

### ABSTRAK

Sudah menjadi rahasia umum bahwa keberadaan sektor informal (Pedagang Kaki lima) di perkotaan khususnya kota Surabaya, di samping sektor ini tidak menuntut berbagai keahlian dan kemampuan yang lebih. Di satu sisi, pilihan terjun dalam sektor informal sebagai alternatif usaha mandiri yaitu dalam hal ini tanpa adanya campur tangan dari pemerintah. Pilihan menjadi PKL sendiri dianggap sebagai pekerjaan yang lebih menjanjikan disamping karena nilai perputaran ekonomi di perkotaan yang cukup besar dan berhasil menunjukkan eksistensinya dalam pertumbuhan dan perkembangan perkotaan. Namun disisi lain, citra PKL di perkotaan sendiri dianggap sebagai permasalahan bagi pemerintah kota, karena keberadaannya menambah tingkat kesemrawutan kota.

Teori yang digunakan untuk menganalisis strategi PKL dalam memanfaatkan ruang publik untuk berjualan di jalan kalijudan Surabaya yaitu menggunakan James Scoot. Tipe penelitian ini yaitu kualitatif deskriptif. Kemudian penelitian dilakukan di jalan Kalijudan Surabaya yaitu untuk mengetahui strategi dalam mempertahankan tempat berdagangnya. Di samping adanya penertiban petugas yang berwenang. Selanjutnya metode pengumpulan data yaitu wawancara mendalam (*Indept Interview*) dengan informan penelitian dengan teknis *Purposive*.

Hasil penelitian menunjukkan 1. Pedagang kaki lima yang berjualan di jalan kalijudan tidak mempunyai upaya atau strategi khusus untuk dapat berjualan di area jalan kalijudan Surabaya. Upaya yang dilakukan yaitu dengan meminta ijin pendirian bangunan semi permanen kepada pihak RT/RW untuk berdagang, dan mematuhi aturan dari paguyuban yaitu dengan menjaga kebersihan, ketertipan, tidak membuah sampah sembarangan, dan membayar uang iuran setiap harinya guna keamanan. Dalam hal ini paguyuban berperan penting dalam menjadi mediator jika terjadi permasalahan yang diakibatkan adanya PKL di jala Kalijudan. 2. Selain itu alternatif selain berdagang, upaya yang digunakan para PKL ini yaitu dengan mendayagunakan seluruh tenaga dalam keluarga seperti suami dan anak dengan ikut membantu dalam proses berdagang, dan melakukan usaha berjualan kecil kecilan seperti, tambal ban, jualan es sinom, berjualan es cao dan krupuk sprapat. 3. Upaya menekan biaya pengeluaran dari usaha yang dilakukan seperti berjualan nasi, warung giras dan aneka macam gorengan dengan membeli bahan yang sifatnya lebih murah dengan kualitas baik yaitu dengan cara berlangganan. Disamping itu juga dengan cara tidak membeli masakan atau makan dari luar, artinya membatasi keluarga untuk tidak berlaku boros baik dengan penggunaan listrik, PDAM.

**Kata Kunci:** Strategi, PKL, Ruang Publik

**ABSTRACT**

It is common knowledge that the existence of the informal sector (street vendors) in cities, especially Surabaya, in addition to this sector does not require a variety of skills and abilities. On the one hand, the choice to enter the informal sector as an independent business alternative is in this case without interference from the government. The choice to become street vendors is considered a more promising job besides the large value of economic turnover in urban areas and successfully demonstrates its existence in urban growth and development. But on the other hand, street vendors' image in the city itself is considered a problem for the city government, because its existence adds to the chaotic level of the city.

The theory used to analyze street vendors' strategies in utilizing public space to sell on the Jalan Kalijudan Surabaya is to use James Scoot. This type of research is descriptive qualitative. Then the research was carried out on the Kalijudan road in Surabaya, namely to find out the strategy in maintaining its trading place. Besides the enforcement of authorized officers. Furthermore, the method of data collection is in-depth interviews (Indept Interview) with research informants with Purposive techniques.

The results of the study show that 1. Street vendors who sell on Jalan Kalijudan do not have a specific effort or strategy to be able to sell in the Kalijudan road area of Surabaya. Efforts are made, namely by asking permission to establish a semi-permanent building to the RT / RW to trade, and obeying the rules of the association, namely by maintaining cleanliness, avoidance, not making litter, and paying contributions every day for security. In this case the association plays an important role in becoming a mediator if problems occur due to the presence of street vendors in Kalijudan. 2. In addition to alternatives to trading, the efforts used by these street vendors are by utilizing all personnel in the family such as husband and child by helping in the process of trading, and doing business selling small things such as tire patches, selling sinom ice, selling ice cao and crackers sprapat. 3. Efforts to reduce the expenses of the business carried out such as selling rice, giras stalls and various kinds of fried foods by buying materials that are cheaper in good quality by subscribing. Besides that, by not buying food or eating from outside, it means limiting the family to not be wasteful both with electricity use, PDAM.

**Keywords: Strategy, Street Vendors, Public Space**