dengan sejenis
- B. Bercampur dengan jenis lain

tu aktivitas

<=4 Jam.....	1
5-8 Jam.....	2
9-11 Jam.....	3
>11 Jam.....	4

## AKTERISTIK LOKASI

asi berjualan saat ini .

npat berjualan :

Trotoar .....	1
Lahan Parkir .....	2
Badan Jalan .....	3
Lainnya, sebutkan .....	4

as tempat

< 3 M <sup>2</sup> .....	1
3 - 5 M <sup>2</sup> .....	2
> 5 M <sup>2</sup> .....	3

asan memilih lokasi sebagai tempat berdagang ?

Ramai / sering dikunjungi pembeli .....	1
Tingkat pendapatan memuaskan .....	2
Biaya transportasi murah/Dekat tempat tinggal .....	3
Lainnya, sebutkan .....	4

rak lokasi ini dengan tempat tinggal

< 1 km.....	1
1 - 2 km .....	2
> 2 km.....	3

in dari Pemerintah Daerah:

## PSI PEDAGANG KAKI LIMA

yang lebih baik menurut Anda apakah :

A. Berdagang dengan penjual yang sejenis

B. Berdagang dengan penjual berbagai macam jenis dagangan (bercampur)

Alasan . *Pesanan pembeli bervariasi*

Menurut Anda apakah lokasi ini perlu ada pengaturan lagi?

Ya

Tidak

Alasan . *sudah sesuai target*

Apakah yang perlu diatur?

Jenis Dagangan

Sarana Dagang

Waktu

Tempat Usaha

Menurut Anda apakah fasilitas umum apa yang perlu ditambah ?

Listrik

Air Bersih

Tempat Sampah

Parkir

MCK/TOILET

Menurut Anda apakah lokasi saat ini telah sesuai dengan keinginan Anda?

A. Ya

B. Tidak

Alasan .....

## KUESIONER UNTUK MASYARAKAT

### LEMBANG PENGISIAN

Simaklah pertanyaan dengan teliti.

Jawablah pertanyaan dengan memberi tanda  pada kotak jawaban yang disediakan.

Jika ada jawaban yang sesuai, mohon jawaban ditulis pada "Lainnya ... .."

Jika pertanyaan yang berupa isian, mohon diisi dengan jawaban yang singkat dan jelas.

### LEMBANG RESPONDEN

Nama : Masyudi ..... (jika keberatan tidak perlu diisi)

: 34 ..... tahun.

: Swasta .....

: .....

### PERTANYAAN TERHADAP PKL DAN LOKASINYA

1. Apakah anda memilih berbelanja/makan di lokasi PKL ?

a. Harganya lebih murah dibanding yang lain

b. Lokasinya dekat

c. Suasana lebih santai

d. Lainnya, sebutkan .....

2. Bagaimana perasaan anda dengan adanya aktivitas PKL di sekitar anda ?

a. Tidak Ada

b. Lokasi menjadi lebih ramai

c. Mudah mendapatkan kebutuhan

d. Lainnya, sebutkan .....

3. Bagaimana perasaan anda dengan adanya aktivitas PKL ?

a. Tidak Ada

b. Trotoir menjadi sempit sehingga merasa tidak nyaman untuk berjalan

c. Parkir menjadi sulit

d. Lingkungan menjadi kotor

E. Jalanan menjadi sesak dan macet

F. Merasa kurang aman

G. Lainnya, sebutkan.....

1. Mana yang lebih anda sukai Anda apakah :

A. Pedagang dengan penjual yang sejenis

B. Pedagang dengan penjual berbagai macam jenis dagangan (bercampur)

Alasan Macam pilihan.....

Menurut Anda apakah lokasi ini perlu ada pengaturan lagi?

Ya

Tidak

Alasan Tidak teratur.....

2. Hal apakah yang perlu diatur?

I. Jenis Dagangan

II. Sarana Dagang

III. Waktu

IV. Tempat Usaha

3. Menurut Anda apakah fasilitas umum apa yang perlu ditambah ?

I. Listrik

II. Air Bersih

III. Tempat Sampah

IV. Parkir

V. MCK/TOILET

4. Menurut Anda apakah lokasi saat ini telah sesuai dengan keinginan Anda?

A. Ya

B. Tidak

Alasan Rami.....

## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

### "Persepsi PKL terhadap lokasi berjualan"

- 1. Apakah saudara memilih lokasi ini sebagai tempat membuka usaha kaki lima ?
- 2. Bagaimana kondisi dan tanggapan PKL terhadap usaha anda ?
- 3. Bagaimana bentuk pengelolaan terhadap lokasi usaha anda ?
- 4. Bagaimana bentuk lokasi ideal yang anda harapkan untuk dijadikan lokasi usaha kaki lima ?

## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

### "Satpol PP dan Ketua Lingkungan Setempat"

- 1. Bagaimana tanggapan anda terhadap perijinan dari lokasi PKL ini?
- 2. Bagaimana bentuk permasalahan yang sering terjadi di lokasi PKL ini khususnya mengenai pemilihan lokasi berjualan?
- 3. Bagaimana bentuk pengawasan yang dilakukan oleh anda terhadap lokasi PKL di koridor jalan Soekarno-Hatta ini ?
- 4. Bagaimana bentuk peraturan yang dikenakan terhadap PKL di koridor jalan Soekarno-Hatta ini ?

## DAFTAR PERTANYAAN WAWANCARA

### "Persepsi Pengunjung terhadap lokasi pedagang kaki lima"

- 1. Apakah anda untuk berkunjung ke lokasi usaha kaki lima di Koridor Jalan Soekarno-Hatta ini ?
- 2. Bagaimana pendapat anda mengenai kenyamanan dari lokasi usaha kaki lima di Koridor Jalan Soekarno-Hatta ini ?
- 3. Bagaimana anda, apa dampak negatif dan dampak positif dari berkembangnya usaha kaki lima di Koridor Jalan Soekarno-Hatta ini ?
- 4. Bagaimana anda sebagai pengunjung, Bagaimana bentuk lokasi ideal untuk usaha pedagang kaki lima ?



Nomor : ITN -711/LTA/4/2012  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

18 Maret 2012

Kepada Yth : **Bapak. Arief Setiawan, ST, MT.**  
Dosen Institut Teknologi Nasional

Di -  
**MALANG.**

Dengan Hormat,

Kami dari Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan Institut Teknologi Nasional Malang sedang mengembangkan perencanaan dari semua aspek, tidak hanya dari sisi pandang teknis, tetapi juga dari aspek lain, seperti : perilaku, budaya, sejarah, ekonomi dan sebagainya. Untuk itu kami mohon kesediaan Ibu / Bapak untuk membimbing Mahasiswa kami :

Nama : **Shinta F. Nahas**

NIM : **08.24.007.**

Judul TA :

***" Faktor Pemilihan Lokasi dalam Pembentukan Ruang Pedagang  
Kaki lima Berdasarkan Persepsi PKL dan Masyarakat Sekitar  
Lokasi Studi : Koridor Jalan Soekarno - Hatta. "***

Sejak Tanggal : ..... 2012 s/d ..... 2012

(Maksimum 6 bulan). Dalam masa pembimbingan tersebut, Ibu / Bapak didampingi oleh Pembimbing II dari Jurusan kami, yaitu :

**Mira Setiawati, ST.** untuk memudahkan penyamanan persepsi dalam penyusunan materi TA tersebut.

Besar harapan, Bapak / Ibu dapat menerima permohonan kami. Atas perhatian serta bantuannya kami ucapkan banyak terima kasih.

a.n. D e k a n  
Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan  
Ub. Ketua Jurusan Teknik Perencanaan  
Wilayah dan Kota



BNI (PERSERO) MALANG  
BANK NIAGA MALANG

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145  
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

Nomor : ITN -712/I.TA/4/2012  
Lampiran : -  
Perihal : **Pembimbing Tugas Akhir**

18 Maret 2012

Kepada Yth : **Ibu . Mira Setiawati , ST.**  
Dosen Institut Teknologi Nasional

Di -

**MALANG.**

Dengan Hormat,

Kami dari Jurusan Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan Institut Teknologi Nasional Malang sedang mengembangkan perencanaan dari semua aspek, tidak hanya dari sisi pandang teknis, tetapi juga dari aspek lain, seperti : perilaku, budaya, sejarah, ekonomi dan sebagainya. Untuk itu kami mohon kesediaan Ibu / Bapak untuk membimbing Mahasiswa kami :

Nama : **Shinta F. Nahas**

NIM : **08.24.007.**

Judul TA :

**" Faktor Pemilihan Lokasi Dalam Pembentukan Ruang Pedagogik  
Kaki Lima berdasarkan Persepsi PKL dan Masyarakat Sekitar  
Lokasi Study : Koridor Jalan Soekarno - Hatta . "**

Sejak Tanggal : ..... 2012 s/d .....2012

(Maksimum 6 bulan). Dalam masa pembimbingan tersebut, Ibu / Bapak didampingi oleh Pembimbing I dari Jurusan kami, yaitu :  
**Arief setiawan, ST, MT.** untuk memudahkan penyamanan persepsi dalam penyusunan materi TA tersebut.

Besar harapan, Bapak / Ibu dapat menerima permohonan kami. Atas perhatian serta bantuannya kami ucapkan banyak terima kasih.

a.n. Dekan  
Fakultas Teknik Sipil Dan Perencanaan  
Ub. Ketua Jurusan Teknik Perencanaan  
Wilayah dan Kota

**DR.Ir. Ibnu Sasongko, MTA.**  
NIP.Y. 1018 800 178.



# LEMBAR ASISTENSI SKRIPSI

Nama : Shinta Florensia Nahas

NPM : 08.24.007

Judul : "FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMBENTUKAN RUANG PKL BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT SEKITAR"

Wilayah Studi : KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA, KOTA MALANG

Pembimbing : Arief Setijawan, ST. MT

Tanggal	Keterangan	Tanda Tangan Pembimbing
21/11/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Bab 3 dijelaskan dasar pembagian segmen</li><li>→ cek tata cara penulisan skripsi</li><li>→ Perjelas analisa</li><li>→ Masukkan foto responden + foto survei</li></ul>	
6/12/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Bahas pengelompokan PKL berdasarkan waktu</li><li>→ Perjelas Identifikasi fasilitas umum, pengunjung dan sarana berdagang</li><li>→ sampel disesuaikan dengan ketertarikan</li><li>→ Perjelas tahapan analisa chi-square</li></ul>	
14/12/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Profil wilayah ⇒ Profil PKL</li><li>→ Bahas kecenderungan pembentukan lokasi PKL di lokasi studi (faktornya)</li></ul>	
17/12/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Perjelas waktu kedatangan forumen (karena penjual, butan karena penjual, kumpul-kumpul saja)</li><li>→ Perubahan jumlah sampel disesuaikan dengan metode</li></ul>	
19/12/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>→ Cet abstraksi (utilah pedagang kaki lima)</li><li>→ dalam kata pengantar sudah dijelaskan materi secara umum</li></ul>	



# LEMBAR ASISTENSI SKRIPSI

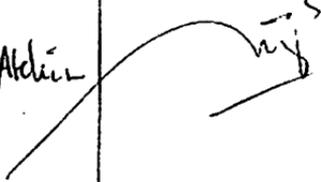
Nama : Shinta Florensia Nahas

NPM : 08.24.007

Judul : "FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMBENTUKAN RUANG PKL BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT SEKITAR"

Wilayah Studi : KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA, KOTA MALANG

Pembimbing : Arief Setijawan, ST. MT.

Tanggal	Keterangan	Tanda Tangan Pembimbing
18 - 12 - 2012	Pada tampilan point segmen dalam presentasi, cukup tampilkan segmen yang menonjol	
20 - 12 - 2012	Acc Seminar Akhir	



# LEMBAR ASISTENSI SKRIPSI

Nama : Shinta Florensia Nahas

NPM : 08.24.007

Judul : "FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMBENTUKAN RUANG PKL BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT SEKITAR"

Wilayah Studi : KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA, KOTA MALANG

Pembimbing : Mira Setiawati, ST, MT.

Tanggal	Keterangan	Tanda Tangan Pembimbing
3/11/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>-&gt; Pembagian segmen oleh pengelompokan PKL (kegiatan)</li><li>-&gt; Tambahkan analisa pembentukan lokasi PKL berdasarkan waktu kedatangan</li></ul>	
5/11/2012	<ul style="list-style-type: none"><li>-&gt; Profil wil. langsung mengerucut ke pembahasan PKL Malang (koridor Jalan Soekarno - Hatta)</li><li>-&gt; Data Mentah dimasukkan ke gambaran umum kota Malang</li><li>-&gt; Marutkan point karakteristik wilayah</li></ul>	
19/11/2012	Lengkapi setiap tabel dengan arah	
4/12/2012	Perbaiki tata cara penulisan daftar isi dan daftar pustaka	
6/12/2012	sesuaikan jumlah point sasaran yang diinginkan dengan jumlah point output yang dihasilkan	
10/12/2012	Masukkan tabel variabel dalam bahasan rumusan variabel	
18/12/2012	Siapkan design survei juga	



# LEMBAR ASISTENSI SKRIPSI

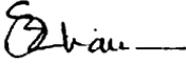
Nama : Shinta Florensia Nahas

NPM : 08.24.007

Judul : "FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMBENTUKAN RUANG PKL  
BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT SEKITAR"

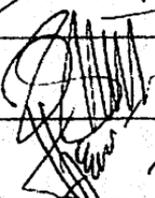
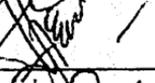
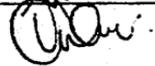
Wilayah Studi : KORIDOR JALAN SOEKARNO-HATTA, KOTA MALANG

Nama Pembimbing : Mira Setiawati, ST MT

Tanggal	Keterangan	Tanda Tangan Pembimbing
20/12/2012	Siapkan fix seminar hasil Aee Seminar Hasil Skripsi	

**DAFTAR HADIR UJIAN PROPOSAL  
JURUSAN TEKNIK PLANOLOGI/PWK  
PERIODE II 2012  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

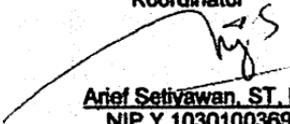
Nama Mahasiswa : ■■■SHINTA F. NAHAS  
 N I m : 08.24.007  
 Jurusan : Teknik PWK/Planologi  
 Hari / Tanggal : RABU, 15 AGUSTUS 2012  
 Waktu : 08.00 - SELESAI  
 Ruang : r. 31  
 Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM  
PEMANFAATAN RUANG PEDAGANG KAKI  
LIMA BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN  
MASYARAKAT SEKITAR**

NO	NAMA DOSEN PEMBAHAS	TANDA TANGAN
1	ARIEF SETIYAWAN, ST, MT	
2	IR. A. NURUL HIDAYATI, MTP	
3	ENDRATNO BUDI S, ST	
4	FANITA CAHYANING A, ST, MT.	

Malang, 15 AGUSTUS 2012  
 Mengetahui  
 Ketua Jurusan T. Planologi

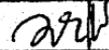
  
Dr. Ir. Ibnu sasongko, MT  
 NIP.Y. 1018800178

Panitia Pelaksana Tugas Akhir  
 Koordinator

  
Arief Setiyawan, ST, MT  
 NIP.Y.1030100369

**DAFTAR HADIR UJIAN PROPOSAL  
JURUSAN TEKNIK PWK/PLANOLOGI  
PERIODE II 2012  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

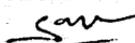
1. Nama Mahasiswa : SHINTA F. NAHAS  
 2. N I m : 08.24.007  
 3. Jurusan : Teknik PWK/Planologi  
 4. Hari / Tanggal : RABU, 15 AGUSTUS 2012  
 5. Waktu : 08.00 - SELESAI  
 3. Ruang : r. 31  
 7. Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMANFAATAN RUANG PEDAGANG KAKI LIMA BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT SEKITAR**

NO	NAMA MAHASISWA	NIM	TANDA TANGAN
1	Nulandari T.R. Putri	08.24.045	
2	Herdikus G. Terna	1124063	
3	Melania C. Sugen	08.24.040	
4	Desideria Serman	08.24.020	
5	Primas Arcunto	08.24.002	
6	Adrianus k. Nailade	08.24.036	

Malang, 15 AGUSTUS 2012

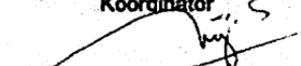
Mengetahui

Ketua Jurusan T. Planologi



Dr. Ir. Ibnu Sasongko, MT  
NIP.Y. 1018800178

Panitia Pelaksana Tugas Akhir  
Koordinator

  
Arief Setiawan, ST, MT  
NIP.Y.1039000214

**PERBAIKAN TUGAS AKHIR  
SEMINAR PROPOSAL**

NAMA : SINTA F. NAHAS

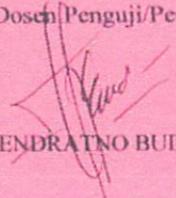
NIM : 08.24.007

HR/TGL : RABU, 15 AGUSTUS 2012

Perbaikan tersebut meliputi :

- Chi Square of Cross tabs? → p.36
- Cross tabs tidak mengacu X dan Y → p.37  
→  
• Diketahui → tidak boleh ada ... dalam ... !  
→ Format !  
→ tidak unit Alfabet ? } banyak ya tidak mark !!  
ex: "meling" !!  
ex: "Bijed pua, Priano, Kusni" ~~...~~
- satuan ② → Cara mengukur ?  
→ ③ → → Hub. dgn Cross tabs ???
- ④ → → Hub antar perspsi ???  
→ Cross tabs
- Cross tek lain ya & buktikan!
- Detailkan teori & operasi metode analisis!

Dosen/Penguji/Pembimbing

  
ENDRATNO BUDI S, ST



## PERBAIKAN TUGAS AKHIR SEMINAR PROPOSAL

NAMA : SINTA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

HR/TGL : RABU, 15 AGUSTUS 2012

Perbaikan tersebut meliputi :

1. ~~Manfaat~~ atau ~~pembentukan~~ ? cek & lembar arisistensi
2. Buat menjadi pola garis
3. ~~Quisioner~~ → materi → ~~perrepar~~
4. ~~Pustaka~~ → cek lagi → urutkan, keorisistensi
5. Kerangka ~~kerangka~~ → berpikir  
    • Metode → bukan kerangka → tabel hal. 11

Dosen Penguji/Pembimbing

FANITA CAHYANING A. ST



## PERBAIKAN TUGAS AKHIR SEMINAR PROPOSAL

NAMA : SINTA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

HR/TGL : RABU, 15 AGUSTUS 2012

Perbaikan tersebut meliputi :

1. Mengapa id faktor 2?

2. Rumuskan def pke.

3. Mengapa Euhat → tinjauan kerta → lokasi.

4. Metode analisis teori signal-lagi.

5. ukuran sampel.

6. kerangka kerja + kerangka pikir

↓  
Perbaiki

↓  
lengkap

↓  
keterkaitan antar dgn blm ada

7. kerangka pemenuhan Questioner ?

Dosen Penguji/Pembimbing

IR. A. NURUL-HIDAYATI, MTP



## PERBAIKAN TUGAS AKHIR SEMINAR PROPOSAL

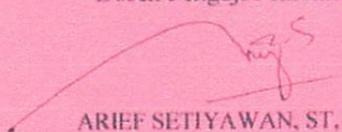
NAMA : SINTA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

HR/TGL : RABU, 15 AGUSTUS 2012

- Perbaikan tersebut meliputi :
- Metode → diperkuat lagi →  $\left\{ \begin{array}{l} \text{cluster Analysis} \\ \text{P.L.A} \\ \text{statistik} \end{array} \right.$  →  $\left\{ \begin{array}{l} \text{linkert ?} \\ \text{t-test} \end{array} \right.$
  - Daftar Pustaka →  $\left\{ \begin{array}{l} \text{Berdasarkan sumber / Buku / Internet} \\ \text{- contoh unggah "data"} \end{array} \right.$
  - Exploratif vs deskriptif vs naratif  
↓  
Prestruktif
  - Pilihan Lokasi → Pilihan tema → Kasus!
  - Bahan kerangka ??
  - Anggapan → Wawancara !!??

Dosen Penguji/Pembimbing

  
ARIEF SETIYAWAN, ST, MT

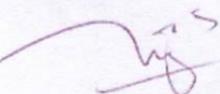
BERITA ACARA  
SEMINAR PROPOSAL

Nama : Shinta Florensia Nahas  
M : 08.24.007  
Judul Skripsi : Faktor Pemilihan Lokasi dalam Pembentukan Ruang Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Persepsi PKL dan Masyarakat Sekitar

NO	PERBAIKAN	PENGUJI
1	<ul style="list-style-type: none"><li>• Penetapan metode antara chi square dan cross tabs</li><li>• Tata cara penulisan daftar pustaka</li><li>• Pendetailan teori dan operasional metode analisis</li><li>• Perjelas hubungan analisis dengan sasaran penelitian</li></ul>	ENDRATNO BUDI S, ST.
2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Konsistensi judul</li><li>• Pembuatan peta garis</li><li>• Perjelas kuisisioner dan kerangka kerja</li><li>• Tata cara penulisan daftar pustaka</li></ul>	FANITA CAHYANING A, ST.
3	<ul style="list-style-type: none"><li>• Perjelas alasan pemilihan tema, lokasi dan ukuran sampel</li><li>• Perjelas kerangka kerja dan kerangka pikir</li></ul>	IR. A. NURUL HIDAYATI, MTP

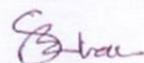
Mengetahui

Pembimbing I

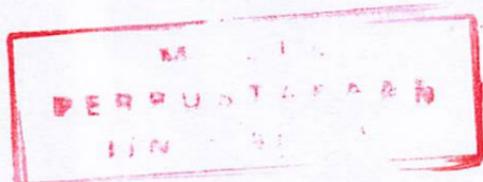


Arif Setijawan, ST.MT

Pembimbing II



Mira Setiawati, ST. MT



**DAFTAR HADIR UJIAN SEMINAR HASIL  
JURUSAN TEKNIK PLANOLOGI/PWK  
PERIODE I 2013  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

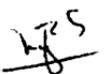
1. Nama Mahasiswa : SHINTA F. NAHAS
2. N I m : 08.24.007
3. Jurusan : Teknik PWK/Planologi
4. Hari / Tanggal : KAMIS, 10 JANUARI 2013
5. Waktu : 09.00 – 11.00 WIB
6. Ruang : r. 31
7. Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM  
PEMBENTUKAN RUANG PKL BERDASARKAN  
PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT**

NO	NAMA DOSEN PEMBAHAS	TANDA TANGAN
1	MIRA SETIAWATI A, ST	
2	DR. IR. IBNU SASONGKO, MT	
3	AGUNG WITJAKSONO, ST, MT	

Malang, 10 JANUARI 2013  
Mengetahui  
Ketua Jurusan T. Planologi

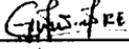
  
Dr. Ir. Ibnu sasongko, MT  
NIP.Y. 1018800178

Panitia Pelaksana Tugas Akhir  
Koordinator

  
Arief Setiawan, ST, MT  
NIP.Y. 1030100369

**DAFTAR HADIR UJIAN SEMINAR HASIL  
JURUSAN TEKNIK PWK/PLANOLOGI  
PERIODE I 2013  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

1. Nama Mahasiswa : SHINTA F. NAHAS
2. N I m : 08.24.007
3. Jurusan : Teknik PWK/Planologi
4. Hari / Tanggal : KAMIS, 10 JANUARI 2013
5. Waktu : 09.00 – 11.00 WIB
6. Ruang : r. 31
7. Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI DALAM PEMBENTUKAN RUANG PKL BERDASARKAN PERSEPSI PKL DAN MASYARAKAT**

NO	NAMA MAHASISWA	NIM	TANDA TANGAN
1	Andi Hardiyanti Mustafa	08.24.001	
2	Nurul Indahyani	11.24.061	
3	Norma Agustina M.	11.24.025	
4	Arif Hidayatullah	11.24.006	
5	Mulana C. Syon	08.24.040	
6	Dessel Alani H.	08.24.035	
7	Garanita. M. Putri	10.24.078	
8			
9			
10	L. Iman Novian W.	11.24.089	

Matang, 10 JANUARI 2013  
Mengetahui  
Ketua Jurusan T. Planologi

Dr. Ir. Ibnu Sasongko, MT  
NIP.Y. 1018800178

Paritia Pelaksana Tugas Akhir  
Koordinator

  
Arief Setyawan, ST, MT  
NIP.Y.1039000214

## PERBAIKAN TUGAS AKHIR

alam Seminar Hasil tingkat Sarjana Jurusan Teknik Planologi / Perencanaan  
layah & Kota yang diadakan pada :

Hari : KAMIS

Tanggal : 10 JANUARI 2013

rtu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Saudara : SINTHA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

erbaikan tersebut meliputi :

- Definisi penelitian
- Alasan penelitian yg dipelajari?  
↳ untuk mengetahui variabel penelitian
- Data dan cara pengambilan data?  
- Cond use / penyebaran faktor kota
- Penyebaran PKL dll.
- Bab 5 → Analisa  
+ tabel data = tabel analisa?  
- ~~Analisa~~ metode Analisa?
- Penarikan kesimpulan PKL? pembatasan  
ruang? persepsi? masyarakat / responden?
- Supulasi PKL? kelas per bagian & Responden!  
cek kembali data? jumlah Responden!

Dosen Penguji



## PERBAIKAN TUGAS AKHIR

alam Seminar Hasil tingkat Sarjana Jurusan Teknik Planologi / Perencanaan  
layah & Kota yang diadakan pada :

Hari : KAMIS

Tanggal : 10 JANUARI 2013

itu adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Saudara : SINTHA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

Perbaikan tersebut meliputi :

rendahnya penelitian vs hasil → Konsistensi penomoran variabel  
↓

etika → Teknik pengujian.

parameter dijelaskan → pengujian / penentuan & kondisi mis. strategis.

judul/Tema sangat penting utk mengginggong agar sesuai dgn <sup>kegiatan</sup> yg diwawancarai  
sertakan judul sub-bab

landasan / literatur → Variabel → Data/Fakta → Analisis

Dosen Pembimbing

MIRA SETIAWATI A ST

**BERITA ACARA  
SEMINAR HASIL**

Nama : Shinta Florensia Nahas

NIM : 08.24.007

Judul Skripsi : "Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Berdasarkan Persepsi Pedagang Kaki Lima dan Pengunjung"

Lokasi Studi : Koridor Jalan Soekarno-Hatta Kota Malang

NO	PERBAIKAN	PENGUJI
1	<ul style="list-style-type: none"><li>• Perbaiki Penulisan</li><li>• Landasan penelitian untuk menentukan variabel yang dipakai diperkuat</li><li>• Data ditambahkan peta-peta</li><li>• Bab 5 tabel analisa diperbaiki</li><li>• Pemahaman lokasi PKL</li><li>• Cek kembali pembagian responden</li></ul>	Agung Witjaksono, ST, MT
2	<ul style="list-style-type: none"><li>• Perjelas tema dalam judul</li><li>• Kuasai teori</li><li>• Perjelas Kerangka Kerja</li><li>• Tambahkan peta</li><li>• Penggunaan Chi square pada semua perhitungan</li></ul>	Ir. A.Nurul Hidayati, MTP

Mengetahui

Pembimbing I

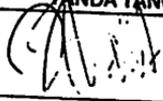
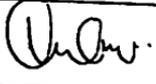
Pembimbing II

Arief Setiyawan, ST, MT

Mira Setiawati, ST, MT

**DAFTAR HADIR UJIAN SEMINAR SIDANG KOMPREHENSIF  
 JURUSAN TEKNIK PLANOLOGI/PWK  
 PERIODE I 2013  
 INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

Nama Mahasiswa : **SHINTA F. NAHAS**  
 N I m : **08.24.007**  
 Jurusan : **Teknik PWK/Planologi**  
 Hari / Tanggal : **RABU, 13 FEBRUARI 2013**  
 Waktu : **09.00 – 11.00 WIB**  
 Ruang : **r. 31**  
 Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI USAHA  
 PEDAGANGAN KAKI LIMA BERDASARKAN  
 PERSEPSI PKL DAN PENGUNJUNG**

NO	NAMA DOSEN PEMBAHAS	TANDA TANGAN
1	IR. A. NURUL HIDAYATI, MTP	
2	AGUNG WITJAKSONO, ST, MT	
3	FANITA CAHYANING A, ST, MT	

Malang, 13 JANUARI 2013  
 Mengetahui  
 Ketua Jurusan T. Planologi

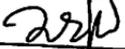
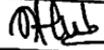
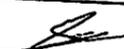
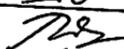
Dr. Ir. Ibnu sasongko, MT  
 NIP.Y. 1018800178

Panitia Pelaksana Tugas Akhir  
 Koordinator

  
Arief Setiyawan, ST, MT  
 NIP.Y.1030100369

**DAFTAR HADIR UJIAN SEMINAR KOMPREHENSIF  
JURUSAN TEKNIK PWK/PLANOLOGI  
PERIODE I 2013  
INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

1. Nama Mahasiswa : SHINTA F. NAHAS
2. N I m : 08.24.007
3. Jurusan : Teknik PWK/Planologi
4. Hari / Tanggal : RABU, 13 FEBRUARI 2013
5. Waktu : 09.00 – 11.00 WIB
6. Ruang : r. 31
7. Judul Tugas Akhir : **FAKTOR PEMILIHAN LOKASI USAHA  
PEDAGANGAN KAKI LIMA BERDASARKAN  
PERSEPSI PKL DAN PENGUNJUNG**

NO	NAMA MAHASISWA	NIM	TANDA TANGAN
1	Desideria Setiawan	08.24.020	
2	Andi Hardiyanti Mustafa	08.24.001	
3	Wulandari TR Putri	08.24.045	
4	MOMINA ANANTIKA	08.24.007	
5	Aryo Prodipta Juwono	08.24.008	
6	Ardhanes R. Wimardhi	01.24.080	
7	Raja Perindugan S.	06.24.005	
8	Dastri Azmi H.	08.24.035	
9	Adrianus K. Nailape	08.24.036	
10	Dimas A. Febrianto	08.24.013	

Malang, 13 FEBRUARI 2013  
Mengetahui  
Ketua Jurusan T. Planologi

Dr. Ir. Ibnu Sasongko, MT  
NIP.Y. 1018800178

Panitia Pelaksana Tugas Akhir  
Koordinator

  
Arief Setiawan, ST, MT  
NIP.Y.1039000214





## **PERBAIKAN TUGAS AKHIR**

**alam Seminar Sidang Komprehensif tingkat Sarjana Jurusan Teknik  
 nologi / Perencanaan Wilayah & Kota yang diadakan pada :**

**Hari : RABU**

**Tanggal : 13 Februari 2013**

**ru adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :**

**Saudara : SINTHA F. NAHAS**

**NIM : 08.24.007**

**rbaikan tersebut meliputi :**

- Segmen 9 plan strategis, mengapa?
- Sektorukur penitkian erb v.
- Gi mana aganalisis di 5.34.

g → sumber .

sumsi Dar 4 Grat analisis 5.34

  
**Penguji**  
**Dosen Pembimbing**  
**IR. A. NURUL HIDAYATI, MTP**

## PERBAIKAN TUGAS AKHIR

am Seminar Sidang Komprehensif tingkat Sarjana Jurusan Teknik  
nologi / Perencanaan Wilayah & Kota yang diadakan pada :

Hari : RABU

Tanggal : 13 Februari 2013

u adanya perbaikan pada Tugas Akhir untuk :

Saudara : SINTHA F. NAHAS

NIM : 08.24.007

baikan tersebut meliputi :

Output penelitian ?

Kerangka pemikiran → <sup>100%</sup> ~~metode~~ <sup>100%</sup> faktor : ~~metode~~ akan diketahui (metode peneliti

fasilitas penelitian : non spasial →

Spasial / Lokasi → belum nampak sebaran spasialnya.

→ Persepsi ← Masyarakat } Lokasi ?

↓  
Rsm. Menek.  
Faktor :  
↓  
Chi-square  
&  
hipotesis

Pembahasan = - Menentukan faktor : teorinya !

- Analisis spasial → lokasi → segmen ?

↳ mengelompokkan  
↳ memfaktorkan, dll ...

Tata Tulis : a. Peta → belum bisa disebut peta → gambar / denah.  
↳ layout dipertahankan.

b. Kutipan → Pustaka.

c. Sumber / referensi utama lebih dominan

Dosen Penguji



FANITA CAHYANING A, ST, MT



PERKUMPULAN PENGELOLA PENDIDIKAN UMUM DAN TEKNOLOGI NASIONAL MALANG  
**INSTITUT TEKNOLOGI NASIONAL MALANG**

FAKULTAS TEKNOLOGI INDUSTRI  
FAKULTAS TEKNIK SIPIL DAN PERENCANAAN  
PROGRAM PASCASARJANA MAGISTER TEKNIK

PERSERO) MALANG  
K NIAGA MALANG

Kampus I : Jl. Bendungan Sigura-gura No. 2 Telp. (0341) 551431 (Hunting), Fax. (0341) 553015 Malang 65145  
Kampus II : Jl. Raya Karanglo, Km 2 Telp. (0341) 417636 Fax. (0341) 417634 Malang

**LEMBAR PERSETUJUAN  
LAYAK SIDANG KOMPREHENSIF**

Tugas Akhir Mahasiswa :

Nama : Shinta Florensia Nahas

NIM : 08.24.007

Judul Tugas Akhir :

Faktor Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Persepsi  
Pedagang Kaki Lima dan Pengunjung

Hari/ Tgl Seminar : Kamis, 10 Januari 2013

Dinyatakan : **Layak / ~~Tidak Layak~~**

Untuk Tugas Akhirnya dijadikan "Buku Hitam" (Syarat Mengikuti Sidang Komprehensif)  
dengan catatan sebagai berikut :

Contoh :

- Materi Kurang Layak
- Metodologi Kurang Sesuai
- Apabila dirasa perlu dapat menggunakan kertas terpisah

Halaman di buku belum pakai format yg betul

Pembimbing I

Arief Setijawan, ST,MT.

Pembimbing II

Mira Setiawati, ST,MT.

DAFTAR ABSENSI MENGIKUTI

**JUJURAN SKRIPSI / SIDANG KOMPREENHENSIF**

JURUSAN TEKNIK PLANOLOGI / PWK



Nama Mahasiswa : Shinta F. Nahas

: 08.24.007

NAMA MAHASISWA & NIM	JUDUL SKRIPSI	TTD PENGUJ
Yurie Mustaqiem	Kajian Bentuk Ruang Bermukim Masyarakat Berdasarkan Pergeseran Budaya	1. 2. 3.
Wigbertus H.D.L Beo	Arahan Pra Bencana Untuk Penanggulangan Banjir Di Desa Sitarjo, Kecamatan Sumbermanjing Wetan Kabupaten Malang	1. 2. 3.
Meirella C.L Rumbabe	Identifikasi Rasa Tempat pada Pedestrian Sisi Jalan	1. 2. 3.
Risthy Natalia	Evaluasi Hasil Penataan Tepi Sungai sebagai Kawasan Waterfront Studi kasus Tepi Sungai Kandilo Tanah Grogot Kabupaten Aser	1. 2. 3.
M. Taufiqurrahman	Potensi dan Ruang Wisata Budaya Desa Sambori Kabupaten Bima	1. 2. 3.

Mengetahui  
Sekretaris Jurusan

Arief Setiyawan, ST, MTP

## LEMBAR PERSEMBAHAN

Tuhan Yesus menjadikan segala sesuatu indah pada waktunya.....

Segala rencana yang Tuhan Yesus berikan dalam hidupku, membuat putriNya menjadi pribadi yang lebih baik...

Selembar kertas ini akan menjadi saksi betapa banyaknya cinta Tuhan diwujudkan dalam pribadi kalian...

Teruntuk.....

Keluarga kecilku.. terima kasih untuk semua kesabaran dan cinta yang tiada habisnya..

Mama suster, Tante-tante yang cerewet dan semua Om yang selalu sabar ^\_^ terima kasih untuk semua keceriaan dan dukungan yang kalian hias di setiap hari saya....

Stanislaus Riki H.... yang selalu mendampingi dan menjadi tempat berkeluh kesah.. terima kasih untuk rasa sayangnya dan terima kasih padaNya karena mengirimkan dirimu..

Keluarga besar planologi.....

Untuk dosen-dosen.. terima kasih karena telah menjadi lagaknya orang tua bagi saya dan teman-teman.. untuk semua kesabaran dan ilmu yang tidak dapat kami balas.. serta pengalaman hidup yang takkan didapat dari orang lain...

Saudara-saudariku Angkatan 08....

Ijah-ijah... Persahabatan memang tidak selalu mengukir senyum di hidup kita, terkadang ada cacat dalam persahabatan yang kita jalani selama 4 tahun ini... tapi kalian sudah mengukir memori yang terindah tentang warna-warni persahabatan...



Ade super bersih, Desy yang chubby dan SMP, Langsi kecil, Wulan yang suka masak, Dita Gibaa, Resty yang selalu keep calm

Para Karto... "Ijah-ijah bukan sekedar teman tetapi juga saudara bagi kami"

Jarang bertemu tidak menjadikan kita jauh, kalian saudara yang terbaik yang pernah Tuhan tunjuk dalam hidup saya.. kalian ada di setiap saat, memberikan dukungan dengan cara kalian masing-masing..

Arek classman.. Dimas Galau, Ima Toraja, Dede Ones, Ryan Kepo, Atri Ungu, Nino Pilong, Justin Calon Rapper Masa Depan, Mandus Ketua Angkatan, Fred my Laki, Deny Mozilla firefox, Chale sang play maker, Kak Abe dan Arif teman baru kami di PL 08

Arek Poharin,, akar gagaaaaahhh dan papi fitrah...

Arek Jowo,, Edo Penjaga Kampus, Erza, Fahmi dan Jefri (Trio penggemar PS), Aryo yang jadi pebisnis, Nandar Saputra, Arie Ramadhan dan Widi arek sbj..

Kakak dan Adik di seluruh angkatan

Terima kasih untuk hubungan yang sudah terjalin selama ini,, untuk berbagi pengalaman dan ilmu yang kalian punya..

Seperti alunan instrumental over the rainbow yang mengiringiku menuliskan rasa syukur atas semua berkah Tuhan... semoga di balik pelangi hidup baru yang akan aku songsong ini,, kalian tetap bersamaku dan menyongsong harapan....

Malang, 8 Februari 2013

Pukul 06.16

Shinta Florensia Nahas