

224



LAPORAN PENELITIAN  
DOSEN MUDA TAHUN ANGGARAN 2003

**STUDY MODEL PENANGANAN PEDAGANG KAKI LIMA  
SEPANJANG JALAN DARMAWANGSA  
PASCA OPERASI PENERTIBAN**

Oleh:

**Deni Kusumawardani, SE., M.Si.  
Wasiaturrahma, SE.**

**PAMERAN**

**21 MAY 2005**

**LEMBAGA PENELITIAN UNIVERSITAS AIRLANGGA**

Dibiayai Proyek Peningkatan Penelitian Pendidikan Tinggi  
DIP Nomor : 006/XXIII/1/--/2003 Tanggal 1 Januari 2003  
Kontrak Nomor : 032/P4T/DPPM/PDM/III/2003  
Ditbinlitabmas, Ditjen Dikti, Depdiknas  
Nomor Urut 38

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS AIRLANGGA**

**Nopember, 2003**

TRADE REGULATION



LAPORAN PENELITIAN  
DOSEN MUDA TAHUN ANGGARAN 2003

KK  
KKB  
381.18  
Kus  
S

**STUDY MODEL PENANGANAN PEDAGANG KAKI LIMA  
SEPANJANG JALAN DARMAWANGSA  
PASCA OPERASI PENERTIBAN**

Oleh:

Deni Kusumawardani, SE., M.Si.  
Wasiaturrahma, SE.



\*004204141\*



**LEMBAGA PENELITIAN UNIVERSITAS AIRLANGGA**

Dibiayai Proyek Peningkatan Penelitian Pendidikan Tinggi  
DIP Nomor : 006/XXIII/1/--/2003 Tanggal 1 Januari 2003  
Kontrak Nomor : 032/P4T/DPPM/PDM/III/2003  
Ditbinlitabmas, Ditjen Dikti, Depdiknas  
Nomor Urut 38

FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS AIRLANGGA

Nopember, 2003



# UNIVERSITAS AIRLANGGA LEMBAGA PENELITIAN

1. Puslit Pembangunan Regional
2. Puslit Obat Tradisional
3. Puslit Pengembangan Hukum (5923584)
4. Puslit Lingkungan Hidup (5995718)
5. Puslit Pengembangan Gizi (5995720)
6. Puslit/Studi Wanita (5995722)
7. Puslit Olah Raga
8. Puslit Bioenergi
9. Puslit Kependudukan dan Pembangunan (5995719)
10. Puslit/ Kesehatan Repr...

Kampus C Unair, Jl. Mulyorejo Surabaya 60115 Telp. (031) 5995246, 5995248, 5995247 Fax. (031) 5995249  
E-mail : lpunair@rad.net.id - http://www.geocities.com/Athens/Olympus/6223

## LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR HASIL PENELITIAN DOSEN MUDA

- |      |                           |                                                                                                       |
|------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. a | Judul Penelitian          | : Study Model Penanganan Pedagang Kakilima<br>Sepanjang Jalan Darmawangsa Pasca Operasi<br>Penertiban |
| b.   | Kategori Penelitian       | : I/II/III                                                                                            |
| 2.   | Ketua Peneliti            |                                                                                                       |
| a.   | Nama Lengkap dan Gelar    | : Deni Kusumardani, SE, Msi                                                                           |
| b    | Jenis Kelamin             | : Laki-laki                                                                                           |
| c.   | Pangkat /Golongan/NIP     | : 3A/132 230 606                                                                                      |
| d.   | Jabatan Fungsional        |                                                                                                       |
| e.   | Fakultas/Puslit/Jurusan   | : Ekonomi                                                                                             |
| f.   | Univ/Inst/Akademi         | : Universitas Airlangga                                                                               |
| g.   | Bidang Ilmu yang Diteliti | : Sosial                                                                                              |
| 3.   | Jumlah Tim Peneliti       | : 2 Orang                                                                                             |
| 4.   | Lokasi Penelitian         | : Jl Darmawangsa Surabaya                                                                             |
| 5.   | Masa Penelitian           | : 5 Bulan                                                                                             |
| 6.   | Biaya Yang di Perlukan    | : 5000.0000,00                                                                                        |

Surabaya, 19 November, 2003

Ketua Peneliti

Deni Kusumardani, SE, Msi  
132 230 606

Mengetahui,

Dekan, Fakultas/Puslit

Dis. H. Karjadi Mintaroem, MS  
130675520

Menyetujui  
Ketua Lembaga Penelitian Unair



Prof. Dr. H. Sarmanu  
Nip : 130 701 125

## RINGKASAN PENELITIAN

Judul :STUDY MODEL PENANGANAN PEDAGANG KAKILIMA(PKL) SEPANJANG JALAN DARMAWANGSA PASCA OPERASI PENERTIBAN

Ketua Peneliti :Deni Kusumawardani

Anggota :Wasiaturrahma

Fakultas :EKONOMI

Tahun Penulisan :2003

Jumlah Halaman :41 Halaman

Sumber Biaya :Dibiayai oleh Proyek Peningkatan Penelitian Pendidikan Tinggi.

SuratPerjanjian Pelaksanaan Penelitian Nomor :032/P4T/DPPM/PDM/III/2003

Ditjen Dikti.Depdiknas.

---

Pada umumnya di Negara – Negara berkembang mengalami pembangunan yang belum menghasilkan tingkat kesejahteraan yang merata di tiap daerah, terutama kota dan desa. Kesenjangan kesejahteraan desa dan kota akan membawa dampak terjadinya urbanisasi dari desa ke kota dengan harapan dapat meningkatkan taraf hidupnya di kota, namun pada kenyataanya para urban ini sulit tertampung sebagai pekerja, khususnya di sector formal dan akhirnya mereka bekerja di sector informal dengan menjadi pedagang kaki lima.

Saat ini keberadaan pedagang kaki lima telah mengalami perkembangan yang cukup pesat dan sekaligus menjadi masalah rumit yang dihadapi oleh kota – kota besar di Indonesia, termasuk di kota Surabaya telah menjadikan keadaan kota yang makin semrawut, kumuh, kotor, dan macet. Berdasarkan kondisi itu pemerintah kota Surabaya telah mengambil kebijakan dan tidakan penertiban dan penataan pedagang kakilima, tetapi belum membuahkan hasil yang memuaskan. Melihat kenyataan tersebut, perlulah kiranya kita memandang masalah tersebut dengan lebih bijaksana, untuk itu

perlu dicari formula kebijakan penertiban dan penataan yang tepat agar dapat menguntungkan semua pihak.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui kebijakan pemerintah kota Surabaya dalam menangani keberadaan pedagang kakilima dan penataan lokasi pedagang kakilima didalam kerangka kebijakan pengembangan tata ruang kota Surabaya khususnya di sepanjang jalan Darmawangsa.

Dalam penelitian ini, digunakan pendekatan kualitatif dengan cara penelitian kasus dan penelitian lapangan yaitu mempelajari secara intensif tentang latar belakang keadaan sekarang dan interaksi suatu unit social yaitu masarakat kemudian didukung oleh pendekatan kuantitatif .

Hasil penelitian menunjukkan tidak ada perbedaan yang signifikan antara tingkat pendapatan pedagang kakilima pada lokasi binaan dengan tingkat pendapatan pedagang kakilima pada lokasi liar baik secara keseluruhan maupun menurut Jenis barang dagangannya (pertanian/peternakan, rumah tangga, pabrik/industri, barang bekas). Dalam masalah pengaturan tempat usaha dan jauh dari apa yang diharapkan, sedangkan penataan kota Surabaya masih belum memberikan tempat yang layak bagi pedagang kakilima yang dianggap tidak legal, karena dalam penyusunan rencana tata ruang kota Surabaya tidak memberi ruang kepada sector informal pedagang kakilima.

## ABSTRACT

Generally, the development in developing countries has not produced the same level of prosperous in each region, especially in urban and rural areas. The difference in prosperity level between rural and urban areas will result urbanization of people from rural areas to the urban areas, hoping that they can increase their standard of living if they can get job in the cities. The fact is these people are facing difficulties to get job, especially in formal sectors and in the end they have to work in informal sectors as Pedagang Kaki Lima (PKL)

This time, the existence of Pedagang Kaki Lima has developed quite fast and becomes a complicated problem in big cities in Indonesia, including the city of Surabaya. Based on this condition, the Surabaya Government has taken a policy and also took some actions to arrange the location of Pedagang Kaki Lima. However, the results are not yet satisfying. Looking at this reality, we need to view this problem more wisely, and therefore we need to find the right formula of policies to arrange so it will benefit for all side.

The purpose of this research is to find out the government of Surabaya City's policy in handling the existence of Pedagang Kaki Lima as part of development policy in this research, qualitative approach is used.

The result of this research shows that there is no significant difference between the income level of Pedagang Kaki Lima allocated by the government in specific locations and the income level of those who are not. In the problems of arrangement for the locations of Pedagang Kaki Lima less than expected, because the arrangement of city plan for Surabaya does not provide enough space for the informal sector, especially Pedagang Kaki Lima.

Key words : Relocation model, Public opinion, Pedagang Kakilima



## KATA PENGANTAR

Penelitian ini adalah salah satu bentuk partisipasi peneliti untuk ikut prihatin dalam penanganan Pedagang Kaki Lima, dimana setiap ada Pedagang Kaki Lima yang berjualan di sepanjang JL. Darmawangsa setelah Pasca Operasi Penertiban selalu menjadi masalah yang sangat rumit pemecahannya bagi Pemerintah Kota. Dalam penelitian ini ingin mencari tahu keinginan-keinginan Pedagang Kaki Lima serta kemauan masyarakat seperti apa model relokasi yang diinginkan oleh kedua belah pihak. Karena keberadaan Pedagang Kaki Lima sangat dibutuhkan masyarakat bawah.

Bisa diselesaikannya penelitian ini pada dasarnya berkat keterlibatan dan sumbangan dari berbagai pihak. Beberapa pihak yang pantas disebut disini antara lain Pertama, Lembaga penelitian Universitas Airlangga sebagai pihak yang telah memberikan kepercayaan dan bantuan dana bagi terselenggaranya penelitian ini. Kedua adalah Pedagang Kaki Lima sendiri dan Masyarakat sekitar JL. Darmawangsa yang telah membantu memberikan data-data dan informasi secara lengkap.

Harapan tim peneliti, semoga laporan ini bisa merubah kebijakan-kebijakan Pemerintah Kota yang selalu kontradiktif dengan Pedagang Kaki Lima dan tentunya bisa memberikan solusi yang terbaik untuk keberadaan Pedagang Kaki Lima supaya tetap eksis pada masa-masa yang akan datang.

Surabaya, 30 Agustus 2003

Tim Peneliti

## DAFTAR ISI

LEMBAR IDENTITAS DAN PENGESAHAN	
RINGKASAN DAN SUMMARY.....	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	iii
DAFTAR TABEL.....	iv
DAFTAR GAMBAR.....	v
BAB I :PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang Masalah.....	1
1.2. Perumusan Masalah.....	2
1.3. Tujuan Penelitian.....	3
1.4. Manfaat Penelitian.....	3
BAB II :TINJAUAN PUSTAKA.....	4
2.1. Pengertian Konsep Pedagang Kakilima.....	4
2.2. Kebijakan Umum.....	8
BAB III: METODE PENELITIAN.....	9
3.1. Pendekatan Penelitian.....	9
3.2. Definisi Operasional.....	9
3.3. Jenis dan Sumber Data.....	10
3.4. Prosedur Pengumpulan Data.....	11
3.5. Teknik Analisis.....	13
BAB IV :HASIL DAN PEMBAHASAN.....	14
4.2. Deskripsi Hasil Penelitian.....	14
4.3. Pembahasan.....	24
4.4. Desain Model Pembinaan Dan Pengembangan Pedagang Kakilima Dimasa Mendatang.....	32
BAB V : SIMPULAN DAN SARAN.....	42
5.1. Simpulan.....	44
5.2. Saran.....	45



## DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
1. Pola Hubungan Pembinaan Dan Pengembangan Pedagang Kakilima di Kota Surabaya	34
2. Skema Pembinaan Pedagang Kakilima(PK-5)Berorientasi Pada Lingkungan Dan Pengembangan Wirausaha Di Kota Surabaya	35

## DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1. Komposisi Umur Dan Jenis Kelamin	15
2. Tingkat Pendidikan	16
3. Daerah Asal Responden	17
4. Pekerjaan Sebelum Bekerja Sebagai Pedagang Kakilima	18
5. Pendapatan Bersih Rata-Rata Per Hari Pedagang Kakilima	21
6. Alasan Pemilihan Lokasi Usaha di Sepanjang JL Darmawangsa	22
7. Kekawatiran Pedagang Kakilima	23
8. Alternatif Tempat Lokasi	24

## BAB I PENDAHULUAN

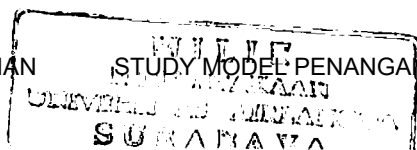
### 1.1. Latar Belakang Masalah

Terjadinya krisis moneter yang diikuti dengan krisis multidimensi sejak tahun 1997 sampai saat ini yang dimulai dari likuidasi 16 bank dan terpuruknya nilai tukar rupiah dari 1US \$=Rp. 2500,- sampai mencapai nilai Rp.15000,- dan saat ini masih berkisar Rp 9000,- memberikan dampak negative yang sangat luas terhadap kondisi perekonomian Indonesia secara umum.

Kondisi tersebut menyebabkan berkembang pesatnya Pedagang Kakilima bagaikan jamur di musim hujan di semua kota, baik kota kecil, menengah dan besar. Surabaya sebagai kota metropolis dengan daya tarik ekonominya memikat merupakan kota dengan tingkat pertumbuhan PKL-nya yang sangat tinggi tercermin dari padatnya PKL di semua ruas jalan kota Surabaya. Di ibaratkan tiada lahan kosong tanpa PKL termasuk di sepanjang jalan Darmawangsa.

Semua ini menyebabkan kondisi kota tidak nyaman tergambar dari banyaknya ruas-ruas jalan utama yang sering mengalami kemacetan lalu lintas sehubungan dengan PKL yang meluber memakan badan jalan, pemandangan kota yang kumuh dengan banyaknya PKL yang berdiri serta surutnya kegiatan usaha sector-sector formal yang ada seperti toko, departemen store dan lain sebagainya.

Dengan kondisi ini menyebabkan stake holder kota, seperti pengguna jalan, kaum akademisi, kalangan dunia usaha, pemerintah kota dan masyarakat luas pada umumnya merasa gerah melihat fenomena seperti ini dimana Surabaya bukan lagi sebagai kota yang menyenangkan seperti kondisi masa lalu. Oleh karena itu dengan diawali tarik menarik kepentingan Pemerintah Kota Surabaya yang didukung unsur-unsur pemerintah lainnya (Kepolisian dan TNI) mulai awal Februari 2002 mencanangkan operasi penertiban terhadap keberadaan PKL di ruas-ruas jalan utama



Surabaya, salah satunya adalah PKL Jalan Darmawangsa dengan model relokasi. Hasil dari kegiatan operasi penertiban PKL jalan darmawangsa, sementara ini sudah dapat dinikmati, seperti mulai mencairnya titik-titik kemacetan, semakin lancarnya masuk ke RSUD Dr. Sutomo, pemandangan yang bersih didepan Fakultas Kedokteran Unair dan lain sebagainya.

Akan tetapi kondisi ini hanya bersifat sementara, karena konsep operasi PKL tidak diikuti dengan konsep penanganan PKL pasca operasi penertiban yang jelas dan komprehensif, maka keberadaan PKL mulai timbul kembali, lambat tapi pasti PKL sudah menempati tempat semula, seiring dengan ketiadaan petugas penertiban.

Oleh karena itu agar fenomena seperti ini jangan terus terjadi perlu dilakukan penelitian tentang pola penanganan PKL pasca operasi penertiban yang dapat memuaskan semua pihak.

## 1.2. Perumusan Masalah

Perumusan yang timbul akibat dari aktivitas pedagang kaki lima yang menempati lokasi di Sepanjang Jalan Darmawangsa, meliputi:

1.2.1. Bagaimana Perkembangan sector informal PKL disepanjang jalan Darmawangsa sebelum operasi penertiban dan setelah operasi penertiban,

1.2.2. Bagaimana pola penataan pedagang kakilima yang cocok untuk di kembangkan di sepanjang jalan Darmawangsa.

1.2.3. Bagaimana model penanganan yang cocok diterapkan di sekitar jalan Darmawangsa.

## 1.3. Tujuan Penelitian

1.3.1. Identifikasi secara komprehensif permasalahan yang timbul dengan keberadaan PKL di Jalan Darmawangsa, Surabaya.

1.3.2. Mencari alternative lokasi yang tepat, jika pola penanganan pola PKL pasca operasi penertiban dengan modal relokasi .

1.3.3. Merumuskan dan mencari alternative pola penanganan PKL pasca operasi penertiban dengan mempertimbangkan segala aspek yang mempengaruhi, seperti: aspek social ekonomi, estetika kota dan legal formal.

1.3.4. Merekomendasikan kepada pemerintah Kota Surabaya tentang kebijakan yang tepat dan komprehensif tentang model penanganan Pedagang Kaki Lima

#### 1.4. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan dari penelitian ini, maka manfaat yang diharapkan diperoleh dari pelaksanaan penelitian ini adalah :

1. Dapat dipakai sebagai dasar pertimbangan dalam membuat kebijakan pola penanganan pedagang kaki lima pasca operasi penertiban termasuk model relokasi
2. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi suatu masukan atau bahan pertimbangan baik bagi para pelaku ekonomi khususnya pedagang kakilima dalam menjalankan usahanya maupun bagi pemerintah kota Surabaya dalam menetapkan berbagai kebijakan terutama yang terkait dalam penertiban dan penataan pedagang kakilima.
3. Sebagai bahan referensi bagi peneliti – peneliti selanjutnya yang tertarik untuk melakukan penelitian yang berhubungan dengan masalah ekonomi sector informal pedagang kakilima.
4. Sebagai masukan untuk membantu mengambil suatu kebijakan dalam rangka pembinaan pedagang kaki lima.
5. Mendorong kepedulian dan tumbuhnya kesadaran para pedagang kaki lima untuk menjaga lingkungan sekitarnya.

## BAB II

## TINJAUAN PUSTAKA

## 2.1. Pengertian Konsep Pedagang Kakilima

Istilah pedagang kakilima merupakan peninggalan zaman penjajahan inggris, pada saat itu Gubernur Jenderal Raffles mengeluarkan peraturan lalu lintas yang menyatakan bahwa jalur jalan yang berukuran 5 (lima) feet (1 feet kira – kira 31 cm lebih sedikit) disepanjang kanan kiri jalan ditetapkan sebagai jalur bagi pejalan kaki. Kemudian tumbuh pedagang yang menjajakan barang dagangannya dengan gerobak dorong, gelaran, dan lainnya. Kemudian pedagang yang berjualan di sepanjang trotoar tersebut kemudian disebut pedagang kakilima (Nal, 1983:30)

Pedagang kakilima adalah orang yang dengan modal relative sedikit berusaha di bidang produksi dan berjualan barang – barang (jasa – jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat, dimana dilaksanakan pada tempat – tempat strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Asal, 1982:4). Sebagai bagian dari sector informal pedagang kakilima mempunyai ciri – ciri yang tak jauh berbeda dengan ciri – ciri sector informal. Dari hasil penelitian yang pernah dilakukan, Kartini kartono dkk mendefinisikan pedagang kakilima seperti dibawah ini

- a) Kelompok ini merupakan pedagang yang kadang – kadang juga berarti produsen sekaligus (misalnya pedagang makanan dan minuman yang dimasak sendiri)
- b) Peralatan pedagang kakilima yang memberikan konotasi, bahwa mereka pada umumnya menjajakan barang – barang dagangan pada tikar dipinggir jalan, atau dimuka trotoar yang dianggap strategis.
- c) Pedagang kakilima umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan “alat” pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan jerih payah.

- d) Pada umumnya kelompok pedagang kakilima ini merupakan kelompok marginal, bahkan ada juga yang merupakan submarginal.
- e) Pada umumnya kualitas barang yang diperdagangkan oleh para pedagang kakilima yang mengkhususkan diri dalam hal penjualan barang – barang cacat sedikit dengan harga yang jauh lebih murah.
- f) Omset penjualan pedagang kakilima ini pada umumnya tidak besar.
- g) Para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah (berasal dari apa yang dinamakan lower income pockets)
- h) Kasus dimana pedagang kakilima berhasil secara otomatis, sehingga akhirnya dapat menaiki tangga dalam jenjang pedagang yang sukses agak langka.
- i) Pada umumnya usaha pedagang kakilima merupakan family enterprise, atau malah one man enterprise.
- j) Barang yang ditawarkan pedagang kakilima pada umumnya tidak standar, dari shifting jenis barang yang diperdagangkan para pedagang sering kali terjadi.
- k) Tawar – menawar antara penjual dan pembeli merupakan cirri khas usaha perdagangan para pedagang kakilima.
- l) Terdapat jiwa kewiraswastaan yang kuat pada para pedagang kakilima.

Supaya dapat lebih menjelaskan pengertian konsep pedagang kakilima, dapat kita perhatikan karakteristik pedagang kakilima menurut Julissar An Nal, seperti dibawah ini : (Nal, 1983 : 33)

- a) Pedagang kakilima umumnya sebagai mata pencaharian pokoknya.
- b) Para pedagang kakilima umumnya tergolong angkatan kerja produktif,
- c) Tingkat pendidikan mereka umumnya rendah.
- d) Sebagian besar pedagang kakilima pendatang dari daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah dikota.

- e) Mereka berdagang sejak sekitar 5 – 10 tahun yang lalu.
- f) Permodalan mereka umumnya sangat lemah.
- g) Umumnya mereka memilih / mengusahakan modal sendiri dan belum ada hubungan dengan bank.
- h) Kemampuan wiraswasta mereka umumnya lemah dan kurang mampu memupuk modal.
- i) Umumnya mereka memperdagangkan bahan pangan, sandang, dan kebutuhan sekunder.
- j) Tingkat pendapatan mereka umumnya rendah untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga di perkotaan.
- k) Pada hakekatnya mereka telah terkena retribusi maupun pungutan – pungutan tidak resmi.

Menurut McGee dan Yeung, "dalam melaksanakan kegiatan perdagangan para pedagang kakilima memperjualbelikan berbagai jenis barang dagangan yaitu": (Tanamal, 2000 :21)

(1). Makanan yang tidak diproses :

- a. Sayur – sayuran
- b. Buah – buahan
- c. Daging (unggas), telur
- d. Makanan hasil laut

(2). Makanan yang telah diproses :

- a. Sayur – sayuran
- b. Buah – buahan
- c. Daging (unggas), telur
- d. Makanan hasil laut

(3). Bukan makanan, barang tahan lama :

- a. meubel
- b. alat – alat mobil
- c. radio

(4). Bukan makanan, bukan barang tahan lama :

- a. sepatu
- b. pakaian
- c. obat – obatan





Sedangkan menurut Didik J.Rachbini menyatakan bahwa dari sekian banyak jenis dagangan dan usaha jasa informal itu bila dilihat dari sisi asal produknya dapat dikategorikan kedalam:produksi pertanian,produksi pabrik,dan produksi rumah tangga.(Rachbini dan Abdul Hamid,1994:102)

#### 2.1.8. Masalah Ketenagakerjaan

Pada umumnya tenaga kerja yang bekerja pada sector informal ini bukanlah disebabkan oleh permintaan hasil pertumbuhan ekonomi, tapi ditentukan oleh jumlah angkatan kerja itu sendiri (Sigit, 1989 : 572) yang juga sering disebut Supply Induced Employment Creation. Hal ini terjadi karena jumlah kesempatan kerja tidak dapat menampung perkembangan angkatan kerja yang ada, sehingga berkembangnya sector informal merupakan bentuk dari penghindaran pengangguran. Hal ini merupakan salah satu masalah pokok yang dihadapi Negara Indonesia dewasa ini adalah tercapainya kesempatan kerja produktif bagi angkatan kerja. Dilihat dari segi ketenagakerjaan khususnya yang berkaitan dengan penyediaan dan pendayagunaan tenaga kerja, tantangan yang dihadapi pertama adalah bagaimana menyediakan kesempatan kerja yang sesuai dengan naiknya jumlah angkatan kerja. Kedua, bagaimana dapat dijamin kualitas ketrampilan angkatan kerja yang memadai yang dikaitkan dengan pelaksanaan pasar kerja secara efisien untuk mencapai pertumbuhan yang ditargetkan (Wirosardjono, 1990 :24).

Tingkat pertumbuhan penduduk untuk masing – masing daerah di Indonesia tidak sama, salah satu penyebabnya adalah adanya migrasi, yaitu perpindahan penduduk dengan tujuan menetap dari suatu tempat ke tempat lain, seperti urbanisasi. Urbanisasi merupakan bertambahnya proporsi penduduk yang berdiam di daerah kota yang disebabkan oleh proses perpindahan penduduk ke kota dan atau akibat dari perluasan daerah kota (Munir Rozy, 1981 : 119). Menurut Todaro, urbanisasi banyak disebabkan oleh perbedaan penghasilan yang diharapkan, walaupun harapan tersebut sering meleset dari kenyataan". Akibatnya, para imigran yang tidak dapat masuk ke sector formal di kota terlempar keluar, kemudian

migrant tersebut berusaha masuk ke sector informal yang memberikan kesempatan kepada siapa saja untuk masuk kedalamnya. Karena itu, sector informal dikenal juga sebagai katup pengaman dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan (Rachbini dan Abdul Hamid, 1994 : 28).

## 2.2.. Kebijakan Umum

- a. Dalam GBHN disebutkan bahwa "pembinaan usaha golongan ekonomi lemah perlu dilanjutkan dan lebih ditingkatkan, antara lain dengan jalan penyuluhan dan bimbingan untuk memperbesar kemampuan usaha dan pemasaran dalam rangka pengembangan kewiraswastaan".
- b. Peraturan Daerah Kota Besar Surabaya Nomor 6 tahun 1955, tentang ketertiban umum: "usaha pedagang golongan ekonomi lemah dalam hal ini pedagang kaki lima dalam gerak langkahnya tidak dibenarkan mengganggu ketertiban umum, sehingga dengan demikian keindahan kota dapat terpelihara.
- c. Peraturan daerah kotamadya Daerah Tingkat II Surabaya Nomor 13 tahun 1973 tentang pemeliharaan kebersihan umum dalam kotamadya Surabaya, yaitu "Bahwa Usaha-usaha yang dilakukan oleh pedagang kaki lima harus tetap menjaga serta memelihara kebersihan umum".
- d. Instruksi Walikotamadya, Kepala Daerah Tingkat II Surabaya Nomor 690/417/1977 tentang peraturan pembinaan dan penertiban pedagang kaki lima, bahwa "pembinaan dan penertiban serta pengarahan harus selalu diberikan, sehingga ketertiban, keamanan dan kebersihan kota selalu terpelihara dengan baik dan bagi pedagang kaki lima sendiri dapat mengembangkan kewirawastaannya".

### BAB III

## METODE PENELITIAN

### 3.1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian, metode yang digunakan adalah Penelitian Lapangan (field research) yaitu mempelajari secara intensif tentang latar belakang kadaan sekarang dan interaksi suatu unit social yaitu masyarakat. Penelitian ini berangkat dari permasalahan yang ada pada objek studi yaitu keberadaannya di jalan Darmawangsa yang sangat mengganggu kelancaran arus lalu lintas, estetika kota (kumuh, kotor semrawut) serta rawan terhadap gangguan ketertiban umum.

Kebijakan yang ada tentang pelarangan PKL dilokasi studi merupakan hal yang sulit dilaksanakan mengingat PKL adalah suatu fenomena dalam masyarakat yang sulit dihilangkan serta belum adanya kepastian tempat yang layak untuk ditempati para pedagang kaki lima.

Dari permasalahan-permasalahan tersebut maka dapat dimunculkan suatu gagasan alternatif model penanganan PKL pasca operasi penertiban, salah satunya berupa model relokasi ke tempat lain.

Penelitian ini mempunyai tujuan yaitu melakukan kajian secara intensif tentang model penanganan PKL jalan Darmawangsa pasca operasi penertiban dengan mempertimbangkan sebagai aspek.

### 3.2. Definisi Konseptual

Untuk menghindari kerancuan makna dari variable – variable yang digunakan dalam model analisis, maka dijelaskan definisi konseptual meliputi :

1. Pedagang kakilima adalah pedagang ekonomi lemah atau penjual jasa yang berusaha dalam kegiatan ekonomi sector informal yang menggunakan daerah milik jalan atau fasilitas umum dan relative tidak menetap.
2. Pendapatan bersih hasil pedagang kakilima adalah nilai jual barang dagangan perharinya dikurangi dengan nilai belinya dan biaya –

biaya produksi yang dilakukan perhari, dihitung dalam satuan rupiah. Dalam analisisnya pendapatan bersih dikelompokkan menjadi pendapatan yang rendah, sedang, dan tinggi.

3. Modal usaha adalah modal kerja yang dimiliki pedagang kakilima yang digunakan dalam melakukan kegiatan usaha perharinya, dapat berupa uang kas, tagihan, dan persediaan barang dagangan, yang diukur dalam satuan rupiah. Dalam analisisnya modal kerja dikelompokkan menjadi modal kerja yang rendah, sedang, dan tinggi.
4. Lokasi usaha adalah tempat berjualan pedagang kakilima. Dalam analisisnya lokasi usaha pedagang kakilima dikelompokkan menjadi lokasi binaan dan lokasi liar.
  - a. Lokasi binaan/resmi adalah tempat berjualan sejumlah pedagang kakilima yang sudah disediakan lokasinya baik yang baru maupun yang sudah lama berfungsi dan kemudian diresmikan oleh Pemerintah Kota Surabaya atas dasar pemenuhan beberapa syarat tertentu.
  - b. Lokasi non – binaan/liar adalah tempat berjualan sejumlah pedagang kakilima yang memakai fasilitas umum dan tanpa izin dari Pemerintah Kota Surabaya.
5. Jenis barang yang diperdagangkan adalah macam – macam barang dagangan yang dijual/dijajakan oleh pedagang kakilima, dan dibagi dalam 2 macam jenis barang yang diperdagangkan yaitu :
  - a. Produk pertanian/peternakan, seperti : sayur – sayuran, buah – buahan, ikan, daging (unggas), telur.
  - b. Produk rumah tangga, seperti : makanan dan minuman yang telah diproses dan aneka kue/makanan ringan.

### 3.3. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data primer dan sekunder.

1. Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari obyek yang diteliti. Dalam hal ini penulis langsung mengajukan sejumlah pertanyaan yang kemudian dijawab oleh para responden.

2. **Data sekunder yaitu data yang diperoleh tidak dari sumbernya langsung melainkan dari pihak lain yang sudah mengumpulkan atau mengolahnnya, yang dilakukan dengan cara survey kepustakaan. Data tersebut diperoleh dari berbagai sumber baik dari Dinas Perekonomian Kotamadya Surabaya, Dinas Tata Ruang Kota Surabaya, Paguyuban Pedagang Kakilima Surabaya, Perpustakaan Dinas Kantor Gubernur KDH TK.1 Jawa Timur, Perpustakaan Universitas Airlangga, Badan Pusat Statistik (BPS) Surabaya, maupun dari Ruang Baca Fakultas Ekonomi Universitas Airlangga.**

### **3.4. Prosedur Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan metode survey lapangan, dimana data – data diperoleh melalui :

1. **Observasi yaitu metode pengumpulan data dengan mengadakan pengamatan langsung pada obyek yang diteliti.**
2. **Wawancara yaitu metode pengumpulan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan pihak yang terkait untuk memberikan keterangan, baik dengan menggunakan kuesioner berstruktur dan tak berstruktur**
3. **Dokumentasi yaitu metode pengumpulan data dengan cara mencatat langsung dokumen yang ada di instansi – instansi Pemerintah Kotamadya Surabaya.**

#### **3.4.1. Populasi Data Prosedur Pengambilan Sampel**

##### **3.4.1.1. Populasi**

Sebagai populasi dalam penelitian ini adalah pedagang kakilima yang melakukan kegiatan usaha perdagangan, dengan jenis dagangan yang meliputi : produk pertanian/peternakan, produk pabrik, produk rumah tangga, dan barang bekas, serta yang cara menjajakan/menjual barang dagangannya dengan cara menetap, menetap bongkar pasang, dan gelaran.

##### **3.4.1.2. Prosedur Pengambilan Sampel**

Prosedur pengambilan sample yang dipakai dalam penelitian ini adalah metode nonrandom sample atau nonprobability sampling. Metode

nonrandom adalah suatu cara pengambilan sample jika penyelidik tidak memberikan kesempatan yang sama pada anggota populasi untuk dijadikan anggota sample (Djarwanto dan Pangestu, 1996 : 114). Dalam metode nonrandom sampel ini akan digunakan teknik sampel kebetulan (accidental sampling).

Teknik accidental sampling dilakukan apabila pemilihan anggota sampelnya dilakukan terhadap orang/benda yang kebetulan ada/dijumpai. Dengan kata lain sampel diambil atau terpilih karena sampel tersebut ada pada tempat dan waktu yang tepat (Sugiarto, 2001 : 38). Teknik ini memungkinkan untuk mendapatkan responden secara sukarela (Nasution, 1995 : 98).

Jumlah sampel yang diambil, Gay (1976) menawarkan beberapa ukuran minimum yang dapat diterima berdasarkan tipe penelitian, sebagai berikut : (Consuelo, 1993 : 163).

1. Penelitian deskriptif yaitu 10 persen dari populasi. Untuk populasi yang sangat besar diperlukan minimum 20 persen
2. Penelitian korelasi yaitu 30 subyek
3. Penelitian ex post facto atau penelitian kasual komparatif yaitu 15 subyek per kelompok
4. Penelitian eksperimen yaitu 15 subyek per kelompok. Beberapa ahli percaya bahwa 30 subyek per kelompok dapat dipertimbangkan sebagai ukuran minimum.

Disamping itu, Arikunto juga berpendapat tentang besarnya ukuran sampel dimana, "jumlah subyeknya besar dapat diambil antara 10% - 15%, atau 20% - 25%, atau lebih, tergantung setidak – tidaknya : (Arikunto, 1989 : 107)

- 1) Kemampuan peneliti dari segi waktu, tenaga, dan dana.
- 2) Sempit luasnya wilayah pengamatan dari setiap subyek
- 3) Besar kecilnya resiko yang ditanggung oleh peneliti.

Menurut Teken (1965), "dalam menentukan besarnya sampel ada beberapa factor yang perlu dipertimbangkan yaitu" : (Djarwanto dan Pangestu, 1996 : 109)



- 1) Derajat keseragaman dari populasi. Makin seragam populasi itu akan makin kecil sampel yang dapat diambil. Sebaliknya, makin tidak seragam populasi itu makin besar sampel yang harus diambil
- 2) Presisi yang dikehendaki dari penelitian. Makin tinggi presisi yang dikehendaki, sampel yang diambil harus makin besar. Sebaliknya kalau penelitian itu dapat mentoleransi tingkat presisi yang lebih rendah, sampel pun kemudian dapat diperkecil
- 3) Biaya, tenaga, dan waktu yang tersedia. Makin besar biaya, tenaga, dan waktu yang tersedia, akan makin besar sampel yang dapat diambil

Menurut hasil observasi yang penulis lakukan setelah dilakukan operasi penertiban di kawasan jalan Darmawangsa, mulai mencairnya titik-titik kemacetan, semakin lancar masuk ke RSUD Dr. Sutomo, pemandangan yang bersih didepan Fakultas Kedokteran Unair serta disekitar Kampus B Unair. Sampel tersebut diambil di wilayah sepanjang Jalan Darmawangsa, difokuskan di Sekitar RSUD Dr. Sutomo, kampus A dan sekitar kampu B..

## BAB IV

### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.2. Deskripsi Hasil Penelitian

Sebelum operasi penertiban jumlah pedagang kakilima meningkat pesat dengan kondisi yang sangat memprihatinkan, titik kemacetan sangatlah banyak diantaranya didepan kampus B Universitas Airlangga, di depan Fakultas Kedokteran bahkan keberadaan pedagang kakilima sangat mengganggu aktifitas rumah sakit Dr. Sutomo.

Setelah kegiatan operasi penertiban PKL jalan darmawangsa, sementara ini sudah dapat dinikmati, seperti mulai mencairnya titik-titik kemacetan, semakin lancarnya masuk ke RSUD Dr. Sutomo, pemandangan yang bersih didepan Fakultas Kedokteran Unair dan lain sebagainya.

Akan tetapi kondisi ini hanya bersifat sementara, karena konsep operasi PKL tidak diikuti dengan konsep penanganan PKL pasca operasi penertiban yang jelas dan komprehensif, maka keberadaan PKL mulai timbul kembali, lambat tapi pasti PKL sudah menempati tempat semula, seiring dengan ketiadaan petugas penertiban.

#### 4.2.1. Karakteristik Pedagang Kakilima di Sekitar Jalan Darmawangsa

##### 4.2.1.1. Komposisi Umur dan Jenis Kelamin

Hasil penelitian menemukan pada umumnya data komposisi umur yang mempunyai prosentase besar adalah kelompok umur 15-24, 25-34, dan 35-44 tahun, yaitu masing – masing sebesar 32.6%, 28%, dan 24%. Pada kelompok umur ini wanita hanya 20,3% dari seluruh responden. Kelompok umur tersebut merupakan kelompok usia kerja produktif, karena kelompok umur ini secara fisik maupun ekonomi mampu bekerja. Komposisi umur dan jenis kelamin responden dapat dilihat pada Tabel 4.11 ini.

Rendahnya prosentase wanita secara keseluruhan, yaitu sebesar 33,3%, karena dalam prakteknya wanita hanya sebagai pembantu pekerjaan suami dalam menambah penghasilan keluarga. Di samping itu wanita lebih banyak mengurus pekerjaan rumah tangga.



TABEL 4.11

## KOMPOSISI UMUR DAN JENIS KELAMIN

Kelompok Umur	Laki-Laki		Wanita		Jumlah	
	Jumlah	%	jumlah	%	jumlah	%
15-24	35	23,3	14	9,3	49	32,6
25-34	22	14,7	20	13,3	42	28
35-44	26	17,3	10	6,7	36	24
45-54	10	6,7	6	4	16	11,7
>=55	7	4,7	0	0	7	4,7
Jumlah	100	66,7	50	33,3	150	100

Sumber : Data Primer, 2003

Secara keseluruhan kesempatan kerja yang sesuai dengan kondisi fisik wanita juga terbatas, sehingga akan memperkecil prosentase wanita yang bekerja sebagai pedagang kakilima.

#### 4.2.1.2. Tingkat Pendidikan

Salah satu cirri sector informal adalah tidak diperlukan formal didalam menjalankan usahanya. Jadi tidak ada tuntutan persyaratan pendidikan formal dalam tingkatan pendidikan tertentu. Ini berarti bahwa sector informal dapat menyerap tenaga kerja dari berbagai tingkat pendidikan atau tidak berpendidikan sama sekali.

Hasil penelitian dilapangan diperoleh data bahwa mayoritas responden memiliki tingkat pendidikan yang relative rendah, yaitu sebanyak 117 orang atau 48,88% menyatakan tidak sekolah, berpendidikan SD tidak tamat, SD tamat, sedang mengenai tingkat pendidikan lain yang dimiliki responden dapat dilihat pada Tabel 4.12

**TABEL 4.12**  
**TINGKAT PENDIDIKAN**

Tingkat Pendidikan	Jumlah	%
Tidak sekolah	5	3,3
SD tidak tamat	15	10
SD tamat	40	26,7
SLTP/Sederajat	50	33,3
SLTA/Sederajat	40	26,7
Jumlah	150	100

Sumber : Data Primer, 2003

Hasil penelitian 150 responden yang terbanyak adalah berpendidikan SLTP yaitu sebesar 50 orang atau 33,3%, sedangkan yang berpendidikan SLTA sebesar 26,7% atau 40 orang yang berarti bahwa mereka yang berpendidikan menengah juga cukup besar yaitu sebesar 60%. Hal ini membuktikan bahwa tidak selamanya tenaga kerja sector informal berpendidikan rendah, selain itu juga membuktikan bahwa adanya kesulitan mencari pekerjaan di sector formal di perkotaan dengan bekal pendidikan menengah. Jadi sector informal merupakan sector alternative bagi mereka yang berpendidikan rendah maupun yang berpendidikan menengah yang tidak tertampung di sector formal.

Selain itu, menurut Hidayat, "diantara sub sector informal, sector yang memerlukan pendidikan yang relative tinggi adalah sub sector jasa dan perdagangan. Hal ini disebabkan karena hasil produksi kedua sector ini langsung ditawarkan kepada konsumen" (Hidayat, 1976 : 22). Oleh karena itu penjual memerlukan sedikit pengetahuan psikologi manusia berupa selera pembeli. Dengan demikian sector ini merupakan preferensi untuk para tamatan sekolah SLTP atau SLTA.

#### 4.2.1.3. Daerah Asal Responden

Sebagian besar pedagang kakilima di daerah penelitian berasal dari luar wilayah Kota Surabaya yaitu sebesar 76,7%, seperti terlihat pada Tabel 4.13. Hal ini mencerminkan bahwa sector informal ini memberikan lapangan pekerjaan yang mudah dimasuki oleh para migrant sebagai pendatang. Dengan demikian job search bagi migrant relative pendek, sambil bekerja di sector informal para migrant dapat meneruskan mencari pekerjaan di sector formal atau mencoba mencoba meningkatkan kemampuan diri sebelum pindah ke sector formal. Jadi sector tersebut dipakai sebagai sumber perbaikan mutu sumber daya manusia.

TABEL 4.13

#### DAERAH ASAL RESPONDEN

Daerah Asal Responden	Junlah	%
Kota Surabaya	35	23,3
Luar Kota Surabaya	115	76,7
Jumlah	150	100

Sumber : Data Primer, 2003

Tabel 4.13 menunjukkan adanya kemungkinan terjadinya dualisme regional antar daerah, khususnya Kota Surabaya dengan daerah di Luar Kota Surabaya. Dualisme regional ini terjadi karena pertumbuhan dan pembangunan Kota Surabaya yang sangat pesat sehingga menghasilkan pertumbuhan ekonomi yang tinggi sedangkan daerah di luar Kota Surabaya pembangunannya relative lambat, sehingga pertumbuhan ekonomi relative lebih rendah dibandingkan dengan Surabaya. Keadaan ini menimbulkan gap/kesenjangan tingkat kesejahteraan antar penduduk daerah perkotaan dengan pedesaan, akibatnya terjadi urbanisasi dari desa ke kota.

#### 4.2.1.4. Jam Kerja

Setelah dilakukan penelitian, diperoleh gambaran bahwa jam kerja rata – rata mereka berkisar antara 7 – 13 jam per hari (Data Primer : 2001). Jadi jam kerja per minggu mereka sudah lebih dari 35 jam yang berarti

mereka merupakan tenaga kerja yang nekerja penuh. Tenaga kerja yang bekerja dibawah 35 jam per minggu merupakan tenaga kerja setengah menganggur (*under employment*), yaitu mereka yang kurang dimanfaatkan dalam bekerja (*under utilized*) dilihat dari jam kerja, produktivitas, dan pendapatan (Simanjutak, 1985 : 12).

Perlu ditambahkan bahwa jam kerja responden bervariasi menurut jam buka usahanya : pagi-siang dan sore-malam. Variasi jumlah jam kerja ini terjadi karena barang dagangan yang sudah habis, pengunjung sepi, dan faktor alam seperti hujan yang akan berpengaruh terhadap jumlah jam kerja khususnya pedagang kakilima gelaran.

#### 4.2.1.5. Pekerjaan Sebelum Sebagai Pedagang Kakilima

Pekerjaan sebelum menjadi pedagang kakilima pada Tabel 4.14

TABEL 4.14

#### PEKERJAAN SEBELUM BEKERJA SEBAGAI PEDAGANG KAKILIMA

Pekerjaan	Jumlah	%
Petani	35	23,3
Buruh/karyawan swasta	40	26,7
Pegawai Negeri	-	-
Tidak bekerja	72	48
Lainnya	3	2
Jumlah	150	100

Sumber : Data Primer, 2003

Sebagian besar responden sebelumnya tidak bekerja, yaitu 72 orang (48%). Kemungkinan besar mereka masih sekolah dan setelah itu langsung bekerja sebagai pedagang kakilima. Pekerjaan sebelumnya kedua terbesar adalah buruh/karyawan, yaitu 40 orang (26,7%), petani 35 orang (23,3%) dan lainnya 3 orang (2%). Hal ini menunjukkan adanya gejala, apabila tenaga kerja yang sudah bekerja mendapat kesulitan (PHK, pensiun), maka mereka akan terjun ke sector informal. Kemudian juga membuktikan bahwa transisi dari pedesaan ke perkotaan melalui media sector informal.

Menurut Soedarsono dan Swasono menyatakan bahwa, "pada saat ini desa tidak dapat digunakan untuk menampung para eks urbanisasi" (Soedarsono dan Swarsono : 1986 : 160). Dengan kata lain, apabila

dulunya berasal dari desa dan tidak dapat kembali ke desa asalnya, melainkan masuk ke sector informal. Dalam hubungan ini maka sector informal berfungsi sebagai tempat penampung bagi tenaga kerja yang mendapat kesulitan (PHK, pensiun).

#### 4.2.1.5. Pertama Kali Yang Mengajak Bekerja Sebagai Pedagang Kakilima

Pedagang kakilima yang menyatakan bekerja sebagai pedagang kakilima atas kemauan sendiri sebanyak 85 orang (56,6%) dari 150 responden dan atas ajakan saudara/keluarga sebanyak 65 orang (43,3%), mereka pada mulanya hanya membantu saudara/keluarganya dan akhirnya mereka berjualan sendiri atau dibantu anggota keluarga yang lain membuka usaha kakilima sendiri. Ketika ditanya lebih lanjut, bahwa ternyata mereka mendapatkan informasi usaha kakilima dari pedagang yang merupakan teman atau kenalannya, yaitu 25 orang (10,4%), kemudian mereka tertarik dan memilih bekerja sebagai pedagang kakilima. Kondisi ini jika dihubungkan dengan pola migrasi mereka, nampak bahwa mereka bekerja sebagai pedagang kakilima, karena alasan ekonomi, baik yang berhubungan dengan daerah asal maupun daerah tujuan. Hal ini sesuai dengan pemikiran Lee, bahwa sebab – sebab migrasilah yang membuat mereka menganalisa keadaannya, sehingga timbul tanggapan untuk memilih Surabaya sebagai tempat mencari nafkah. Pilihan ini dimungkinkan karena mereka memiliki jalur informasi tentang pencaharian nafkah di Surabaya.

#### 4.2.1.6. Mencoba Pekerjaan di Sektor Formal

Dari hasil penelitian, yang pernah mencoba mencari pekerjaan di sector formal (kantor pemerintah/swasta) sebanyak 90 orang (60%) dan 60 orang (40%) menyatakan tidak pernah. Hal ini jelas membuktikan bahwa sebagian besar dari responden merupakan tenaga kerja yang tidak tertampung di sector formal dan selanjutnya mereka memilih bekerja di sector informal sebagai alternative sebelum mereka tertampung di sector formal.

Hal ini semakin diperkuat dengan data yang menunjukkan bahwa mereka berniat mencari pekerjaan lain selain menjadi pedagang kakilima sebanyak 96 orang (64%) dan tidak berminat mencari pekerjaan lain sebesar 54 orang (36%) . Pada umumnya mereka yang masih berniat mencari pekerjaan lain (di sector formal) adalah pedagang yang masih berusia muda, sedangkan yang berusia sudah tua tidak lagi berniat mencari pekerjaan lain (di sector formal).

#### 4.2.1.7. Modal Usaha

##### 4.2.1.7. Asal Modal Usaha

Sebagian besar pedagang kakilima usahanya dengan modal usaha yang berasal dari tabungan sendiri, yaitu sebesar 79 orang 52,7%, dan sebagian lagi berasal dari pinjaman keluarga atau teman, yaitu sebesar 71 orang 47,3% . Jadi benar konsep pedagang kakilima yang sudah diterangkan dimuka, bahwa pada umumnya mereka mengusahakan modal sendiri dan belum ada hubungan dengan bank atau lembaga keuangan formal, tetapi pada kalimat terakhir yang menyatakan belum ada hubungan dengan bank atau lembaga keuangan formal tidak terbukti , kenyataanya dari hasil penelitian menunjukkan bahwa sudah ada responden yang menyatakan berhubungan dengan bank, yaitu sebesar 4 orang (1,7%). Kenyataanya ini berarti merubah kesimpulan dari beberapa penelitian sebelumnya menjadi bahwa pada umumnya pedagang kakilima mengusahakan modal sendiri dan sedikit sekali yang berhubungan dengan bank atau lembaga keuangan formal.

## 4.2.1.18. Pendapatan Bersih Rata – rata Per Hari

Dari hasil penelitian didapatkan data tentang pendapatan bersih rata – rata per hari pedagang kakilima, seperti terlihat pada Tabel 4.15.

TABEL 4.15

## PEBDAPATAN BERSIH RATA – RATA PER HARI PEDAGANG KAKILIMA

Pendapatan Bersih Rata-rata Per Hari(Rp)	jumlah	%
<10.000		
10.000-50.000	24	16
50.000-100.000	98	65.3
>100.000	28	18.7
jumlah	150	100

Sumber : Data Primer, 2003

Tabel 4.15 menunjukkan bahwa sesungguhnya keberadaan pedagang kakilima mempunyai potensi ekonomi yang cukup besar didalam meningkatkan kesejahteraan hidup keluarga. Pedagang kakilima sekarang tidak dapat dipandang sebelah mata mengingat pendapatan yang dihasilkan oleh pedagang kakilima ini sudah tidak dapat dikatakan kecil lagi karena pendapatan yang mereka hasilkan sudah sama dengan Upah Minimum Regional Surabaya bahkan banyak yang lebih besar dari UMR Surabaya pada tahun 2000 yang hanya Rp 330.700,00 per bulan. Tingkat pendapatan pedagang kakilima yang relative besar daripada tingkat upah buruh secara langsung maupun tidak langsung telah memberi gambaran bahwa tingkat kesejahteraan para pedagang kakilima ternyata relative lebih baik dari kesejahteraan buruh.

Besarnya rata – rata pendapatan pedagang kakilima ini merupakan salah satu factor yang membuat mereka tetap ingin sebagai pedagang kakilima dan tidak mau berpindah profesi lain, hal ini didukung oleh data bahwa dari 150 responden 94 orang (62,7%) menyatakan bahwa mereka tidak mau mencari pekerjaan lain (Data Primer, 2001). Sebetulnya dengan besarnya rata – rata pendapatan pedagang kakilima ini tentunya mereka sudah dapat beralih menjadi formal, tetapi kenyataanya mereka terus tetap ingin bekerja yang bersifat informal. Menurut teori dualisme social hal ini karena mereka masih memegang prinsip – prinsip social, ekonomi, dan

budaya yang tradisional sehingga sulit menyerap prinsip – prinsip modern yang kapitalisme.

#### 4.2.1.15. Lokasi Usaha

Ketika ditanya alasan pemilihan lokasi jualan dari 150 responden, ternyata jawabannya bervariasi, 74 orang (49,3%) menyatakan Karena lokasi jualan(Pendapatan di Darmawangsa>disbanding dengan tempat lain), 20 orang (13,3%) menyatakan tidak mengenal tempat lain atau baru jadi PKL, 31 orang (20.7%) menyatakan diajak saudara /teman, 15 orang (10%) menyatakan dekat dengan tempat tinggal sedang yang lainnya sebanyak 10 orang (6.7%) menyatakan alasan lainnya yaitu : hanya memperoleh tempat jualan di tempat itu, dekat dengan pemukiman perumahan/perkantoran, dan warisan dari orang tua (lihat Tabel 4.16).

**TABEL 4.16. ALASAN PEMILIHAN LOKASI USAHA DI SEPANJANG JL DARMAWANGSA**

Alasan Pemilihan Usaha	Jumlah	%
Pendapatan>dibanding Tempat Lain	74	49,3
Tidak mengenal tempat lain	20	13,3
Diajak Saudara/teman	31	20,7
Dekat tempat tinggal	15	10
Lainnya	10	6,7
Jumlah	150	100

Sumber :Data Primer 2003

#### 4.2.2. Pendapat Pedagang Kaki Lima Tentang Penggusuran

##### 4.2.2.1 Kekawatiran Pedagang Kaki Lima

Ketika ditanya tentang kekhawatiran berjualan di sepanjang jalan Darmawangsa, dari 150 responden, ternyata jawabannya bervariasi, 76 orang (50,7%) menyatakan sangat khawatir dengan penggusuran,hal ini karena berjualan di jalan Darmawangsa ini sudah sangat lama dan menjadi mata pencaharian untuk menghidupi keluarga,sementara 54 orang(36%) khawatir akan di pindah karena takut ditinggal pelanggan dan belum tentu tempat yang baru bisa lebih ramai dengan tempat yang sekarang,hal ini berkaitan dengan penghasilan juga, 6 orang (4%) menyatakan tidak tahu,



14 orang (6.7%) menyatakan alasan lainnya yaitu : premanisme (pengompasan) hujan, (lihat Tabel 4.17).

TABEL 4.17

## KEKAWATIRAN PEDAGANG KAKI LIMA

Kekawatiran Pedagang Kaki Lima	Jumah	%
Pengusuran	76	50.7
Pemindahan/Relokasi	54	36
Tidak khawatir	0	0
Tidak Tahu	6	4
Lainnya	14	9.3
Jumlah	150	100

Sumber :Data primer 2003

## 4.2.2.2 Pendapat Pedagang Kaki Lima Tentang Pengusuran/Relokasi

Ketika ditanya tentang kesediaan Pedagang Kaki Lima untuk di gusur/di pindah, dari 150 responden, 90orang (60%) menolak atau tidak setuju pengusuran dengan alasan, karena berjualan di jalan Darmawangsa ini sudah sangat lama dan menjadi mata pencaharian untuk menghidupi keluarga ,sedangkan 60 orang (40%) setuju di relokasi asalkan dekat dengan tempat jualannya sekarang,kesimpulannya mayoritas pedagang tidak setuju dengan pengusuran,lebih sepakat jika di tata secara rapi atau dengan cara pembatasan PKL .

## 4.2.2.3 Alternatif Tempat Relokasi

Ketika ditanya alternatif tempat Relokasi jawaban dari responden pedagang kaki lima bervariasi,45orang(30%)menghendaki didalam lapangan olahraga,mereka beralasan karena sebelumnya berjualan dekat lapangan tersebut serta dekat dengan rumah sakit menurut mereka menilai lapangan olahraga bernilai strategis dan nyaman digunakan untuk berjualan,65 orang(43.3%) memilih didalam kawasan RSUD Dr.Sutomo,alasanya hampir sama dengan dengan yang memilih lapangan olah raga,mereka menilai kawasan RSUD Dr.Sutomo sangat strategis,sedangkan sisanya yaitu 40 orang (26,7%) memilih dilapangan parkir Unair baik lapangan parkir Unair di kampus A(falkutas kedokteran )atau di lapangan parkir Unair dikampus B.Lebih jelasnya bisa dilihat table 4.18

**TABEL 4.18**  
**ALTERNATIF TEMPAT RELOKASI**

Alternatif Tempat Relokasi	Jumlah	%
Di dalam lapangan olah raga	45	30
Di dalam kawasan RSUD Dr .Sutomo	65	43.3
Dilapangan Parkir Unair	40	26.7
Jumlah	150	100

Sumber: Data primer 2003

#### 4.3 Pembahasan

Pola pemilihan lokasi usaha pedagang kakilima di jalan Darmawangsa sebagai objek penelitian dan usaha pedagang kakilima pada umumnya ini bersifat mangarah pada pola pendekatan kekonsumen langsung, sebagai contoh para pedangan memilih menggelar/membuka usahanya pada tempat-tempat yang mereka anggap banyak konsumen yang membutuhkan mereka, misalnya dekat pertokoan, dekat pusat pendidikan (dekat kampus Universitas Airlangga), rumah sakit (rumah sakit Dr Sutomo) dan lain sebagainya meskipun tempat-tempat tersebut bukan merupakan tempat peruntukan berdagang bagi para pedagang kakilima.

Keadaan yang demikian ini ternyata tidak langsung mendapat dukungan masyarakat yang membutuhkan jasa pedagang kakilima, sebagai contoh masyarakat yang ingin berbelanja atau makan di "kakilima" umumnya tidak melihat apakah pedagang kakilima tersbut menempati lokasi binaan/resmi atau liar. Hal-hal yang mereka pertimbangkan umumnya adalah barang yang mereka butuhkan sudah tersedia dengan harga yang sudah cocok atau makanan yang dijual cukup enak dengan tempat yang cukup nyaman pasti mereka akan membelinya. Pola kedekatan dengan konsumen ternyata juga membuat konsumen diuntungkan karena konsumen tidak usah pergi terlalu jauh hanya sekedar membeli makanan/barang yang dibutuhkan sudah dijual oleh pedagang kakilima disekitar mereka.

Pembahasan mengenai karakteristik pedagang kakilima di Kota Surabaya adalah sangat penting untuk memberikan gambaran yang

sesungguhnya mengenai keberadaan pedagang kakilima. Gambaran mengenai karakteristik pedagang kakilima nantinya diharapkan dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan untuk mencari solusi dari masalah pedagang kakilima di Kota Surabaya.

Berdasarkan penelitian dilapangan memberikan gambaran bahwa sebagian besar pedagang kakilima berasal dari luar wilayah Surabaya (76.7%) dan sisanya berasal dari Surabaya. Keadaan ini mengindikasikan bahwa telah terjadi dualisme regional. Dua lisme regional terjadi karena pembangunan kota Surabaya mengalami perkembangan yang cepat menghasilkan tingkat pertumbuhan ekonomi yang tinggi, sedangkan daerah luar Surabaya tingkat pertumbuhannya relative lambat sehingga menghasilkan tingkat pendapatan yang jauh tertinggal dibanding Kota Surabaya. Kesenjangan tingkat pendapatan antara penduduk daerah perkotaan dan pedesaan terus yang semakin lebar menyebabkan terjadinya urbanisasi dari desa ke kota.

Keragaman peluang kerja di kota dengan tingkat upah yang relatife lebih tinggi dari tingkat upah didesa akan mendorong penduduk desa untuk pindah ke kota. Tekanan kemiskinan yang absolute menyebabkan penduduk pedesaan harus pergi kekota untuk memenuhi kebutuhan dasar. Posisi sector pertanian secara relative juga tidak menguntungkan. Nilai tukar komoditi sector pertanian terhadap komoditi non pertanian cenderung mengalami penurunan. Hal ini dapat menimbulkan "keputusasaan" dari petani yang telah bekerja keras memproduksinya, apalagi tanah dan asset produktif yang mereka milikisemakin kecil dan terbatas. Itu sama artinya dengan memproduksi barang yang biaya produksinya akan lebih besar dari pendapatan yang akan diperoleh.

Pendapatan para petani yang kecil mengakibatkan tidak sedikit dari mereka yang beralih profesi sebagai pedagang kaki lima di kota. Berdasarkan penelitian di lapangan ditemukan bahwa sekitar 23,3% dari 150 responden pedagang kaki lima menyatakan bahwa mereka sebelumnya pernah bekerja sebagai petani. Factor rendahnya tingkat pendapatan di pedesaan telah mendorong mereka untuk bermigrasi ke kota. Disamping itu, migrasi ternyata telah menjadi "budaya" yang disosialisasikan di kalangan

kelas bawah, orang – orang desa yang belum pernah bermigrasi ke kota merasa terdoda melihat rekan – rekannya telah berhasil memperoleh penghasilan dari kota dan mampu membeli rumah, tanah, maupun menyekolahkan anak – anaknya.

Demonstration effect inilah yang menyebabkan mengapa migrant – migrant baru senantiasa mengalir ke kota kendatipun kondisi kota kurang ramah bagi mereka. Lebih jauh lagi, agaknya telah berkembang suatu system nilai bahwa bermigrasi ke kota adalah suatu tindakan yang patut dipuji, hal ini mengindikasikan rupanya orang desa tidak lagi melihat sikap “sabar dan nrimo” menunggu tetesan kemakmuran dari kota (dalam teori ekonomi disebut *trickling – down effect*) sebagai suatu keutamaan, mereka lebih bersikap “proactive” dengan mencari kemakmuran di kota.

Para migrant di tempat yang baru mengalami kesenjangan kapasitas dan tuntutan kerja formal yang modern. Mereka sulit untuk memasuki sector formal yang menuntut keahlian khusus dan tingkat pendidikan tinggi, sehingga mereka terpaksa mencari pekerjaan di sector lain. Alternative satu – satunya yang mudah dimasuki adalah sector informal dengan menjadi pedagang kaki lima. Sector ini tidak memerlukan persyaratan ketrampilan khusus dan tingkat pendidikan tinggi. Hasil penelitian di lapangan ditemukan sebagian besar pedagang kaki lima hanya berpendidikan SD dan SLTP serta sebagian kecil saja yang mempunyai pendidikan tinggi. Keadaan ini menggambarkan bahwa sector inilah yang sesuai dengan keadaan yang mereka miliki dan menggambarkan terbatasnya lapangan pekerjaan bagi mereka, disisi lain tingginya tingkat persaingan mencari pekerjaan telah mendorong mereka untuk masuk ke sector informal pedagang kaki lima.

Sector informal pedagang kaki lima juga merupakan sector alternative yang dapat membuka lapangan kerja baru yang luas bagi para pengangguran dan buruh pabrik yang ter – PHK di masa krisis ekonomi. Sector ini mampu bertahan di tengah hempasan badai krisis ekonomi dibandingkan sector formal yang banyak mengalami kebangkrutan. Dalam menjalankan usaha berdagang ini tidak memerlukan pendidikan tinggi dan ketrampilan khusus, melainkan yang terpenting adalah memiliki keuletan dan keberanian usaha sehingga tidak mengherankan bahwa kebanyakan

yang menjalankan usaha ini adalah mereka yang masih termasuk kelompok usia produktif kerja.

Kelompok umur ini yang secara fisik mampu bekerja keras dan mereka sebagian besar dari jenis kelamin laki – laki. Dari hasil penelitian juga ditemukan bahwa sebagian besar pedagang kakilima telah menjadikan usaha tersebut menjadi pekerjaan pokok dan sebagian kecil saja yang menjadikan sebagai pekerjaan sampingan. Jadi profesi sebagai pedagang kakilima merupakan sumber pendapatan utama bagi pemenuhan kebutuhan keluarga mereka. Untuk itu, dalam masalah penertiban terhadap pedagang kakilima seharusnya dipertimbangkan dengan melihat semua aspek baik ekonomi, social, dan budaya sehingga penertiban yang dilakukan dapat menguntungkan semua pihak.

Para pedagang kakilima menjalankan profesi ini ternyata terlebih dahulu mencari pekerjaan di sector formal. Hal ini menjelaskan bahwa sebagian besar dari mereka merupakan tenaga kerja yang tidak tertampung di sector formal dan selanjutnya mereka mengambil keputusan bekerja di sector informal pedagang kakilima sebagai alternative sebelum mereka berusaha lagi memasuki sector formal. Pada umumnya mereka yang masih berminat mencari pekerjaan disektor formal adalah yang masih berusia muda, sedangkan pedagang yang telah berusia tua tidak lagi berniat mencari pekerjaan lain karena mereka memang telah berniat untuk bekerja terus disektor informal pedagang kakilima dan juga adanya factor usia. Kesempatan bekerja menjadi pedagang kakilima semakin bermakna bagi mereka ketika alternative penghidupan yang ditawarkan sector formal tidak selalu lebih baik, sehingga dapat dikatakan menjadi pedagang kakilima merupakan keputusan yang rasional.

Para pedagang kakilima dalam mengawali usahanya sebagai pedagang kakilima kebanyakan menjelaskan bahwa kalipertama yang mengajak bekerja sebagai pedagang kakilima sebagian besar adalah kemauan sendiri, diajak keluarga, dan teman. Apabila dihubungkan dengan pola migrasi, terlihat bahwa mereka bekerja sebagai pedagang kakilima karena alasan ekonomi diman sebagai factor pendorongnya adalah adalah menyempitnya lapangan pekerja didaerah asal sedangkan factor

penariknya adalah kesempatan untuk mendapatkan penghasilan yang lebih baik dan tarikan dari orang yang diharapkan sebagai tempat berlindung atau tumpuan hidup sementara dikota. Faktor penarik ini memungkinkan mereka untuk memiliki jalur informasi untuk selanjutnya memasuki lapangan kerja disektor informal.

Kegiatan usaha pedagang kakilima yang dijalankan memiliki variasi jam kerja. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh gambaran bahwa jam kerja rata-rata mereka berkisar 7-13 jam per hari. Jadi jam kerja per minggu sudah lebih dari 35 jam yang berarti mereka merupakan tenaga kerja penuh. Variasi jumlah jam kerja ini terjadi karena barang dagangan yang sudah habis, pengunjung mulai sepi, cuaca panas atau hujan serta karena lokasi usaha. Menyangkut lokasi usaha, kebanyakan para pedagang kakilima memilih pada lokasi yang ramai pengunjung atau strategis. Lokasi usaha pada tempat-tempat tersebut diyakini oleh sebagian besar pedagang kakilima akan dapat memperoleh pendapatan yang tinggi.

Pendapatan pedagang kakilima memiliki potensi yang cukup baik mengingat pendapatannya yang dihasilkan sudah dapat dikatakan relative tinggi jika dibandingkan dengan UMR Kota Surabaya pada tahun 2001 yaitu sebesar Rp 330.700,00 per bulan, sedangkan pendapatan bersih rata-rata pedagang kaki lima kurang lebih Rp 45.000,00 per hari. Dengan potensi pendapatan yang tinggi ini, sebetulnya mereka dapat mengubah usahanya menjadi formal, tetapi kenyataannya mereka tetap ingin bekerja yang bersifat formal, tetapi kenyataannya mereka tetap ingin bekerja yang bersifat informal. Menurut teori dualisme social hal ini karena mereka masih memegang prinsip-prinsip social, ekonomi, dan budaya yang tradisional sehingga sulit menyerap prinsip-prinsip ekonomi modern yang kapitalis.

Pemaparan karakteristik pedagang kakilima di Kota Surabaya telah memberikan gambaran bahwa sesungguhnya sector informal pedagang kakilima memiliki potensi ekonomi kerakyatan yang sangat potensial, jika dikembangkan menjadi kekuatan ekonomi kerakyatan yang kuat dan tangguh. Potensi ekonomi yang tersimpan itu adalah:

- ❖ pertama yaitu sector informal pedagang kakilima dapat melayani kebutuhan masyarakat khususnya bagi masyarakat golongan ekonomi menengah ke bawah.
- ❖ Potensi ke dua adalah sector informal pedagang kakilima telah berfungsi sebagai alternative dalam mengurangi jumlah pengangguran dimasa krisis ekonomi.
- ❖ Potensi ketiga adalah sector ini mempunyai potensi memberi sumbangan terhadap pembangunan di Kota Surabaya. Besarnya sumbangan sector informal pedagang kakilima terhadap pembentukan PDRB Kota Surabaya dapat diperkirakan sebesar  $\pm 1.620.000.000,00$  per tahundengan asumsi pendapatan rata-rata pedagang kakilima Rp 45.000,00 per hari dan jumlah pedagang kakilima sebanyak 1000 unit usaha.
- ❖ Potensi ke empat adalah sector ini juga mampu memberikan pemasukan bagi Pemkot Surabaya,yaitu sebagai salah satu sumber PAD,Apabila setiap pedagang kakilima dapat ditarik sebesar 1000 unit usaha maka ada pemasukan dana untuk PAD sebanyak  $\pm 360.000.000,00$  per tahun. Dana yang terkumpul ini akan dapat dipergunakan kembali bagi penataan,pembinaan,dan pemberdayaan pedagang kakilimadi Kota Surabaya. Namun,pada kenyataannya sector ini tidak mendapat perhatian yang serius dalam hal penataan dan pengelolaan dari Pemerintah Kota Surabaya. Pemkot selama ini hanya memandang pedagang kakilima adalah sebagai suatu masalah perkotaan bukan sebaliknya merupakan peluang yang perlu ditangani dan dikembangkan dengan baik. Penataan dan pembinaan terhadap pedagang kakilima merupakan kewajiban yang harus dilakukan Pemkot sebagai bentuk konsekuensi dari pemerintah yang tidak lagi mampu membuka lapangan kerja yang luas bagi rakyatnya.

Fenomena pedagang kakilima adalah cara swadaya melalui inisiatif mandiri dari rakyat untuk mencoba bertahan hidup apalagi ditengah krisis ekonomi dengan membuka lapangan kerja sendiri tanpa tergantung pada bantuan pemerintah. Bentuk inisiatif dari rakyat ini seharusnya didorong dan sekaligus diperdayakan,bukan sebaliknya dibinasakan usahanya

dengan melakukan penertiban dan penggusuran tanpa melakukan solusi. Penertiban pedagang kakilima yang dilakukan Pemkot Surabaya mulai 1 Februari 2002 merupakan kebijakan yang tidak integratif dalam menyelesaikan masalah secara tuntas sehingga hasil yang diperoleh dari kegiatan sporadic seperti ini hanya berupa penyelesaian suatu masalah yang justru akan menciptakan masalah baru yang lebih luas dan harmonis

Kebijakan penertiban dan penggusuran pedagang kakilima yang tidak mempunyai solusi ini hanya akan menghilangkan gejala permukaan dari kehidupan social ekonomi masyarakat, bukan untuk menyelesaikan akar masalahnya. Pasca penertiban dan penggusuran yang tidak mempunyai konsep dan solusi ini akan dapat menimbulkan gejolak dan kerawanan social dalam masyarakat karena munculnya pengangguran baru dari para pedagang kakilima yang kehilangan usahanya. Padahal sebagian besar para pedagang kakilima telah menjadikan usaha dagang ini sebagai pekerjaan pokok untuk menghidupi keluarganya, sehingga banyak dari anggota masyarakat yang menggantungkan hidupnya dari sector informal ini.

Penertiban dan penggusuran terhadap pedagang kakilima yang dilakukan Pemkot Surabaya dengan alasan bahwa keberadaan pedagang telah mengganggu keindahan kota dan menyebabkan kemacetan lalu lintas di Kota Surabaya bukan suatu alasan yang tepat karena dalam masalah ini yang bersalah tidak asaja para pedagang kakilima yang melanggar hukum tetapi Pemkot Surabaya juga bersalah karena selama ini tidak ada manajemen penataan dan pengelolaan yang baik terhadap sector ini. Padahal Pemerintah Kota Surabaya sendiri telah membuat dan menertibkan PERDA No.10 Tahun 1987 yang berisi tentang pengaturan tempat usaha dan pembinaan pedagang kaki lima di wilayah Surabaya dan juga telah diterbitkan 6 peraturan pelaksanaannya, tetapi pengaturan tempat usaha dan pembinaan pedagang kakilima ini pada kenyataannya tidak berjalan baik dan efektif dilapangan. Untuk pengaturan tempat usaha Pemkot Surabaya melalui surat Keputusan Walikota Surabaya No.03 Tahun 1989 hanya menetapkan 54 lokasi yang diijinkan sementara untuk usaha pedagang kakilima. Mengenai program pembinaan terhadap



pedagang kakilima sebagai tindak lanjut dari PERDA No.10 Tahun 1987, Pemerintah Kota Surabaya telah menetapkan peraturan pelaksana melalui surat Keputusan Walikota Surabaya No.03 Tahun 1999. Program Pembinaan pedagang kaki lima sebagai mana tercantum dalam keputusan Walikota diatas ternyata tidak berjalan seperti yang diharapkan, karena hanya sedikit sekali pedagang kakilima yang mendapat pembinaan.

Penataan Kota Surabaya masih belum memberikan tempat yang layak bagi pedagang kakilima yang dianggap tidak legal, karena dalam penyusunan rencana Tata Ruang Kota Surabaya tidak memberikan tempat yang layak bagi pedagang kakilima yang dianggap tidak legal, karena dalam penyusunan Rencana Tata Ruang Kota Pemerintah Surabaya tidak memberikan ruang kepada sector informal pedagang kakilima kedalam Master Plan Surabaya (MPS) 2000, dalam MPS 2000 tidak ditentukan lokasi khusus untuk pedagang kakilima hanya bersifat sementara sampai dengan lokasi tersebut bebas dari kegiatan pedagang kakilima.

Apabila Pemkot memiliki kemauan untuk melakukan pengaturan dan pengelolaan pedagang kakilima dengan memberikan pembatasan ruang, waktu, dan jumlah pedagang kakilima pada suatu kawasan public space, maka keberadaan pedagang kakilima bisa menjadi unsure keindahan dan daya tarik Kota Surabaya. Guna mewujudkan semua itu pada prinsipnya Pemkot Surabaya harus memiliki regulasi yang jelas terhadap pedagang kakilima dan mau mengakui pedagang kakilima sebagai realita yang harus diterima sebagai bagian dari dinamika ekonomi perkotaan. Disisi lain pedagang kakilima harus dapat mengontrol diri mereka sendiri untuk dapat menjaga keamanan, ketertiban, dan kebersihan sehingga masalah kekumuhan, kesemrawutan, dan kemacetan lalu lintas kota dapat diatasi bersama tanpa merugikan banyak pihak. Oleh karena itu, perlu dibangun kesepahaman dan sudut pandang yang sama diantara masyarakat, pedagang kakilima, Pemkot, DPRD, dan Kepolisian dalam melihat permasalahan pedagang kakilima ini dengan memandang bahwa pedagang kakilima adalah korban dari system ekonomi yang kapitalis dan proses pembangunan yang penuh korupsi, sehingga apapun kebijakan Pemkot

yang berkaitan dengan pengaturan pedagang kakilima hendaknya lebih berpihak kepada pedagang kakilima sebagai rakyat kecil.

#### 4.4.1. Desain Model Pembinaan, Pengembangan Serta Penanganan Pedagang Kakilima Secara Kusus pada Pedagang Kaki Lima Di Sekitar Jalan Darmawangsa Dimasa Mendatang.

##### 4.4.1.1. Komponen Yang Dilibatkan Dalam Pembinaan Pedagang Kakilima

Pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima di Surabaya harus didesain sebagai kegiatan usaha yang menguntungkan, cantik, nyaman, dan modern. Artinya usaha pedagang kakilima dijadikan sebagai alternative kegiatan usaha masyarakat, mempunyai tingkat keuntungan yang baik, mendukung program kebersihan dan keindahan kota, tertata dengan baik dan cantik, kinerja usahanya professional, dan berpenampilan modern sesuai dengan perkembangan tuntutan masyarakat metropolis. Untuk itu, proyek pembinaan dan pengembangan ini secara langsung dapat melibatkan 3 (tiga) kekuatan strategis dengan pembagian peran dan mekanisme yang konkrit. Ketiga kekuatan strategis itu adalah : (Setiawan dan Arie Wibowo, 1998, 9)

1. Pemerintah Kota Surabaya, dengan mengambil peran dan fasilitas sebagai :

- a. Pembuat kebijakan (regulator) dimana Pemkot dapat membuat kebijakan yang mengatur pedagang kakilima yang tepat sehingga dapat mendukung eksistensi dan pengembangan usaha pedagang kakilima di Surabaya.
- b. Pembinaan umum ; sosialisasi peraturan daerah, program pembangunan kota terkait, peningkatan pendapatn asli daerah, program kebersihan dan keindahan kota, layanan fasilitas umum masyarakat kota, dan berbagai kepentingan pemerintah kota lainnya.
- c. Dukungan financial; untuk membiayai berbagai kegiatan dan program pembinaan.

2. Lembaga Pembina dengan peran sebagai berikut :

- a. Pelatihan dan konsultasi untuk meningkatkan kemampuan

**SDM pedagang kakilima**

- b. Perbaikan kinerja usaha pedagang kakilima dan kelembagaannya seperti paguyuban dan koperasi  
Perbaikan penampilan rombongan pedagang kakilima dengan desain yang cantik dan modern.
- d. Pendataan dan identifikasi pedagang kakilima.
- e. Melaksanakan legalisasi pedagang kakilima melalui pemberian serifikasi/keterangan usaha kakilima dan pemasangan plat atau stiker ijin usaha yang dikeluarkan oleh Pemerintah Kota Surabaya.
- f. Membuat model pengembangan pedagang kakilima sesuai dengan jenis dan karakternya.
- g. Membuat proyek percontohan sentra usaha pedagang kakilima.
- h. Bersama – sama dengan instansi terkait melaksanakan penataan pedagang kakilima melalui pemahaman terhadap aturan – aturan yang berlaku dan penataan dengan system blok (zoning).
- i. Melakukan penataan melalui pemasangan rambu – rambu boleh atau tidaknya pedagang kakilima menjadikan lokasi tersebut menjadi sentra pedagang kakilima.
- j. Melakukan pendampingan akses ke berbagai pihak (keuangan, kemitraan).
- k. Menyusun dan mengajukan draft penyempurnaan peraturan yang terkait dengan pedagang kakilima.
- l. Studi model pengembangan.

**3. Funding Agency, Bank, BUMN/BUMS dan Lembaga Sosial Untuk Memberikan Fasilitas :**

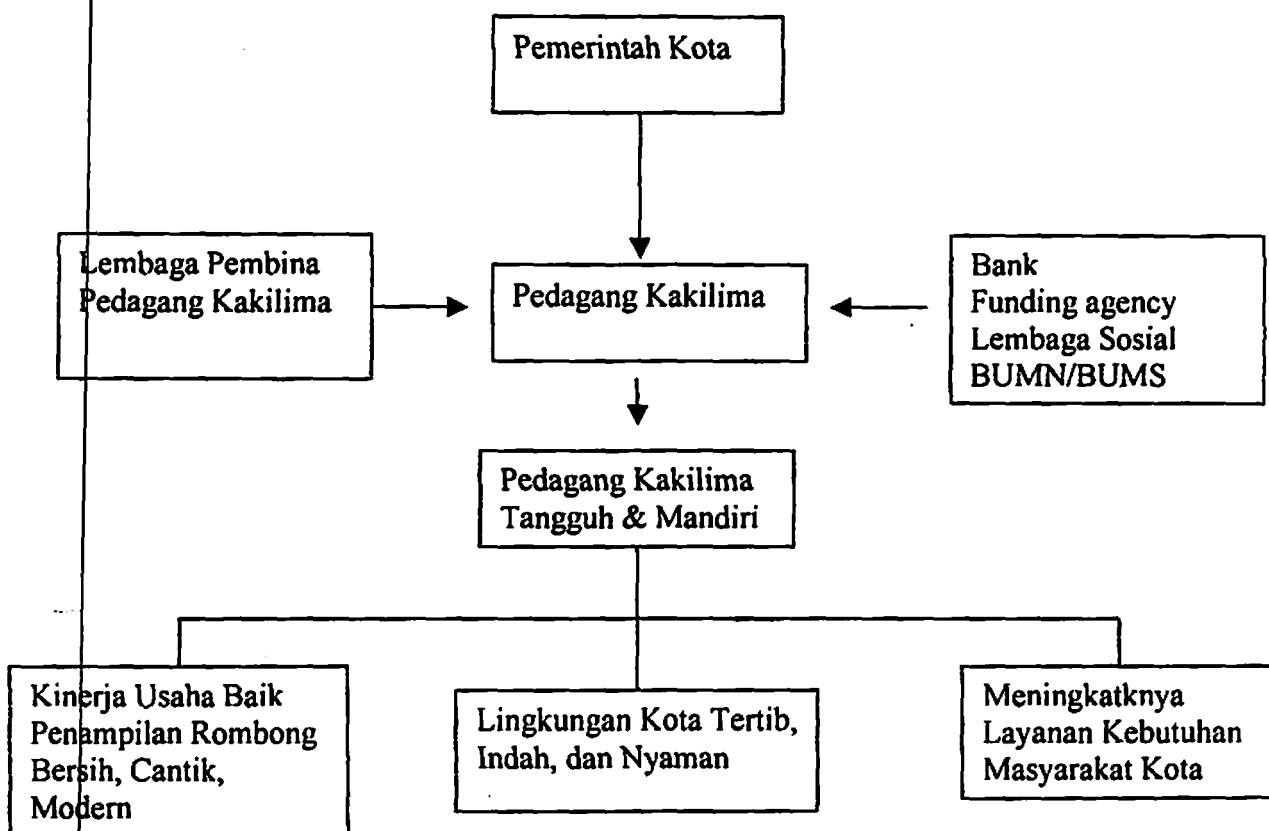
- a. Bantuan software pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima.
- b. Bantuan keuangan yang bersifat hibah.
- c. Bantuan kredit investasi kepada proyek dan pelaku usaha pedagang kakilima

d. Bantuan kredit modal kerja kepada pelaku usaha pedagang kakilima

Secara sederhana pola hubungan pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima digambarkan pada Gambar 4.4 sebagai berikut :

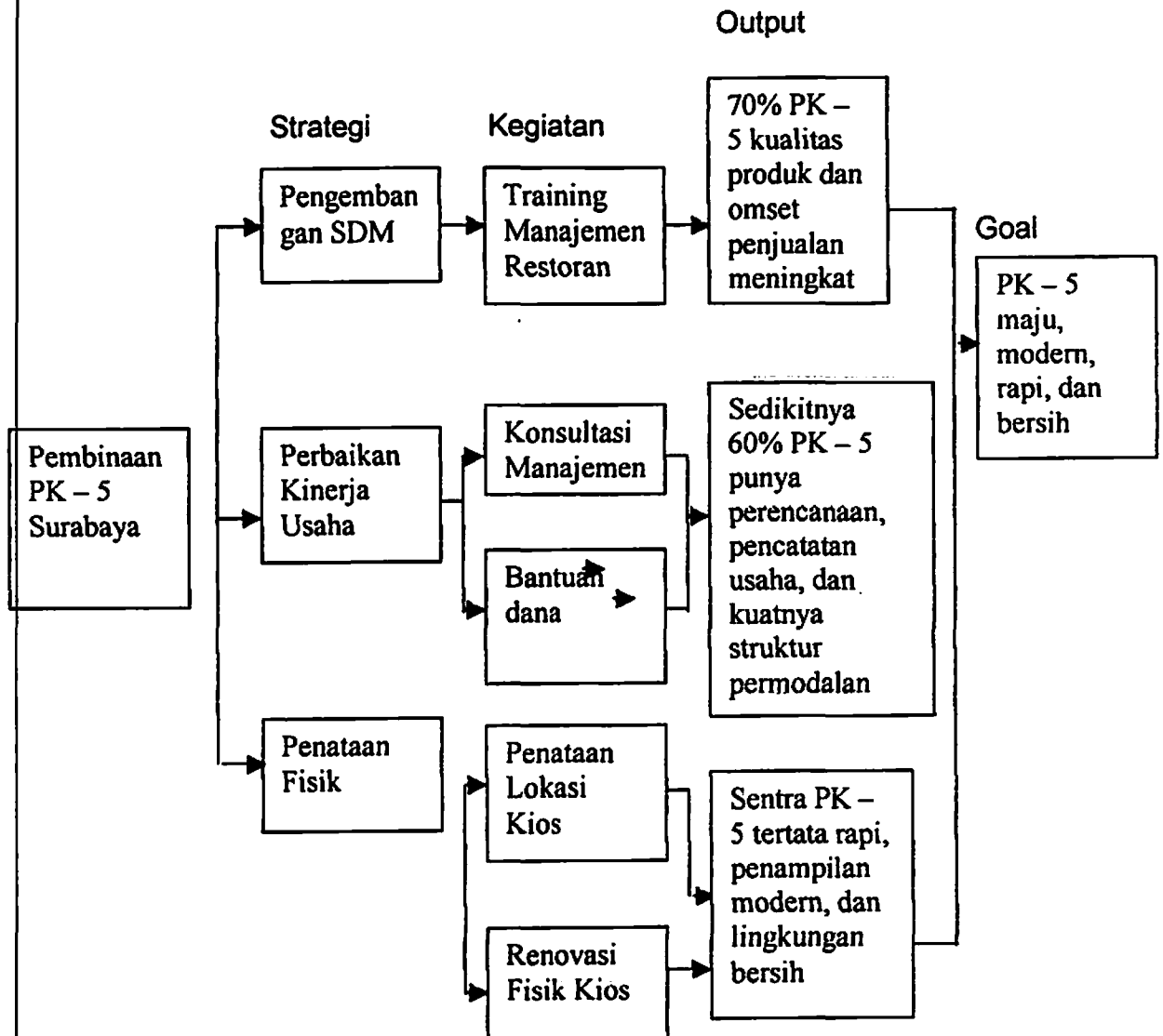
Gambar 4.4

Pola Hubungan Pembinaan Dan Pengembangan Pedagang Kakilima (PK-5) Di Kota Surabaya



Gambar 4.5

Skema Pembinaan Pedagang Kakilima(PK-5)Berorientasi Pada Lingkungan  
Dan Pengembangan Wirausaha Di Kota Surabaya



#### 4.4.1.2. Penerima Manfaat

Program pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima di lkota Surabaya akan mempunyai manfaat dan keuntungan kepada :

##### 1. Pemerintah Kota Surabaya

- a. Dapat melaksanakan berbagai program baik ekonomi seperti pengembangan usaha kecil maupun program yang lain seperti kebersihan kota, ketertiban kota dan program lainnya.
- b. Dapat mensosialisasikan berbagai program pemerintah yang terkait dengan pedagang kakilima dan masyarakat umum.

- c. Dapat memberikan lapangan pekerjaan bagi masyarakat kelas bawah.
- d. Dapat menjadi salah satu solusi pemecahan persoalan kesenjangan ekonomi masyarakat.
- e. Merupakan salah satu sumber pendapatan asli daerah
- f. Menunjang program dan pengembangan kepariwisataan daerah.

**2. Lembaga Pembina Pedagang Kakilima**

- a. Dapat dijadikan sebagai sasaran pembinaan pengembangan masyarakat
- b. Dapat dijadikan sebagai model pengembangan pedagang kakilima yang selanjutnya dapat diterapkan di daerah lain.

**3. Lembaga Funding, Bank, BUMN/BUMS Dan Lembaga Sosial**

- a. Dapat menyalurkan dana secara tepat dan jelas penggunaannya.
- b. Dapat menjadi pasar kredit bagi bank terutama dalam menyalurkan kredit usaha kecil.
- c. Dapat menjadi sasaran binaan bagi program pembinaan usaha kecil.

**4. Pengusaha dan Produsen Tertentu**

- a. Dapat menjadi pasar potensial produk minuman, krupuk, kecap, saus, bumbumasak, mie, sandal, sepatu, pakaian, dan sebagainya.
- b. Dapat menjadi sasaran promosi bagi produk yang dihasilkan oleh produsen besar, menengah maupun kecil sehingga dapat meningkatkan produksinya.

**5. Pelaku Usaha Pedagang Kakilima**

- a. Adanya rasa aman dan kepastian hukum terhadap lokasi usaha, artinya bebas dari obrakan pihak Pamong Praja, karena adanya legalisasi usaha sehingga mereka akan merasa diperhatikan oleh Pemerintah Kota Surabaya dan bukan diawasi, dengan demikian akan menumbuhkan partisipasi mereka dalam menyokong program – program Pemerintah Kota Surabaya.
- b. Meningkatkan kemampuan dalam mengelola usaha secara professional
- c. Meningkatkan wawasan usaha dan jiwa kewirausahaan

- d. Mempunyai visi dan orientasi usaha secara jelas pada masa yang akan datang
- e. Meningkatkan pendapatn usaha sekaligus kesejahteraan yang secara langsung akan berpengaruh terhadap pemenuhan kebutuhan hidup keluarganya.
- f. Usaha mereka akan dapat meningkat dan berubah bahkan akan masuk ke sektor formal

#### 6. Masyarakat Kota

- a. Tersedianya layanan kebutuhan sehari – hari terutama makanan dan minuman yang sangat terjangkau harganya dengan tingkat pendapatannya.
- b. Dapat memenuhi kebutuhan masyarakt secara cepat dan dekat dengan tempat tinggal atau temapt bekerja (Setiawan dan Arie Wibowo, 1998, 13)

#### 4.4.1.3. Strategi Dan Langkah Implementasi Pembinaan

Secara gais besar kegiatan pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima ini menggunakan strategi implementasi dengan melaksanakan 8 (delapan) kegiatan secara simultan, yaitu : dialog kebijakan, program legalisasi usaha, program pembinaan dan konsultasi usaha, program penataan lokasi, usaha renovasi rombongan dan tenda, program pembinaan kelembagaan pedagang kakilima, program pengembangan akses dan jaringan usaha, dan studi model pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima (Setiawan dan Arie, 1998: 14).

##### 1. Dialog Kebijakan

Program ini akan melakukan serangkaian dialog secara konstruktif terhadap berbagai produk peraturan, yaitu peraturan daerah dan peraturan implementasi lainnya dengan berbagai pihak yang terkait yakni Walikota Surabaya, Bagian Perekonomian, Dinas Tata Kota, Polisi Pamong Praja, Dinas Kebersihan, Polwil dan Polresta, dan kalangan DPRD Kota Surabaya yang juga melibatkan pedagang kakilima. Tujuannya, terciptanya peraturan daerah dan peraturan lainnya yang kondusif dengan kegiatan usaha pedagang kakilima, adanya kepastian hukum dan ketentraman usaha bagi



pedagang kakilima, tertatanya lokasi usaha pedagang kakilima, dan lancarnya fasilitas dan kepentingan umum lainnya, seperti fasilitas pejalan kaki dan lancarnya arus lalu lintas.

## 2. Program Legalisasi Usaha

Program ini untuk memberikan kepastian hukum dan kenyataan usaha pedagang kakilima. Program dilaksanakan dengan lebih dahulu melakukan pendataan dan identifikasi pedagang kakilima di sentra – sentra yang ada, kemudian melakukan proses pemutihan ijin usaha secara masal dengan memberikan legalisasi melalui sertifikasi atau surat keterangan usaha kakilima dari Pemerintah Kota Surabaya agar masyarakat mengetahui dan membedakan mana pedagang kakilima yang legal dan yang tidak, maka rombongan atau tempat usaha kakilima ditempel/dipasang plat nomor atau stiker identifikasi pada rombongan yang telah mendapatkan ijin usaha kakilima baik yang menetap maupun yang berjalan atau berpindah – pindah. Legalisasi ini diberikan dalam 2 (dua) kategori, yaitu :

- a. Legalisasi sementara, legalisasi ini diberikan untuk tenggang waktu tertentu dan tidak dapat diperpanjang atau diganti dengan pedagang lain
- b. Legalisasi menetap, yaitu legalisasi yang diberikan kepada pedagang kakilima yang sudah menempati lokasi – lokasi formal dan sudah ditetapkan oleh Pemerintah Kota Surabaya. Sedangkan untuk biaya legalisasi/ijin usaha pedagang kakilima disesuaikan dengan ketentuan yang ada atau bila mungkin akan diatur dengan ketentuan yang baru.

## 3. Program Pembinaan dan Konsultasi Usaha

Usaha memecahkan salah satu permasalahan usaha kecil termasuk pedagang kakilima adalah program pembinaan dan konsultasi manajemen usaha. Kegiatan yang dilakukan adalah pelatihan kewirausahaan dan manajemen usaha, konsultasi usaha secara periodic, temu usaha, dan studi banding. Tujuan program ini adalah meningkatkan SDM pedagang kakilima dalam mengelola usahanya, sehingga kinerja usaha menjadi lebih baik dan keuntungan meningkat.



#### 4. Program Penataan Lokasi Usaha

Lokasi usaha adalah persoalan utama bagi usaha pedagang kakilima dan eksistensi lokasi usaha ini biasanya mempunyai kaitan dengan kepentingan umum lainnya. Untuk itu mutlak adanya kegiatan penataan lokasi usaha agar semua kepentingan dapat diatasi dan tidak ada yang dirugikan. Kegiatan ini akan diawali dengan memberikan ketentuan bagi setiap kegiatan usaha pedagang kakilima, misalnya :

- ❖ Menentukan luas space untuk 1 unit usaha kakilima yang seragam
- ❖ Ketentuan dari jumlah ratio pedagang kakilima yang boleh mangkal di satu sentra usaha kakilima, hal ini berdasarkan jumlah pedagang yang berusaha disitu dengan jumlah konsumen yang menggunakan jasa mereka.
- ❖ Pemasangan rambu – rambu boleh tidaknya/larangan dan pemberlakuan kegiatan usaha kakilima di satu lokasi itu untuk sentra pedagang kakilima di suatu ruas jalan, jalur hijau, atau fasilitas umum lainnya.
- ❖ Penentuan system blok atau zoning, pola ini digunakan untuk mengontrol dan memudahkan Pemkot dalam membina pedagang kakilima, karena diharapkan dengan system ini akan berlaku control secara otomatis dari pedagang kakilima di daerah tersebut sehingga terjadi pengendalian jumlah pedagang yang akan mangkal di sentra tertentu oleh anggota sentra tersebut.
- ❖ Pembukaan lokasi baru dilakukan apabila oleh Pemkot, Pembina dan pedagang kakilima dipandang perlu.
- ❖ Pemberian fasilitas pedagang kakilima dibangunan gedung bertingkat/plaza didasarkan atas kemampuan/daya beli dan jumlah pemakai jasa gedung bertingkat/plza tersebut. Fasilitas ini dibreikan Pemkot untuk dikelola dan dipergunakan untuk tempat usaha pedagang kakilima.

#### 5. Program Renovasi Rombong dan Tenda

Agar penampilan fisik usaha pedagang kakilima tidak terkesan kumuh dan semerawut maka dilakukan program renovasi rombong dan tenda. Program ini pertama – pertama dimulai pada lokasi sentra pedagang

kakilima percontohan. Desain rombing dibuat sedemikian rupa sesuai dengan tuntutan metropolis Surabaya. Dalam satu sentra dibuat seragam baik bentuk maupun warna tendanya. Biaya renovasi sedapat mungkin dilakukan secara swadaya pedagang kakilima dan bila tidak mungkin dapat diusahakan kredit dari bank maupun BUMN/BUMS atau lembaga funding agency.

#### 6. Program Pembinaan Kelembagaan Pedagang Kakilima

Ada dua sasaran program pembinaan kelembagaan pedagang kakilima, yaitu : paguyuban atau Kelompok Swadaya pedagang kakilima yang bersifat informal dan koperasi pedagang kakilima yang mempunyai badan hukum. Pembinaan paguyuban pedagang kakilima diarahkan pada pefungsian institusi itu sebagai wadah pedagang kakilima yaitu memberikan layanan atas kepentingan pedagang kakilima khususnya yang berkaitan dengan kepentingan internal seperti penggunaan ijin usaha, dan kegiatan – kegiatan bersama. Arah selanjutnya adalah menjadikan paguyuban sebagai bagian dari elemen koperasi pedagang kakilima menyangkut manajemen koperasi, mekanisme kerja, susunan pengurus, program kerja, dan kegiatan lain yang terkait dengan pihak – pihak diluar pedagang kakilima. Koperasi pedagang kakilima diharapkan sebagai wadah yang mampu memberikan layanan dan menjaga kepentingan serta menjaga sebagai sarana kekuatan tawar dengan pihak lain. Koperasi diarahkan untuk bisa mengakses pedagang kakilima dengan menjaga keuangan dan menjaga funding serta lembaga lain yang akan memberikan bantuan baik teknis maupun keuangan.

#### 7. Program Pengembangan Akses dan Jaringan Usaha

Melalui koperasi dan paguyuban pedagang kakilima dilakukan upaya memperbanyak jaringan usaha dengan pihak lain khususnya mengenai keperluan usaha pedagang kakilima seperti penyediaan bahan baku yang lebih murah, pengembangan pasar dan penciptaan pasar baru, berhubungan dengan lembaga keuangan dan lembaga lain baik untuk peningkatan permodalan maupun pasar usaha dan pengembangan SDM pedagang kakilima. Kegiatan konkretnya seperti pelatihan, temu usaha,

kontak bisnis, kontak kredit, penerimaan bantuan teknis, kunjungan, studi banding, dan berbagai kegiatan lain.

#### 8. Program Studi Model Pembinaan dan Pengembangan Usaha PK – 5

Kegiatan ini merupakan kegiatan yang bernuansa intelektual. Bentuk kegiatan ini adalah penelitian, observasi, studi kebijakan, seminar, dan lokakarya yang hasilnya berupa rumusan model pembinaan yang telah teruji di sentra percontohan. Rumusan hasil studi diharapkan dapat dipresentasikan dan dipublikasikan di kota – kota besar lain di Indonesia, bahkan di Negara – Negara berkembang lainnya.

##### 4.4.1.4. Lembaga Dan Organisasi Pelaksana

Pembinaan dan pengembangan pedagang kakilima di wilayah Surabaya pada dasarnya merupakan kewajiban Pemerintah Kota Surabaya. Namun karena keterbatasan dan demi keefektifitas kegiatan pembinaan, maka perlu melakukan kerja sama dengan pihak lain yaitu lembaga Pembina. Lembaga Pembina ini adalah sebuah lembaga social yang melakukan kegiatannya secara professional namun tidak berorientasi profit dengan visi dan misi utama mengembangkan ekonomi kerakyatan. Untuk melakukan tugas dan kegiatan ini dilakukan kotrak kerja dengan penandatanganan MOU (Memorandum of Understanding). Didalam MOU itu dijelaskan secara rinci tentang tugas dan kewajiban kedua belah pihak dan pertanggungjawabannya, selain itu juga dijelaskan fungsi dan peran masing – masing (Setiawan dan Arie Wibowo, 1998: 18)

4.4.2. Sedangkan Model Penanganan Pedagang Kakilima di Sepanjang Jalan Darmawangsa yang cocok adalah:

Pada hakekatnya sama seperti yang diuraikan diatas, namun pedagang kakilima mempunyai keistimewaan tersendiri yakni menyangkut lokasi, antara lain selain dekat dengan Perguruan Tinggi Negeri terkenal di Surabaya juga dekat dengan rumah sakit terbesar di Jawa Timur yaitu rumah sakit Dr Sutomo, tentunya perlu melihat berbagai aspek terutama aspek keindahan.

1. Program Legalisasi Usaha dan Pembatasan Pedagang Kakilima  
Selain memberikan kepastian hukum terhadap pedagang kakilima, akan memudahkan pihak Pemerintah Kota Surabaya dalam membina pedagang kakilima tersebut disatu pihak akan memberikan ketenangan kepada pedagang kakilima karena tidak takut diobrak lagi, selain itu untuk menghindari pedagang kakilima liar.
2. Penataan lokasi, seperti keinginan pedagang kakilima disepanjang jalan Darmawangsa, mereka lebih menginginkan ditata daripada digusur, penentuan lokasi itu misalnya:
  - ❖ Menentukan luas space untuk 1 unit usaha kakilima yang seragam
  - ❖ Ketentuan dari jumlah ratio pedagang kakilima yang boleh mangkal disepanjang jalan Darmawangsa
  - ❖ Pemasangan rambu – rambu boleh tidaknya/larangan dan pemberlakuan kegiatan usaha kakilima di satu lokasi itu untuk sentra pedagang kakilima di suatu ruas jalan, jalur hijau, atau fasilitas umum, misalnya di depan kampus A dan kampus B Universitas Airlangga serta didepan Rumah Sakit Dr Sutomo.
  - ❖ Penentuan system blok atau zoning, pola ini digunakan untuk mengontrol dan memudahkan Pemkot dalam membina pedagang kakilima, karena diharapkan dengan system ini akan berlaku control secara otomatis dari pedagang kakilima di daerah tersebut sehingga terjadi pengendalian jumlah pedagang yang akan mangkal di sentra tertentu oleh anggota sentra tersebut, terlebih keinginan mayoritas pedagang kakilima yang menghendaki

Lapangan Olahraga sebagai tempat usaha mereka. Harus benar benar-benar dikontrol karena terbatasnya tempat, selain itu dihindari sebisa mungkin untuk tidak meluber sampai dijalan, karena akan mengganggu aktifitas kegiatan di Rumah Sakit misalnya keluar masuknya kendaraan Ambulance

### 3. Program Renovasi Rombong dan Tenda

Agar penampilan fisik usaha pedagang kakilima di Darmawangsa tidak terkesan kumuh dan semerawut maka dilakukan program renovasi rombong dan tenda. Desain rombong dibuat sedemikian rupa sesuai dengan tuntutan metropolis Surabaya. Dalam satu sentra dibuat seragam baik bentuk maupun warna tendanya. Sehingga akan terlihat indah dipandang. Biaya renovasi sedapat mungkin dilakukan secara swadaya pedagang kakilima dan bila tidak mungkin dapat diusahakan kredit dari bank maupun BUMN/BUMS atau lembaga funding agency.

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1.Simpulan

1. Dari deskriptif hasil penelitian mengenai karakteristik pedagang kakilima yang sudah dijabarkan dimuka, maka dapat diambil kesimpulan bahwa pedagang kakilima secara umum atau pedagang kakilima disepanjang jalan Darmawangsa mempunyai karakteristik sebagai berikut :
  - a. Para pedagang kakilima umumnya tergolong angkatan kerja produktif
  - b. Tingkat pendidikan mereka umumnya rendah
  - c. Sebagian besar pedagang kakilima adalah pedagang dari daerah
  - d. Pada umumnya mereka bekerja berkisar antara 7-13 jam perhari
  - e. Pekerjaan sebagai pedagang kakilima umumnya merupakan pekerjaan pokok
  - f. Sebelum menjadi pedagang kakilima umumnya mereka bekerja sebagai buruh dan petani
  - g. Dalam melakukan kegiatan usaha umumnya dibantu oleh anggota keluarga atau malah bekerja sendiri
  - h. Umumnya yang pertama kali mengajak bekerja sebagai pedagang kakilima adalah keluarga dan atas kemauan sendiri
  - i. Umumnya mereka sudah mencoba mencari pekerjaan disektor formal sebelum menjadi pedagang kakilima
  - j. Mereka umumnya memilih lokasi usaha berdasarkan letak yang ramai pengunjung/strategis.
2. Kebijakan Pemkot Surabaya dalam menangani keberadaan pedagang kakilima dengan jalan pengaturan tempat usaha dan pembinaan kepada pedagang kakilima pada kenyataannya tidak berjalan efektif seperti apa yang diharapkan, bahkan ada kecenderungan untuk membinasakan sector ini dengan penertiban dan penggusuran yang tidak memiliki konsep dan solusi.

3. Pengembangan Tata Ruang Kota Surabaya belum memberikan tempat yang layak bagi pedagang kakilima yang dianggap tidak legal, karena dalam penyusunan Rencana Tata Ruang Kota Surabaya tidak memberikan ruang kepada sector informal pedagang kakilima.

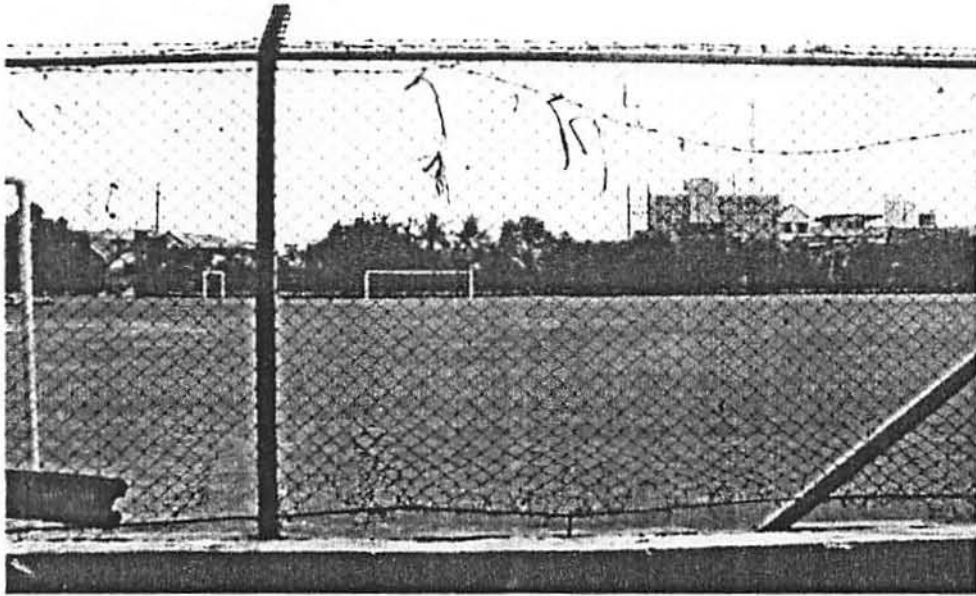
## 5.2. Saran

1. Penataan dan penyediaan tempat relokasi bagi pedagang kakilima yang menempati tempat-tempat terlarang untuk dipindahkan kesuatu lahan yang dijadikan sentra PKL yang terletak didaerah yang ramai pengunjung atau strategis dan sewa yang murah sehingga pedagang kakilima mau menempatnya
2. Lokasi pedagang kakilima pengelolaannya diserahkan kepada para PKL sendiri yang dikoordinir oleh aparat kelurahannya masing-masing dan kemudian ditata sedemikian rupa sehingga tidak mengganggu lalu lintas dan adanya penyeragaman tenda/rombong sehingga akan kelihatan menarik, bersih, rapi dan moderen.
3. Penertiban dan atau pengurusan didahulukan dengan mendahulukan dialog antar Pemkot, PKL, Polri, Satpol PP, warga kota, dan para pengusaha yang mempunyai potensi sebagai penyedia lahan ditempat usahanya.
4. Perlu adanya penambahan penetapan wilayah atau jalan, hari dan jam tertentu yang khusus digunakan sebagai tempat berjualan pedagang kakilima dan pejalan kaki, misalnya hari sabtu dan minggu dengan cara penutupan wilayah atau jalan tersebut bagi semua kendaraan dan dilakukan pengaturan pengalihan arus lalu lintas yang menuju wilayah atau jalan tersebut.
5. Mengembangkan daerah hinterland secara optimal serta pemerataan pembangunan antar daerah sehingga akan mengurangi urbanisasi dan masuknya pedagang kakilima kepusat pertumbuhan.

DAFTAR PUSTAKA

- ADB, 2000 *Key Indicator of Developing Asian and Pasific Countris*.
- Asal, Akhiruddin. 1982. *Mula Pedagang Kakilima*, Suara Karya.
- Arikunto, Suharsimi. 1989. *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan Praktis*
- Breman, Jan 19914. *Sistem Tenaga Kerja Dualistik*. Cetakan Kedua. Jakarta  
Yayasan Obor Indonesia
- Consuelo, RJ, 1993, *Metodologi Penelitian*, Terjemahan Jakarta: PT Bina A  
Aksara.
- Chandrakirana, Kamala dan I, Sadoko, 1995, *Dinamika Ekonomi Informal Di  
Jakarta: Industri Daur Ulang, Angkotan Becak, dan Dagang Kakilima*  
Jakarta : UI Pres.
- Eriyanto, 1991, *Metodologi Polling*, Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Direktur Tata Kota dan Daerah 1992, *Pedagang Kakilima dan Kebijakan  
pengembangan Tata Ruang Kota*. Jakarta: Majalah Pekerjaan Umum  
No. 10/Th XXVI
- Hidayat. 1976 *Peranan Sektor Informal Dalam Struktur Perekonomian  
DIY*. Bandung: PPES-FE UNPAD
- Kartono, Kartini, et, al, 1980. *Pedagang Kakilima Sebagai Realita Urbanisasi  
Dalam Rangka Menuju Bandung Kota Indah*. Bandung : Fakultas  
Sosial Politik Universitas Parahyangan.
- Manning, Cris dan T.N. Effendi, 1991, *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor  
Informal di Kota* , Jakarta: Yayasan Obor Indonesia



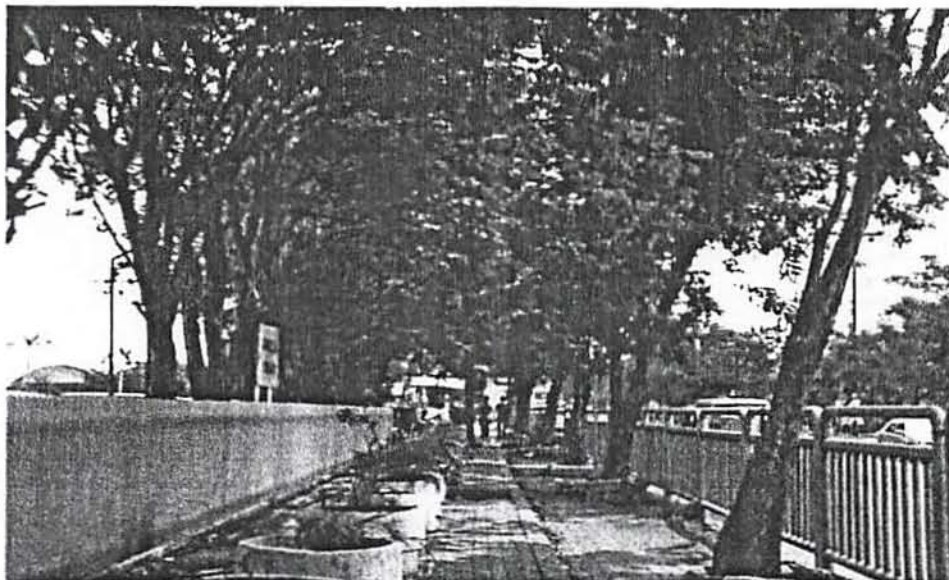


LAPANGAN HOKI

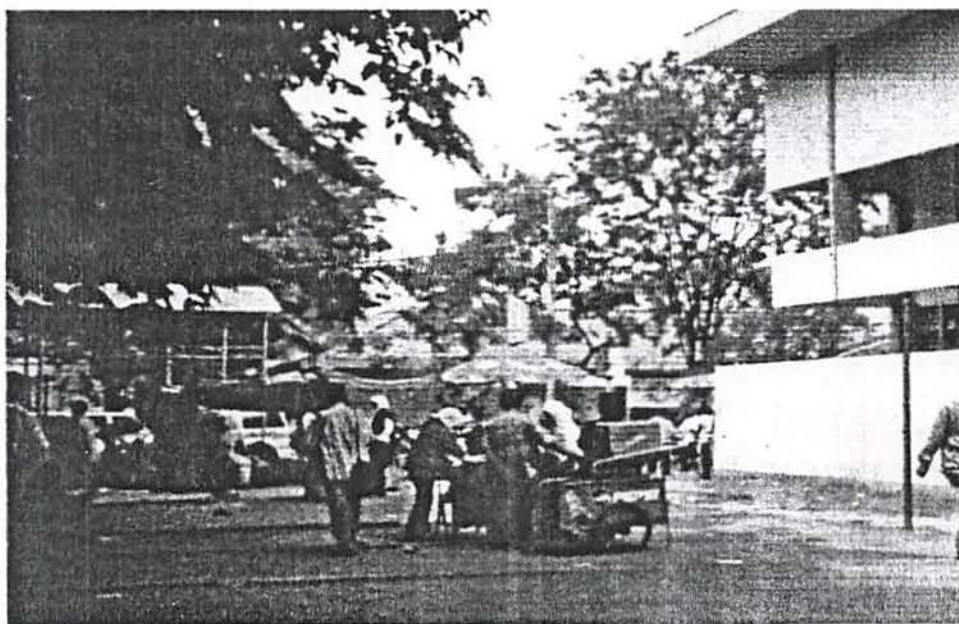


DISEKITAR RUMAH SAKIT DR SUTOMO

FOTO ALTERNATIF LOKASI PEDAGANG KAKILIMA



DEPAN KAMPUS B



DISAMPING GEDUNG SERBA GUNA

PAMERAN

MILIK  
PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA  
SURABAYA

21 MAY 2005

N.B.

Alam

Alam

Alam

Alam

IR PENDAFTARAN  
PERPUSTAKAAN  
UNIVERSITAS AIRLANGGA