

# **STRATEGI PKL DALAM PENGGUNAAN RUANG PUBLIK SEBAGAI TEMPAT BERJUALAN**

**(Studi Kualitatif Mengenai Pedagang Kaki Lima Di Jalan – Kalijudan  
Surabaya)**

**LATIFAH HIKMAWATI M**

Departemen Sosiologi  
Fakultas Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik Universitas Airlangga  
Surabaya, Indonesia

## **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**

#### ***ABSTRAC***

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**

## **Pendahuluan**

Semenjak terjadinya krisis ekonomi yang melanda Indonesia pada tahun 1998 perekonomian lebih cenderung beralih pada sektor informal. Sektor informal ini salah satunya yaitu pedagang kaki lima (PKL) (Rafif, 2014). Jatuhnya perekonomian Indonesia tentu berdampak besar terhadap roda kehidupan di dalam negeri, salah satu paling terdampak dari lemahnya perekonomian ialah industri yang banyak mengalami gulung tikar, yang kemudian mengakibatkan banyaknya Pemberhentian Hak Kerja (PHK) tentu pada gilirannya menambah jumlah pengangguran yang terjadi.

Kondisi ini lambat laun akan menimbulkan adanya kesenjangan yang terjadi antara pasaran kerja dengan pertumbuhan pencari kerja. Kenyataan tersebut umumnya hampir terjadi pada setiap sendi masyarakat baik di pedesaan maupun di perkotaan. Akibatnya arus mobilitas kerja dan pekerjaan melahirkan kehadiran sektor formal dan sektor informal yang sangat penting peranannya terhadap roda kehidupan

perkotaan, terutama dapat menunjukkan sumber pendapatan yang potensial bagi penduduk di kota (Saputra, 2004). Dalam sektor informal ini selain sebagai penyedia lapangan pekerjaan, juga keberadaannya mampu bertahan di kota-kota tanpa bantuan bahkan dengan hambatan-hambatan dari pemerintah karena adanya kebutuhan berbagai macam produk dan jasa yang dihasilkan oleh sektor ini. Kemudian dari berbagai jenis usahadan pekerjaan dalam sektor informal yang paling dominan dan menonjol aktivitasnya adalah Pedagang Kaki Lima (PKL).

Di berbagai kota besar seperti Surabaya menerapkan aturan penataan wilayah perkotaan yang cenderung kurang memperhatikan nasib dari Pedagang kaki lima (PKL). Terjadinya Penggusuran untuk menciptakan kota Surabaya sebagai destinasi kota yang nyaman, indah dan terbebas dari kemacetan lalu lintas kendaraan dinilai menjadi alasan utama dalam menciptakan lingkungan dan setiap sudut-sudut kota yang tampil lebih indah. Namun acap kali dalam melaksanakan cipta

kondisi ini, banyak di jumpai berbagai penertiban yang dilakukan pemerintah kota khususnya terhadap pedagang kaki lima (PKL), yang keberadaannya memang berada di area-area tempat yang ramai seperti di sekitar jalan raya dan tempat fasilitas umum. Akibatnya banyak PKL pun yang terjaring dan terpaksa harus di relokasi ketempat-tempat yang telah di sediakan oleh pemerintah kota dan acap kali PKL juga kadang menentang serta melakukan berbagai upaya mempertahankan tempat berjualan.

Hal ini menurut Jayadinata, (1999:146), timbulnya karakteristik sektor informal yaitu bentuknya tidak terorganisir, kebanyakan usaha sendiri, selanjutnya cara kerja tidak teratur, dan biaya dari diri sendiri atau sumber tidak resmi. Sehingga menjadi daya tarik pilihan tersendiri oleh masyarakat dalam memilih tipe usaha ini, karena mudah dijadikan sebagai lapangan pekerjaan bagi masyarakat baik dari golongan ekonomi menengah kebawah maupun golongan ekonomi menengah atas yang banyak terdapat di negara Indonesia terutama pada

kota besar maupun kecil. Besarnya jumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) perkotaan sebagai bagian berasal dari sektor informal, yaitu terutama di pusat-pusat keramaian, baik di lokasi kawasan pertokoan maupun tempat-tempat strategis lainnya yang tampak mengarah pada terjadinya suatu jual beli seperti kesempatan melakukan pasar tradisional, yaitu pasar yang timbul hanya karena adanya peluang transaksi antar penjual dan pembeli. Jenis usaha sektor ini paling berpengaruh karena kehadirannya dalam jumlah cukup besar mendominasi sektor yang bekerja memenuhi kebutuhan masyarakat perkotaan, terutama golongan menengah ke bawah.

Berdasarkan data Bagian Perekonomian Pemerintah kota Surabaya tercatat terdapat sejumlah Pedagang Kaki Lima (PKL) yang terdata di perkotaan sudah mencapai 70 ribu jiwa lebih. Namun adanya daya tampung suatu daerah yang terbatas dan lokasi-lokasi yang cukup strategis yang berada di kota di kalkulasi hanya berkisar 5-10 pedagang kaki lima (PKL). Hal ini menunjukkan telah terjadinya

kelebihan PKL yang mengakibatkan hingga puluhan kali lipat, sehingga sangat wajar apabila kemudian berdampak buruk bagi banyak pihak. Kondisi ini dapat dilihat Seperti di tempat-tempat PKL biasa berada yang lokasinya tidak jauh dari tingkat keramaian dan lalu lintas jalan raya, yang mengakibatkan sering terjadinya tingkat kemacetan dan kesemrawutan kendaraan yang lalu lalang akibat membeludaknya kegiatan PKL dan para pengunjung yang datang. Menjadikan kegiatan dan aktivitas masyarakat yang lain akan terganggu karena di depan tempat usahanya dipenuhi PKL, dan adanya tingkat persaingan di antara para PKL sendiri yang semakin tidak sehat karena jumlahnya semakin bertambah bukannya semakin berkurang Suyanto dkk, (2002:2).

Jenis usaha PKL inipun tergolong dalam usaha kecil sebagaimana yang tertera di dalam UU No.20 tahun 2008 yaitu berkaitan tentang jenis usaha kecil yang dikatakan boleh berkembang dan keberadaannya tanpa mengganggu kelangsungan kegiatan publik. Permasalahan PKL ini kerap muncul

seperti terjadinya ulah PKL yang menggelar usahanya yang berada di daerah area pemilik toko dan pengguna jalan raya serta tempat keramaian lainnya, yang menjadikan pemilik toko maupun masyarakat ada yang resah karena semakin melebarnya daerah dagang PKL. Kondisi ini menimbulkan adanya campur tangan pemerintah dalam melakukan penataan dan penertiban terhadap para PKL yang dilakukan dengan merujuk pada konsideran pertama perda nomor 17 tahun 2003 yaitu tentang penataan dan pemberdayaan PKL hingga sampai saat ini (Rafif, 2014).

Jika Di lihat dari sisi positifnya, keberadaan sektor informal yaitu pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan sebuah strategi dalam melakukan sabuk penyelamat yang menampung kelebihan tenaga kerja yang tidak tertampung dalam sektor formal Usman, (2006:50). Sehingga dapat mengurangi angka pengangguran. Kehadiran PKL di ruang kota juga dapat meningkatkan vitalitas bagi kawasan yang ditempatinya serta berperan sebagai penghubung kegiatan antara fungsi

pelayanan kota yang satu dengan yang lainnya. Selain itu, PKL juga memberikan pelayanan yang mudah dan cepat untuk mendapatkan barang yang mereka butuhkan.

Sedangkan sisi negatif, karakteristik PKL yang menggunakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar untuk melakukan aktivitasnya yang mengakibatkan tidak berfungsinya sarana-sarana kepentingan umum. Tidak tertampungnya kegiatan pedagang kaki lima di ruang perkotaan, menyebabkan pola dan struktur kota modern dan tradisional berbaur menjadi satu sehingga menimbulkan suatu tampilan yang kontras.

Permasalahan yang kerap-acap kali terjadi berkaitan dengan penataan atau penertiban pedagang kaki lima adalah kembalinya pedagang kaki lima yang sudah direlokasi ke tempat semula yang ditertibkan Alisjahbana, (2006:100). Pedagang kaki lima yang mendatangi kembali lokasi yang sudah ditertibkan tersebut, terdiri dari pedagang kaki lima lama yang dulu

ditertibkan dan pedagang kaki lima baru yang memilih lokasi dalam melaksanakan aktivitasnya. Kembalinya para PKL ketempat semula ini bukan tanpa sebab. Hal ini karena di pengaruhi kondisi ekonomis dan juga uang sewa tempat yang baru. Tentu bukan perkara yang mudah untuk dilakukan bagi para PKL. Jika mereka berpindah tempat, menjadikan pelanggan yang sebelumnya berlangganan pun akan pergi dan pemasukan yang di dapatkan para PKL akan menjadi berkurang. Selain itu lokasi yang di jadikan tempat relokasi, pada umumnya kondisi dan strategis tepat berjualan juga berada jauh dari tingkat keramaian. Hal ini menjadikan Para PKL juga akan berfikir dua kali atas kepindahannya. Selain karena biaya sewa tempat yang juga terbilang mahal. Situasi ini menjadikan PKL sering dan kerap kali akan melakukan upaya tetap mempertahankan tempat berjualan yang lama tanpa harus di pindah. Upaya PKL sendiri seperti balik kucing menjadi senjata andalan yang tepat untuk menghindari adanya penertiban dan obrakan.

Dengan melihat jika lokasi tempat sudah aman, maka para PKL akan kembali berjualan kembali begitu seterusnya.

Proses strategi yang dilakukan para PKL selain melakukan “balik kucing” sekarang ini mereka juga melakukan negosiasi melalui pembentukan paguyupan PKL. Pembentukan paguyupan ini dimaksudkan sebagai salah satu upaya negosiasi secara halus terhadap segala bentuk kebijakan pemerintah yang bertujuan menertipkan keberadaan PKL itu sendiri.

Keberadaan PKL sekalipun menyebar ke seluruh pelosok kota Surabaya, namun ada kecenderungan mereka mengelompok pada tempat area-area tertentu seperti disekitar perbelanjaan, rumah sakit, sekolahan atau kampus dan ruang publik lainnya. Ada beberapa titik lokasi PKL yang mencerminkan suatu ikon tertentu dari jenis dagangannya yang khas, seperti daerah gembong (yang saat ini meskipun telah digusur oleh pemkot masih ada beberapa yang tetap menggelar dagangannya) merupakan sentra PKL barang bekas,

jalan Blauran terdapat satu blok PKL yang khusus berjualan *lontong balap* (makanan khas kota Surabaya). Khusus PKL kuliner, menjelang malam hari makin ramai bahkan menjadi pernak pernik keindahan kota Surabaya di malam hari. Mereka mengelompok di beberapa tempat strategis, seperti di sepanjang jalan Kedungdoro, Kapas Krampung, Mulyosari serta beberapa tempat lainnya. Beberapa pedagang makanan yang diwawancarai mengatakan bahwa mereka sudah cukup lama berdagang di tempat tersebut (Kedungdoro) hanya pada malam hari, sementara di siang hari mereka harus mempersiapkan bahan-bahan makanan serta memasak setengah jadi untuk malam harinya.

Cara lain seperti penertiban dan penggusuran pun dilakukan. Beberapa titik lokasi PKL yang pernah terjadi penggusuran ini terjadi di wilayah jalan Kalijudan. Dalam kasus penyorobotan tanah dan pemanfaatan saluran air untuk pembangunan Sentra Pedagang Kaki Lima (PKL) di wilayah jalan Kalijudan. Adanya kasus pengerukan saluran air, yang sebagian di

antaranya digunakan untuk sentra PKL. Penyerobotan selokan yang sebenarnya tidak boleh karena itu bukan tanahnya orang. Dengan pengurukan lahan, wilayah Kalijudan akan banjir, apalagi pada saat itu lagi musim hujan. Pengurukan saluran air tersebut dilakukan sudah berjalan sejak bulan September lalu. Pengurukan saluran air karena sebelumnya rencananya saluran seluas 4 meter persegi tersebut akan diplengseng. Pada awalnya izin plengsengan, ternyata hanya siasat. Pengurukan saluran yang terjadi dengan mendatangkan berbagai jenis material di saat waktu malam hari. Kasus pengurukan saluran air dan pembangunan sentra Pedagang kaki lima (PKL) tersebut ternyata sudah diketahui oleh pihak lurah Kalijudan dan Camat Mulyorejo karena ditandatangani sebuah dokumen pelepasan lahan (untuk sentra PKL). Pelepasan itu terjadi karena sebelumnya lahan yang merupakan saluran air tersebut diakui sebagai tanah gogol (tanah khas kalijudan) untuk membangun sentra PKL. Tanah yang digunakan untuk sentra PKL letaknya dikawasan MERR

tersebut. Akan tetapi, pelepasan tanah yang terjadi tanpa adanya mekanisme formal yang jelas. Pihak Pedagang Kaki Lima (PKL) menuntut dan serta meminta area saluran air yang sebagian diuruk dan untuk sebagian yang lain digunakan untuk sentra PKL dikembalikan sesuai dengan fungsi saluran air seperti sedia kala.

Oleh karena itu keberadaan PKL selain menjadi sebuah trobosan yang paling jitu di dalam mengurangi permasalahan tenaga kerja yang semakin meningkat karena tidak diiringi dengan penyediaan sektor lapangan pekerjaan yang memadai. Pilihan menjadi PKL pun menjadi alternatif di dalam mengupayakan kesejahteraan ekonomi keluarga dan mendograk sektor informal. Namun acapkali adanya PKL sendiri juga menjadi permasalahan tersendiri di perkotaan karena kesemrawutan dan sering di pandang memberikan kesan yang kurang nyaman, membuat kemacetan, yang menimbulkan permasalahan-permasalahan pada kebersihan lingkungan, memakan bahu jalan. Sehingga tidak jarang pemerintah kota pun mengambil

tindakan tegas seperti melakukan relokasi dan penggusuran karena para PKL melanggar aturan-aturan dan melanggar ketertiban umum.

### **TEORI**

Tori yang digunakan untuk menganalisis mengenai Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Penggunaan Ruang Publik Sebagai Tempat Berjualan di jalan Kalijudan Surabaya ini dengan menggunakan pisau analisis mekanisme survival James C Scoot, yaitu diantaranya:

a) Menggunakan Relasi Atau Jaringan Meminta bantuan dan relasi atau jaringan seperti sanak saudara, kawan-kawan sedesa, atau memanfaatkan hubungan dengan perlindungan (Patron) atau dengan memanfaatkan hubungan patronase, dimana ikatan patron dan klien merupakan salah satu adanya bentuk asuransi kalangan penambang. Sebagai upaya dalam mempertahankan keberlangsungan menjadi pedagang kaki lima (PKL) di jalan Kalijudan Surabaya, terdapat berbagai upaya yang dilakukan seperti dengan menggunakan pihak-pihak yang memiliki sebuah pengaruh besar

dalam keberlangsungan sebuah usaha berdagang di lokasi atau area yang di tempati dalam berdagang yaitu adanya paguyupan pedagang kaki lima (PKL) di jalan Kalijudan Surabaya. Adanya hubungan yang baik dengan paguyupan PKL di kalijudan ini tentu memberikan sebuah situasi yang berbeda karena adanya keselarasan dan kerja sama diantara pedagang kaki lima dan paguyupan yang menjadikan hubungan dan saling melindungi dalam berjalannya roda perekonomian PKL di jalan kalijudan Surabaya dapat berjalan dengan baik. Selain itu adanya kesepakatan dengan membayar iuran sebagai bentuk kebersihan, ketertiban, dan kebersihan menjadikan keduanya dapat bertahan dan berada di jalan kalijudan hingga sekarang.

b) Alternatif Subsistensi, dalam hal ini alternatif subsisten yaitu swadaya yang mencakup kegiatan seperti berjualan kecil-kecilan, bekerja sebagai tukang, sebagai buruh lepas, atau melakukan migrasi untuk mencari pekerjaan.

Cara ini dapat melibatkan seluruh sumber daya yang ada di dalam rumah tangga miskin, terutama istri dan anak sebagai pencari nafkah tambahan bagi suami. Dengan adanya pemanfaatan tenaga dalam keluarga ini. Tentu menjadikan usaha yang di lakukan lebih efisien dan dapat mengurangu tingkat pengeluaran yang terjadi dalam proses produktivitas yang dilakukan. Di samping dengan adanya usahan kecil-kecilan dalam hal ini dengan menjadi pedagang kaki lima (PKL) serta melakukan berjualan kecil-kecilan sebagai bentuk alternatif subsistensi merupakan alternatif tersendiri untuk melakukan eksistensi diri PKL untuk mempertahankan usaha yang dilakukan sampai saat ini, khususnya pedagang kaki lima di jalan Kalijudan Surabaya. Selain melakukan alternatif berdagang kecil-kecilan, juga dengan memaksimalkan seluruh tenaga kerja yang ada di dalam keluarga, sebagai upaya dalam menambah pemasukan (*income*) dalam keluarga. Upaya

berjualan atau melakukan pekerjaan yang sifatnya lebih kecil juga sebagai alternatif keamanan jika sewaktu-waktu usaha utama yang di geluti mengalami sebuah kemacetan atau permasalahan pada saat melakukan produktivitas. Sehingga adanya usaha kecil-kecilan yang dilakukan ini di dalam memberikan bantuan dan pilihan guna menopang kekurangan dan permasalahan yang timbul.

- c) Mengikat Sabuk Lebih Kencang Mengurangi pengeluaran untuk pangan dengan jalan makan hanya sekali sehari dan beralih ke makanan yang mutunya lebih rendah, seperti beralih makan jemawut atau umbi-umbian. Hal ini dilakukan sebagai upaya dan strategi untuk dapat tetap bertahan dalam roda kehidupan. Strategi mengikat sabuk lebih kencang ini sebagai upaya dalam mengurangi tingkat pengeluaran yang terjadi di saat melakukan produktivitas seperti adanya pedagang kaki lima di jalan Kalijudan Surabaya. dalam mempertahankan kehidupan di

perkotaan, para pedagang kaki lima (PKL) ini pun rela melakukan berbagai upaya dan strategi dalam bertahan hidup di setiap lekang sudut-sudut kota untuk tetap bertahan dan melangsungkan kehidupan dengan berjualan di pinggiran jalan, trotoar dan fasilitas publik lainnya.

Dalam mengurangkan pengeluaran dalam berdagang. Tidak jarang berbagai acara akan di tempuh para pedagang kaki lima (PKL) ini diantaranya seperti mengurangi jatah makan dengan beralih kepada makanan yang mutu dan sifatnya lebih rendah, kemudian dengan membeli bahan-bahan untuk berjualan dengan membeli bahan yang kualitasnya lebih murah, namun dengan mempertahankan cita rasa dan kualitas jenis masakan yang di sajikan yaitu dengan berlangganan kepada tengkulak atau kepada suplaiyer bahan makanan. Kedaan ini tentu menjadi sebuah pilihan dan konsekuensi dalam mempertahankan diri dari segala permasalahan yang terjadi, yaitu khususnya dapat berlangsungnya

usaha yang dijalankan dengan menjadi pedagang kaki lima (PKL) di jalan Kalijudan Surabaya.

Mekanisme dalam bertahan hidup pedagang kaki lima seperti yang di kemukakan Scoot, sebagai bentuk upaya masyarakat atau unit sosial untuk proses mempertahankan diri dari gejala sosial atau permasalahan yang timbul karena mempertahankan keberadaannya di jalan kalijudan Surabaya untuk berjualan. Untuk dapat tetap melangsungkan proses berdagang dan menjajakan dagangannya di perkotaan khususnya di jalan kalijudan Surabaya ini. Tentu tidak sedikit permasalahan yang di hadapi, baik berkaitan tentang proses pedagang kaki lima ini mendapatkan izin tempat pendirian di lokasi berjualan, permasalahan yang di hadapi ketika mengalami sebuah krisis atau proses bertahan hidup selama di kota, dan strategi yang dilakukan ketika terdapat peringatan dan teguran dari pihak yang berwenang di dalam menertipkan adanya PKL di sejumlah sudut-sudut perkotaan, karena keberadaan para PKL ini di anggap tanpa seizing dan

lokasi yang di gunakan cenderung mengganggu ketertiban dan kebersihan.

Sudah menjadi rahasia umum bahwa keberadaan pedagang kaki lima sendiri di perkotaan sebagai wujud eksistensi masyarakat untuk tetap dapat bertahan hidup dan melangsungkan kehidupan. Berbagai upaya dan strategi pun dilakukan masyarakat yang tergabung dalam pedagang kaki lima untuk mempertahankan dagangannya, area tempat berjualan, hingga membentuk sebuah paguyuban sebagai wadah dalam melindungi adanya keberadaan pedagang kaki lima (PKL) seperti di jalan Kalijudan Surabaya ini. Hal ini dilakukan sebagai bentuk strategi di dalam mempertahankan keberadaannya dan sebagai usaha untuk tetap dapat melangsungkan proses keberlangsungan hidup di perkotaan dan mempertahankan kehidupan keluarga, agar tidak tergerus semakin dalam pada jaring-jaring kemiskinan.

### **Metodologi Penelitian**

Metode dalam penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif deskriptif. Menurut Bogdan & Taylor (1971:1), metodologi penelitian adalah sebuah proses, prinsip dan prosedur yang digunakan dalam mendekati untuk permasalahan dan untuk mencari jawaban atas permasalahan yang ada, yaitu Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) dalam Penggunaan Ruang Publik Sebagai Tempat Berjualan di jalan Kalijudan Surabaya. Hal ini sebagai bentuk upaya PKL dalam berdagang dan mempertahankan tempat yang selama ini digunakan sebagai tempat mencari nafkah, serta bertahan dari arus perkembangan dan roda perekonomian perkotaan. Selain itu pendapatan yang di dapatkan selanjutnya akan digunakan dan di manfaatkan oleh PKL untuk memenuhi kebutuhan keluarga.

Dalam studi penelitian ini lokasi yang di jadikan sebagai tempat kajian berada di jalan Kalijudan kelurahan Kalijudan kecamatan Mulyorejo kota Surabaya, merupakan salah satu wilayah berkumpulnya pedagang kaki lima (PKL) ramai karena adanya

Perguruan Tinggi Widya Mandala, sehingga banyak mahasiswa yang kos di sekitar kampus. Alasan peneliti memilih lokasi kalijudan karena merupakan salah satu wilayah berkumpulnya para pedagang kaki lima yang terdaftar sebagai salah satu wilayah perkumpulan pedagang kaki lima yang mendapatkan peringatan akan dilakukannya pengusuran. Namun karena adanya strategi pertahanan yang diciptakan para pedagang kaki lima yaitu dengan melakukan proses negosiasi dan mediasi yang dilakukan pihak paguyuban dengan pihak berwenang dengan pedagang kaki lima. Menjadikan pengusuran tertunda hingga saat ini. Hal ini karena pedagang kaki lima di wilayah Kalijudan juga mempunyai sebuah komunitas paguyuban pedagang kaki lima. Sehingga keberadaannya pun dapat membantu para pedagang kaki lima (PKL) di Kalijudan Surabaya terhadap adanya pengusuran maupun permasalahan yang terjadi saat ini khususnya berkaitan dengan lokasi yang menjadi tempat berjualan para

pedagang kaki lima di Kalijudan Surabaya ini.

Teknik penentuan informan dalam penelitian ini yaitu dengan menggunakan teknik *Purposive*. Sebagaimana Sugiyono (2001:61) menyatakan bahwa *Purposive* adalah teknik penentuan sampel dengan karakteristik dan pertimbangan tertentu. Dalam studi penelitian ini peneliti menetapkan karakteristik subjek penelitian dalam melakukan kajian tentang strategi PKL dalam penggunaan ruang publik di jalan Kalijudan Surabaya yaitu

1. Pedagang kaki lima (PKL) yang berada di sekitar area jalan Kalijudan Surabaya.
2. PKL yang telah berjualan selama 10-20 tahun di jalan kalijudan Surabaya. Hal ini di maksudkan para informan penelitian ini mengerti tentang proses terbentuknya PKL area jalan Kalijudan awal hingga sekarang ini. Dan berbagai permasalahan yang timbul selama berjualan di Kalijudan Surabaya.
3. PKL yang mempunyai usaha mandiri berjualan di sepanjang jalan Kalijudan Surabaya.

4. Pekerja menjadi PKL sebagai usaha yang utama, di samping juga melakukan usaha kecil-kecilan seperti berjualan es, krupuk sprapat, tambalban dan es sinom.

Strategi PKL dalam penggunaan ruang publik sebagai tempat berjualan di jalan Kalijudan-Surabaya, yaitu dengan menggunakan teori mekanisme survival James Scoot. Menurut Scoot (1981:40-42) diantaranya adalah 1. menggunakan relasi atau jaringan. 2. yaitu dengan menggunakan Alternatif subsistensi. 3. Mengikat sabuk lebih kencang dengan melakukan upaya mengurangi frekuensi dan porsi makan, dan kemudian akan beralih kepada jenis makanan yang sifat dan kualitas makanannya jauh lebih rendah.

Berbagai upaya yang dikemukakan oleh Scoot tersebut sebagai bentuk strategi yang dilakukan oleh masyarakat miskin untuk tetap dapat bertahan hidup agar tidak lebih jauh masuk dalam perangkap kemiskinan yang semakin menjerat. Kondisi ini pun hampir sama dengan yang dilakukan oleh

para pedagang kaki lima (PKL) dalam menjajakan barang dagangannya di setiap sudut-sudut kota. Salah satu pedagang kaki lima ini seperti yang terjadi di jalan Kalijudan-Surabaya. Para pedagang kaki lima yang berjualan di jalan Kalijudan Surabaya ini seperti pada umumnya para PKL yang keberadaannya di area fasilitas umum, dekat dengan jalan raya, dan keberadaannya sering menjadi persoalan karena lokasi yang ditempatinya berada di area keramaian. Kondisi ini memberikan peluang adanya perputaran ekonomi diperkotaan yang cukup besar yang kemudian di manfaatkan oleh banyak para pedagang kaki lima (PKL) untuk meraup pundi-pundi rupiah, sebagai bentuk upaya untuk dapat mendapatkan pemasukan (*income*) dalam memenuhi segala kebutuhan yang ada di dalam keluarganya.

**Relasi dan jaringan**, dalam hal ini menjalin suatu hubungan atau relasi baik dengan saudara, kerabat, rekan kerja, lembaga pemerintahan ataupun lembaga sosial, sebagai bentuk dalam menekan beban permasalahan yang di hadapi dalam

menjalankan roda kehidupan masyarakat miskin Scoot, (1981:41). Dalam merealisasikan kehidupan PKL di perkotaan khususnya di jalan kalijudan Surabaya ini yaitu dengan melakukan aktivitas berdagang, para PKL di jalan Kalijudan Surabaya ini memiliki upaya tersendiri untuk dilakuka. Hal ini bertujuan agar dalam menjalin suatu jaringan atau hubungan dalam bekerja terjadi suatu keadaan yang saling menguntungkan baik diantara PKL dan juga lingkungan sekitar tempat PKL ini berada. Terdapat 3 jenis upaya yang dilakukan oleh PKL dalam mempertahankan usaha berdagang di area jalan kalijudan Surabaya diantaranya yaitu strategi secara pribadi, meminta persetujuan kepada pihak RT/RW, dan upaya menajalin kerja sama secara berkelompok.

Kemudian dengan menjalin relasi atau hubungan dengan Pihak RT/RW seperti yang dilakukan oleh informan Bu Las dan Sriyem , bahwa guna dapat menempati area di lokasi jalan kalijudan Surabaya ini. Mereka meminta ijin kepada pihak RT/RW sebagai ijin pendirian lokasi berdagang dan berjualan di area

kalijudan. Upaya dan strategi yang dilakukan untuk dapat berjualan dan berada di area jalan Kalijudan Surabaya hingga sampai saat ini yaitu dengan menjadi PKL adalah dengan cara meminta izin pendirian bangunan semi permanen warung kepada pihak RT/RW.

Selanjutnya dengan menjalin hubungan secara bersama dengan para PKL melalui paguyupan yaitu dengan membayar sejumlah iuran untuk uang kebersihan dan keamanan dilakukan oleh semua PKL yang ada di jalan Kalijudan Surabaya. Hal ini karena dengan adanya paguyupan PKL di are kalijudan ini dapat mempermudah para pedagang dalam melakukan kegiatan berjualan. Hal ini tidak lain karena adanya paguyupan dapat menjadi wadah dalam menyampaikan aspirasi dan keluhan PKL kepada pemkot terkait dengan adanya upaya penertiban dan juga obrakan ketika akan dilakukan *swepping* terkait keberadaan PKL. Selain itu adanya peran dan perlindungan dari wadah paguyupan PKL di jalan Kalijudan Surabaya ini juga sebagai bentuk upaya para

Pedagang Kaki Lima untuk dapat bertahan dan beradadi area tempat berjualan. Hal ini seperti yang telah dilakukan khususnya ibu Sriyem yaitu dengan memberikan iuran sejumlah uang kepada paguyupan sebagai bentuk uang keamanan dan kebersihan. Iuran ini bukan tanpa sebab, mengingat karena adanya keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di jalan Kalijudan Surabaya yang *notabe* identik dengan citra tempat kotor, kumuh dan semrawut.

#### **Alternatif dan Subsistensi,**

Alternatif subsistensi ini sebagai bentuk upaya dan strategi dalam menghadapi segala permasalahan yang muncul di dalam menjalankan jenis usaha maupun aktifitas pekerjaan mengenai strategi pedagang kaki lima dalam Strategi Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Penggunaan Ruang Publik Di Jalan Kalijudan Surabaya. Berbagai Bentuk alternatif subsistensi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima (PKL) di jalan Kalijudan ini terdapat 2 alternatif yang digunakan yaitu pertama dengan berdagang kecil-kecilan seperti yang dilakukan oleh informan Sriyem, Siti Muntiah, dan

Paijah yaitu dengan berjualan kecil-kecilan ini dimaksudkan agar supaya dapat menopang usaha utama yang dilakukan atau di jalankan yaitu dengan berjualan es au, es sinom dalam bentuk botol, dan berjualan krupuk sprapat, serta tambal ban. Bentuk strategi dalam memenuhi kebutuhan lainnya seperti pendapatan yang sifatnya bisa digunakan untuk menutup segala kekurangan dari usaha berjualan nasi campur, juga sebagai pemasukan yang meskipun sedikit namun dapat membantu dalam proses berjalannya berjualan nasi campur serta memenuhi kebutuhan keluarga

**Mengikat sabuk lebih kencang,** selanjutnya usaha yang dilakukan masyarakat miskin untuk tetap bertahan hidup yaitu dengan strategi mengikat sabuk lebih kencang. Upaya ini dilakukan untuk mengurangi tingkat pengeluaran setiap harinya yaitu dengan mengurangi jatah makan, dan berupaya untuk beralih kepada makanan yang mutu dan kualitasnya jauh lebih rendah.

Dalam menjalankan strategi dan upaya dalam menghadapi segala

permasalahan yang timbul ketika menjadi pedagang kaki lima di jalan Kalijudan Surabaya, tentu banyak upaya yang dilakukan untuk tetap dapat bertahan dan dapat melangsungkan kehidupan di perkotaan dengan menjadi PKL yang menjadi sumber pendapatan utama yaitu dengan mengurangi jatah makan dengan hanya makan sekali dalam sehari, beralih pada makanan yang mutu dan kualitasnya jauh lebih rendah. Strategi ini sebagai bentuk alternatif dalam mengurangi tingkat pengeluaran untuk kebutuhan menjadi pedagang kaki lima yaitu membeli barang dan bahan untuk proses berdagang serta jual beli, dan untuk menopang ekonomi selama hidup di perkotaan. Terdapat 2 alternatif yang dilakukan yaitu dengan membeli bahan yang sifatnya lebih murah tanpa mengurangi harga jual beli, dan meminimalisir untuk tidak membeli makanan dari luar.

Kemudian dengan melakukan strategi meminimalisir membeli kebutuhan pokok seperti makanan dari luar dengan masak sendiri di rumah, Alternatif dan strategi ini

sebagai bentuk dan wujud informan untuk membatasi pengeluaran di dalam keluarga yaitu dengan dengan memasak nasi dan sayuran sendiri untuk keluarga, artinya untuk memenuhi kebutuhan pokok makan setiap harinya. Sehingga dengan kondisi ini dapat menekan tingkat pengeluaran yang dilakukan.

Kondisi diharapkan dapat mengurangi tingkat pengeluaran dalam keluarga, yang pada kelanjutannya dapat menekan biaya dan pengeluaran selama menjalankan usaha berjualan nasi di jalan Kalijudan Surabaya, dan selanjutnya efisiensi yang dilakukan ini diharapkan dapat menjadi sebuah terobosan dan alternatif dalam mengupayakan hidup lebih baik lagi. Di samping ibu paji dan keluarganya hidup berada di perkotaan dan dengan rutinitas usaha berdagang. Bertahan pada kehidupan perkotaan di samping banyaknya persaingan usaha dengan para Pedagang Kaki Lima yang lainnya.

### **Kesimpulan**

Pedagang kaki lima yang berada di jalan Kalijudan Surabaya

merupakan pedagang kaki lima yang memiliki struktur pengurusan secara terorganisir, hal ini dikuatkan dengan adanya paguyuban PKL. Rata-rata para PKL ini telah berjualan cukup lama yaitu berkisar 10-20 tahun dengan status pendidikan akhir lulusan SD, dan terdapat satu lulusan sarjana. Sementara itu yang mendasari para PKL berjualan karena meneruskan usaha keluarga, dekat dengan lokasi tempat tinggal, dan lokasi berdagang sangat strategis karena berada terdapat sejumlah fasilitas pendidikan sekolah dari SD hingga perguruan tinggi dan kos-kosan.

Dalam melakukan strategi berdagang di jalan kalijudan Surabaya. Para Pedagang kaki lima yang berjualan di jalan Kalijudan ini dengan melakukan cara diantaranya

1. Bersifat pribadi, yaitu dengan melakukan pinjaman modal kepada kreditur.
2. Dengan meminta izin pendirian bangunan semi permanen kepada pihak RT/RW untuk berdagang.
3. Dengan kelompok, yaitu secara bersama-sama melakukan iuran sebesar 3000-5000 rupiah setiap PKL untuk kebersihan,

dan keamanan yang di serahkan kepada pihak paguyuban, menuruti aturan dari paguyuban yaitu dengan menjaga kebersihan, ketertipan, dan.

4. Dengan berdagang kecil-kecilan, yaitu untuk menopang usaha utama menjadi PKL yaitu dengan melakukan usaha berdagang kecil-kecilan seperti berjualan es au, es sinom, menjual krupuk sprapat dan tambal ban. Hal ini dilakukan sebagai alternatif untuk tetap bertahan apabila usaha utama yang digeluti mengalami permasalahan kerugian. Sehingga dengan kecil-kecilan dapat menjadi penyokong dana untuk pilihan yang lebih baik untuk membantu dalam mengatasi segala permasalahan yang timbul dalam usaha berdagang.
5. Dengan mendayagunakan keluarga khususnya suami untuk terlibat dan turut andil dalam kegiatan berdagang.

Adanya peran paguyuban pada PKL di jalan kalijudan ini sangat penting. Melihat fungsi paguyuban sendiri kehadirannya sangat berperan aktif dalam menjadi media dalam menjembatani pedagang kaki lima agar bisa

bertahan dan tetap berdagang. Kemudian juga membantu PKL dalam menangani permasalahan sampah, kebersihan, ketertiban dan keamanan.

Selain itu alternatif selain berdagang utama, upaya yang dilakukan para PKL ini yaitu dengan mendayagunakan seluruh tenaga dalam keluarga seperti suami dan anak dengan ikut membantu dalam proses berdagang. Hal ini sebagai bentuk optimalisasi usaha dalam menekan biaya produksi, dan untuk mengurangi biaya produksi dilakukan dengan membeli bahan yang sifatnya lebih murah tanpa mengurangi rasa dan kualitas masakan yang di perjual belikan. Disamping itu juga dengan cara tidak membeli masakan atau makan dari luar.

#### **Daftar Pustaka**

- Alisyahbana (2005). *Sisi Gelap Perkembangan Kota*. Yogyakarta: Laksbang Pressindo
- Damsar. 2002. *Sosiologi Ekonomi (Edisi Revisi)*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada
- Jayadinata, J.T. 1999. *Tata Guna Tanah Dalam Perencanaan Pedesaan, Perkotaan dan Wilayah*, Bandung: ITB.
- Manning, Cris dan Tadjuddin Noer Effendi. 19985. *Urbanisasi, Pengangguran dan Sektor Informal Perkotaan*. Jakarta: PT Gramedia
- Mustafa, Ali Achsan. 2008. *(Transpormasi Sosial Masyarakat Marginal Mengukuhkan Eksistensi Pedagang Kaki Lima Dalam Pusaran Modernitas)*. Malang: INSPIRE
- Prasetya, eryk, 2010. *Sengketa Antara Pedagang Kaki Lima, Warga, Dan Satpol PP: Universitas Airlangga*.
- Ramli R, 1990. *Penciptaaan Pekerjaan Sektor Informal Di Daerah Khusus Ibu Kota Jakarta: Suatu Studi Sosiologi Ekonomi Tentang Etika Subsistensi Pedagang Kaki Lima*, Jakarta: Universitas Indonesia.
- Scoot, C, James. 1981. *Moral Ekonomi Petani, Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*, Jakarta: LP3ES. hal. 69
- Scott, C, James. 1984. *Moral Ekonomi Petani Pergolakan dan Subsistensi di Asia Tenggara*. Jakarta: LP3ES
- Sihbudi R dan Nurhasim M. 2001. *Kerusuhan Sosial di Indonesia, Studi Kasus Kupang, Mataram dan Sambas*: Jakarta: Grasindo, hal. 48.
- Usman, Sunyoto. 2006. *Pembangunan dan*

*Pemberdayaan masyarakat.*  
Yogyakarta: Pustaka Belajar