



**DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA
TERHADAP KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI
PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA**

SKRIPSI

Diajukan dalam Rangka Memperoleh Gelar Sarjana Pendidikan Pancasila dan
Kewarganegaraan Universitas Negeri Semarang

Oleh

PITRI ASTUTI

3301411156

**JURUSAN POLITIK DAN KEWARGANEGARAAN
FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG**

2016

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skripsi ini telah disetujui oleh dosen pembimbing untuk diajukan ke sidang panitia ujian skripsi pada :

Hari : Senin

Tanggal : 9 Mei 2016

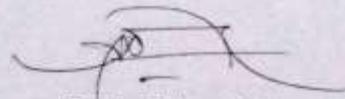
Pembimbing I



Drs. Slamet Sumarto, M.Pd.

NIP. 19610127198601001

Pembimbing II

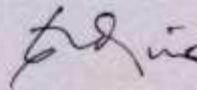


Dr. Eko Hadoyo, M.Si.

NIP. 196406081988031001

Mengetahui,

Ketua Jurusan Politik dan Kewarganegaraan



Drs. Tijan, M.Si.

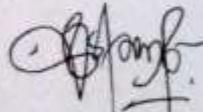
NIP. 196211201987021001

PENGESAHAN KELULUSAN

Skripsi ini telah dipertahankan di depan Sidang Panitia Skripsi Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Semarang pada :

Hari : Kamis
Tanggal : 16 Juni 2016

Penguji I



Puji Lestari, S.Pd., M. Si.

NIP.197707152001122008

Penguji II



Drs. Slamet Sumarto, M.Pd.

NIP. 19610127 198601 001

Penguji III



Dr. Eko Handoyo, M. Si.

NIP. 196406081988031001

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ilmu Sosial,



Drs. Moh. Solichatul Mustofa, M.A.

NIP. 196308021988031001

PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa yang tertulis di dalam skripsi yang berjudul DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADAP KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA adalah benar-benar hasil karya saya sendiri, bukan jiplakan dari karya tulis orang lain, baik sebagian atau seluruhnya. Pendapat atau temuan orang lain yang terdapat di dalam skripsi ini dikutip atau dirujuk berdasarkan kode etik ilmiah.

Semarang, April 2016



Pitri Astuti,

3301411156

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Sesungguhnya Allah telah mewajibkan kalian berusaha, maka hendaklah kalian berusaha.”

(HR. Thabrani)

“The big dreams are an important source of motivation and vision “

(Zimmerer, 1996)

PERSEMBAHAN :

Skripsi ini saya persembahkan kepada:

1. Bapakku Tukiman hadi Mulyono dan Ibukku Tumiyem yang senantiasa memberikan do'a dan dukungan selama ini.
2. Kakakku Eni Purwanti dan kakak iparku Mardiyana yang memberikan motivasi baik secara langsung dan tidak langsung.
3. Restu, Esti, Caca, Rias, Isma, Asik, dan Azis terimakasih atas dukungan semangat, kebersamaan dan bantuan yang diberikan kepada saya dalam menyusun skripsi.
4. Teman-teman PKn angkatan 2011, PPL, dan KKN atas do'a dan kebersamaannya selama ini di bangku kuliah.
5. Almamaterku Universitas Negeri Semarang.

SARI

Astuti, Pitri. 2016. *Dampak Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta Terhadap Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Klithikan Notoharjo*. Skripsi. Jurusan Politik dan Kewarganegaraan. Fakultas Ilmu Sosial. Universitas Negeri Semarang. Pembimbing I Drs. Slamet Sumarto, M.Pd. Pembimbing II Dr. Eko Handoyo, M.Si. 122 halaman.

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui kebijakan Pemda Surakarta terhadap PKL di Pasar Klithikan Notoharjo, dampak kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap kewirausahaan PKL Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, dan bentuk *survival* strategi PKL setelah adanya Kebijakan Pemkot di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan teknik observasi, wawancara, dan dokumentasi. Hasil penelitian ini menunjukkan 1) langkah yang dilakukan pemerintah untuk menata dan mengelola PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta berupa relokasi, shelterisasi dan pembatasan jam berjualan. Bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemkot berupa bantuan modal dan penyuluhan, 2) Kebijakan Pemkot Surakarta tersebut menimbulkan dampak positif bagi PKL, yaitu memberi kemanfaatan dalam hal etos kewirausahaan PKL, berupa cara PKL memanfaatkan waktu dengan baik untuk bekerja, motivasi pelaku, kreatifitas dan inovatif yang dilakukan PKL, sikap keyakinan agama, jujur dan prasojo, serta berani mengambil resiko, 3) Bagi PKL yang kurang menghargai Kebijakan Pemkot Surakarta. PKL merasa pendapatannya berkurang. Sehingga, terbentuknya sebuah strategi *survival* yang dilakukan oleh PKL di Pasar Klithikan agar tetap bertahan hidup, dengan cara: a) *Consciousness ware*, ditempuh PKL dengan cara melanggar peraturan pemkot yaitu menyewakan shelter pemberian pemkot, b) strategi aktif, ditempuh PKL dengan cara menambah jam kerja dan menyuruh istri ikut bekerja, c) strategi pasif ditempuh PKL dengan cara menekan pengeluaran, menerapkan hidup hemat, makan dengan lauk seadanya, dan menabung, d) strategi jaringan ditempuh PKL dengan cara menjalin hubungan sosial dengan tetangga, dengan cara pedagang meminjam uang ke pihak bank plecit dan koperasi. Saran penelitian PKL agar lebih meningkatkan kewaspadaan, dan lebih berhati-hati kepada pembeli agar tidak terjadi penipuan; 2) Perlunya sosialisai kepada PKL maupun masyarakat tentang pentingnya pelaksanaan pengelolaan PKL, tentang pelanggaran dan sanksi yang diberikan bagi PKL yang melanggar kebijakan pemkot, 3) Perlu meningkatkan keamanan pasar.

Kata kunci: Dampak Kebijakan, Kebijakan Pengelolaan PKL, Kewirausahaan, Survival Strategi, Pedagang Kaki Lima.

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat, kasih sayang serta kemurahan-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Tanpa Bangunan (Pedagang Oprokan) Pasca Penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta” dengan baik dan lancar.

Skripsi ini disusun untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh derajat Sarjana pada Program Studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan (PPKn), Universitas Negeri Semarang.

Pada kesempatan ini, penulis menyampaikan banyak-banyak terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. Fathur Rokhman, M.Hum., rektor UNNES.
2. Drs. Moh. S. Mustafa, M.A., dekan Fakultas Ilmu Sosial
3. Drs. Slamet Sumarto, M.Pd., dosen pembimbing I.
4. Dr. Eko Handoyo, M.Si., dosen pembimbing II.
5. Seluruh Dosen dan Staf Jurusan Politik dan Kewarganegaraan.
6. Drs. Subagyo, M.M., Kepala Dinas Pasar Kota Surakarta.
7. Drs. Hery Mulyono, M.M., Kepala Bidang Pedagang Kaki Lima, Dinas Pasar Kota Surakarta.
8. Bapak Herman, Ketua Paguyuban Pasar Pagi Klithikan Notoharjo Surakarta.

9. Orang Tua (Bapak dan Ibu), serta segenap keluarga besar penulis.
10. Seluruh teman-teman Jurusan Politik dan Kewarganegaraan angkatan 2011 yang tidak bisa disebutkan satu persatu.
11. Serta semua pihak yang telah membantu dan membimbing hingga dapat terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih terdapat kekurangan dan keterbatasan kemampuan dan ilmu pengetahuan yang penulis miliki. Dengan demikian penulis menghargai setiap kritik dan saran dari pembaca demi kesempurnaan skripsi ini. Penulis mengharapkan semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca.

Semarang, April 2016

Penyusun

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Pernyataan.....	ii
Halaman Motto dan Persembahan.....	iii
Sari.....	iv
Prakata.....	v
Daftar Isi.....	vii
Daftar Gambar.....	xii
Daftar Tabel.....	xiii
Daftar Lampiran.....	xiv
BAB I. PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian.....	5
D. Manfaat Penelitian.....	6
E. Batasan Istilah	7
BAB II. KAJIAN PUSTAKA.....	9
A. Sektor Informal	9
1. Pengertian Sektor Informal.....	9
2. Pelaku Sektor Informal	15
B. Pedagang Kaki Lima.....	15
1. Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	15
2. Ciri Pedagang Kaki Lima	17
3. Pola Aktivitas Pedagang Kaki Lima.....	20
a. Lokasi Waktu Berdagang PKL	20
b. Jenis Dagangan PKL	21
c. Jenis-jenis Perlengkapan yang Digunakan PKL	23

C. Kebijakan Pemerintah Daerah terhadap PKL	24
D. Kewirausahaan	28
1. Pengertian Kewirausahaan	28
2. Teori Kebutuhan McClelland	31
E. Survival Strategi	32
F. Kerangka Berfikir	38
BAB III. METODE PENELITIAN.....	39
A. Dasar Penelitian	39
B. Lokasi Penelitian.....	40
C. Fokus Penelitian.....	41
D. Sumber Data Penelitian.....	42
E. Metode Pengumpulan Data.....	43
1. Wawancara	43
2. Observasi	44
3. Dokumentasi	46
F. Keabsahan Data	46
G. Analisis Data.....	47
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	
A. Hasil Penelitian.....	51
1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian.....	51
a. Deskripsi okasi Penelitian	
b. Pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo surakarta.....	55
c. Retribusi	61
d. Akses Jalan Menuju Pasar dan Sarana Transportasi.....	62
2. Profil PKL di Pasar Klithikan notoharjo	63
a. Sarana dan prasarana	63
b. Waktu berdagang PKL	66
c. Kepemilikan izin berjualan	68
d. Pendidikan	70
3. Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo	72
4. Dampak Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan	

Notoharjo Surakarta	78
a. Meningkatkan kemandirian	78
b. Meningkatkan Semangat Kerja.....	79
c. Motivasi yang semakin kuat	81
d. Melakukan Inovasi dan Kreatif	82
e. Sikap Pedagang Kaki Lima Pasar Klithikan Notoharjo	86
f. Berani Mengambil Resiko	89
5. Bentuk Survival Strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Daerah di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.....	91
B. Pembahasan.....	97
1. Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo	101
2. Dampak Kebijakan Pemerintah Kota terhadap Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta	104
3. Bentuk Survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Daerah di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta	113
 BAB V.SIMPULAN DAN SARAN.....	119
A. Simpulan.....	119
B. Saran.....	121
 DAFTAR PUSTAKA.....	122
 LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Pasar Klithikan Notoharjo dari Depan	52
Gambar 4.2 Denah Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta	58
Gambar 4.3 Suasana Pedagang Bronjongan/oprokan di Pagi Hari	60
Gambar 4.4 Akses Jalan Menuju Pasar Klithikan Notoharjo.....	63
Gambar 4.5 Penjual makanan yang menggunakan sarana meja dan kursi.....	65
Gambar 4.6 pedagang kaki lima tanpa menggunakan sarana alasa/tikar	66

DAFTAR BAGAN

Bagan 1. Kerangka Berpikir Peneliti	38
Bagan 2. Struktur Organisasi Pengelolaam Pasar Klithikan Notoharjo.....	55

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1. Karakteristik dari Dua sektor Ekonomi	11
Tabel 2.2 Ciri-ciri wirausaha	30
Tabel 4.1 Jumlah Kios Pasar Klithikan Notoharjo Berdasarkan Blok.....	57
Tabel 4.2 Jenis dagangan yang diperjual belikan PKL di pasar Notoharjo	64
Tabel 4.3 jenis perlengkapan yang digunakan PKL di Pasar Klithikan Notoharjo	65

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1: Surat SK (Keputusan Dosen Pembimbing)

Lampiran 2: Instrumen Penelitian.

Lampiran 3: Pedoman Wawancara

Lampiran 4: Surat Ijin Penelitian dari Universitas Negeri Semarang

Lampiran 5: Surat Keterangan Penelitian dari Dinas Pasar Kota Semarang

Lampiran 6: Dokumentasi Narasumber

Lampiran 7: Daftar Informan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pedagang Kaki Lima (PKL), di sejumlah daerah sering menjadi permasalahan yang tidak ada habisnya. Mereka sering dituding mengganggu ketertiban, sehingga keberadaannya mengundang stigma negatif di mata masyarakat. Namun berbeda halnya yang terjadi di Surakarta yang notabene adalah salah satu kota besar di Jawa Tengah. Kota Surakarta merupakan kota penyangga ekonomi untuk wilayah Jawa Tengah dan daerah sekitarnya memiliki potensi yang cukup tinggi di bidang pengembangan sektor informal. Termasuk di dalamnya Pedagang Kaki Lima (PKL).

Usaha sektor informal merupakan suatu jalan yang dianggap mudah oleh sebagian besar masyarakat untuk dilakukan persaingan untuk dapat bekerja dalam sektor formal, dan tidak dituntut memiliki pendidikan yang tinggi. Sangat wajar apabila para pengangguran memilih bekerja di sektor informal khususnya pedagang kaki lima. Anggapan tersebut berdampak pada bermunculannya PKL baru lainnya yang semakin hari semakin memadati kota, sehingga banyak menimbulkan dampak bagi masyarakat sekitar maupun Pemerintah Kota. Perkembangan PKL yang semakin banyak menimbulkan suatu kelompok-kelompok PKL yang akan dijadikan sebagai wadah penampung aspirasi dan penyelesaian permasalahan. Kelompok PKL merupakan suatu bentuk produk yang tercipta akibat aktifitas yang dilakukan oleh PKL bahkan PKL, secara nyata

mampu memberikan pelayanan terhadap kebutuhan masyarakat yang berpenghasilan rendah, sehingga dengan demikian tercipta suatu kondisi pemerataan hasil-hasil pembangunan. Selain itu, kelompok PKL mempunyai potensi yang cukup besar untuk memberikan kontribusi terhadap penerimaan Pendapatan Asli Daerah (PAD) di sektor penerimaan retribusi daerah seiring dengan kebutuhan daerah dalam rangka penyelenggaraan otonomi daerah. Namun, kenyataannya Pedagang Kaki Lima yang telah memberikan kontribusi secara nyata terhadap perkembangan perekonomian Surakarta.

Relokasi merupakan suatu tindakan yang dilakukan apabila tidak terpenuhinya daerah-daerah yang digunakan untuk berdagang para PKL tersebut. Terhitung pada tahun 2006 ada sekitar 5.817 PKL yang menempati tempat-tempat umum dan akan menimbulkan kekacauan tata kota. Alasan tersebut yang menjadi tonggak awal pemerintah perlu melakukan suatu penataan PKL, dan sekaligus untuk mengembalikan fungsi tata ruang kota seperti semula”.

Pemerintah Kota Surakarta mengeluarkan Peraturan Daerah Surakarta Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima (PKL). tujuan dari pembuatan kebijakan tentang pengelolaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Surakarta tersebut adalah salah satu upaya yang dilakukan oleh Pemerintah Kota untuk memajukan pembangunan Kota Surakarta dengan cara membina, menata, memberdayakan, dan melakukan pengawasan serta menertibkan PKL dan mengembalikan fungsi-fungsi tempat umum dan menjadikan kota Surakarta menjadi tertata dengan baik.

Salah satu realisasi dari kebijakan Pemerintah Kota Surakarta No 3 tahun 2008 tersebut adalah Pemerintah Kota Surakarta melakukan penataan dan penertiban dengan cara merelokasi PKL ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi untuk diformalkan menjadi pedagang kios. Penertiban dilakukan dengan prosesi pemindahan PKL'45 Banjarsari yang dilakukan dengan cara damai, yaitu dilakukan pada 23 Juli 2006 diberi nama, "Prosesi Budaya Bedhol PKL Monumen '45 Banjarsai ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi. Para PKL secara resmi meninggalkan lokasi tempat berdagang di Monumen'45 Banjarsari yang akan dikembalikan sebagai ruang publik. Hal ini juga merupakan salah satu penanganan PKL yang sekaligus bertujuan meningkatkan taraf hidup mereka.

Menurut hasil wawancara (13 Mei 2015) dengan ketua paguyuban pedagang pasar Ikatan Alat Motor Manunggal (Bibit Santoso), setelah pasar Klithikan Notoharjo berfungsi ditemui permasalahan yaitu puluhan pedagang kaki lima dari berbagai daerah hampir seluruh Jawa Tengah yang sebelumnya sebagian besar dari mereka dahulu berjualan di Monumen'45 Banjarsari setiap pagi hari, ikut berjejalan berjualan di pinggir jalan depan pasar dan area parkir motor dan mobil pasar Klithikan Notoharjo. Sebenarnya mereka dilarang berjualan di Pasar Klithikan Notoharjo. Mereka menjadi biang kesemrawutan pasar. Selain itu mereka juga meminta perlindungan hukum ke Pasar jika tersandung masalah padahal mereka belum terdaftar menjadi anggota pasar. Berdasarkan hasil wawancara (13 Mei 2015) dengan Lurah Pasar (Sumadi) dari pihak pengelola pasar sendiri tidak berani melakukan tindakan larangan untuk berjualan di area pasar, karena mereka sama-sama berjuang juga untuk mengais rejeki. Lalu,

dilakukan perundingan dengan pihak pengelola pasar sekaligus menindak lanjuti Perda No 3 Tahun 2008. Ratusan pedagang oprokan ditata, ditertibkan, dan dikelola agar masuk dan berjualan di pasar Notoharjo. Setelah ditertibkan pedagang oprokan tersebut masuk ke dalam potensi Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Mereka diperbolehkan berjualan dan menggelar dagangannya di halaman kios serta di parkir motor dan mobil setiap pagi sekitar jam 6-9 pagi. Setelah pedagang pasar sudah mulai membuka kiosnya berarti pedagang oprokan tersebut harus segera meninggalkan area dagang. Mereka diharuskan membayar tarif retribusi sebesar Rp.500,00/m² ditambah Rp. 50,00 sebagai uang kebersihan, sebagai ganti sewa tempat. Mereka juga wajib mempunyai KTA pedagang pasar pagi di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

Kebijakan pemerintah tersebut tidak akan berbuah pada isapan jari semata jika seluruh komponen, baik PKL, masyarakat maupun pemerintah berkerjasama untuk mewujudkan tujuan bersama dan dapat mendatangkan suatu keuntungan bagi PKL, masyarakat maupun pemerintah. Adanya kebijakan Kota Surakarta Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima yang bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan PKL, menjaga ketertiban umum, dan kebersihan lingkungan tersebut tidak dapat dipungkiri akan berdampak pada etos kewirausahaan PKL. Guna mengetahui apakah Peraturan Daerah kota Surakarta tentang PKL sudah memberikan pengaruh yang baik bagi keberlangsunga usaha dan hidup PKL di Surakarta maka dalam penelitian ini, penulis mengambil judul “DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADAP

KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan yang akan diteliti dalam studi ini sebagai berikut :

1. Bagaimanakah langkah Pemerintah Kota Surakarta dalam penerapan Peraturan Daerah No. 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo ?
2. Bagaimanakah dampak kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta?
3. Bagaimanakah bentuk survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta?

C. Tujuan Penelitian

Mengacu pada latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Mengetahui kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
2. Untuk mengetahui dampak kebijakan pemerintah kota Surakarta terhadap kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
3. Untuk mengkaji bentuk survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoretis

Hasil penelitian dapat memberikan pengetahuan mengenai pelaksanaan kebijakan Pemkot Surakarta dalam menangani pedagang kaki lima sesuai dengan Perda Nomor 3 Tahun 2008.

2. Manfaat Praktis.

Dapat dijadikan sebagai masukan mengenai upaya-upaya apakah yang dapat dilakukan untuk memberikan perlindungan dalam bentuk kegiatan yang dapat meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima (PKL). Selain manfaat secara teoritis maupun praktis, juga terdapat manfaat – manfaat yang dapat dirasakan bagi pemerintah, masyarakat maupun pedagang kaki lima diantaranya:

- a) Bagi Pedagang Kaki Lima, dapat dijadikan suatu pembelajaran yang akan dikembangkan guna memenuhi kebutuhan dan memberikan pencerahan untuk berusaha sesuai ketentuan Perda yang berlaku. Serta PKL diharapkan dalam melakukan aktifitas dapat berjalan tertib aman nyaman jika mengetahui aturan yang ada dalam peraturan daerah tersebut.
- b) Bagi masyarakat, penelitian ini diharapkan memberi dampak positif bagi masyarakat, khususnya untuk memahami fenomena sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima di lingkungan masyarakat serta masyarakat dapat mengetahui strategi *survival* pedagang kaki lima oprokan di pasar tradisional Klithikan

Notoharjo yang masih tetap eksis pasca penertiban dan penataan pedagang PKL di Pasar.

- c) Bagi pemerintah, penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau dijadikan bahan pertimbangan bagi para pengambil kebijakan (pemerintah) dalam perencanaan, mengambil keputusan dan membuat kebijakan yang tepat dalam memberdayakan PKL.

E. Batasan Istilah

1. Dampak

Dampak adalah akibat yang ditimbulkan dari sesuatu yang timbul yang disebabkan oleh perubahan keadaan yang terjadi di sekelilingnya, baik dari manusia maupun benda dan sebagainya yang berwujud pada tindakan atau karakter seorang.

2. Kebijakan

Kebijakan biasanya dikaitkan dengan keputusan dari pemerintah. Jadi, kebijakan itu adalah keputusan pemerintah yang bersifat umum dan berlaku untuk seluruh anggota masyarakat dan berlaku pada suatu waktu tertentu.

3. Kewirausahaan

Kewirausahaan (*enterpreunership*) adalah sikap, jiwa, dan kemampuan untuk menciptakan sesuatu yang baru yang sangat bernilai dan berguna bagi dirinya dan orang lain. Dengan ketrampilan dan strateginya, seorang wirausaha mampu menciptakan peluang bagi dirinya dan orang lain. Seorang wirausaha harus mempunyai rasa percaya diri yang tinggi dan sikap mandiri

untuk mencari penghasilan dan keuntungan melalui usaha yang dikelolanya, berjiwa tangguh, serta selalu kreatif mencari dan menciptakan peluang pasar.

4. Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL adalah pedagang yang menjalankan kegiatan usaha dagang dan jasa non formal dalam jangka waktu tertentu dengan mempergunakan lahan fasilitas umum yang ditentukan oleh Pemerintah Daerah sebagai tempat usahanya, baik dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dan/atau dibongkar pasang (Perda Surakarta Nomor 3 Tahun 2008).

5. Survival strategi

Strategi adalah ilmu untuk memimpin dalam ketentaraan. Dalam konsep mengenai strategi akan terus semakin berkembang sesuai kemajuan dunia. Salah satu pengertian strategi adalah hal yang menetapkan arah kepada manajemen di dalam bisnis dan tentang bagaimana mengidentifikasi kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk memenangkan persaingan di dalam pasar. Strategi bertahan dalam penelitian ini adalah cara yang dilakukan pedagang kaki lima agar tetap berjualan di area Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Sektor Informal

1. Pengertian Sektor Informal

Sektor informal sebagai istilah yang biasa digunakan untuk menunjukkan sejumlah kegiatan ekonomi yang berskala kecil, pada masa kini merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di berbagai kota di dunia, khususnya di negara-negara sedang berkembang. Kehadiran sektor informal adalah ini sangat memegang peranan penting dalam kehidupan perkotaan, karena dapat menunjang tersedianya lapangan kerja dan merupakan sumber pendapatan potensi di kota (Ramli, 1992:19-20). Destombes (2010:24) menyatakan bahwa sektor informal terdiri dari segmen masyarakat yang terdiri dari baik dari pekerja nonformal begitu juga lembaga dan moral yang menjaga itu. Dioperasikan untuk tesis itu yang berfungsi sebagai denominasi dasar untuk situasi di mana PKL sekarang melakukan bisnis mereka, status mereka adalah : pengusaha informal. Ada dua pernyataan mengenai sektor informal di negara yang sedang berkembang menurut Soeroso (dalam Mustafa, 2008:5). Pertama, sebagai kegiatan usaha yang tidak produktif dan hanya sebagai pelarian pencari kerja di perkotaan. kedua, sebagai sesuatu yang dinamis, efisien dan menguntungkan secara ekonomis mengingat pelaku-pelakunya mempunyai potensi wiraswasta yang kreatif.

Lebih jauh Effendi (dalam Mustafa, 2008:5) menjelaskan bahwa :

“keberadaan dan kelangsungan kegiatan sektor informal dalam sistem ekonomi kontemporer bukanlah suatu gejala negatif tetapi lebih sebagai realitas ekonomi kerakyatan yang berperan cukup penting dalam pengembangan masyarakat dan pembangunan nasional. Setidaknya ketika program pembangunan kurang mampu menyediakan peluang kerja bagi angkatan kerja, sektor informal dengan segala kekurangannya mampu berperan sebagai penampung dan alternatif peluang kerja bagi pencari kerja dan kaum marginal. Begitu pun ketika kebijakan pembangunan cenderung menguntungkan usaha skala besar, sektor informal kendati tanpa dukungan fasilitas sepenuhnya dari negara dapat memberikan subsidi sebagai penyedia barang dan jasa murah untuk mendukung kelangsungan hidup para pekerja usaha skala besar.”

Selain definisi di atas, *International Labour Conference* (ILC) pada tahun 2002 dan *the International Conference of Labour Statisticians* (ICLS) pada 2003, mengesahkan definisi dari “sektor informal”, yaitu definisi diperluas berfokus pada sifat pekerjaan selain karakteristik perusahaan dan mencakup semua jenis pekerjaan informal baik di dalam dan di luar perusahaan informal. Pada tahun 1993, ICLS telah mengadopsi definisi statistik internasional sektor informal untuk merujuk pada pekerjaan dan produksi yang terjadi di perusahaan-perusahaan kecil dan / atau tidak terdaftar tak berhubungan. (Alter Chen, 2012:7).

Menurut Yasmeeen (dalam Destombes, 2010:23) sektor informal adalah subjek yang diperebutkan menurut banyak sarjana. Dalam studinya *Workers in the urban informal food sector*: ia menyatakan : Ada banyak perselisihan jika dikotomi formal-informal berguna karena ada banyak perusahaan yang tumpang tindih yang menganggang garis antara formal dan informal . Model

Sektor Informal formal mungkin dianggap sebagai kontinum konseptual dengan banyak perusahaan hybrid memamerkan fitur kedua sektor . Tentang pengertian sektor informal tersebut, salah satu ciri sektor informal menurut Wirosardjono (dalam Br Manihuruk, 2013) bahwa sektor informal umumnya mempekerjakan tenaga kerja yang sedikit dan dari lingkungan hubungan keluarga, kenalan atau daerah yang sama. Selaras dengan penggambaran sektor informal menurut ILO, sektor informal tidak menuntut ketrampilan yang berasal dari pendidikan formal. Di sisi lain, dengan usaha di sektor informal yang digeluti oleh para migran, dapat menghasilkan pendapatan jauh lebih besar dibandingkan mereka bekerja di sektor formal yang sesuai dengan pendidikan mereka (Seftiani dalam Br Manihuruk, 2013).

Tabel 1 : Karakteristik dari Dua Sektor Ekonomi

No.	Karakteristik	sektor formal	sektor informal
1	Teknologi	<i>Capital Intensive</i> (padat modal)	<i>Labour Intensive</i> (Padat karya)
2	Organisasi	Birokratis Berlebih	HubunganKekeluargaan
3	Modal	Teratur	Sedikit
4	Jam kerja	Normal:teratur	Tidak teratur
5	Upah	Berkualitas	Tidak teratur
6	Kesediaan Harga	Harga pas	Tidak berkualitas
7	Kredit	Dari Bank atau Institusi yang sama dengan Bank	Cenderung bisa dinegoisasikan Pribadi, dan bukan bank
8	Keuntungan	Tinggi	Rendah
9	Hubungan dengan klien	Secara formal	Secara Pribadi
10	Biaya tetap	Besar	Kecil (dapat diabaikan)
11	Pemberitaan	Penting	Kurang penting
12	Pemanfaatan	Tidak berguna	Berguna

	barangbekas		
13	Modal tambahan	<i>Indispensible</i> (Sangat diperlukan)	<i>Dispensible</i> (diperlukan)
14	Perangkat Pemerintahan	Besar.	Hampir tidak ada
15	Ketertanggung terhadap dunia luar	Besar: Khususnya untuk orientasi ekspor	Hampir tidak ada atau kecil

Sumber : Santo 1979 (dalam Br Manihuruk, 2013:6).

Berdasarkan definisi sektor informal yang diberikan oleh beberapa ahli, maka dapat disimpulkan bahwa sektor informal adalah salah satu aktivitas ekonomi yang membutuhkan modal relatif kecil, tenaga kerja berasal dari keluarga, mudah dimasuki, dan merupakan pasar yang tidak terorganisasi. Sektor informal harus menjadi perhatian pemerintah dan masyarakat dalam meningkatkan perekonomian Indonesia. Selain itu, sektor informal wajib dipertimbangkan dalam perencanaan pembangunan agar dapat merancang pembangunan yang sesuai dengan keadaan masyarakat. Pembangunan yang sesuai dengan kondisi masyarakat akan mendapatkan dukungan penuh dari masyarakat dan akan menjadi pembangunan yang berpihak pada rakyat. Sektor formal jelas berbeda dengan sektor informal (lihat tabel 1). Sektor formal memiliki aturan-aturan yang jelas dan teratur sehingga terlihat lebih rapi dan mendukung perekonomian (Br Manihuruk, 2013:6).

Menurut D.P Vikramman (2011:113) karakteristik yang digunakan dalam resolusi Konferensi Internasional ke-15 dari *International Conference of Labour Statisticians* (ICLS) pada statistik ketenagakerjaan di sektor informal , yaitu : (1) Sektor informal mungkin secara luas dicirikan sebagai yang terdiri dari unit yang

terlibat dalam produksi barang atau jasa dengan tujuan utama dari pembangkit pekerjaan dan pendapatan untuk orang yang bersangkutan. Ini unit biasanya beroperasi pada tingkat rendah organisasi, dengan sedikit atau tidak ada pembagian antara tenaga kerja dan modal sebagai faktor produksi dan dalam skala kecil. Dimana hubungan Buruh mereka yang sebagian besar didasarkan pada kerja santai, kekeluargaan atau hubungan pribadi dan sosial daripada kontrak pengaturan dengan jaminan formal; (2) unit Produksi sektor informal memiliki fitur karakteristik usaha rumah tangga. Tetap dan aset lainnya yang digunakan bukan milik unit produksiseperti tetapi untuk pemiliknya. Unit seperti tidak bisa terlibat dalam transaksi atau masuk ke dalam kontrak dengan unit lain, atau dikenakan kewajiban, atas nama mereka sendiri. Pemilik harus menaikkan keuangan diperlukan pada risiko sendiri dan bertanggung jawab secara pribadi, tanpa batas , untuk setiap hutang atau kewajiban yang timbul dalam proses produksi. Pengeluaran untuk produksi sering dibedakan dari pengeluaran rumah tangga . Demikian pula, barang modal seperti bangunan atau kendaraan dapat digunakan bisa dibedakan untuk tujuan bisnis dan rumah tangga.

2. Pelaku Sektor Informal

Pelaku kegiatan sektor informal, diantaranya adalah pedagang kaki lima, dalam melakukan kegiatannya biasanya mencari tempat yang strategis untuk menggelar barang dagangannya. Tempat strategis ini biasanya terletak di pusat-pusat keramaian seperti di dekat orang bercengkerama di lapangan, disepanjang kaki lima dan adakalanya di depan toko atau di depan pusat perbelanjaan (mall). Di sini sektor informal tampak berdampingan dengan

sektor formal. Dua sistem yang berjalan bersamaan ini disebut juga dengan sistem dualistik, yaitu di satu pihak terdapat sektor modern, tetapi di lain pihak terdapat sektor tradisional yang masih dibutuhkan oleh masyarakat kota. Kedua sektor ini berjalan berdampingan. Secara khusus sistem ekonomi ini mudah ditemui di kota-kota besar di Indonesia (Utami, 2013: 38).

Perekonomian di sektor informal relatif dapat lebih mandiri. Karena sektor informal sebagai usaha yang mampu menyerap tenaga kerja yang relatif besar. Menurut Sethuraman (Ramli, 1992), mereka yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, kebanyakan dalam usia kerja utama (*prime age*) berpendidikan rendah, upah yang diterima di bawah upah minimum, modal usaha rendah, serta sektor ini memberikan kemungkinan untuk mobilitas vertikal. Sethuraman (Ramli, 1992) melihat bahwa kesempatan kerja sektor informal mempunyai kaitan yang sangat erat dengan migran. Meskipun sebagian kaum migran dalam sektor informal adalah penganggur atau tidak termasuk dalam angkatan kerja sebelum bermigrasi, tetapi beberapa bukti menunjukkan bahwa kebanyakan kaum migran terdiri dari mereka yang berpindah dari sektor pertanian ke non pertanian. Juga kebanyakan kaum migran berasal dari daerah pedesaan (Ramli, 1992:20-21). Penelitian yang dilakukan Hugo (dalam Sarjono, 2005:17) bahwa migran dari desa-desa tertentu melakukan pekerjaan yang khusus dan spesifik di kota Jakarta, seperti tukang becak yang kebanyakan berasal dari Tegal, Jawa Tengah, penjual sate dari Madura, penjual bakso dari Wonogiri dan sebagainya.

Menurut Alter Chen (2012;6-7) pelaku pekerjaan informal dikategorikan sebagai berikut ini :

Informal wirausaha termasuk :

- pengusaha di usaha informal
- pekerja akun sendiri di usaha informal
- kontribusi pekerja keluarga (di usaha informal dan formal)
- anggota koperasi produsen informal (di mana ini ada)

Upah kerja informal karyawan yang dipekerjakan tanpa kontribusi perlindungan sosial oleh formal atau informal perusahaan atau sebagai dibayar pekerja rumah tangga oleh rumah tangga . jenis pekerjaan tertentu upah lebih mungkin dibandingkan orang lain untuk menjadi informal. Ini termasuk:

- karyawan perusahaan informal
- kasual atau hari buruh
- pekerja sementara atau paruh waktu
- PRT dibayar
- pekerja kontrak
- pekerja tidak terdaftar atau tidak diumumkan
- outworkers industri (juga disebut pekerja rumahan)

B. Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima dalam bahasa inggris disebut *hawker* atau *street trader*. Istilah PKL adalah untuk menyebut pedagang yang menggunakan gerobak beroda untuk berjualan. jika gerobak ditambahkan dengan kaki pedagang maka berjumlah lima dan disebutlah sebagai pedagang kaki lima.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008), istilah kaki lima itu mempunyai arti : serambi muka (emper) toko di pinggir jalan (biasanya berukuran kaki lima, biasanya dipakai sebagai tempat berjualan).

Pedagang kaki lima (PKL) sebagai salah satu unsur pelaku usaha di sektor informal. Sebagaimana yang telah dikatakan Bromley (dalam Mustafa, 2008:9), pedagang kaki lima merupakan suatu pekerjaan yang paling nyata dan penting di kebanyakan kota di Afrika, Asia, Timur Tengah, atau Amerika Latin. Begitu penting dan khasnya pedagang kaki lima ini sampai menyebabkan istilah sektor informal sering diidentikkan dengan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima.

PKL adalah perorangan yang melakukan penjualan barang-barang dengan menggunakan bagian jalan atau trotoar dan tempat-tempat untuk kepentingan umum serta tempat lain yang bukan miliknya. PKL pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu PKL yang *mobile* (tidak menetap), PKL yang tidak *mobile* (menetap), PKL *static knock down* (menggelar barang dagangannya pada waktu dan tempat tertentu) (Amidi dalam Mulyanto, 2007:76).

Selain itu menurut Rachibi dan Hamid (dalam Mustafa, 2008:9), pedagang kaki lima perkotaan merupakan jenis usaha sektor informal yang banyak disentuh oleh kebijakan pemerintah (dalam hal ini pemerintah daerah). Jenis usaha sektor ini paling berpengaruh karena kehadirannya dalam jumlah yang cukup besar mendominasi sektor yang bekerja memenuhi kebutuhan masyarakat perkotaan, terutama golongan menengah ke bawah.

Sementara itu Peraturan Daerah Kota Surakarta Nomor 3 Tahun 2008 Tentang Pengelolaan PKL, khususnya Pasal 1 ayat (8) PKL mendefinisikan sebagai berikut:

“Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL adalah pedagang yang menjalankan kegiatan usaha dagang dan jasa formal dalam waktu yang ditentukan oleh Pemerintah Daerah sebagai tempat usahanya, baik dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dan atau dibongkar pasang.

Dari uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima (PKL) adalah setiap orang yang melakukan usaha sektor informal yang berdagang di ruang-ruang publik seperti pinggiran jalan, area parkir, ruang-ruang terbuka, terminal, dan taman dengan sarana perlengkapan yang mudah dibongkar pasang, namun dalam perkembangannya aktivitas PKL semakin luas, PKL bergerak keliling dari rumah kerumah melalui jalan-jalan kecil.

Jika dilihat dari etos kewirausahaan yang demikian tinggi, maka para PKL sesungguhnya dapat disebut sebagai pengusaha, hanya saja mereka tidak tergolong pengusaha besar yang memiliki modal besar, mempunyai jumlah karyawan ribuan, tepat produksi barang-barang permanen, memiliki jaringan ekonomi yang kuat, dan mempunyai akses terhadap birokrasi pemerintah dan lembaga finansial, (Handoyo, 2012:214).

2. Ciri-ciri Pedagang Kaki Lima

Menurut Chris Manning dan Tajuddin Noer (dalam Waluyo, 2005:78), PKL merupakan salah satu unit kegiatan yang termasuk dalam sektor informal.

Menurut Magdalena (dalam Waluyo, 2005:78) ciri-ciri sektor informal adalah sebagai berikut :

- a. Kegiatan usahanya tidak terorganisir secara baik, karena unit usaha timbul tanpa menggunakan fasilitas kelembagaan yang tersedia di sektor informal;
- b. Pada umumnya kegiatan usaha tidak memiliki ijin usaha;
- c. Pola kegiatan usaha tidak teratur dengan baik dalam arti lokasi maupun jam kerja;
- d. Pada umumnya kebijaksanaan pemerintah untuk membantu golongan ekonomi lemah tidak sampai di sektor ini;
- e. Unit usaha berganti-ganti dari satu sub sektor ke sub sektor yang lain;
- f. Teknologi yang dipergunakan tradisional;
- g. Modal dan perputaran usahanya relatif kecil, sehingga skala operasionalnya juga kecil;
- h. Untuk menjalankan usahan tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja;
- i. Pada umumnya unit usaha termasuk "*one enterprise*" dan walaupun bekerja biasanya berasal dari keluarga sendiri;
- j. Hasil produksi atau jasa terutama dikonsumsi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah.

Menurut Mustafa (dalam Surya, 2013:219) bahwa PKL memiliki karakteristik yang khas, yaitu :

- a. Pola persebaran PKL umumnya mendekati keramaian dan anpa ijin menduduki zona-zona yang semestinya menjadi milik publik (*depreving public space*)
- b. Para PKL umumnya memiliki daya resistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
- c. Sebagai sebuah kegiatan usaha, PKL umumnya memiliki mekanisme involutif penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
- d. Sebagiaian besar PKL adalah kaum migrant dan proses adaptasi serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan patronase yang didasarkan pada ikatan daerah asal.
- e. PKL rata-rata tidak memiliki ketrampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha baru luar sektor informal kota.

PKL adalah termasuk usaha kecil yang berorientasi pada laba layaknya sebuah kewirausahaan. PKL mempunyai cara tersendiri dalam mengelola usahanya agar mendapatkan keuntungan. PKL menjadi manajer tunggal yang menangani usahanya mulai dari perencanaan usaha, menggerakkan usaha sekaligus mengontrol atau mengendalikan usahanya. Managemen usahanya berdasarkan pada pengalaman dan alur pikir mereka yang otomatis terbentuk sendiri berdasarkan arahan ilmu manajemen pengelolaan usaha, hal inilah yang disebut "*learning by experience*"(belajar dari pengalaman). Kemampuan manajerial memang sangat diperlukan PKL guna meningkatkan kinerja usaha

mereka, selain itu motivasi juga sangat diperlukan guna memacu keinginan para PKL untuk mengembangkan usahanya (Mulyanto, 2007:74).

Dari gambaran karakteristik pedagang kaki lima di atas dapat disimpulkan, bahwa pedagang kaki lima adalah pedagang kecil yang berjualan di keramaian terutama ruang-ruang publik, pada umumnya PKL menyerap banyak tenaga kerja, usaha PKL adalah usaha keluarga yang usahanya tidak terorganisir dengan baik, memiliki modal dan omset yang kecil dengan latar belakang pendidikan rendah, hasil produksi dan jasa dikonsumsi oleh masyarakat menengah ke bawah.

3. Pola Aktivitas Pedagang Kaki Lima

a. Lokasi dan Waktu Berdagang PKL

Berdasarkan hasil studi Goenadi Malang Joedo (dalam Widjajanti, 2009: 164), penentuan lokasi yang diminati oleh sektor informal atau pedagang kaki lima adalah sebagai berikut ;

- 1) Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yrelatif sama, sepanjang hari;
- 2) Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar;
- 3) Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang kaki lima dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit;
- 4) Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

Mc.Gee dan Yeung, 1977 (dalam Widjajanti, 2009: 164) menyatakan bahwa PKL beraglomerasi pada simpul-simpul pada jalur pejalan yang lebar dan tempat-tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, daerah komersial.

Menurut McGee dan Yeung, 1977 (dalam Widjajanti, 2009:164) dari penelitian di kota-kota di Asia Tenggara menunjukkan bahwa pola aktivitas PKL menyesuaikan terhadap irama dari ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan pula atau sesuai dengan perilaku kegiatan formal, dimana perilaku kegiatan ke-duanya cenderung sejalan, walaupun pada saat tertentu kaitan aktivitas keduanya lemah atau tidak ada hubungan langsung antara keduanya.

b. Jenis Dagangan PKL

Menurut McGee dan Yeung (dalam Widjajanti, 2009:166), jenis dagangan yang diperjual belikan PKL, meliputi:

- 1) Makanan dan minuman, terdiri dari pedagang yang berjualan makanan dan minuman yang telah dimasak dan langsung disajikan ditempat maupun dibawa pulang. Hasil analisis di beberapa kota-kota di Asia Tenggara menunjukkan bahwa penyebaran fisik PKL ini biasanya mengelompok dan homogen dengan kelompok mereka. Lokasi penyebarannya di tempat-tempat strategis seperti di perdagangan, perkantoran, tempat

rekreasi/hiburan, sekolah, ruang terbuka/taman, persimpangan jalan utama menuju perumahan/diujung jalan tempat keramaian.

- 2) Pakaian/tekstil/mainananak/kelontong. Pola pengelompokan komoditas ini cenderung berbaur aneka ragam dengan komoditas lain. Pola penyebarannya sama dengan pola penyebaran pada makanan dan minuman.
- 3) Buah-buahan, jenis buah yang diperdagangkan berupa buah-buah segar. Komoditas perdagangan cenderung berubah-ubah sesuai dengan musim buah.
- 4) Pengelompokkan komoditas cenderung berbaur dengan jenis komoditas lain-nya. Pola sebarannya berlokasi pada pusat keramaian.
- 5) Rokok/obat-obatan. Pedagang yang menjual rokok juga berjualan makanan ringan, obat, permen. Jenis komoditas ini cenderung menetap. Lokasi sebarannya di pusat-pusat keramaian atau dekat dengan kegiatan-kegiatan sektor formal.
- 6) Barang cetakan. Jenis dagangan adalah majalah, koran, dan buku bacaan. Pola pengelompokkannya berbaur dengan jenis komoditas lainnya. Pola penyebarannya pada lokasi strategis di pusat-pusat keramaian. Jenis komoditas yang diperdagangkan relatif tetap.
- 7) Jasa perorangan, terdiri dari tukang membuat kunci, reparasi jam, tukang gravier/stempel/cap, tukang pembuat pigura. Pola

penyebarannya pada lokasi pusat pertokoan. Pola pengelompokannya membaaur dengan komoditas lainnya.

c. Jenis-jenis Perlengkapan yang Digunakan oleh PKL

Para PKL selalu mempunyai ide yang kreatif untuk membuat perlengkapan sebagai alat yang bisa digunakan untuk berjualan. Biasanya perlengkapan itu dibuat sendiri sehingga biaya yang digunakan tidak mahal.

Menurut Wawaroentoe (dalam Susilo, 2010: 19) sarana fisik yang digunakan oleh para PKL antara lain ;

- 1) Pikulan/keranjang. Bentuk sarana ini digunakan oleh para pedagang yang keliling (*mobile hawkers*) atau semi menetap (semi statik). Hal ini dimaksudkan agar barang mudah dipindahkan ke suatu tempat;
- 2) Gelaran/alas. Pedagang menggunakan alas untuk menggelar dagangannya. Alas yang digunakan berupa ; kain, tikar, terpal, kertas dan sebagainya;
- 3) Jongko/meja. Bentuk sarana berdagang yang menggunakan meja/jongko baik yang beratap ataupun yang tidak beratap. Sarana ini biasanya digunakan PKL yang menetap;
- 4) Gerobak/kereta dorong, ada yang beratap ataupun tidak beratap. Gerobak digunakan oleh PKL baik yang menetap maupun yang

tidak menetap dan pada umumnya digunakan untuk menjajakan makanan, minuman dan rokok;

- 5) Warung semi permanen, terdiri dari beberapa gerobak yang diatur berderet yang dilengkapi dengan bangku-bangku panjang. Sarana ini menggunakan atap terpal atau plastik yang tidak tembus air. PKL dengan sarana ini adalah PKL yang menetap dan biasanya berjualan makanan dan minuman;
- 6) Kios. Pedagang yang menggunakan bentuk sarana ini dikategorikan pedagang yang menetap, karena secara fisik tidak bisa dipindahkan. Kios merupakan bangunan semi permanen yang dibuat dari papan.

Masing-masing jenis bentuk sarana berdagang, memiliki ukuran yang berbeda-beda, sehingga berbeda pula ukuran ruang yang diperlukan. Besaran ruang mempengaruhi dalam pengaturan dan penataan ruang untuk PKL.

C. Kebijakan Pemerintah Daerah Terhadap PKL

Thomas Dye menyebutkan kebijakan sebagai pilihan pemerintah untuk melakukan atau tidak melakukan sesuatu (*whatever governments choose to do or not to do*). Sementara itu, Lasswell dan Kaplan yang melihat kebijakan sebagai sarana untuk mencapai tujuan, menyebutkan kebijakan sebagai program yang diproyeksikan berkenaan dengan tujuan, nilai, dan praktik (*a projected program of goals, values and practices*) (Abidin, 2012:6).

Makna kebijakan juga dikemukakan oleh ilmuwan politik Carl Friedrich, yang menyatakan bahwa kebijakan adalah suatu tindakan yang mengarah pada tujuan yang diusulkan oleh seseorang, kelompok atau pemerintah dalam lingkungan tertentu sehubungan dengan adanya hambatan-hambatan tertentu seraya mencari peluang-peluang untuk mencapai tujuan atau mewujudkan sasaran yang diinginkan (Wahab, 2004:3).

Jadi, kebijakan adalah rangkaian konsep dan asas yang menjadi dasar rencana dalam pelaksanaan satu pekerjaan, kepemimpinan dalam satu pemerintahan atau organisasi. Pelaksanaan kebijakan harus memiliki wewenang dalam menjalankan tugasnya. Bentuk wewenangnya berbeda sesuai dengan program yang harus dijalankan. Wewenang yang dimiliki harus efektif oleh karenanya dibutuhkan kerjasama dengan pelaksana-pelaksana yang lain.

Wewenang tersebut akan menjadi efektif apabila pejabat yang berwenang tidak hanya menginterpretasikan wewenang sebagai kekuasaan atau kekuatan semata namun juga peran, dimana peran pejabat dalam setiap jenjang adalah saling melengkapi, oleh karenanya koordinasi yang baik secara horizontal, yaitu antar bidang yang berbeda, maupun secara vertikal, yaitu dengan pimpinan maupun staf pelaksana.

Dalam hal ini, pemerintah Daerah Kota Surakarta telah mengeluarkan suatu kebijakan yang menangan soal pengelolaan Pedagang Kaki Lima yang dituangkan dalam Peraturan Daerah Kota Surakarta Nomor 3 tahun 2008 Tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima.

Pembentukan kebijakan ini dengan alasan bahwa adanya Pedagang Kaki Lima yang bergerak disektor informal akan mempengaruhi lingkungan disekitarnya. Perkembangan PKL yang makin lama makin meningkat menyebabkan timbulnya berbagai masalah. Oleh sebab itu, dibutuhkan adanya suatu pengelolaan agar keberadaannya memberikan nilai tambah atau manfaat bagi pertumbuhan perekonomian dan masyarakat kota serta terciptanya lingkungan yang baik dan sehat. Pelaksanaan kebijakan disini bertujuan untuk memberikan jaminan keamanan dan kenyamanan bagi pedagang kaki lima, agar dapat menjajakan dagangannya tanpa harus merasa khawatir akan adanya penertiban yang dilakukan oleh satpol PP setempat dan khawatir dengan adanya pungutan liar yang tidak dapat dihindari lagi oleh PKL.

Adapun alasan pemerintah perlu memberikan kebijakan bagi para sektor infromal Menurut Tohar (2000:30-35), antara lain :

1) Iklim usaha

Pemerintah menumbuhkan iklim usaha bagi usaha kecil melalui penetapan perundang-undangan dan kebijakan. Perundang-undangan tersebut mencakup tujuh aspek yaitu pendanaan, persaingan, prasarana, informasi, kemitraan dan perizinan usaha.

2) Pembinaan dan pengembangan

Pembinaan dan pengembangan usaha kecil oleh pemerintah terutama ditujukan pada bidang-bidang produk dan pengolahan, pemasaran, sumber daya manusia dan teknologi. Pembinaan dan

pengembangan usaha kecil yang menyangkut tata cara, bobot, intensitas, prioritas, dan jangka waktu pembinaan.

3) Pembiayaan dan jaminan

Pembiayaan dan penjaminan menyangkut alokasi, prioritas dan jangka waktu pembiayaan serta penjaminan yang dilaksanakan dengan memperhatikan klasifikasi dan tingkat perkembangan usaha kecil.

4) Ijin usaha

Perizinan usaha merupakan alat untuk membina, mengarahkan dan melindungi pengelolaan usaha. Bantuan yang diberikan pemerintah sendiri, perizinan usaha perdagangan sangat penting untuk mengetahui perkembangan dunia usaha di Wilayah Negara Republik Indonesia.

Adapun faktor pendukung untuk mengurangi persoalan PKL adalah sebagai berikut, Rudiblog dalam :

- a) Karakter kepemimpinan lokal/Wali Kota Surakarta yang Cerdas, Santun, Konsisten
- b) Komitmen bersama antara pemerintah dan masyarakat dalam Pemberdayaan PKL
- c) Adanya solusi yang ditawarkan oleh pihak pemerintah kota Surakarta.

Dengan adanya dukungan dari berbagai pihak yang ada di Kota Surakarta, maka Pemerintah Kota Surakarta semakin mempunyai komitmen kuat untuk melaksanakan peraturan yang ada di kota Surakarta terkait

dengan penataan kota dan PKL. Surakarta memiliki peraturan perundang-undangan tentang penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) yang telah diimplementasikan. Peraturan perundang-undangan tersebut yaitu :

- 1) Perda No. 8 Tahun 1995 Tentang Pembinaan dan Penataan PKL Kota Surakarta.
- 2) SK Walikota Surakarta No. 2 Tahun 2001 tentang Pedoman Pelaksanaan Perda No. 8 Tahun 1995.
- 3) Perda No. 3 Tahun 2008 Tentang Pengelolaan PKL Kota Surakarta.
- 4) Peraturan Walikota Surakarta Nomor 17-B Tahun 2012 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 2008.
- 5) Perda Kota Surakarta No. 7 Tahun 2009 Tentang Retribusi Pemakaian Kekayaan Daerah.
- 6) SOT Kota Surakarta No. 6 Tahun 2008 Tentang Struktur Organisasi dan Tata Kerja Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta

D. Kewirausahaan

1. Pengertian Kewirausahaan

Kewirausahaan adalah sikap mental dan sifat jiwa yang selalu aktif dalam berusaha meningkatkan hasil karyanya dalam arti meningkatkan penghasilan. Dengan ketrampilan dan strateginya, seorang wirausaha mampu menciptakan suatu peluang, mengantisipasinya, serta mengupayakan kesuksesan bagi diri, perusahaannya, maupun orang lain (Tohar, 2000:165).

Menurut Garry Rabor (1990 dalam Wijanarko, 2005:20) dalam dunia usaha sikap optimisme biasanya dipengaruhi oleh sikap mental kewirausahaan dalam menghadapi perubahan. Menurut Heru Sutojo (dalam Wijanarko, 2005:20) disamping itu, wirausaha adalah orang yang mempunyai semangat, sikap, perilaku dan kemampuan kewirausahaan. Di Amerika istilah *entrepreneur* memberikan gambaran atau image yang berbeda-beda. Misalnya dalam suatu kepustakaan yang dimaksudkan *entrepreneur* dan *enterprising man* ialah orang yang : (a) mengambil resiko, (b)berani menghadapi ketidakpastian, (c) membuat rencana kegiatan sendiri, (d) dengan semangat kebangsaan melakukan kebaktian dalam tugas, (e) menciptakan kegiatan usaha dan kegiatan industri yang sebelumnya tidak ada (Alma, 2007:26).

Schumpeter, seorang entrepreneur tidak selalu seorang pedagang (businessman) atau seorang manager, ia (entrepreneur) adalah seorang yang unik yang berpembawaan pengambil resiko dan memperkenalkan produk-produk inovatif dan teknologi baru ke dalam perekonomian (dalam Alma, 2007:26).

Seorang wirausahawan haruslah seorang yang mampu melihat ke masa depan. Melihat ke depan bukan melamun kosong, tetapi melihat, berpikir dengan penuh perhitungan, mencari pilihan dari berbagai alternatif masalah dan pemecahannya. Dari berbagai penelitian di Amerika Serikat, untuk menjadi wirausahawan (BN. Marbun dalam Alma, 2007:52) seorang harus memiliki ciri-ciri sebagai berikut :

Tabel 2 : ciri-ciri wirausaha

Ciri – ciri	Watak
Percaya diri	Kepercayaan (keteguhan) Ketidaktergantungan, kepribadian mantap Optimisme
Berorientasikan tugas dan hasil	Kebutuhan atau haus akan prestasi Berorientasi laba atau hasil Tekun dan tabah Tekad, kerja keras, motivasi Energik Penuh inisiatif
Pengambil resiko	Mampu mengambil resiko Suka pada tantangan
Kepemimpinan	Mampu memimpin Dapat bergaul dengan orang lain Menanggapi kritik dan saran
Keorisinilan	Inovatif (pembaharu) Kreatif Flesibel Banyak sumber Serba bisa Mengetahui banyak
Berorientasi ke masa depan	Pandangan ke depan Perseptif

Menurut Casson 1982 (dalam Wijanarko, 2005:21) prinsip yang harus dipenuhi oleh seorang wirausaha adalah :

- a) Mengenal potensi diri
- b) Keterbukaan
- c) mental yang tangguh
- d) disiplin diri
- e) percaya diri.

Menurut Lembaga Lembaga Penelitian Pengusaha Kecil dari Fakultas Ekonomi Universitas Gadjah Mada (Tohar, 2000:168) karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha antara lain :

- a) berwawasan jangka panjang dan berperencanaan
- b) mengutamakan kepentingan umum
- c) mempraktikkan profesionalisme
- d) memenuhi janji dengan tepat
- e) memenuhi takaran, ketepatan, kebenaran, dan kualitas
- f) hemat, tidak kikir, dan tidak boros
- g) disiplin
- h) dinamis (untuk pribadi), tumbuh dan berkembang (untuk kelompok atau golongan)
- i) memulihkan prestasi atau produktivitas
- j) ulet, sabar dan tekun.

Berbagai sikap dan karakteristik sifat di atas mungkin cukup untuk dipahami, dimiliki, dan dipraktikkan. Semuanya itu menentukan apakah seseorang mampu untuk menjadi seorang wirausaha, menjadi wirausaha yang sukses.

2. Teori Kebutuhan McClelland

Menurut Mangkunegara (dalam Abidin, 2014:17) bahwa kebutuhan muncul akibat adanya dorongan dalam diri manusia dan kenyataan bahwa manusia memerlukan sesuatu untuk tetap bisa bertahan hidup. Sehingga kebutuhan merupakan sesuatu yang diperlukan manusia dan minimal wajib

dipenuhi agar tetap bisa bertahan. setiap keluarga memiliki tingkat kebutuhan yang berbeda-beda dan beraneka ragam, hal tersebut terlihat pada keluarga Pedagang Kaki Lima (PKL) di pasar Klithikan Notoharjo.

Teori kebutuhan McClelland ini tersebut berfokus pada tiga kebutuhan pencapaian, kekuatan, dan hubungan. Hal-hal tersebut didefinisikan sebagai berikut :

- a. Kebutuhan Pencapaian (*need for achievement*) : dorongan untuk melebihi, mencapai standar-standar, berusaha keras untuk berhasil
- b. Kebutuhan kekuatan (*need for power*) : kebutuhan untuk membuat individu berperilaku sedemikian rupa sehingga mereka tidak akan berperilaku sebaliknya
- c. Kebutuhan hubungan (*need for affiliation*) : keinginan untuk menjalin suatu hubungan antar personal yang ramah dan akrab (Robbins dan Rimothy A. Judges, 2008;230).

E. Strategi Survival

Kata strategi menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2008) strategi adalah ilmu dan seni memimpin bala tentara untuk menghadapi musuh dan perang dalam kondisi yang menguntungkan. Kata strategi berasal dari bahasa Yunani “*strategos*”, yaitu “*stratos*” yang berarti militer dan “*ag*” yang berarti memimpin (Evered dalam Susilo, 2010:229). Dengan demikian strategi dapat diartikan kepemimpinan dalam ketentaraan. Dalam perkembangannya terdapat banyak pengertian atau definisi strategi. Salah satu pengertian strategi adalah hal yang menetapkan arah kepada manajemen di dalam bisnis dan tentang bagaimana mengidentifikasi

kondisi yang memberikan keuntungan terbaik untuk memenangkan persaingan di dalam pasar (Dirgantoro dalam Susilo, 2010:229).

Menurut Suharto (2009:31), strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi bertahan hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Berikut akan dijelaskan secara lebih rinci strategi-strategi bertahan hidup yang umumnya digunakan petani kecil.

1) Strategi Aktif

Strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara memanfaatkan segala potensi yang dimiliki. Strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya).

2) Strategi pasif, yaitu mengurangi pengeluaran keluarga (misalnya pengeluaran sandang, pangan, pendidikan dan sebagainya).

3) Strategi jaringan, misalnya menjalin relasi, baik formal maupun informal dengan lingkungan sosialnya, dan lingkungan kelembagaan (misalnya : meminjam uang tetangga, mengutang diwarung, memanfaatkan program kemiskinan, meminjam uang ke rentenir atau bank dan sebagainya)

Strategi aktif dengan cara menyuruh istri untuk membantu mencari nafkah demi menambah penghasilan juga dilakukan oleh keluarga yang mengalami

kesulitan ekonomi. Menurut pendapat Andrianti (Abidin, 2015:13) bahwa salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para istri untuk mencari nafkah. Sehingga keluarga yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya tanggung jawab suami tetapi juga tanggung jawab semua keluarga. Istri mencari nafkah demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarganya.

Menurut Kusnadi (dalam Abidin, 2014:60) strategi pasif merupakan salah satu cara individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup. Dari pendapat Kusnadi tersebut bisa disimpulkan bahwa pedagang kaki lima berusaha menekan pengeluaran yang tidak begitu penting. Mereka memprioritaskan kebutuhan pokok seperti kebutuhan pangan dari pada kebutuhan lainnya. Dalam penelitian Abidin (2014) strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara tidak boros dalam mengatur pengeluaran keluarganya.

Menurut Kusnadi (dalam Abidin 2014) pedagang kaki lima juga menerapkana strategi jaringan. Strategi jaringan tersebut terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi di dalam masyarakat, strategi jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin adalah dengan memint abntuan kepada pihak lain.

Untuk menghadapi berbagai tekanan yang dilakukan pemerintah yang dirasakan sangat membatasi ruang geraknya para PKL mempunyai beberapa teknik atau strategi yang sengaja mereka kembangkan untuk menghadapi dominasi tersebut. Mereka akan mempertahankan mati-matian pekerjaan yang mereka geluti. Para pedagang kaki lima (PKL) kukuh berdagang di tempat yang

sudah lama digunakan untuk berdagang meskipun itu sudah dilarang oleh pemerintah. Hal ini menunjukkan ada sesuatu yang membuat mereka bertahan dan berani mengambil resiko betapa pun beratnya. Hidup penuh resiko dan inilah yang membuat mereka bertahan. Dengan segala keterbatasan yang mereka miliki, seperti pendidikan yang kurang, modal pas-pasan, keterampilan tidak ada, akses kredit juga tidak ada, maka satu-satunya jalan bagi kelompok masyarakat seperti itu adalah “bonek”, bondo nekat untuk berjuang mempertahankan hidupnya demi keluarga yang mereka cintai. Situasi dan kondisi yang tertekan dan menekan mereka, membuat kelompok masyarakat kurang mampu ini bergerak keluar dari belenggu kemiskinan, sekadar untuk “hidup” (Handoyo, 2012:259).

PKL mengembangkan strategi dan teknik untuk menghadapi tekanan pemerintah dan mereka wujudkan dalam bentuk resistensi. Dalam melakukan resistensi sektor informal terlihat pada posisi yang menang, terbukti meskipun setiap hari sektor informal selalu ditertibkan, jumlah mereka bukan berkurang, bahkan malah bertambah. Sektor informal mempunyai strategi resistensi sebagaimana strategi yang telah digunakan Amerika Serikat terhadap serangan musuh. Ada lima sarana yang semuanya saling mendukung satu sama lain, yaitu (1) *Financial ware*, yaitu kemampuan keuangan untuk menyogok petugas, lurah dan camat agar tidak bersikap represif dan mau membocorkan setiap akan terjadi obrakan. (2) *Consciousness ware*, yaitu kesadaran sektor informal untuk melakukan resistensi. Kesadaran ini menciptakan rasa percaya diri sektor informal yang tinggi sehingga mereka berani melakukan resistensi. (3) *Organization*

ware, yaitu menggunakan sarana organisasi sektor informal yang kuat. Terbukti banyak sekali paguyuban sektor informal yang telah berdiri dan mereka tidak hanya menggunakan organisasi formal sebagai payung, tetapi juga organisasi bawah tanah. (4) *Social ware*, yaitu menggalang kekompakan sosial antara sektor informal yang satu dengan yang lain yang senasib sepenanggungan. (5) *Hardware*, di sini sektor informal menggunakan perangkat keras berupa senjata yang digunakan bukan yang sesungguhnya tetapi menggunakan senjata main kucing-kucingan (Alisjahbana dalam Manihuruk 2013).

White sebagaimana dikutip Ibrahim dan Murni Baheram (dalam Handoyo, 2012:265) menyebutkan tiga jenis strategi survival, yaitu :

- (1) Strategi survival sebagai strategi untuk memenuhi kebutuhan hidup pada tingkat minimum agar dapat bertahan hidup,
- (2) Strategi konsolidasi yaitu untuk memenuhi kebutuhan hidup, yang dicerminkan dari pemenuhan kebutuhan pokok dan sosial,
- (3) Strategi akumulasi, yaitu strategi pemenuhan kebutuhan hidup untuk mencapai kebutuhan pokok, sosial dan pemupukan modal.

Diakui bahwa hidup tidak mudah dan mencari penghasilan juga tidak mudah. Kelompok masyarakat menengah ke bawah mungkin memahami hidup itu sebagai sesuatu yang buruk dan kerja mereka merupakan salah satu cara bertahan untuk hidup. Para pedagang memikirkna masa kini, sekarang bisa bekerja berarti bisa makan, karena tanpa bekerja mereka tidak mendapatkan penghasilan serta siapa yang mau peduli dengan kehidupan mereka. Para pedagang melakukan *survive* dengan berbagai cara. Namun sesulit apapun asal mau bekerja pasti akan

mendapatkan penghasilan. Berdasarkan hasil wawancara dengan ketua paguyuban Pasar (Bibit Santoso), pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo itu rata-rata bisa bertahan dengan cara menggunakan uang seadanya (hasil kerja) untuk memenuhi kebutuhan ada juga yang berhutang. Namun bagi pedagang yang nakal mereka bisa bertahan dengan cara memanfaatkan situasi dan kondisi dengan cara mencuri. Selanjutnya, pedagang juga telah menjalin hubungan baik (hubungan sosial) dengan sesama pedagang, petugas pasar, dan Dinas Pengelola Pasar.

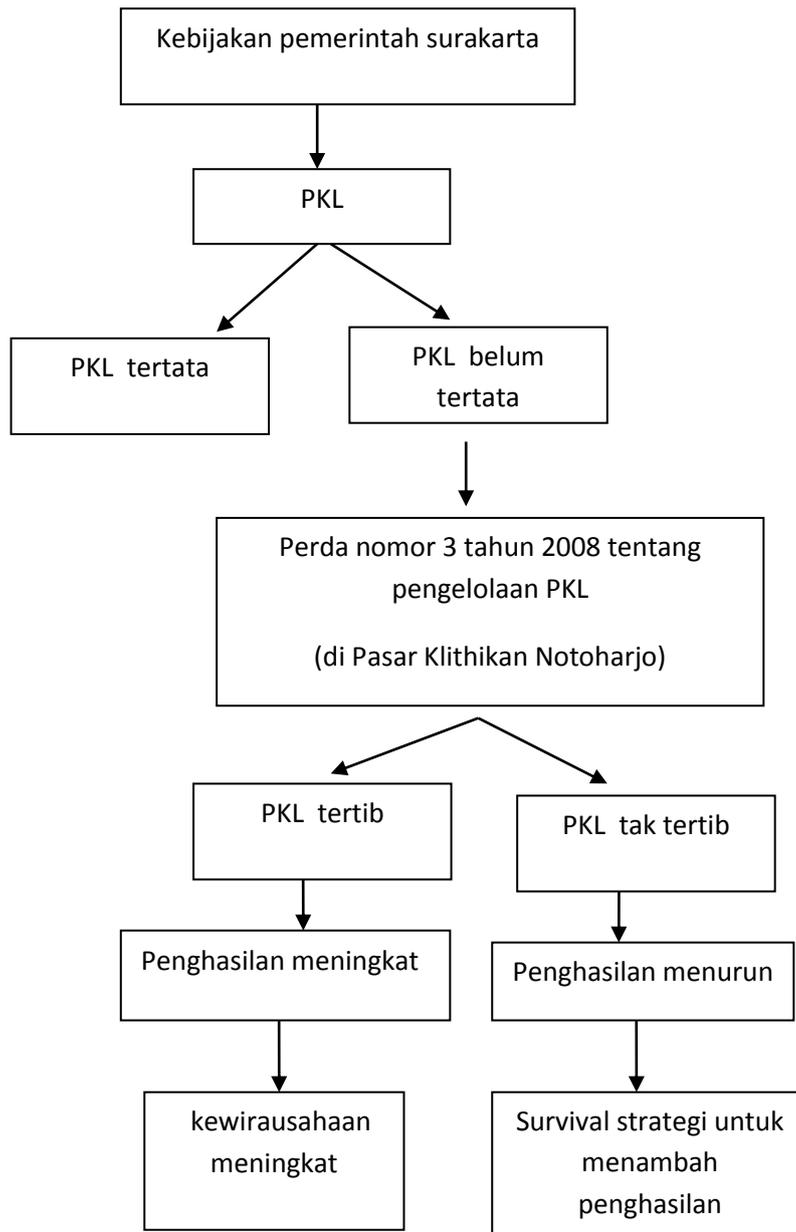
Semua strategi- strategi yang dilakukan pedagang tersebut tersebut hanya semata bertujuan untuk mempertahankan usaha mereka demi loyalitas dan tanggung jawab terhadap pemenuhan kebutuhan keluarga.

F. Kerangka Berpikir

Keberadaan PKL di Surakarta seringkali dianggap sebagai sumber masalah ketertiban, kebersihan, lingkungan dan ketentraman daerah Kota Surakarta. Karena PKL di Surakarta semakin meningkat dari tahun ke tahun, maka Pemkot Surakarta mengeluarkan kebijakan, yaitu Perda Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima. Pada tahun 2006 Pemkot Surakarta merelokasi PKL yang berada di Monumen Juang '45 Banjarsari ke Pasar Klithikan Notoharjo untuk diformalkan menjadi pedagang kios. Namun seiring berkembangnya pasar, muncul persoalan baru, yaitu PKL bertambah banyak memadati area parkir pasar Klithikan dan depan pagar Pasar. Pedagang Kios Pasar merasa terganggu dengan keberadaan mereka. Lalu mereka di tertibkan dan di kelola menjadi potensi pasar sesuai dengan Peraturan Daerah Surakarta No. 3 tahun 2008. Dengan adanya

peraturan tersebut, tidak dipungkiri lagi bahwa akan berdampak pada kewirausahaan PKL dan survival strategi PKL.

Dari uraian di atas mengenai kerangka berpikir dapat digambarkan sebagai berikut:



Bagan 1. Bagan Kerangka Berpikir

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Dasar Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut Kirk dan Miller penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung dari pengamatan pada manusia baik dalam kawasannya maupun dalam peristilahnya (Moloeng, 2014: 4). Bogdan dan Taylor mendefinisikan metodologi kualitatif sebagai prosedur penelitian yang menghasilkan data diskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang atau perilaku yang dapat diamati. Perilaku ini diarahkan pada latar belakang dan individu tersebut secara utuh (Moleong, 2014: 4).

Penelitian kualitatif pengumpulan data tidak dipandu oleh teori, tetapi dipandu oleh fakta yang ditemukan pada saat penelitian di lapangan. Konsekuensinya, analisis data yang dilakukan bersifat induktif berdasarkan fakta yang ditemukan dan kemudian dapat dikonstruksikan menjadi hipotesis atau teori (Rachman, 2011: 149).

Data yang diperoleh dari penelitian tidak berupa angka-angka tetapi data yang terkumpul dalam bentuk kata-kata lisan yang mencakup catatan, laporan dan foto. Jenis penelitian ini menggunakan Metode Studi Kasus. Studi kasus berarti metode atau strategi dalam penelitian, dapat juga berarti hasil dari suatu penelitian sebuah kasus tertentu. Studi kasus adalah suatu

pendekatan untuk mempelajari, menerangkan dan menginterpretasikan suatu kasus dalam konteksnya secara natural tanpa adanya intervensi dari pihak luar.

Alasan menggunakan metode ini adalah peneliti melihat kenyataan yang ada di lapangan, dengan melihat perilaku-perilaku yang diamati. Penelitian ini mencoba menjelaskan, menyelidiki, dan memahami etos kewirausahaan pedagang kaki lima (oprokan) pasca penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, mengkaji cara mereka dan bertahan hidup, dan menganalisis kaitan etos kewirausahaan dengan *survival* strategi Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Metode ini dapat mengantarkan penulis untuk mengenal secara lebih mendalam informan di Pasar Notoharjo berkaitan dengan kewirausahaan pedagang oprokan Paska Penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo. Pendekatan kualitatif ini akan menyampaikan uraian-uraian mengenai etos kewirausahaan, strategi bertahan, dan hubungan antara etos kewirausahaan dengan strategi bertahan Pedagang oprokan di Pasar Notoharjo Surakarta.

B. Lokasi Penelitian

Penempatan lokasi sangatlah penting, karena berguna untuk mempertanggungjawabkan data yang diperoleh dan memperjelas lokasi yang menjadi sasaran dalam penelitian. Lokasi yang dimaksud dalam penelitian ini adalah di Dinas Pengelola Pasar bagaian Pengelolaan PKL dan Pasar Klithikan Notoharjo yang berada di Silir, Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Surakarta. Pemilihan lokasi dilakukan secara sengaja karena selain digunakan untuk menampung Pedagang Kaki Lima yang direlokasi dari Monumen '45 Banjarsari Surakarta. Pasar Klithikan Notoharjo juga banyak ditemukan pedagang kaki lima

oprokan yang berjualan setiap pagi yang secara langsung terlibat dalam penertiban Pedagang Kaki Lima (PKL) liar di Surakarta.

C. Fokus Penelitian

Fokus penelitian ditetapkan dengan tujuan membantu peneliti dalam membuat keputusan yang tepat mengenai data yang akan dikumpulkan dan yang mana tidak perlu diteliti.

Fokus penelitian mempunyai dua tujuan, Penentuan fokus suatu penelitian memiliki dua maksud tertentu. Pertama penetapan fokus dapat membatasi studi. Jadi dalam hal ini fokus akan membatasi bidang inkuiri Kedua penetapan fokus ini berfungsi untuk memenuhi kriteria inklusi-eksklusi atau memasukkan-mengeluarkan suatu informasi yang baru diperoleh di lapangan (Moleong, 2013:94).

Dalam penelitian ini yang menjadi fokus penelitian adalah sebagai berikut:

1. Kebijakan Pemkot Surakarta dalam menata PKL di Pasar Klithikan Notoharjo.
2. Dampak Kebijakan pemerintah kota surakarta terhadap Etos kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

Etos kewirausahaan dengan indikator : Pemahaman kerja sebagai Pedagang kaki lima, Semangat Kerja, motivasi PKL, inovasi dan kreatif, Sikap pedagang kaki lima, dan sikap berani mengambil resiko yang dilakukan oleh PKL.

3. Bentuk Survival strategi Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta dengan indikator

- Strategi *survival* aktif yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pasar Klithikan Notoharjo surakarta
- Strategi *survival* pasif yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pasar Klithikan Notoharjo surakarta
- Strategi *survival* jaringan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima Pasar Klithikan Notoharjo surakarta

D. Sumber Data Penelitian

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain (Moleong, 2013: 157).

Data merupakan keterangan-keterangan tentang suatu hal, dapat berupa ssuatu yang diketahui atau yang dianggap. Data perlu dikelompok-kelompokkan terlebih dahulu sebelum dipakai dalam proses analisis. Pengelompokkan disesuaikan dengan karakteristik dari data-data tersebut. Sumber data untuk penelitian ini diperoleh dari :

1) Sumber data primer

Sumber data yang utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai. Pencatatan sumber data utama melalui wawancara atau pengamatan berperanserta merupakan hasil usaha gabungan dari kegiatan melihat, mendengar, dan bertanya. Data primer dalam penelitian ini adalah

dari hasil observasi atau pengamatan langsung terhadap Pedagang Kaki Lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo serta wawancara yang dilakukan kepada informan. Informan dalam penelitian ini adalah Kepala Bagian Pengelolaan PKL, Pedagang Kaki Lima oprokan yang ditertibkan sebagai potensi pasar Klithikan Notoharjo, Paguyuban Pedagang kios dan paguyuban pedagang oprokan Pasar Klithikan Notoharjo, dan Lurah Pasar Klithikan Notoharjo.

2) Sumber data sekunder

- 7) Sumber di luar kata dan tindakan merupakan sumber selain sumber data primer. Sumber data, bahan tambahan yang berasal dari sumber tertulis dapat dibagi atas sumber buku mengenai arsip kebijakan pemerintah kota Surakarta, arsip pengelolaan PKL, dokumen pribadi (berupa foto, rekaman, dan video), dan dokumen resmi (arsip) berupa Peraturan Daerah Surakarta No. Tahun 2008 tentang pengelolaan PKL dan Peraturan Walikota Surakarta Nomor 17-B Tahun 2012 tentang Petunjuk Pelaksanaan Peraturan Daerah Nomor 3 Tahun 2008.

Metode dokumentasi ini dilakukan dengan tujuan untuk mengumpulkan data arsip atau teori-teori tentang pendapat, ahli dan hukum serta lain-lain yang berhubungan dengan masalah.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam pengumpulan data adalah sebagai berikut:

1. Teknik Wawancara

Wawancara adalah alat pengumpulan informasi dengan cara mengerjakan sejumlah pertanyaan secara lisan untuk menjawab secara lisan juga. Ciri utama dari wawancara adalah kontak langsung dengan tatap muka antara pencari informasi (intervieweer) dan sumber informasi (interviewee). Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dan terwawancara yang memberikan jawaban atas pertanyaan itu (Moleong, 2013:186).

Wawancara dilakukan untuk menggali dan memperoleh informasi yang dibutuhkan peneliti, antara lain mengenai kebijakan Pemkot Surakarta tentang pengelolaan PKL, etos kewirausahaan pedagang kaki lima dan *survival* strategi pedagang kaki lima Pasca penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo. Metode atau cara untuk mengumpulkan data dengan berdialog langsung dengan pihak-pihak terkait guna mendapatkan kebenaran informasi mengenai sesuatu hal yang diteliti. Sasaran wawancara ini adalah Pedagang Kaki Lima oprokan yang sudah ditertibkan sebagai pedagang pasar pagi di Klithikan Notoharjo.

2. Teknik observasi

Observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri yang spesifik, yakni tidak terbatas pada orang, tetapi juga objek-objek alam yang lain. Sutrisno Hadi mengatakan bahwa observasi merupakan suatu proses yang kompleks, yang tersusun dari berbagai

proses biologis dan psikologis (Sugiyono, 2012: 203). Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.

Teknik observasi digunakan apabila penelitian berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar. Penggunaan teknik observasi sangat penting dalam penelitian, sebab peneliti dapat melihat secara langsung keadaan, suasana, dan kenyataan sesungguhnya yang terjadi di lapangan. Melalui pengamatan, diharapkan dapat dihindari informasi semu yang kadang-kadang muncul dan ditemui dalam penelitian.

Observasi sebagai alat pengumpul data dapat dilakukan secara terstruktur maupun tidak terstruktur. Observasi terstruktur adalah observasi yang telah dirancang secara sistematis tentang apa yang akan diamati, kapan dan dimana tempatnya. Sedangkan observasi tidak terstruktur adalah observasi yang tidak dipersiapkan secara sistematis tentang apa yang akan diobservasi (Sugiyono, 2010: 205).

Guna mempermudah pengamatan dan ingatan, maka penelitian ini dibantu dengan adanya catatan dan bukti berupa foto. Dalam observasi, secara langsung terlibat dalam komunitas orang yang akan di observasi. Peneliti berusaha selalu hadir di Pasar Klithikan Notoharjo yang berada di Silir, Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Surakarta. Pengumpulan data dimulai dengan memusatkan perhatian pada kegiatan observasi yaitu mengamati berbagai aktivitas dan memberikan kesempatan kepada informan secara bebas mengungkapkan

apa yang menjadi pengalaman selama menjalani pekerjaan sebagai pedagang kaki lima.

Data yang diperoleh dari observasi langsung di lapangan berupa data deskriptif yaitu aktivitas pedagang Pasar Klithikan Notoharjo dalam berinteraksi antar pelaku di Pasar, aktivitas perdagangan, luas dan kondisi fisik Pasar Klithikan Notoharjo, kondisi sarana prasarana, kondisi dan jumlah pedagang, kondisi penerangan serta akses jalan menuju pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, yang berada di Silir, Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Surakarta.

3. Teknik Dokumentasi

Dokumentasi adalah mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, teori, dalil, dan sebagainya. Dokumen sudah lama digunakan dalam penelitian sebagai sumber data dimanfaatkan untuk menguji, menafsirkan, bahkan untuk meramalkan (Moleong, 2009:217).

Dokumentasi dimaksudkan dalam penelitian ini berupa dokumen dari media masa yang pernah meliput berbagai bentuk perlawanan PKL yang pernah terjadi, arsip, profil pasar, arsip laporan potensi pasar, dan data-data pedagang. Metode dokumentasi dalam penelitian ini digunakan untuk memperoleh data mengenai kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Pedagang Kaki Lima Tanpa Bangunan (Oprokan) Pasca Penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, *survival* strategi pedagang kaki lima (PKL).

4. Keabsahan Data

Dalam mendapatkan keabsahan data sebuah penelitian kualitatif diperlukan adanya teknik pemeriksaan. Pelaksanaan teknik pemeriksaan didasarkan atas empat kriteria tertentu, yaitu derajat kepercayaan (*credibility*), keteralihan (*transferability*), ketergantungan (*dependability*), dan kepastian (*confirmability*) (Moleong, 2013: 324).

Teknik triangulasi yang sering digunakan adalah pemeriksaan melalui sumber. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek kembali derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan alat yang berbeda dan penelitian kualitatif (Moleong, 2014: 330).

Peneliti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi melalui sumber dan alat yang berbeda dengan dua jalan, pertama membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara dan kedua membandingkan hasil wawancara dengan dokumen yang berkaitan dengan pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo.

5. Analisis Data

Moleong (2014: 280) mengatakan analisis data adalah proses pengorganisasian dan megurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data. Dalam menganalisis data yang terkumpul baik dari hasil wawancara maupun dokumentasi penulis mencoba menginterpretasikan dengan menggunakan metode kualitatif. Dalam metode kualitatif analisis data dilakukan bersamaan dengan berlangsungnya pengumpulan data. Tahap-tahap analisis data yaitu:

1. Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, maupun dokumentasi untuk memperoleh data yang lengkap (Rachman, 2011: 174). Peneliti mencatat data yang diperoleh dari kegiatan observasi atau pengamatan keadaan pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo, wawancara ketua paguyuban Pasar Pagi, wawancara dengan pembeli di Pasar Klithikan Notoharjo, serta wawancara dengan Pengelola Pasar.

2. Reduksi Data

Mereduksi data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya dan mencarinya bila diperlukan (Rachman, 2011: 175).

Hasil pengumpulan data berasal dari kegiatan observasi pedagang kaki lima dan petugas pengelola pasar di Pasar Klithikan Notoharjo, hasil-hasil wawancara dengan pedagang kaki lima dan petugas pengelola pasar menjadi sumber informan, dan dokumentasi yang berasal dari pihak pengelola pasar dengan cakupan yang masih sangat luas, kemudian menggolongkan atau membuang yang tidak perlu dan tidak sesuai dengan fokus penelitian.

3. Penyajian Data

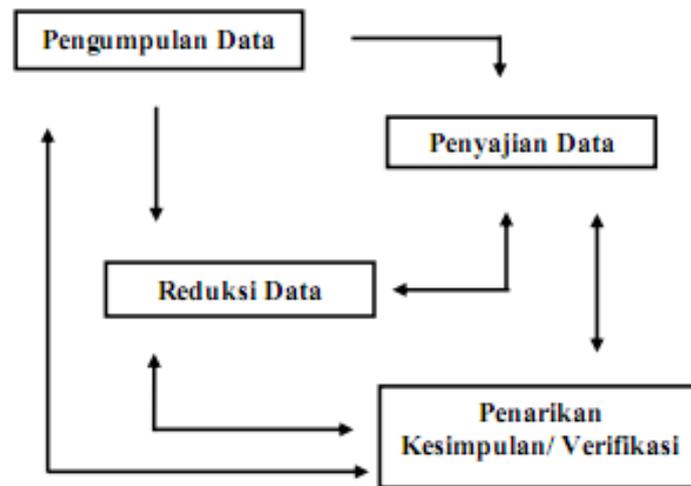
Penyajian data dapat dilakukan dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, bagan alur, dan sejenisnya. Miles dan Huberman (dalam Rachman, 2011: 177) menyatakan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data dalam penelitian kualitatif adalah dengan teks yang bersifat naratif.

Penyajian data di sini berupa paparan hasil teks dalam paragraf-paragraf dan penggabungan foto hasil dokumentasi sebagai penunjang dan memperkuat hasil penyajian data yang berasal dari hasil pengamatan dan pengumpulan data penelitian yang diperoleh peneliti selama bulan September 2015 hingga Januari 2016 dengan menggabungkan informasi-informasi penting dan berguna mengenai pedagang kaki lima tanpa bangunan paska penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

4. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Simpulan awal yang dikemukakan masih bersifat sementara, dan akan berubah bila tidak ditemukan bukti-bukti kuat yang mendukung. Sebaliknya bila didukung oleh bukti-bukti yang kuat dan konsisten, maka kesimpulan yang dikemukakan merupakan kesimpulan yang kredibel (Rachman, 2011: 177).

Dari empat tahap analisis data di atas, dapat digambarkan dengan skema berikut ini:



Sumber: Miles, Huberman (dalam Rachman, 2011: 175)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

a. Deskripsi Lokasi Penelitian

Pasar Klithikan Notoharjo merupakan salah satu pasar tradisional yang dikelola di bawah Dinas Pengelola Pasar Surakarta. Pasar Klithikan Notoharjo terletak di Jl. Silir Kelurahan Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta, Provinsi Jawa Tengah. Kelurahan Semanggi merupakan kawasan pinggiran Kota Surakarta bagian timur. Berikut adalah batas-batas wilayah Kelurahan Semanggi :

- 1) Sebelah Timur : Dibatasi oleh Sungai Bengawan Solo. Sungai Bengawan Solo merupakan batas wilayah antara Kota Surakarta dengan Kabupaten Sukoharjo.
- 2) Sebelah Selatan : dibatasi oleh Kecamatan Grogol Sukoharjo Kabupaten Sukoharjo.
- 3) Sebelah Barat : Kelurahan Joyosuran, Kelurahan Pasar Kliwon dan Kelurahan Baluwarti.
- 4) Sebelah Utara : dibatasi oleh Kelurahan Sangkrah Kecamatan Pasar Kliwon Kota Sukrakarta.

Pasar Klithikan Notoharjo dibangun di atas lahan seluas 17.276 m², dengan bangunan utama yang terbagi menjadi 3 blok, yakni blok 1, 2 dan 3. perincian bangunan yang terdapat di Pasar Klithikan Notoharjo berupa

kios ukuran 2x3 m sebanyak 1.018 unit (sebagian bangunan berlantai 2), Mushola, 4 Lavatori (kamar mandi dan toilet umum), Gedung kantor pengelola, ukuran 8x4m, Koridor : 3m, Jalur hijau, Area Parkir dan area bongkar muat, Jalan lingkar dalam pasar, dan Pintu utama dan pintu samping pasar.



Sumber : Hasil Observasi tanggal 14 September 2015
Gambar : 4.1 Pasar Klithikan Notoharjo dari depan

Pasar Klithikan Notoharjo adalah salah satu pasar yang dibangun untuk menampung Pedagang Kaki Lima (PKL) yang tersebar di Surakarta, khususnya Pedagang Kaki Lima (PKL) di kawasan Monumen'45 Banjarsari (Monjari). PKL di kawasan tersebut rata-rata adalah korban PHK di sektor formal. Karena Kota Surakarta memberi perhatian yang serius terhadap keberadaan PKL, meskipun menghadapi kendala, upaya penataan dan pembinaan PKL terus dilakukan. Dimulai dengan sosialisasi

tahun 2005 dilanjutkan dengan relaisasi tahun 2006, membuktikan kerja keras semua pihak. Relokasi PKL para pedagang kaki lima dari Monumen Banjarsari menuju Pasar Klithikan dilakukan pada tanggal 23 Juli 2006 diiringi dengan prosesi kirab budaya boyongan. Relokasi tersebut dilakukan karena Pemkot Surakarta mempunyai dasar kuat untuk membersihkan Kawasan Monumen'45 Banjarsari dan PKL serta kepastian usaha PKL.

Beberapa keuntungan Pasar Klithikan Notoharjo menempati Kelurahan Semanggi. Di Kelurahan Semanggi mempunyai sarana perekonomian yang terdapat pasar sebagai pemicu perekonomian di Semanggi, yaitu terdapat pasar umum, pasar ayam, pasar kambing, pasar besi dan ruko. Selain itu akses jalan menuju pasar Klithikan Notoharjo juga mudah karena Pasar Klithikan Notoharjo berdekatan dengan sub terminal dan bongkar muat. Kondisi Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi selalu ramai akan pengunjung.

Pasar Klithikan Notoharjo mempunyai keunggulan yaitu pasar barang bekas, orang jawa menyebutnya klithikan, pasar loak, atau orang Belanda menyebutnya *twedehand markt*. Pasar seluas 1,8 hektar tersebut tersebut termasuk salah satu pasar khusus diantara 44 pasar yang tersebar di Surakarta pasar. Kekhususannya bisa dilihat dari jenis barang yang dijual. Meskipun barang yang diajakan relatif masih sama ketika masih menghuni **Pasar Klitihikan Banjarsari**, yakni sebagian besar barang bekas/loak, namun tidak sedikit barang yang dijual ada juga yang baru.

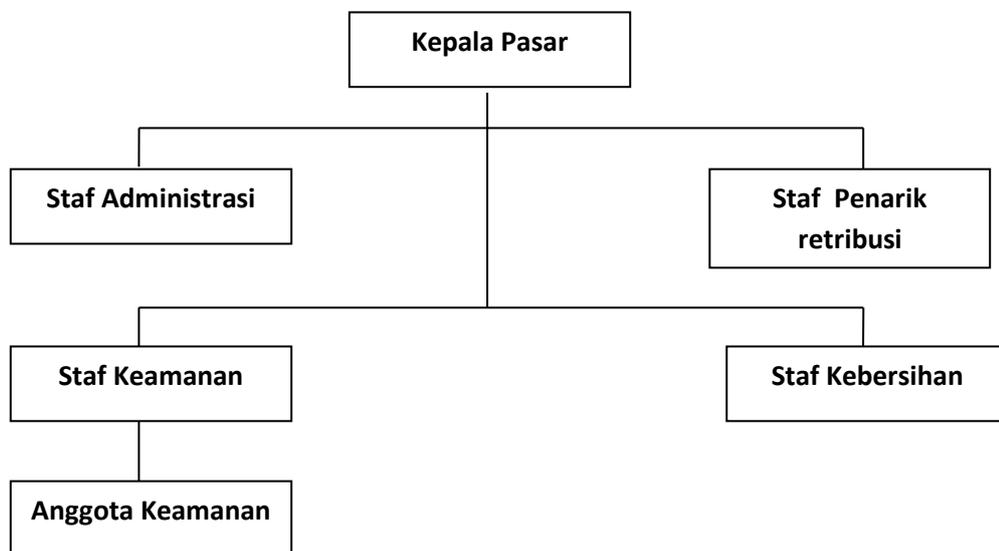
Dari ragam dagangan ditawarkan. Sesuai dengan kelompoknya, ada beberapa zona barang dagangan. Pembeli lebih mudah mencari barang yang dibutuhkan karena kios-kios disusun berdasarjan klasifikasi jenis dagangan. Ada 18 blok yang diperuntukan bagi pedagang pasar, sesuai dengan jenis barang dagangan. Misalnya blok alat mobil, alat motor, ban, sepatu, alat elektronik, pakaian, alat bangunan, handphone, CD/kaset, barang bekas, dan lain-lain. Di Pasar Klithikan ada papan petunjuk yang memudahkan pembeli untuk mencapai blok tujuan.

Selain itu Pasar Klithikan Notoharjo telah menjadi aset budaya dan sejarah yang sangat bermakna bagi Solo dan masyarakatnya. Pasar Klithikan Notoharjo adalah salah satu pasar dari 4 pasar (selain pasar klewer, pasar Triwindu, Pasar gading) yang menjadi tempat favorit wisatawan mancanegara dan domestik. Selain itu Pasar Klithikan tersebut juga salah satu pasar tradisional di Surakarta yang sering digunakan mahasiswa dalam negeri bahkan mahasiswa luar negeri untuk melakukan penelitian.

Pasar Klithikan Notoharjo memiliki kantor sendiri yang dipimpin oleh seorang Kepala atau Lurah Pasar. Kantor tersebut merupakan kepanjangan tangan dari Dinas Pengelola Pasar untuk menangani masalah-masalah yang terjadi di Pasar Klithikan Notoharjo tersebut. Untuk melaksanakan tugasnya Lurah Pasar Klithikan Notoharjo dibantu oleh staf-stafnya.

Struktur organisasi pengelolaan Pasar Klithikan Notoharjo merupakan inovasi dari kepala pasar, sehingga landasan hukum dalam penyusunan struktur organisasi secara yuridis tidak ada. Berikut struktur organisasi pengelolaan Pasar Klithikan Notoharjo yang disusun dan diterapkan kepala pasar :

Struktur Organisasi Pengelolaan Pasar Klithikan Notoharjo



Sumber : Kantor Lurah Pasar Klithikan Notoharjo
 Bagan 4.1 Struktur Organisasi Pengelolaan Pasar Klithikan Notoharjo

b. Pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta

Pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo keseluruhan ada 1.194 orang. Terdapat 3 jenis pedagang yang menjadi potensi pasar dan menghidupkan aktivitas ekonomi di Pasar Klithikan Notoharjo, kedua pelaku pasar tersebut adalah pedagang kios dan pedagang bronjong/pedagang oprokan

. dalam realisasi pendapatan di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta setiap bulannya tidak menentu, kadang pendapatan meningkat dan kadang pendapatan menurun dikarenakan pembayaran angsuran/cicilan penjualan los/kios yang berbeda beda tiap pedagang yang menempati kios/los.

1) Pedagang Kios

Pedagang kios di Pasar Klithikan Notoharjo tersebut adalah Pedagang Kaki Lima yang berasal dari Monumen Juang'45 Banjarsari yang diformalkan menjadi pedagang pasar oleh Pemerintah Kota Surakarta. Pedagang kios tersebut juga diberikan Surat Izin Usaga Perdagangan (SIUP), Surat Hak Penempatan (SHP), Surat Izun Perusahaan (SIP), dan Tanda Daftar. Jumlah pedagang kios dahulu 989 pedagang, sesuai dengan jumlah pedagang kaki lima yang diformalkan statusnya oleh Pemerintah Kota Surakarta. Jumlah pedagang kios sekarang (tahun 2015) 994 pedagang.

Pada awal masuk menjadi pedagang kios di Pasar Klithikan Notoharjo, penempatan lokasi kios berdasarkan undian, sistem blok dijadikan metode penempatan pedagang agar pembeli mudah mencari barang yang diinginkan. Di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta dominan terdapat 3 golongan pedagan berdasarkan jenis dagangannya, yaitu meliputi pedagang alat sepeda motor, pedagang alat mobil, dan pedagang elektronik. Di pasar Klithikan Notoharjo di bagi berdasarkan blok, yaitu menjadi 3 blok agar mempermudah

koordinasi dan pemetaan pedagang. Rincian jumlah pedagang berdasarkan blok seperti tabel 4.1 sebagai berikut :

Tabel 4.1

Jumlah Total Kios Pasar Klithikan Notoharjo Berdasarkan Blok

No	Blok	Jumlah Kios
1	I	396
2	II	278
3	III	344
	Jumlah Total	1.018

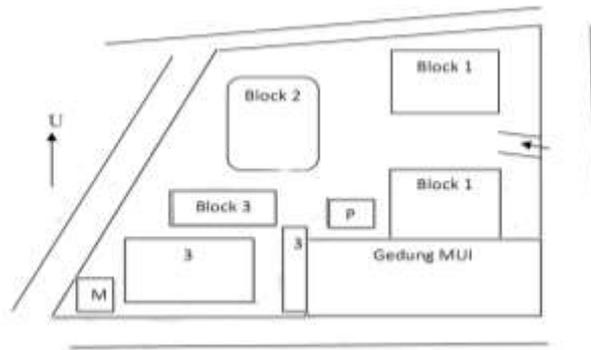
Sumber : Kantor Lurah Pasar Klithikan Notoharjo

Blok I (satu) berada di bagian depan pasar yang merupakan bangunan berlantai dua. Lantai dasar di blok I terdapat usaha kios-kios peralatan motor, elektronik, sepatu sandal. Lantai 2 di blok I terdapat usaha kios-kios barang bekas elektronik dan *handphone*. Berdasarkan observasi geliat usaha di lantai 2 tidak seramai di lantai satu, alasanya karena konsumen kebanyakan tidak berminat untuk naik ke atas dan juga masih banyak kios yang belum terjual/belum dipakai untuk berdagang, walaupun ada konsumen yang naik ke lantai 2 merupakan pembeli yang teliti untuk mendapatkan barang yang berkualitas.

Blok II (dua) berada di belakang blok I, tepatnya di tengah. Di blok II terdapat kios sepatu dan sandal, peralatan mobil, peralatan motor, barang antik, pakaian, barang-barang yang dikategorikan lain-lain, meliputi : alat bengkel, alat rumah tangga, rokok, bensin

dan lain lain. Berdasarkan observasi di blok II tidak ada kios yang kosong, geliat usaha ramai namun tidak seramai di Blok I.

Blok III (tiga) di dominasi jenis dagangan alat sepeda motor. Geliat usaha kios di Blok III (tiga) terlihat ramai, transaksi jual-beli berlangsung antara calon-calon pembeli serambi melintas menuju bagian belakang pasar. harga kios di Blok III ini mencapai puluhan juta dikarenakan lokasi favorit para pembeli dan letaknya yang strategis bagi para pedagang.



Sumber : Kantor Lurah Pasar Klithikan Notoharjo
Gambar 4.2. Denah Pasar Klithikan Notoharjo

Sistem blok ini mempunyai kelebihan dan kekurangan antara lain jika dilihat dari kelebihanannya yaitu konsumen bisa dengan mudah mencari dan menemukan barang yang diinginkan, selain itu penataan barang juga tidak akan mengganggu pedagang disampingnya karena barang yang dijual belikan seragam di setiap blok.

Sisi lain, kekurangan dari sistem blok tersebut adalah menyangkut pola interaksi yang dulu sebelum menjadi pedagang pasar. Mereka harus menyesuaikan diri lagi antar pedagang sesuai

bloknya, karena dulu sekarang belum tentu kios disebelahnya adalah pedagang yang dulu bersebelahan saat berjualan menggunakan lapak di Banjarsari.

2) Pedagang Oprokan

Keberadaan pedagang oprokan tidak dapat dilepaskan dari pasar tradisional dan sejarah keberadaan pedagang kaki lima kawasan Monumen Juang 45 Banjarsari. Mereka adalah komunitas yang luput dari pendataan dan relokasi yang dilakukan Pemkot Surakarta. Sehingga menyebabkan munculnya reaksi dari pedagang oprokan berupa penolakan usulan perpindahan ke Pasar klithikan Notoharjo. Pedagang oprokan tetap melakukan kegiatan perdagangna di pelataran utara Kawasan Monjari. Karena PKL membandel Kawasan tersebut dijaga ketat oleh Satpol PP.

Pedagang oprokan adalah pedagang yang dalam kegiatan usahanya hanya dengan menggelar lapak/alas untuk berdagang atau dioprokan begitu saja tanpa menggunakan alas, kadang ada pedagang yang menggunakan bronjong yang di pasang di bagian belakang kendaraan. Pedagang oprokan bisa memasok barang untuk pedagang kios, mereka mendapatkan barang-barang bekas tersebut dari pusat penampungan rongsokan. Mereka menjual berbagai macam produk antara lain onderdil motor/mobil yang sudah bekas, pakaian bekas, sepatu, alat elektronik, handphone, dan ada juga pedagang bronjong yang menjual makanan. Pedagang kaki

lima/oprokan/bronjongan ini juga menjual barangnya kepada pedagang kios untuk diperbaiki lagi untuk dijual kembali.



Sumber :Observasi tanggal 16 September 2015

Gambar 4.3 Suasana pedagang bronjong/oprokan dipagi hari

Pedagang oprokan ini juga disebut sebagai pedagang pasar pagi karena, mereka beraktivitas mulai pukul 05.00-08.30 WIB di pelataran depan kios Pasar Klithikan, dan di area parkir motor dan mobil Pasar Klihtikan. Jika datang dipagi hari, maka kita akan melihat pedagang kaki lima tanpa bangunan/oprokan/bronjongan yang menjualbelikan barang-barang dagangannya di Pasar Klithikan. Pada awalnya pedagang oprokan kurang lebih 70an pedagang, namun sampai saat ini pedagang mencapai 200 pedagang.

3) Pedagang Shelter

Pedagang shelter adalah pedagang yang menempati shelter yang mengelilingi tembok Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang Shelter ini merupakan pedagang kaki lima yang tersebar di wilayah Surakarta yaitu PKL Jln. Dr. Radjiman, PKL Jln.Veteran, dan PKL

alun-alun utara Surakarta yang berhasil ditertibkan oleh Pemerintah Surakarta. Status keberadaan pedagang shelter ini belum ditandai dengan tanda pengenal, seperti pasar-pasar lainnya (mengacu pada perda yang ada, sebetulnya pelaku dagang jenis ini disebut pedagang plataran). Terdapat 130 pedagang yang menempati shelter di Pasar Klithikan Notoharjo.

c. Retribusi

Retribusi Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta diperoleh dari pedagang yang melakukan aktivitas ekonomi setiap bulannya. Pedagang pasar Klithikan Notoharjo dikenai retribusi dari pengelola pasar dan PAM Swakarsa. Pemungutan pajak dan retribusi pasar dimulai tanggal 1 Januari 2007. Dasar hukum penarikan retribusi pengelola pasar antara lain : (1) Peraturan Daerah No. 5 Tahun 1983 juga Peraturan Daerah No.3 Tahun 1993 tentang Pasar ; (2) Peraturan Daerah No. 8 Tahun 1999 tentang Retribusi Pasar; (3) Surat Keputusan Walikota Surakarta No. 511.2 /085- A/2001 tentang penetapan Kelas Pasar dan Nilai Taksiran Dasaran Pasar; (4) Surat Keputusan Walikota Surakarta No. 12 Tahun 2002 tentang Penetapan Tarif Pemakaian Listrik Dalam Pasar di wilayah Surakarta; (5)Peraturan Daerah No. 11 Tahun 2003 perubahan atas Peraturan Daerah No.4 Tahun 2001 tentang Retribusi Pelayanan Persampahan.

Retribusi Pasar : Rp 187,5,- m2/hari

Retribusi Listrik :

- | | |
|---------|----------------|
| a. 0 AV | Rp. 0,- / hari |
| b. ½ AV | Rp . 660/hari |
| c. 1 AV | Rp 1.270/hari |

Selain pungutan tarif listrik dan retribusi pedagang di pasar Notoharjo juga masih dibebani oleh beberapa pungutan yang sudah ditentukan, antara lain pemakaian listrik lingkungan sebesar Rp.600/hari, kebersihan sebesar Rp.180/hari, keamanan sebesar Rp.10.000/bulan/kios, dan retribusi parkir sebesar Rp. 10.000/bulan/kios. Berdasarkan aturan tersebut total pengeluaran pedagang yang harus dikeluarkan untuk biaya retribusi sebesar Rp. 52.000,-/kios untuk pedagang kios listrik 1A, dan Rp. 46.000,-/kios untuk pedagang yang listriknya ½ A, dan Rp. 40.000,-/kios untuk pedagang yang tidak menggunakan listrik.

d. Akses jalan menuju Pasar dan Sarana Transportasi

Keadaan jalan yang bagus menuju Pasar Klithikan Notoharjo menjadikan Pasar Klithikan Notoharjo menjadi lebih ramai. Dahulu memang masalah akses jalan yang selalu dikeluhkan oleh pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo. Jumlah angkutan umum yang menuju ke Pasar Klithikan Notoharjo, Semanggi, Solo dinilai masih minim. Hanya ada satu yang bisa sampai di depan pasar. Namun sekarang, seiring berkembangnya Pasar Klithikan Notoharjo akses jalan menuju pasar tersebut sudah mudah, banyak sarana transportasi berupa angkutan umum yang menuju pasar Klithikan Notoharjo. Ditambah juga adanya sub terminal Semanggi yang mempermudah akses jalan menuju Pasar Klithikan Notoharjo. Sub terminal

tersebut dilengkapi dengan tempat bongkar muat kendaraan untuk Pasar ayam dan Pasar Besi yang ada di dekat Pasar Klithikan Notoharjo.



Sumber : Hasil Observasi tanggal 14 september 2015
Gambar 4.4. Akses jalan menuju Pasar Klithikan Notoharjo

2. Profil Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo

a) Sarana dan Prasarana

Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo menjajakan beraneka rmacam barang bekas ada juga barang yang baru. Mulai dari barang elektronik baru dan bekas, barang untuk kebutuhan sehari-hari (baru&bekas), makanan, lauk-pauk, pakaian bekas dan baru, handphone, makanan kecil, helem baru & bekas, onderdil motor, spare part motor

bekas. Barang- barang yang di jual oleh pedagang kaki lima sangat bermacam-macam. Rata-rata adalah barang mereka sendiri. Berikut adalah tabel jenis barang dagangan yang dijual PKL

Tabel 4.2 jenis barang dagangan yang dijual PKL

No	Jenis barang dagangan
1	Helm (baru dan bekas)
2	Tukang kunci
3	Stiker
4	Pakain baru dan bekas
5	snack dan makanan kecil
6	rokok
7	Aneka minuman
8	Buah
9	Hp bekas dan spare part hp
10	Besi bekas
11	Spare part motor bekas
12	Barsang elektronik bekas
13	Cicin bekas
14	Kaca spion
15	Koran & majalah
16	Sepatu baru & bekas
17	Barang-barang rumah tangga bekas

Sumber : observasi , 14 September 2015

Adanya berbagai macam barang dagangan yang dijual juga mempengaruhi minat pembeli untuk mampir dan melihat-lihat barang dagangan yang biasa digelar di pinggir area parkir motor dan mobil pasar. Mereka yang pada mulanya hanya tertarik untuk melihat, menjadi membeli berbagai barang. Adanya jenis variasi jenis barang yang dijual mempermudah pembeli apabila ingin berbagai macam barang dalam wilayah yang sama.

Peralatan yang digunakan pedagang dalam menjajakan barang dagangannya bermacam-macam.

Tabel 4.3 peralatan yang digunakan PKI untuk berjualan

No	Peralatan berjualan
1	Lapak
2	Tikar
3	Meja
4	Beronjong
5	Gerobak

Sumber : observasi, 14 September 2015

Dalam menjajakan barang dagangannya, pedagang kaki lima oprokan menggunakan bermacam alat. Penjual makan ada yang menggunakan meja dan dilengkapi dengan kursi panjang. Meja untuk meletakkan makanan dan kursi panjang disediakan untuk pembeli.



Sumber : observasi, 14 September 2015.

Gambar 4.5 : pkl penjual makanan yang menggunakan meja dan kursi panjang untuk pembeli.

Sebagian besar PKL menggunakan alas atau tikar untuk berjualan namun banyak juga PKL yang tidak menggunakan alas atau terpal untuk berjualan. Hanya dioprokan dan ditata di pelataran saja. Pemajangan

barang tanpa menggunakan alat dan alas untuk berjualan tidak beraturan, namun dapat menarik minat konsumen.



Sumber : observasi, 14 September 2015

Gambar 4.6 : PKL yang tidak menggunakan alas

Kesimpulan yang dapat diambil dari uraian di atas adalah peralatan yang digunakan oleh pedagang kaki lima dalam menggelar dagangannya dan menjajakan barang dagangannya sangat dipengaruhi oleh jenis barang yang dijual. Ketika jenis barang yang dijual hanya membutuhkan gelar dan tikar, maka pedagang cukup memakai tikar. Namun apabila ia merasa harus menggunakan meja dan juga kursi sebagai sarana penunjang, maka mereka juga akan menggunakan meja dan kursi tersebut.

b) Waktu bekerja PKL di Pasar Klithikan Notoharjo

Ditinjau dari waktu berdagang jumlah PKL yang menempati lokasi area parkir yang jumlahnya cukup besar mencapai ratusan PKL. Lamanya waktu berdagang PKL biasanya mulai sehabis subuh atau

sekitar jam 5 pagi sampai sore mbak. Seperti yang diungkapkan ketua

Paguyuban Pasar pagi :

“ Dulu sebelum di tata jualan segeleme dewe mbak, kalau di pasar Klithikan sini ya jam 2 sampai jam 3, terus pindah ke pinggir jalan sampe sore, bahkan ada yang sampai malem.” (Herman, 19 September).

Namun setelah dikekola oleh Pemerintah Kota Surakarta, jam berdagang PKL menjadi lebih sedikit dari pada sebelumnya, yaitu hanya 4 jam saja. Dimulai dari jam 5 samapai jam 9 pagi, atau sampai pedagang kios mulai membuka kios mereka. Setelah jam berdagang di Pasar Klithikan habis para PKL berpindah tempat mengikuti pasaran sampai aktivitasa jual beli di Pasar selesai. Hal ini diungkapkan oleh Pak Herman:

“ Pedagang di pasar pagi ini mulai berjualan 6 pagi mbak sampai jam 9 , SK dari Pemkot Surakarta itu aslinya berjualan dimulai dari jam 5 pagi sampai jam 9 pagi namun, mereka datang ke pasar sebelum jam 5 pagi” (19 September)

Jadi, waktu berdagang PKL di Pasar Klithikan Notoharjo sebelum dilakukan penertiban lebih panjang dari pada setelah dilakukan penertiban. Mereka bekerja sampai pasar tutup dan berpindah ke pinggir jalan untuk melanjutkan berjualan sampai sore. Mereka sebelumnya tidak mematok jam kerja. Namun, setelah adanya penertiban jam kerja PKL oprokan di Pasar Klithikan di batasi sampai jam 9 saja, setelahnya boleh berjualan di pasar lain dan mengikuti aturan di pasar lain.

c) Kepemilikan izin berjualan

Pada dasarnya setiap pedagang kaki lima mengerti dan memahami tentang Perda No.3 tahun 2008 tentang pengelolaan PKL. mereka mengerti bahwa untuk dapat berjualan dengan nyaman, maka mereka wajib memiliki izin berdagang. Karena pada dasarnya izin itu adalah hal terpenting yang harus dimiliki setiap pedagang kaki lima. Agar mereka merasa tenang dan nyaman dalam berdagang, dalam mencari nafkah untuk mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya. Mereka tidak akan was-was jika pemerintah akan melaksanakan penertiban atau memindahkan mereka ke tempat yang lebih baik dan lebih layak. Jadi para pedagang kaki lima juga sudah mengetahui akan pentingnya izin agar usaha mereka dalam mencari nafkah tidak terganggu.

Maka dari itu pedagang kaki lima ditertibkan. berdasarkan hasil penelitian, mereka diperbolehkan berjualan dan menggelar dagangannya di halaman kios serta di parkir motor dan mobil setiap pagi sekitar jam 6-9 pagi. Setelah pedagang pasar sudah mulai membuka kiosnya berarti pedagang oprokan tersebut harus segera meninggalkan area dagang. Mereka diharuskan membayar tarif retribusi sebesar Rp.500,00/m² ditambah Rp. 50,00 sebagai uang kebersihan, sebagai ganti sewa tempat. Mereka juga wajib mempunyai KTA pedagang pasar pagi di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. Sebagai pedagang oprokan yang berjualan di lokasi pasar mereka harus mengikuti aturan main di Pasar Klithikan Notoharjo.

Namun untuk PKL yang sudah lama berjualan di wilayah Surakarta diperbolehkan mengajukan izin usaha walaupun tanpa menggunakan KTP Surakarta. Sedangkan untuk PKL baru, hanya akan diberi izin jika menggunakan KTP Surakarta. Untuk selanjutnya, izin dibedakan menjadi KTA dan surat izin. Izin diberikan kepada PKL yang sudah ditata. KTA diberikan kepada pedagang kaki lima yang berjualan di wilayah area Kota Surakarta, walaupun mereka tidak mempunyai KTP Surakarta. KTA dan surat izin ini akan diberikan ditempat-tempat yang diperbolehkan sebagai tempat untuk berjualan PKL yang ketentuannya sesuai dengan SK Walikota Nomor 510 Tahun 2012 tentang Penetapan Kawasan Penataan PKL. Hal ini sudah dilakukan oleh pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo. Berikut adalah ungkapan dari salah satu pedagang oprokan :

“ saya mulai berjualan disini sejak tahun 2010 mbak, sebelum saya berjualan disini saya mengurus ijin dulu mbak, ya membuat KTA mbak bayar. Aku kan juga ikut KTA di Pasar Ayu mbak. Kan sekarang kalau mau jualan harus mengurus ijin paling ora ya punya KTA to mbak. jadi jualan di pasar mana saja kudu ada KTA mbak, mengurus KTA bayar 25 ribu. saya itu udah mengurus SHP tapi sampai sekarang belum turun. Soalnya saya baru jualan tahun 2010. *Alah mbak penting nduwe KTA iso dinggo dagang.* ” (Bapak Widodo, wawancara pada tanggal 21 September 2015).

Dari uraian tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa setiap pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar wajib mempunyai KTA. Menurut pedagang kaki lima yang penting sudah mempunyai kartu tanda anggota (KTA) berarti sudah bisa berjualan secara nyaman. Pedagang Kaki Lima yang berjualan di Pasar Klithikan Notoharjo sudah mengetahui

tentang aturan kepemilikan izin berjualan dan penempatan (SHP) bagi setiap PKL, namun sampai sekarang SHP belum juga turun. Mereka menyadari bahwa izin itu sangat penting bagi jalannya usaha mereka mencari nafkah sebagai pedagang di sektor informal. Dengan mempunyai izin yang resmi dari Pemkot, mereka dapat merasa nyaman dalam berjualan. Tanpa harus ada rasa takut akan di gusur ataupun yang lainnya.

d) Pendidikan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, latar belakang pendidikan pedagang kaki lima yang berjualan di Pasar Klithiakan adalah SD dan SMP. Mereka jarang mengenyam bangku sekolah sampai perguruan tinggi. Tingkat pendidikan yang rendah dan kurangnya keahlian yang mereka miliki menyebabkan mereka sulit masuk bekerja pada sektor formal. Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Ibu Muslimatun :

“saya pendidikannya SD mbak, mau kerja apa lagi mbak, wong keadaan juga gak memungkinkan gini, tangan yang satu gak bisa diherakan, mboten saget nopo-nopo mbak. makane dagang rokok saja. Ini aja tinggalan suami saya mbak.” (15 September 2015).

Berdasarkan hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa pendidikan dan ketrampilan yang rendah menyebabkan seseorang menekuni profesi sebagai pedagang kaki lima, karena tidak mendapatkan kesempatan untuk memperoleh pekerjaan yang lebih baik. Karena untuk menjadi seorang pedagang kaki lima, menurut mereka tidak memerlukan modal yang cukup banyak dan tidak memerlukan keterampilan khusus.

Ulet dan pantang menyerah menjadi faktor penting untuk menjadi PKL. Oleh karena itu, mereka yang tidak mempunyai cukup modal dan ketrampilan memilih menjadi PKL untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya.

Ketatnya persaingan mencari pekerjaan dan kurangnya ketrampilan untuk dapat memasuki sektor formal, merupakan pilihan yang sedikit bijak apabila memutuskan untuk bekerja sebagai pedagang kaki lima. Yang terpenting mereka bisa mendapatkan rejeki dengan cara halal dan dapat digunakan sebagai biaya menyekolahkan anak-anaknya sampai pada jenjang pendidikan yang tinggi.

Rata-rata pedagang kaki lima merasa cukup dengan pendapatan yang diperoleh sebagai pedagang kaki lima untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dan keluarganya serta pendidikan anak mereka. Sebagian pedagang kaki lima mengatakan bahwa pendidikan anaknya harus menjadi prioritas utama agar anak-anaknya kelak tidak mengikuti jejak orangtuanya dan dapat hidup dengan lebih layak. Orang tua juga menginginkan agar pendidikan anaknya jauh lebih tinggi dari orang tuanya. Mereka rela bekerja membanting tulang asalkan anaknya dapat mengenyam pendidikan di Perguruan Tinggi. Seperti yang dituturkan oleh Ibu Sri Wahyuni (45 tahun) :

“ kulo kerja jualan helm ini gak papa mbak, gali lobang tutup lobang untung sedikit. Suami saya kerja di tukang emas mbak, ya alhamdulillah yang ketiga angkatan darat di banyu biru, yang ke empat sekolah di SMK i “ (wawancara 15 September 2015)

Dari uraian di atas, peneliti dapat mengambil kesimpulan bahwa keputusan seseorang untuk menjadi pedagang kaki lima bukan hanya untuk kebutuhan dirinya, namun juga keluarganya. Ia menyadari bahwa dirinya dengan pendidikan yang rendah dan keterampilan yang tidak mumpuni harus berupaya keras memenuhi kebutuhan keluarganya. Mereka sangat berharap anaknya dapat bersekolah yang tinggi, karena di pundaknya terdapat harapan agar sang anak kelak tidak susah dalam mencari pekerjaan dan tidak perlu menekuni pekerjaan yang ditekuni oleh orang tuanya sekarang. Agar sang anak dapat bekerja dengan layak, dengan sebuah gelar dan jabatan yang di tanggunginya. Setiap orang tua akan bangga melihat anaknya sukses, walaupun untuk itu orang tuanya rela menjadi PKL.

3. Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo

Pemerintah Kota Surakarta melakukan penataan PKL di wilayah Kota Surakarta dengan berdasarkan pada Perda Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan PKL. Pengelolaan PKL dilakukan oleh Dinas Pengelola Pasar bagian pengelolaan PKL. Pegawai dari Dinas Pengelola Pasar yang mencari solusi untuk menangani masalah PKL. Dalam menjalankan tugasnya menangani permasalahan PKL, petugas Dinas Pengelola Pasar dibantu oleh Satpol PP. Satpol PP sebagai pengawal Perda tersebut membantu petugas

Dinas Pengelola Pasar dalam turun ke lapangan untuk membantu memberi arahan.

Dalam menangani masalah PKL, baik petugas Dinas Pengelola Pasar maupun Satpol PP selalu bekerja dengan hati nurani. Mereka tidak pernah menggunakan cara kekerasan dalam menangani masalah PKL. Mereka berusaha mencari jalan terbaik dan selalu mengedepankan komunikasi yang baik dengan cara bermusyawarah. Namun masih banyak ditemui masalah kala Pemerintah Kota melaksanakan kebijakan tersebut.

Bentuk kebijakan penataan yang dilakukan oleh Pemkot Surakarta berupa:

a. Relokasi di Pasar Klihtikan Notoharjo

Salah satu cara yang dilakukan pemerintah daerah untuk menata keberadaan PKL adalah dengan melakukan relokasi. Relokasi pedagang kaki lima adalah pemindahan lokasi berdagang dari satu ke tempat lain yang sudah disediakan oleh pemerintah. Relokasi bertujuan untuk menertibkan pedagang kaki lima agar terlihat lebih rapi dan lebih indah. Namun demikian, tidak semua pedagang kaki lima menanggapi dengan baik niat pemerintah itu. Banyak pedagang yang menolak untuk dipindahkan dengan berbagai alasan dan opini mereka sendiri yang belum tentu benar.

Alasan yang sering diungkapkan oleh pedagang adalah karena mereka takut apabila ikut pindah ke tempat yang baru maka akan berkurang pendapatannya. Hal ini juga diungkapkan oleh Bapak Dede (wakil ketua paguyuban IAMM pedagang kios pasar Klithikan Notoharjo) :

“dulunya gak mau mbak, kalau menangani relokasi pedagang kaki lima itu susah-susah gampang mbak. Alasan yang sering mereka kemukakan adalah takut kalau jadi tidak laku kalau dipindah, karena dagangannya akan tidak laku. Dalam kasus Pasar Klitikan Notoarjo, petugas Dinas Pasar dan Satpol PP sampai mengadakan musyawarah sampai 54 kali dengan PKL untuk membahas relokasi mereka ke pasar klitikan. Awalnya mereka ngotot menolak terus. Dengan pendekatan dari hati ke hati, sering diajak wedangan mbak sama Pak Joko Wi itu ke ngarsopuro sana, terus akhirnya mereka mau untuk direlokasi. Dan akhirnya sekarang pasarnya maju, PKL yang lain juga ikut rebutan untuk berjualan disana sekarang”

Akhirnya Pemerintah Kota Surakarta melakukan penataan dan penertiban dengan cara merelokasi PKL ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi. Pasar Notoharjo merupakan salah satu pasar yang khusus digunakan untuk menampung PKL yang tersebar di Surakarta, khususnya PKL di kawasan Monumen '45 Banjarsari. Tahun 2006, di sekitar Kawasan Silir digunakan sebagai lokasi baru para pedagang klithikan yang sebelumnya berada di kawasan Monumen '45 Banjarsari. Pemerintah Kota Solo dibawah Walikota Joko Widodo membangun 1.018 unit kios berukuran 2 x 3 m di lahan seluas 1,1 ha. Penertiban dilakukan dengan prosesi pemindahan PKL '45 Banjarsari yang dilakukan dengan cara damai, yaitu dilakukan pada 23 Juli 2006 diberi nama, “Prosesi Budaya Bedhol PKL Monumen '45 Banjarsai ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi. Para PKL secara resmi meninggalkan lokasi tempat berdagang di Monumen '45 Banjarsari yang akan dikembalikan sebagai ruang publik. Hal ini juga merupakan salah satu penanganan PKL yang sekaligus bertujuan meningkatkan taraf hidup mereka.

b. *Shelterisasi* di pasar Klithikan Notoharjo

Selain relokasi Pemkot juga membuat kebijakan dalam bentuk *shelterisasi*. Pembuatan *Shelter* sebagai fasilitas umum untuk melindungi warga dan saat-saat tertentu dapat digunakan untuk tempat usaha PKL. *Shelter* dibangun di daerah/kawasan yang masih terdapat ruang/tanah negara di tepi jalan-jalan umum. Disini pedagang kaki lima dibuatkan *shelter* yang dia gunakan untuk tempat berjualan yaitu menempel di tembok di sebelah selatan, utara, dan barat Pasar Klithikan Notoharjo.

Berdasarkan penelitian *Shelter* di sebelah selatan pasar Klithikan Notoharjo disediakan untuk pedagang kaki lima Jln. Dr. Radjiman, Jln. Veteran, dan alun-alun utara yang memenuhi syarat. Ukuran shelter 2x2,5 m²/shelter sejumlah 162 shelter. Bagi pedagang yang mendapat jatah *shelter* wajib membayar uang retribusi sebesar Rp. 1000,00/hari. Selain itu bagi yang sudah mendapatkan shelter tidak boleh menyewakan shelter ke orang lain. Mereka harus menempati shelter seterusnya. Artinya mereka tidak boleh menggelar dagangan lagi di semabrang tempat tanpa mengantongi izin.

Sama halnya proses relokasi, *shelterisasi* ini juga susah susah gampang. Bagi PKL yang mengikuti aturan pemerintah merespon positif ada juga PKL yang tidak mau ikut aturan pemerintah, mereka merespon negatif. Bagi pedagang yang tidak mengikuti aturan Pemerintah Kota, mereka nekat menyewakan shelternya kepada orang lain. Seperti yang dilakukan Bejo. Namun, bagi yang melanggar aturan pemerintah kota

kalau sampai ketahuan petugas maka izin penempatan shelternya akan dicabut. Berikut adalah ungkapan salah satu pedagang yang nekat melanggar aturan Pemerintah Kota Surakarta.

“saya kontrakan shelter saya saja dengan kesepakatan harga Rp. 300.000,00 per bulan, keuntungan shelter lebih jelas dari pada berjualan sendiri. “ (17 Maret 2016).

- c. Pembatasan Jam Berjualan bagi PKL oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo.

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, Pemerintah Kota Surakarta membatasi ruang gerak usaha sektor informal. Di Pasar Klithikan Notoharjo misalnya, para PKL oprokan dapat menggelar dan menjajakan dagangannya dengan batasan waktu tertentu. Selain waktu yang ditentukan oleh pemerintah, pedagang harus menutup dagangannya. Para pedagang dapat menjajakan barang dagangannya dari pukul 05.00-9.00. Selebihnya setelah jamnya habis, mereka harus bergegas mengemasi barang dagangannya dan membersihkan tempat yang telah ia gunakan untuk berdagang.

Hal tersebut lakukan bukan untuk mematikan usaga PKL justru malah PKL oprokan sekarang dikeloka oleh pasar dan agar PKI tertata dan tertib, serta tidak mengganggu pedagang kios. igunakan untuk memberi ruang gerak PKL oprokan agar mereka sama-sama dapat mencari penghasilan.

Pemkot Surakarta melakukan pemberdayaan kepada PKL di Pasar Klithikan Notoharjo untuk meningkatkan kesejahteraan para pedagang.

Bentuk pemberdayaan itu antara lain :

1) Penyuluhan

Pemberdayaan dalam bentuk penyuluhan juga sering dilakukan oleh pemerintah kota Surakarta. PKL diberi pengetahuan tentang cara menata barang dagangan, cara mengelola barang dagangan sehingga menarik minat pembeli untuk mampir dan membeli barang dagangannya.

2) Bantuan modal

Pemkot Surakarta juga memberikan bentuk pemberdayaan kepada PKL dalam wujud pemberian bantuan modal yang dapat digunakan oleh PKL untuk memajukan atau membesarkan usahanya. Bantuan modal berupa diberikan tempat berdagang secara cuma-cuma dari pemerintah serta disediakannya koperasi Monjari yang terdapat di dalam Pasar Klithikan Notoharjo.

Namun ada juga PKL mengeluh karena adanya kebijakan pemerintah.

Berikut ungkapan Bapak Widodo :

“yo gak koyok biyen mbak dagang segeleme dewe, mulai jam piro bali jam piro, saiki kudu golek coro pie carane ben iso urip...gak pernah dapet bantuan modal dari pemerintah mbak. bantuan modal itu malah bikin kesenjangan to mbak. yo modal itu biasane aku utang di bank plecit. Taunya saya ini cuma berjualan biar bisa makan, paling sing melu kegiatan ki perwakilan. Kae ketua paguyubane kui mbak, tapi yo pedagang kene iki ora tau nggagas

pemerintah, penting iso golek duit kanthi ayem tentrem. (21 september 2015)

Dari wawancara di atas dapat disimpulkan bahwa, penghasilan mereka menjadi berkurang, mereka harus mencari uang tambahan, akibat adanya pembatasan jam kerja. Hal tersebut dirasakan oleh pedagang kaki lima yang acuh terhadap program pemerintah. Sehingga mereka tidak mau mengikuti aturan yang sudah ditetapkan oleh pemerintah dengan alasan mereka lebih mementingkan mencari uang dari pada mengikuti program-program tersebut. Bahkan ada PKL yang tidak tahu akan proses pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Surakarta.

4. Dampak Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara dengan subjek penelitian diperoleh keterangan bahwa Kebijakan Pemerintah Daerah Surakarta No.3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima memberikan dampak terhadap meningkatna perilaku kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Perilaku kewirausahaan tersebut mencakupi: a)kemandirian, b) semangat kerja yang tinggi, c) Memiliki motivasi yang kuat, d) Inovasi dan kreatif, e) Sikap keyakinan agama, hemat, jujur, dan prasojo pedagang kaki lima, dan f) Berani mengambil resiko.

a. Meningkatkan kemandirian

Dampak positif dari kebijakan terhadap PKL taitu meningkatkan rasa kemandirian. Seperti yang dijelaskan Widodo (35 tahun) berikut

“Dulu saya bekerja sebagai supir travel mbak terus saya keluar rencana mau bekerja di PT saja, tetapi setelah saya berfikir kalau saya bekerja menjadi sopir itu resikonya besar, dikejar waktu dan resiko kecelakaan juga, jadi harus kuat melek ya harus jauh dari keluarga. Alasan saya memilih menjadi pedagang kaki lima karena usaha sendiri itu tidak dikejar waktu dan tidak dipaksa untuk melek tiap malem, kalau capek ya istirahat. Kebebasan dalam mengelola usaha saya rasakan karena saya tidak dituntut bos untuk target, ini dagangan saya ya saya mentargetkan sendiri, kaki lima seperti ini tidak membutuhkan biaya mahal mbak untuk modalnya, selain itu tidak butuh ketrampilan ini itu....beralih untuk bekerja di bidang lain belum terfikirkan mbak, masih senang menekuni usaha kaki lima saya, ya karena alasan itu tadi mbak.” (wawancara pada tanggal 21 September 2015)

Bahwa pedagang kaki lima itu merupakan pekerjaan yang cenderung diminati oleh masyarakat, dengan alasan kemandirian untuk mandiri dalam menjalankan usaha serta mengembangkan usaha, tidak ingin menggantungkan hidup kepada orang lain. Dengan kebebasan dan kemandirian tersebut akan menyikapi pekerjaannya dengan suatu sikap tanggung jawab sehingga memberikan semangat dalam menggeluti pekerjaan.

b. Meningkatnya Semangat Kerja

Hasil penelitian menunjukkan kebijakan pemerintah daerah Surakarta menyebabkan meningkatnya kerja keras pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Hal ini dapat dilihat dari sikap pedagang kaki lima yang menghargai waktu dan pandai memanfaatkan waktu yang digunakan dalam bekerja.

Setelah ada penertiban dan penataan PKL, waktu berdagang PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta dibatasi. Waktu bekerja pedagang

kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo hanya sekitar 4 jam saja, dimulai dari jam setengah 5 sampai pukul 9 pagi. Terutama untuk pedagang makanan, mereka datang lebih awal karena menyiapkan makanan untuk pedagang lainnya. Pedagang besi bekas/onderdil motor bekas dan dinamo juga datang pagi karena mereka akan melakukan jual beli barang terlebih dahulu antar pedagang sebelum mereka menggelar dagangannya dan memperjualbelikan kepada pembeli/pelanggan. Hal tersebut didukung oleh wawancara dengan Bapak Herman selaku ketua paguyuban pedagang oprokan :

“ Pedagang di pasar pagi ini mulai berjualan 6 pagi mbak sampai jam 9 , SK dari Pemkot Surakarta itu aslinya berjualan dimulai dari jam 5 pagi sampai jam 9 pagi namun, mereka datang ke pasar sebelum jam 5 pagi, terutama pedagang makanan mbak, soalnya kan mereka nyiapin sarapan buat pedagang-pedagang disini mbak. Penjual besi bekas/onderdil motor bekas dan dinamo bekas itu juga datang lebih duluan itu karna para pedagang besi bekas biasanya juga saling jual beli dengan sesama pedagang oprokan sebelum mereka menggelar dagangannya. “ (pada tanggal 19 september 2015).

Para PKL tidak kehabisan akal memanfaatkan waktu untuk berusaha meningkatkan pendapatannya. Karena mereka tidak lagi khawatir dengan adanya penggusuran yang dilakukan oleh satpol PP. Karena hampir semua pedagang mempunyai surat izin berjualan dan KTA. Pedagang oprokan melanjutkan berjualan menjadi pedagang kios kalau siang hari di Pasar Klithikan Notoharjo dan ada juga yang berjualan di pasar lainnya mengikuti pasaran. Ada juga yang berjualan di Shelter Pasar Klithikan Notoharjo. Mereka tidak mempunyai waktu untuk bersantai-

santai. Setiap hari sebagian besar waktunya digunakan untuk bekerja. Bekerja dengan maksimal, hasil yang didapat tentunya juga maksimal pula. Waktu malam hari biasanya digunakan untuk beristirahat dan tidur. Hal itu seperti yang dituturkan Pak Heri (40 tahun) selesai berjualan di Pasar Klithikan tetapi juga berjualan di tempat lain.

“ iya mbak, saya habis ini nanti lanjut jualan di Pasar Gata, masjid MUI itu ke arah barat, kan disitu ada pasar khusus pedagang oprokan pindahan dari Gading mbak, kalau sudah siang nanti saya jualan di Shelter selatan Pasar Klithikan Notoharjo ini.” (Wawancara tanggal 15 September 2015).

Dengan adanya kebijakan penertiban dari pemerintah PKL menjadi pandai memanfaatkan waktu untuk bekerja, tak sedikit PKL yang mengakui hasil yang diperoleh maksimal.

c. Motivasi yang semakin kuat

Para Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta termotivasi berusaha karena melihat peluang, ingin mencoba hal yang baru, dan ingin menambah pengalaman serta melihat keuntungan yang cukup menjanjikan dalam usaha kaki lima yang menjual barang bekas. Pasar loak tradisional identik dengan barang harga murah jadi pedagang memanfaatkan barang bekas yang masih layak untuk digunakan lalu diperbarui guna menambah nilai jual barang. Selain itu banyaknya pemutusan hubungan kerja (PHK) dari sektor formal dan sulitnya mencari pekerjaan di sektor formal menggerakkan warga masyarakat

untuk berusaha mencari peluang di bidang sektor informal usaha kaki lima khususnya mereka yang tidak memiliki bekal pendidikan dan keahlian yang tinggi. Dengan adanya penyuluhan yang diberikan oleh pemkot kepada PKL, dengan segala daya dan upaya pedagang kaki lima menggerakkan kemampuan, ketrampilan, tenaga, dan waktunya dalam berusaha sampai mereka berhasil mencukupi kebutuhan keluarganya. Mereka selalu mencoba dan mencoba dengan memperbaiki kelemahan. Jika mengalami kegagalan tidak lekas putus asa, tetapi optimis dan dijadikan pembelajaran untuk waktu mendatang. Hal tersebut didukung oleh wawancara dengan Mbak Iin (27 tahun) .

“ Wah mbak usaha itu ya jangan setengah-setengah, kita itu harus yakin bisa. Jangan takut gagal dalam usaha. Ya kalau untung rugi kan pasti ada namanya juga orang berdagang mbak. saya itu dulu bekerja di pabrik jas hujan di Pajang sana mbak. Setelah saya keluar dari pekerjaan itu saya melihat ayah saya kok kayaknya enak jualan, jadi saya kepingin ayah saya ditambah juga ada peluang kok kayaknya enak gitu jualan sepatu mbak, jadi saya nekat jualan sepatu bekas dan baru dengan modal 5juta. Saya menjual dengan harga murah mbak, soalnya saya kulakan sekaligus banyak. Orang indonesia kan suka barang-barang yang harganya murah to mbak, nah dari itu saya mulai yakin bahwa saya bisa. Jadi, jika kita dari awal sudah niat motivasi kuat, insyaallah usaha itu ada jalan ada kesuksesan.” (wawancara pada tanggal 10 September 2016)

d. Melakukan Inovasi dan Kreatif

Adanya kebijakan tentang pengelolaan Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang diberikan pembinaan dan penyuluhan tentang peningkatan mutu agar mereka bisa mengembangkan usaha yang dimilikinya. Mereka melakukan inovasi-inovasi untuk lebih

memahami pembeli demi kelangsungan usaha mereka. Selain melakukan jual beli di lapak mereka, pedagang melakukan terobosan baru atau inovasi dalam strategi penjualan. PKL melakukan penjualan produk secara konvensional dan on line untuk meningkatkan penjualan produk. Inovasi tersebut sangat membantu pedagang mendapatkan pelanggan. Pedagang kaki lima yang mengenal teknologi mampu memasarkan produknya melalui media internet. Hal itu seperti yang diungkapkan Mas Dito (25 tahun) sebagai berikut :

“ iya mbak, saya menjual barang dagangan selain buka lapak di Pasar ini saya juga jualan online, terutama lewat media sosial bbm mbak dan facebook. Menurut saya tidak ada salahnya mbak mencoba memasarkan barang dagangan lewat media online, selain menguntungkan juga pasar ini bisa terkenal. Hehehehe...”
(wawancara pada tanggal 10 September 2015)

Jika dilihat dari sisi keaktifitas dan produktifitas, PKL sangat terampil dalam mengelola barang. Mereka mampu mengubah barang limbah menjadi barang yang berguna. Setiap hari mereka mampu menghasilkan dan menjual barang elektronik dan barang kebutuhan rumah tangga yang berguna dari barang yang telah rusak. Seperti yang dituturkan bapak Herman selaku ketua paguyuban pasar pagi (40 tahun) berikut ini:

“ Pedagang disini itu semua mempunyai ketrampilan mbak, memang sih kami rata-rata rendah, tapi karena keuletannya jadi bisa menghasilkan mbak. rata-rata kan disini barangnya bekas, jadi pedagang disini bagaimana caranya mengubah barang itu supaya nilai guna dan nilai jualnya bertambah mbak, misalnya mbak kipas angin ini as nya patah, jadi ya kami mereparasi dulu baru dijual. Pedagang pakain disini juga banyak mbak yang menerima permak

pakaian. Kalau saya bergantung barang yang saya peroleh, kalau saya hari ini dapat kursi bekas, ya sampai di rumah barang saya reparasi dulu, kalau tidak selesai saya sambung di pasar mbak, setelah selesai baru bisa dijual.” (wawancara pada tanggal 19 September 2015)

Selain hal di atas, para Pedagang kaki lima (PKL) juga mempunyai cara-cara baru untuk menarik pembeli, sehingga mereka tertarik dengan barang yang ditawarkan pedagang. Pedagang Kaki Lima (oprokan) menjual barang yang berbeda, namun sebagian besar menjual barang yang sama, yaitu barang bekas/barang loak. Barang-barang tersebut antara lain pakaian bekas/baru, sepatu bekas/baru, barang elektronik bekas, kaos kaki, sandal, sepatu, mainan anak, jam, warung makan, jajanan pasar, buah dan sebagainya.

Selain sikap ramah dan sopan bertutur kata pedagang juga diberikan cara melayani konsumen dengan baik. Mereka mempunyai cara yang berbeda dalam menarik konsumen walaupun mempunyai banyak kesamaan jenis barang dagangan. Cara lain untuk menarik perhatian pembeli adalah dengan cara memperbarui model sesuai pasaran dan trend. Mematok harga yang tidak mahal juga dilakukan untuk menarik pembeli.

Hal tersebut didukung oleh wawancara dengan Mas Dito (25 tahun) pedagang oprokan yang menjual baju bekas, berikut ini :

“ Ramah tentu ya mbak, pasti semua pedagang juga seperti itu, tapi kalau menurut saya selain nawar-nawarin barang dagangan kepada orang yang lewat di depan saya juga menempatkan baju/celana yang model terbaru saya tata dan menatanya di paling depan, mengikuti model mbak yang paling penting itu, biasanya

saya mengikuti model yang diiklankan di media sosial dan internet karena saya rata-rata menjual baju bekas umur remaja mbak jadi ya mencari model dan trend terbaru”.(pada tanggal 16 Januari 2015)

Pedagang makanan khususnya yang menjual nasi dan masakan jawa juga mempunyai trik dalam menarik konsumen. Dengan cara memasak makanannya dengan lebih enak, harga murah dan porsi banyak juga dilakukannya untuk menarik pembeli, selain itu sebagai pedagang makanan harus menjaga kebersihan. Hal tersebut didukung oleh wawancara dengan Ibu Mardi (65 tahun) penjual nasi kucing dan lauk pauk khas jawa.

“ Selain menawar-nawarkan saya juga menark pelanggan dengan cara memasak makanan dengan rasa yang lebih enak, rasa enak harga murah porsi banyak mbak. Saya kan menjual nasi kucing jadi sambal di nasi kucing ini saya buat sedap terasa bumbunya dan pedas, lauk pauk juga mbak saya masak dengan bumbu yang pas, penjual makanan itu tidak boleh jorok mbak, memang saya berjualan hanya dengan meja dan kursi seadanya namun saya selalu membersihkan tempat jualan saya. Masalah harga saya menjual nasi kucing 2000 perbungkus “. (wawancara 12 September 2015)

Agar pembeli tertarik dengan barang dagangan yang dijual maka pedagang kaki lima menyusun dengan rapi dan memperbanyak jumlah serta memajang barang terbaru. Sehingga pembeli dapat dengan jelas melihatnya. Selain itu dalam menawarkan barang dagangan mereka memakai sopan santun, ramah tamah, bertutur kata yang baik, pakaian yang rapi dan bersih. Diperlukan juga kesabaran dalam melayani pembeli, karena bagi pedagang pembeli adalah raja. Seorang pedagang harus pandai

menarik konsumen. Biasanya pembeli akan berkeliling dulu dan apabila tidak dapat membuat tertarik pembeli maka pembeli akan berbelanja ke tempat lain. Banyak kaki lima yang menjual barang yang sama sehingga mereka dapat bebas memilih kaki lima yang mana saja untuk berbelanja.

Pedagang memberikan semua apa yang diperlukan demi menarik perhatian pembeli. Karena hal itu diyakini dapat memberikan dampak yang baik bagi kemajuan usaha mereka, maka dari itu pedagang mengikuti perkembangan di pasaran untuk lebih memahami pembeli demi kelangsungan usaha mereka. Mengikuti perkembangan di pasaran tersebut sangat membantu pedagang mendapatkan pelanggan.

e. Sikap Pedagang Kaki Lima Pasar Klithikan Notoharjo

Pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo mempunyai sikap yang baik. Sikap tersebut adalah sikap keyakinan agama, jujur, *prasojo* (sederhana), dan hemat. Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan notoharjo memandang pekerjaan sebagai pedagang itu merupakan pekerjaan yang baik jika dilihat dari segi agama. Para pedagang kaki lima (perempuan) juga menganggap kerja membantu suami mencari nafkah itu merupakan Ibadah. Agama merupakan dasar yang digunakan untuk bekerja. Mereka bekerja dengan kejujuran. Kejujuran pedagang buktikan saat melayani pembeli, mereka tidak pernah mengurangi jumlah timbangan, justru menambahi sedikit. Selain itu pedagang kaki lima tidak mematok harga mahal yang terpenting

barang laku dan habis. Hal tersebut seperti yang diungkapkan oleh Ibu Mulyani (48 tahun) pedagang kacang tanah yang berasal dari Sukoharjo:

“berdagang itu pekerjaan yang baik mbak, saya sebagai pedagang menganggap bahwa saya bekerja sebagai PKL karena membantu suami mencari nafkah itu kan termasuk beribadah mbak. Pedagang yang baik itu adalah pedagang yang jujur, apalagi saya itu jualan kacang kan ditimbang, kalau ada yang beli saya gak pernah megurangi justru malah tak tambahi sedikit mbak. Saya takut dosa kalau misal saya curang pas jualan, kalau jelek kualitas kacangnya ya saya bilang jelek, saya mensortir kacang yang bagus-bagus nanti yang jelek saya jual murah mbak, selain itu kalau harga kacang mahal ya saya gak pernah ngurangi timbangan, cuman tak naikin harganya sesuai saya kulakan, saya gak pernah mbak ngambil untung banyak, dagangan bisa habis itu saya sudah bersyukur banget.” (Wawancara tanggal 16 Januari 2016)

Kejujuran dalam hal ini adalah kejujuran dalam berdagang. Apabila seseorang dipercaya dalam menjalankan usahanya jangan sekali-kali melakukan penipuan kepada pembeli atau pelanggan. Sekali melakukan penipuan maka akan kehilangan pelanggan. Cara yang jujur selalu dilakukan oleh Pedagang Kaki Lima (oprokan) dengan alasan tidak ingin kehilangan pelanggan dan tidak ingin memikul dosa. Kejujuran dalam berjualan dibuktikan pedagang dengan cara menjual barang dengan harga murah jika memang kualitas barang jelek, menjual barang dengan harga tinggi jika memang barang itu sudah direparasi dan barang masih bagus.

Hai itu seperti yang diungkapkan oleh Pak Kuat (43 tahun) pedagang barang bekas berasal dari Bekonang , berikut ini :

“ Enggak mbak, saya itu ndak pernah jualan dengan cara curang seperti itu, kalau jelek saya bilang jelek, kalau barang bagus saya

bilang bagus. Misalnya saya jualan kursi bekas ini mbak ya saya bilang ini sudah cacat di bagian pegangannya, jadi saya matok harga sesuai barang kualitas barang itu. Terus lagi saya jualan skok motor ini mbak, ini bekas tetapi ini barang ori saya kulakan saja udah mahal, makanya saya berani menjual dengan harga mahal dan memberi garansi barang, karena barang ini walaupun sudah bekas tapi kualitas masih bagus mbak, dipakai masih kuat sekitar 2 tahunan. Walaupun saya menjual barang bekas mbak saya gak pernah berbohong, kalau kipas angin ini masih bagus ya saya bilang masih bagus. Alasan saya jualan jujur biar saya tidak kehilangan pelanggan dan saya tidak memikul dosa mbak” (wawancara pada tanggal 19 September 2015)

Selain jujur, sikap *prasojo* (sederhana) juga dimiliki pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang tidak menggunakan uangnya untuk berfoya-foya. Pedagang menyisihkan sebagian uang yang diperoleh dengan tidak menghabiskan seluruhnya hanya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, sehingga pengeluaran tidak lebih besar dari pada pendapatan. Dengan berhemat mereka dapat mengumpulkan keuntungan sebagai usaha untuk memupuk modal. Biasanya pedagang menabung uang disimpan dalam rumah atau di bank, maupun bentuk barang berupa hewan ternak, emas dan emas. Seperti yang diungkapkan Ibu Muslimatun (27 tahun) berikut ini :

“ iya mau foya juga pake uang darimana mbak, saya itu yang penting bisa memenuhi kebutuhan anak. Misalkan ada uang saya tabung mbak, buat modal dan buat kebutuhan yang datang mendadak.” (Wawancara tanggal 15 september 2015).

Sikap-sikap tersebut di atas diterapkan pedagang kaki lima (oprokan) agar mereka mampu mengelola dengan baik usaha dan penghasilan yang didapat selama berdagang.

f. Berani mengambil resiko

Berdasarkan hasil penelitian Pedagang Kaki Lima Oprokan berani mengambil resiko baik dalam bentuk uang maupun waktu. Kerugian pedagang rugi itu harus siap ditanggung karena itu adalah resiko berjualan. Pedagang kaki lima mengalami kerugian berupa barang yang dilarikan oleh pembeli. Pedagang kaki lima yang penting sudah berani mencoba dan berusaha perkara berhasil atau gagal itu dalam pengalaman untuk keberhasilan selanjutnya. Hal itu didukung oleh pernyataan Bapak Heri. Berikut adalah wawancara dengan Bapak Heri (40 tahun) :

“ untung itu tidak bisa dikira-kira mbak kan kadang sepi kadang rame, anu mbak namanya pedagang kaya gini itu gali lobang tutup lobang, hari ini laku dapet duit, duit dipake lagi buat cari barang... ya Alhamdulillah dalam waktu sebulan saya bisa mengumpulkan keuntungan bersih sekitar 1 juta sampai 2 juta mbak, untung saya tabung di Bank Bri saja mbak yang pajaknya murah...kalau masalah rugi namanya bakul itu harus siap rugi, biasanya rugi barang mbak, ada yang utang ambil barang Cuma diambil separo sisanya gak dibayar tapi bablas, terus juga kan namanya juga barang Cuma dioprokne *colong jipuk* (pencurian) itu sering dilakukan oleh pihak-pihak yang gak bertanggung jawab.” (pada tanggal 15 september 2015).

Selain hal di atas, pedagang berani mengambil resiko dagang dengan mempercayai pembeli. Para pedagang kaki lima berani mengambil resiko tidak mendapatkan untung bahkan rugi karena hal tersebut didorong adanya rasa percaya yang tinggi diantara mereka, demi mendapatkan pelanggan dan tidak ingin kehilangan pelanggan. Kemudahan-kemudahan itu diberikan kepada pelanggan agar pelanggan tidak kesulitan dalam memenuhi kebutuhan mereka. Berikut ini adalah

hasil wawancara dengan Pak Herman (40 tahun) pedagang kaki lima (pedagang oprokan) :

“ *iyu gowonen sek*, banyak mbak yang hutang disini, tetapi ya saya percaya pasti akan segera dilunasi pembayarannya. Karena mereka itu pelanggan kami, jadi karena rasa percaya saya kepada mereka justru malah pelanggan saya semakin banyak...” (wawancara pada tanggal 19 September 2015)

Hal itu juga didukung oleh pembeli yang telah menjadi pelanggan pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo. Berikut adalah wawancara Annas Harsoni (23 tahun) salah satu pelanggan :

“ Saya sejak SMA menjadi pelanggan di Pasar Klithikan ini mbak, saya kenal betul mas ini (pedagang oprokan yang menjual lampu motor bekas) dengan baik mbak, saya juga dapat hutangan. Saya beli lampu motor bekas original garansi pedagang 2 minggu, Biasanya saya disuruh bawa lampunya dulu, bayarnya separo dulu. kalau lampunya 2 minggu sudah tidak rusak baru saya melunasi pembayaran.” (wawancara pada tanggal 15 September 2015).

Rasa percaya disini merupakan modal yang digunakan pedagang dan pembeli untuk mempermudah dan memberi pelayanan yang terbaik kepada pelanggan. “*perkewuh*”(malu) itu adalah sikap yang menjadi kontrol mereka dalam menjaga kepercayaan antara kedua belah pihak, jadi jika sudah terbentuk kesepakatan seperti itu, mereka akan tepat waktu melunasi pembayaran.

Pedagang menjalankan kegiatan berdagangnya dengan cara memperhatikan kepuasan pelanggan tetapi juga mereka tidak lupa meningkatkan mutu dari barang dagangan dan mutu hubungan kepercayaan antara penjual dengan pembeli. Sehingga hal itu membawa

dampak positif kepada pedagang karena mereka tidak lupa meninggalkan kewajiban moral yang baik sebagai pedagang yang baik dan berkualitas.

5. Bentuk Survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Daerah di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta

Bagi pedagang kaki lima yang acuh dan kurang menghargai Kebijakan Pemerintah Daerah Surakarta No.3 Tahun 2008 tentang pengelolaan PKL. Dengan adanya kebijakan tersebut PKL merasa mendapatkan dampak yang negatif, merasa penghasilan menurun dan memilih nekat melanggar ketentuan yang sudah dibuat. Hal itu seperti yang diungkapkan oleh Bejo :

“ lha kepiye meneh mbak, jualan di shelter ini setiap hari bayar retribusi walopun gak berjualan juga disuruh bayar, pembeli yo sepi mbak. mending jualan di tempat lain shetlter e tak kontrakin aja to mbak perhari dapat Rp. 20.000,00. Nanti kan kalau ditanya petugas ya jawab saja itu saudara saya yang nempati, padahal bukan. Terus nanti uang hasil sewa itu tak gunain beli shelter baru. “(17 Maret 2016).

Pedagang melakukan hal tersebut karena, lebih baik berjualan di tempat lain dan menyewakan shelter dengan untung dan pendapatan yang jelas. Jelas-jelas tidak boleh dilakukan karena melanggar hukum. Hal itu menunjukkan adanya sesuatu yang membuat mereka bertahan dan berani mengambil resiko betapa pun beratnya.

Terlepas dari persoalan kenekatan, akibat dari kebijakan pemerintah kota Surakarta, PKL di Pasar Klithikan Notoharjo memikirkan masa kini. Sekarang bekerja, mereka bisa makan. Sekarang tidak bisa bekerja, mereka tidak bisa makan. “siapa yang peduli dengan kita, kalau bukan kita, siapa

yang memberi makan”, demikian yang sering diucapkan oleh PKL yang bekerja kurang menghargai aturan pemkot. Menurut mereka bekerja sebagai PKL itu hakikatnya adalah berjuang PKL merupakan pekerjaan satu-satunya. Seperti yang diungkapkan oleh Pak Heru :

“ mboten wonten pekerjaan liyane mbak, dulu nganggur istri juga nganggur, anak saya tiga. Kebutuhan semakin meningkat, pekerjaan gur ini adanya ya lakoni wae mbak. nyari pekerjaan yo susah. Apalagi aku ra sekolah mbak.” (12 September 2015).

Hanya mengandalkan hidup dari berdagang, menurut sebagian PKL tidaklah cukup. Apalagi kebijakan pemkot Surakarta ini membatasi jam berjualan PKL. hal tersebut membuat PKL berpikir untuk dapat merancang pekerjaan sampingan/bekerja sambilan. Dengan melakukan *diversifikasi* (peanekaragaman) pekerjaan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima agar dapat keluar dari kemiskinan. Diversifikasi yang bisa dilakukan adalah menjual produk lain, bekerja dalam sektor lainnya dan mendorong istrinya untuk ikut mencari nafkah. Karena bagi mereka termasuk golongan menengah ke bawah jadi yang mencari nafkah itu bukan hanya salah satu pihak suami melainkan keduanya demi membantu memenuhi kebutuhan keluarga.

Pendapatan dari hasil bekerja sebagai pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo dirasa belum cukup untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarga. Strategi pedagang untuk mensiasati hal tersebut adalah dengan cara *diversifikasi* (peanekaragaman) pekerjaan, yaitu yang pertama dengan cara menjual produk lainnya demi menambah penghasilan keluarga.

Mengandalkan hasil jualan di Pasar Klithikan tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan yang semakin mahal, sehingga mereka melakukan alternatif lain yaitu dengan cara bergerak dalam usaha kuliner. Hal tersebut didukung oleh pernyataan Ibu Mulyani (48 tahun), wawancara sebagai berikut :

“Untuk mendambah penghasilan, Saya membuat kue-kue jajanan pasar itu mbak tapi ndak saya jual di sini mbak. Jajanan pasar saya titipkan di penjual sayur keliling itu mbak, sama diwarung-warung sekitar rumah aja. Saya buat jajanan pasar itu malem mbak.” (Ibu Mulyani)

Diversifikasi pekerjaan yang kedua yaitu dengan cara bekerja di bidang lain. Hal tersebut dilakukan oleh pedagang kaki lima yang merasa pendapatannya rendah. Cara tersebut ditempuh sebagian pedagang kaki lima untuk dapat memenuhi semua kebutuhan pokok keluarga. Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Noto (59 tahun).

“Belum cukup mbak kalau cuma ngandelin jualan barang bekas ini. Usaha yang saya lakukan untuk menambah penghasilan ya mbak dengan membuka usaha bengkel tambal ban sepeda, setelah jualan ini saya pulang ke rumah mbak. Iya alhamdulillah saya punya usaha lain selain berjualan ini mbak....” (wawancara 16 Januari 2016).

Selain pekerjaan di atas Bapak Noto juga bekerja sebagai buruh tani yang bekerja sebagai penebar pupuk, membuat irigasi, membantu memanen padi, dll. Pekerjaan sebagai buruh tani Ia lakukan kalau musim tanam dan musim panen tiba. Berikut pengungkapannya :

“ Jadi buruh tani mbak kalau musim tanam dan panen padi, biasanya disuruh orang untuk membersihkan rumput yang mengganggu tanaman itu mbak, tapi nggak setiap hari ada lho mbak. Kalau ada orang minta bantuan tenaga saja, kalau tidak ya saya tetap jualan di Pasar Klithikan tetapi libur dulu bengkelnya...” (wawancara 16 Januari 2016).

Diversifikasi pekerjaan ketiga yang digunakan oleh pedagang kaki lima oprokan untuk bisa bertahan adalah dengan cara menyuruh istrinya bekerja untuk membantu kepala keluarga memenuhi kebutuhan rumah tangga. Karena untung dari berjualan di Pasar Oprokan Klithikan Notoharjo kurang cukup untuk memenuhi semua kebutuhan rumah tangga. Hal ini seperti apa yang diungkapka Pak Heri (40 tahun), berikut ini :

“ Istri saya juga bekerja mbak, dipindah ke Sabah, Malaysia sejak tahun 2014, dulu bekerja di Grompol pabrik kimia industri. Istri saya bekerja karena kebutuhan rumah tangga kami banyak mbak, gak cukup kalau hanya mengandalkan salah satu orang saja, jadi istri saya saya dukung dia bekerja dimana saja asal halal...” (wawancara pada tanggal 15 September 2015).

Strategi tersebut merupakan pilihan pertama yang dilakukan pedagang kaki lima oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo untuk tetap bisa bertahan hidup. Mereka akan memaksimalkan semua potensi sumber daya yang mereka miliki untuk menambah pendapatan walaupun tambahan pendapatan mereka tidak besar. Selain diversifikasi pekerjaan di atas, pilihan kedua yang dilakukan oleh pedagang kaki lima untuk bisa bertahan hidup adalah dengan menanamkan sikap hemat. Sikap hemat dilakukan mereka karena sudah mendarah daging di dalam jiwa mereka. Pendapatan yang tergolong kecil mereka cukup-cukupkan untuk memenuhi kebutuhan keluarganya. Hal tersebut terungkap dari Ibu Muslimatun (27 tahun) , mengatakan :

“ Ya dicukup-cukupin mbak. Penghasilan saya Rp. 70.000,00 – Rp. 80.000,00 kalau hari minggu seratus ribu nyampe mbak, kalau bisa mbak jangan sampai hutang. Anak saya kan masih kecil mbak jadi ya kebutuhan belum banyak, makan ya seadanya mbak kalau saya,

yang penting anak saya tidak kekurangan gizi.” (wawancara 15 September 2015)

Selain itu, salah satu sikap hemat lainnya yang dilakukan oleh pedagang kaki lima adalah dengan menabung uang sedikit demi sedikit untuk biaya pendidikan. Seperti yang dituturkan Ibu Iin (27 tahun) pedagang kaki lima yang menjual sepatu, sebagai berikut :

“ Kalau cukup ya cukup mbak, makan itu pasti ya makan seadanya masak sendiri, tidak pernah mbak makan di restoran mahal, sebenarnya pengen ini itu mbak tapi jangan lah mending ditabung, wong anak saya aja sekarang malah tak pindah ke sekolahan biasa mbak, bukan sekolahan full day lagi, karena kebutuhan sekarang kan semakin mahal...”(wawancara pada tanggal 10 September 2015).

Selain penuturan di atas, pedagang kaki lima oprokan juga membiasakan anggota keluarga untuk tidak konsumtif untuk berbelanja pakaian, menyimpan uang untuk beli pakain waktu tertentu saja, pedagang kaki lima (pedagang oprokan) lebih mengutamakan pengeluaran untuk kebutuhan pangan, sebisa mungkin menekan biaya pengeluaran untuk hal yang penting saja. Misalnya untuk acara pernikahan atau untuk membeli emas, jika sudah tidak punya uang maka hal yang dilakukan adalah menjual emas. Serta mencukup-cukupkan uang yang dimiliki untuk memenuhi kebutuhan. Pedagang kaki lima melakukan hal itu karena mereka tidak ingin terlilit hutang untuk hal yang tidak begitu penting. Hal ini didukung oleh wawancara dengan pedagang oprokan yang menjual kacang, Ibu Mulyani (48 tahun) :

“Biasanya kalau ada untung saya tidak gunakan untuk membeli apa-apa mbak, beli pakaian itu waktu tertentu saja, misal waktu ada sodara yang mau nikahan, lebih seringnya dipakai buat beli emas, beli emas itu kan juga menabung mbak, kalau uang sudah habis emas dijual untuk menutupi kebutuhan..” (wawancara pada tanggal 12 September 2015).

Upaya lain yang dilakukan oleh pedagang kaki lima oprokan yaitu menjalin relasi dengan lingkungan sosialnya. Berinteraksi dengan tetangga sesama penjual, menjalin hubungan baik dengan pengelola pasar. Sehingga dari interaksi tersebut timbul tolong menolong dan pinjam meminjam uang. Meminjam uang atau berhutang kepada pihak formal maupun non formal adalah cara lain yang digunakan pedagang kaki lima untuk tetap bertahan hidup. Ketika upaya pedagang kaki lima memaksimalkan penghasilannya untuk kebutuhan sehari-hari masih kurang, maka dengan terpaksa pedagang meminjam. Para pedagang kaki lima oprokan tidak pernah mendapat bantuan berupa uang dari pemerintah. Pemerintah Daerah surakarta dan pihak pengelola pasar hanya menyediakan sarana Koperasi untuk membantu mereka dalam pemenuhan kebutuhan modal.

Meminjam uang ke pihak formal dilakukan pedagang kaki lima (oprokan) yaitu meminjam uang ke Koperasi Monjari yang disediakan di Pasar Klithikan Notoharjo. Seperti yang diungkapkan oleh Pak Joko Suparno (45 tahun) berikut ini :

“Kalau hutang saya pernah mbak, tapi hutang ini untuk tambahan modal mbak, saya meminjam uang ke Koperasi Monjari di Pasar ini mbak, biar ringan ngembaliannya”. (pada tanggal 21 September 2015)

Mereka berhutang di pihak formal dan non formal untuk modal dagangan. Mereka terpaksa melakukan hal itu karena uang yang mereka miliki tidak cukup untuk memenuhi kebutuhan. Selain itu gali lubang tutup lubang terpaksa dilakukan pedagang kaki oprok karena pedapatan perhari tidak menentu.

B. Pembahasan

PKL adalah orang yang dengan modal relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan pada tempat-tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Tidak heran jika kebanyakan masyarakat menyebut Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu sektor informal yang sedang berkembang di perkotaan saat ini. Seperti halnya di Kota Surakarta banyak PKL yang membanjiri hampir di semua sudut jalan. Menurut hasil penelitian PKL juga ditemui di Pasar Klithikan Notoharjo yang menjajakan barang dagangannya. Barang yang PKL jual juga beraneka ragam. Mereka menjual barang sebageian besar barang bekas, elektronik bekas, spare part motor/mobil bekas, barang keperluan rumah tangga, makanan dan minuman, sepatu, dan pakaian, hingga barang-barang antik. Sarana yang mereka gunakan untuk.

Selain definisi secara umum, Kota Surakarta telah mendefinisikan PKL secara khusus sebagaimana dimuat dalam Peraturan Daerah Kota Surakarta Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima. Beberapa pasal

terkait dengan definisi PKL, tempat usaha dan pemberdayaan dapat diuraikan dalam Ketentuan Umum khususnya Pasal 1 ayat (8) sebagai berikut : “Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL adalah pedagang yang menjalankan kegiatan usaha dagang dan jasa formal dalam waktu yang ditentukan oleh Pemerintah Daerah sebagai tempat usahanya, baik dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dan atau dibongkar pasang”.

berdagang juga beraneka ragam, ada yang hanya menggunakan tikar, mobil bak terbuka dan ada pula yang menggunakan meja dan kursi sebagai peralatan dagangnya, bahkan ada yang tidak menggunakan alas untuk menggelar dagangannya. Semua itu tidak lain untuk memudahkan mereka dalam menggelar barang dagangan dan menarik minat pengunjung untuk membeli barang dagangannya tersebut.

Menurut Madgadena (dalam Waluyo 2005:78) Pada umumnya unit usaha PKL termasuk “*one enterprise*” dan walaupun bekerja biasanya berasal dari keluarga sendiri, dan Untuk menjalankan usahan tidak diperlukan pendidikan formal, sebagian besar hanya diperoleh dari pengalaman sambil bekerja. Hal ini terjadi di Pasar Klithikan Notoharjo, biasanya hanya menggunakan atau mengajak orang-orang terdekat mereka untuk membantu berjualan setiap hari. Bahkan sebagian lagi, mereka menjadi PKL karena meneruskan usaha orang tuanya yang telah diturunkan kepadanya. Sehingga untuk itu, mereka bekerja sama dengan adik atau kakaknya untuk mengelola usaha turun temurun itu.

Sethuraman (Ramli, 1992) melihat bahwa kesempatan kerja sektor informal mempunyai kaitan yang sangat erat dengan migran. Meskipun sebagian

kaum migran dalam sektor informal adalah penganggur atau tidak termasuk dalam angkatan kerja sebelum bermigrasi, tetapi beberapa bukti menunjukkan bahwa kebanyakan kaum migran terdiri dari mereka yang berpindah dari sektor pertanian ke non pertanian. Hal tersebut seperti keadaan di Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo ada kecenderungan tumbuh, berkembang karena mudah dalam melakukan aktivitas usahanya serta terjangkau dengan kemampuan diri tanpa memerlukan pendidikan formil yang tinggi. Dalam perkembangan Pedagang Kaki Lima tumbuh pesat di pusat-pusat kota. Apalagi semenjak krisis ekonomi melanda, profesi sebagai Pedagang Kaki Lima ini semakin diminati. Mereka berdatangan dari desa ke kota karena di desanya sudah tidak ada lagi pekerjaan dan adanya keinginan untuk meningkatkan taraf hidupnya. Mereka berangkat ke kota tanpa bantuan modal pendidikan maupun keahlian. Akhirnya, merekapun menjadi PKL.

Usaha PKL tersebut harus diawali dengan pemberian izin lokasi berdagang. Untuk perijinan lokasi sendiri, saat ini belum ada bentuk nyatanya. Seperti halnya yang tercantum dalam Perda No. 3 tahun 2008 tentang pengelolaan PKL yang diterangkan pada pasal 6 ayat (2) dan (3) menyatakan bahwa untuk memperoleh izin penempatan, PKL tersebut harus mengajukan permohonan secara tertulis kepada Walikota dan dilampiri dengan :

- a. Kartu tanda penduduk kota Surakarta yang masih berlaku;
- b. Rekomendasi Camat yang wilayah kerjanya dipergunakan sebagai lokasi PKL;

- c. Surat persetujuan pemilik lahan dan/atau bangunan yang berbatasan langsung dengan rencana lokasi usaha PKL;
- d. Sarana dan prasarana PKL yang akan dipergunakan;
- e. Surat pernyataan yang berisi:
 - 1) tidak akan memperdagangkan barang illegal;
 - 2) Tidak akan membuat bangunan permanen/semi permanen di lokasi tempat usaha;
 - 3) Belum memiliki usaha di tempat lain;
 - 4) Mengosongkan/mengembalikan/menyerahkan lokasi usaha kepada Pemda apabila lokasi sewaktu-waktu dibutuhkan oleh Pemda, tanpa ganti rugi dalam bentuk apapun;

Usaha informal yang sering disebut juga Pedagang Kaki Lima tersebut memberi manfaat dapat menyerap tenaga kerja yang kesulitan mencari pekerjaan di sektor informal, dan memberikan kontribusi pada Pendapatan Asli Daerah Kota Semarang (PAD). Di samping itu keberadaan Pedagang Kaki Lima juga membawa dampak pada lingkungan perkotaan seperti kemacetan lalu lintas, drainase kota, ketidaktertiban, ketidaknyamanan, ketidakindahan, maupun bisa juga ketidakamanan. Oleh karena itu apabila Pedagang Kaki Lima tidak dikelola secara baik maka akan menimbulkan masalah baru yang dihadapi oleh Pemerintah Kota Surakarta.

1. Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo.

Menurut hasil penelitian, pemerintah mengeluarkan Perda Nomor 3 Tahun 2008 ini untuk mengatur pedagang kaki lima dalam melakukan aktivitasnya. Karena tidak semua pedagang kaki lima melakukan kegiatan usahanya sesuai dengan ketentuan. Oleh karena itu, Pemkot merasa perlu membuat kebijakan untuk menata PKL agar terlihat rapi dan tidak mengganggu ketertiban masyarakat. Bentuk kebijakan penataan yang dilakukan oleh Pemkot Surakarta berupa :

a. Relokasi

Relokasi pedagang kaki lima adalah pemindahan lokasi berdagang dari satu tempat ke tempat lain yang sudah disediakan oleh pemerintah.

Relokasi bertujuan untuk menertibkan pedagang kaki lima agar terlihat lebih rapi dan lebih indah. Namun demikian, tidak semua pedagang kaki lima menanggapi dengan baik niat pemerintah itu. Banyak pedagang yang menolak untuk dipindahkan dengan berbagai alasan dan opini mereka sendiri yang belum tentu benar. Alasan yang sering diungkapkan oleh pedagang adalah karena mereka takut apabila ikut pindah ke tempat yang baru maka akan berkurang pendapatannya.

Menurut hasil penelitian pedagang yang direlokasi ke Pasar Klithikan Notoharjo merasakan dampak yang positif yaitu mereka menjadi pedagang kios yang legal dan meningkatnya kesejahteraan pedagang.

b. Shelterisasi

Selain relokasi Pemkot juga mengeluarkan kebijakan dalam bentuk *shelterisasi*. Pembuatan *Shelter* sebagai fasilitas umum untuk melindungi warga dan saat-saat tertentu dapat digunakan untuk tempat usaha PKL.

Shelter dibangun di daerah/kawasan yang masih terdapat ruang/tanah negara di tepi jalan-jalan umum. Disini pedagang kaki lima dibuatkan shelter yang dia gunakan untuk tempat berjualan. Shelter ini sudah ada sekeliling Pasar Klithikan Notoharjo.

Sebagian besar pedagang yang berjualan di Shelter merasa senang karena mereka diberi fasilitas dari pemerintah secara sukarela. Namun masih ditemui pedagang yang kurang menghargai kebijakan pemkot tersebut, mereka melakukan pelanggaran berupa menyewakan *shelter* mereka kepada pedagang lain, sedangkan yang punya memilih berdagang di tempat lain yang lebih ramai pembeli. maka hal tersebut merupakan pelanggaran terhadap eturan pemkot, jika petugas tau maka petugas wajib mencabut izin penempatan tersebut. Hal tersebut dijelaskan pada Pasal 10 E Perda Srakarta No. 3 tahun 2008 menjelaskan bahwa larangan PKL adalah mengalihkan ijin penempatan PKL kepada pihak lain dalam bentuk apapun. Dalam Perwali Nomor pasal 7A Tahun 2012 ijin usaha PKL dapat dicabut apabila pemegang izin melanggar ketentuan yang berlaku.

c. Pembatasan jam berjualan

Dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan, Pemerintah Kota Surakarta membatasi ruang gerak usaha sektor informal. Pedagang kaki lima oprokan misalnya, mereka diizinkan berjualan dan menjajakan barang dagangannya dari pukul 05.00-09.00. Selebihnya setelah jamnya habis, mereka harus bergegas mengemas barang dagangannya dan membersihkan tempat yang telah ia gunakan untuk berdagang.

Pemkot Surakarta melakukan pemberdayaan kepada PKL di Pasar Klithikan Notoharjo untuk meningkatkan kesejahteraan para pedagang. Bentuk pemberdayaan itu antara lain :

1) Penyuluhan

Pemberdayaan dalam bentuk penyuluhan juga sering dilakukan oleh Pemkot. Para pedagang kaki lima diberi pengetahuan tentang cara menata barang dagangan, cara mengelola barang dagangan sehingga menarik minat pembeli untuk mampir dan membeli barang dagangannya.

Namun ada juga pedagang kaki lima di Pasar Klithikan yang kurang respek terhadap penyuluhan tersebut akibatnya mereka kurang mendapat penghasilan yang maksimal sehingga melakukan *survival* strategi dengan berbagai cara agar mampu memenuhi kebutuhan keluarga.

2) Bantuan modal

Pemkot Surakarta juga memberikan bentuk pemberdayaan kepada

PKL dalam wujud pemberian bantuan modal yang dapat digunakan oleh PKL untuk memajukan atau membesarkan usahanya. Bagi PKL yang mengetahui alur dan proses pengeloaan PKL bantuan modal tersebut biasanya berupa tempat berjualan secara gratis dari pemerintah, misalnya *shelter*, serta bantuan sarana modal berupa koperasi Monjari yang disediakan oleh pemerintah untuk PKL guna menunjang aktivitas usahanya.

2. Dampak Kebijakan Pemerintah Kota terhadap Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta

Kebijakan penataan dan pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemkot Surakarta juga memberi dampak positif bagi peningkatan kesejahteraan PKL. Peningkatan kesejahteraan yang diperoleh juga dipengaruhi oleh kebijakan penataan tersebut. Pasca penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, pedagang kaki lima (oprokan) memiliki etos kewirausahaan yang tinggi. Etos kewirausahaan PKL tersebut dapat dilihat dari cara bekerja dan aktivitas mereka sehari-hari dalam bekerja.

a. Meningkatkan Kemandirian

Menurut hasil penelitian adanya Kebijakan Pemeintah daerah tentang Pengelolaan Pedagang Kaki Lima memberikan dampak yang positif bagi PKL di Pasar Klithikan Notoharjo. Yaitu meningkatkan rasa kemandirian. Menurut Alma (2011:53) orang-orang yang memiliki rasa percaya diri yang tinggi adalah orang yang sudah matang jasmani dan

rohaninya. Pribadi semacam ini adalah pribadi yang independen. Karakteristik kematangan seseorang adalah tidak tergantung pada orang lain. Kebanyakan PKL yang bekerja di Pasar Klithikan Notoharjo merupakan eks pekerja di bidang formal. Mereka memilih menjadi PKL dengan alasan ingin mandiri dan tidak bergantung kepada orang lain. Selain itu adanya imbalan kepuasan hasil serta kebebasan waktu dan kebebasan mengelola juga menjadi alasan kuat kenapa pedagang di memilih dan mempertahankan usaha PKL sebagai mata pencaharian utama.

b. Meningkatnya Semangat Kerja

Pemerintah Kota Surakarta memberlakukan kebijakan pengelolaan pedagang kaki lima, salah satunya dengan cara membatasi ruang gerak PKL yaitu dengan cara pembatasan jam kerja. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara diperoleh hasil bahwa dengan adanya pembatasan jam kerja yang dilakukan oleh pemerintah kota Surakarta terhadap pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo mengakibatkan meningkatnya semangat kerja. Hal tersebut dilihat dari cara memanfaatkan dan menghargai waktu.

Waktu bekerja pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo terbatas, dimulai pada pukul jam 5 pagi sampai jam 9 pagi. Para pedagang kaki lima mempunyai semangat kerja yang tinggi dan selalu terlibat dalam situasi kerja. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Ryanti, 2005: 53 (dalam Maharani, 2013 :24) menyatakan bahwa seorang wirausaha berusaha selalu terlibat dalam situasi kerja, tidak mudah menyerag sebelum pekerjaan

selesai. Tidak pernah memberi dirinya kesempatan untuk berpangku tangan, mencurahkan perhatian sepenuhnya pada pekerjaan, dan memiliki tenaga untuk terlihat terus-menerus dalam kerja. Penuh semangat dan penuh energi. Mereka tidak mudah menyerah sebelum malam hari. Setelah jam kerja pedagang oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo habis, mereka harus berpindah tempat untuk melanjutkan berdagang. Ada yang melanjutkan berdagang di Pasar Klithikan Notoharjo sebagai Pedagang Kios, ada yang berpindah tempat dan atau ke pasar lain, dan ada juga yang berkeliling dari pusat rongsokan satu ke pusat rongsokan yang lain untuk mencari barang dagangan. mereka tidak pernah membiarkan dirinya berpangku tangan.

c. Motivasi

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa PKL di Pasar Klithikan Notoharjo memiliki motivasi tinggi dalam melaksanakan usaha kaki lima. Mereka berusaha karena melihat peluang, ingin mencoba hal yang baru dari sebelumnya, ingin menambah pengalaman dan melihat keuntungan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan keluarga. Pedagang Kaki Lima (PKL) barang loak termotivasi karena melihat banyaknya barang bekas yang masih mempunyai daya guna. Mereka memanfaatkan barang loak tersebut untuk diperbaiki dan dijual lagi. Kebutuhan pasar terhadap permintaan barang-barang harga murah namun berkualitas menciptakan peluang untuk usaha kaki lima. Motivasi mendorong pedagang kaki lima kaki lima Pasar Klithikan untuk berani berusaha dan tidak takut gagal. Pedagang kaki lima Klithikan Notoharjo mempunyai daya orientasi

tinggi untuk mengembangkan segala potensi yang dimiliki untuk meraih keberhasilan. Tanpa kenal lelah pedagang kaki lima Pasar Klitikan Notoharjo mengeksplorasi dirinya secara maksimal agar mendapatkan hasil yang maksimal pula. Selalu mencoba dan mencoba memperbaiki kesalahan dan kelemahannya. Jika mengalami kegagalan pedagang tidak lekas putus asa, mereka berani mengubah tantangan menjadi peluang sehingga ampu berkembang dan menaikkan pendapatannya.

Kondisi tersebut sesuai dengan teori Mc Clelland (dalam Firetra, 2013: 69) menyatakan bahwa seseorang wirausaha adalah seseorang yang bahwa berkembangnya kewirausahaan berkorelasi positif dengan kebutuhan berprestasi. Mc Clelland juga menyatakan (dalam Robins dan Timothy, 2008:230) bahwa individu dengan prestasi tinggi membedakan diri mereka dari individu lain menurut keinginan mereka untuk melakukan hal-hal yang lebih baik. Individu berprestasi bukanlah penjudi, mereka tidak suka berhasil secara kebetulan. Mereka lebih menyukai tantangan menyelesaikan sebuah masalah dan menerima tanggung jawab pribadi untuk keberhasilan atau kegagalan daripada menyerahkan hasil pada kesempatan atau tindakan individu lain. Pedagang kaki lima di Pasar Klitikan Notoharjo termotivasi kuat dalam berwirausaha yang diwujudkan dalam kerja yang baik. Mereka bersedia memikul tanggung jawab sebagai konsekuensi usahanya, berani mengambil resiko yang sudah diperhitungkan, percaya diri, tidak kenal lelah, dan berupaya menjadi yang terbaik.

d. Melakukan inovasi dan kreatif

Berdasarkan hasil penelitian adanya kebijakan tentang pengelolaan Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang diberikan pembinaan dan penyuluhan tentang peningkatan mutu agar mereka bisa mengembangkan usaha yang dimilikinya. Mereka melakukan inovasi-inovasi untuk lebih memahami pembeli demi kelangsungan usaha mereka. Selain melakukan jual beli di lapak mereka, pedagang melakukan terobosan baru atau inovasi dalam strategi penjualan. PKL melakukan penjualan produk secara konvensional dan on line untuk meningkatkan penjualan produk. Inovasi tersebut sangat membantu pedagang mendapatkan pelanggan.

Kreativitas yang mereka hasilkan adalah berupa barang yang sebelumnya sudah tidak dipakai lagi, mereka mengubah barang-barang rongsok menjadi barang yang mempunyai nilai jual yang tinggi dan melakukan penjualan barang-barang dagangannya serta produknya secara konvensional dan *on line* untuk meningkatkan penjualan barang. Inovasi digunakan oleh pedagang kaki lima dalam proses pemasaran produk, strategi pengiriman ke luar kota dengan cara memanfaatkan media sosial seperti *facebook* dan *blackberry messenger* sebagai sarana promosi modern dalam jual beli barang agar mereka bisa memasarkan barang-barang dagangannya. Diharapkan dengan inovasi tersebut hasil produksi mereka dan eksistensi pasar Klithikan Notoharjo Surakarta semakin dikenal orang dari berbagai daerah.

Hal tersebut sesuai dengan teori Kondisi tersebut sesuai dengan teori Mc Clelland dalam bukunya *The Achieving Society* (dalam Alma, 2007: 13) menyatakan bahwa seorang wirausaha adalah seseorang yang memiliki keinginan berprestasi yang sangat tinggi dibandingkan dengan orang yang tidak berwirausaha. Dalam penelitian Firetra (2013:69) berkembangnya kewirausahaan berkorelasi positif dengan kebutuhan berprestasi sebagai kegiatan kuat untuk mencapai prestasi yang diwujudkan dalam kerja yang baik, dengan selalu berpikir dan berusaha menemukan cara-cara baru untuk meningkatkan kualitas kerja yang ingin dicapai. Pedagang kaki lima Klithikan berusaha memikirkan sesuatu yang baru dan berbeda (kreatif) sehingga mereka berusaha melakukan dan mengaplikasikan sesuatu yang baru tersebut (melakukan inovasi). Mampu melihat peluang usaha dan keuntungan dari usaha kaki lima yang bisa menjanjikan menjadikan pedagang menekuni usahanya.

Hasil penelitian tersebut juga relevan dengan pendapat Mutis (1995:2-3) bahwa kewirausahaan selalu tidak terpisahkan dari kreativitas dan inovasi. Demikian dengan keadaan pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo, mereka mempunyai kemampuan untuk menambah nilai, menciptakan nilai dan peluang usaha. Berfikir kreatif membuat pedagang kaki lima menemukan peluang. Mereka tidak menunggu kesempatan melainkan berani mencoba.

Menurut De Bono (Mutis, 1995), pemikiran kreatif merupakan motivator yang sangat besar karena membuat orang tertarik akan

pekerjaannya. Pemikiran De Bono tersebut juga ditemukan pada diri pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo. Kreativitas yang tinggi membuat mereka mampu berinovasi. Karena itulah mereka menganggap bekerja sebagai pedagang kaki lima barang bekas di Pasar Klithikan itu tidak membosankan, menyenangkan dan menarik. Sehingga hal itu menjadikan pedagang kaki lima menekuni usahanya.

e. Sikap pedagang kaki lima

Berdasarkan hasil penelitian sikap yang dimiliki oleh pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo antara lain keyakinan agama, sikap jujur dan prasojo, dan harus bisa berhemat. Sikap-sikap tersebut mereka terapkan setiap hari. pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo memaknai pekerjaannya sebagai pekerjaan yang baik. Berdagang itu sama saja dengan beribadah. Beribadah yang dimaksud pedagang dalam pekerjaannya adalah tidak adanya kecurangan saat bekerja. Kejujuran merupakan nilai agama yang menjadi patokan dalam berdagang. Hal tersebut sesuai dengan Hadist Riwayat Al Bazzar (dalam Alma, 2011:3) *pekerjaan apakah yang paling baik ya Rasulullah SAW. rosulullah menjawab, seseorang bekerja dengan tangannya sendiri dan setiap jual beli yan bersih.* Jadi jual beli yang bersih berarti sebagian dari kegiatan profesi bisnis. Selain itu para ulama yang telah sepakata mengenai kebaikan pekerjaan dagang (jual beli), sebagai perkara yang telah dipraktikkan sejak zaman Nabi hingga masa kini. Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan

Notoharjo berdagang dengan cara jujur karena alasan tidak ingin kehilangan pelanggan dan tidak ingin memikul dosa. Kejujuran dalam berjualan dibuktikan pedagang dengan cara menjual barang apa adanya, tanpa mengurangi jumlah barang dan tidak melakukan penipuan kepada pelanggan.

Pedagang kaki lima tidak pernah melakukan penipuan dalam berdagang. Kejujuran dalam berdagang mereka buktikan dengan memberikan barang dengan harga mahal jika memang barang tersebut mempunyai kualitas bagus, menimbang barang dagangan sesuai timbangan, dan tidak pernah menipu pelanggan. Karena menurut pedagang kaki di Pasar Klithikan Notoharjo jika pedagang melakukan kecurangan maka akan mempengaruhi jumlah pelanggan. Pelanggan tidak akan mau datang lagi ke lapak miliknya. Hal tersebut sesuai pendapat Alma (2011:3) bahwa memang demikian, berdagang atau berbisnis harus dilandasi oleh kejujuran. Apabila orang berbisnis tidak jujur, maka tunggulah kehancurannya. Apabila ia jujur, maka ia mendapat keuntungan dari segala penjuru yang tidak ia duga darimana datangnya, demikian menurut ajaran agama.

Selain jujur, sikap prasojo dan hemat juga dimiliki pedagang kaki lima Pasar Klithikan Notoharjo. Pedagang tidak menggunakan uang keuntungan dari berdagang untuk berfoya. Para pedagang kaki lima hidup dengan keserdahaan. Mereka menyisihkan sebagian uang yang diperoleh untuk ditabung untuk memupuk modal dan untuk kebutuhan keluarga yang datang secara mendadak.

Hal tersebut sesuai dengan hasil interpolasi tim asisten konsultan pengusaha kecil dari SBDP (*Small Business Development Project*) suatu lembaga penelitian pengusaha kecil dari Fakultas ekonomi Universitas Gadjah Mada, dalam suatu diskusi rutinnnya bersama koordinator SBDP merumuskan kembali karakteristik yang harus dimiliki oleh seorang wirausaha (dalam Subanar, 2001:13), diantaranya : (1) berwawasan jangka panjang dan berperencanaan ; (2) mengutamakan kepentingan umum; (3) mempraktikkan profesionalime; (4) memenuhi janji dengan tepat; (5)memenuhi takaran; ketepatan, kebenaran, kualitas; (6) hemat, tidak kikir, dan tidak boros ; (7) disiplin.

f. Berani mengambil resiko.

Berdasarkan hasil penelitian pedagang kaki lima oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo berani mengambil resiko baik dalam bentuk uang maupun waktu dan berusaha secara maksimal tidak ragu-ragu. Pedagang kaki lima berani mengambil keputusan untuk tetap bertanggungjawab terhadap profesinya. Kondisi tersebut sesuai dengan hasil penelitian Firetra (2013) bahwa masyarakat Desa Limbangan Wetan berani mengambil resiko baik dalam bentuk uang maupun waktu dan berusaha secara total tidak setengah-setengah dalam menekuni usaha pembuatan telur asin. Demikian pula yang dialami oleh pedagang kaki lima oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo berani mengambil resiko dalam bentuk uang maupun waktu dan berusaha secara total tidak setengah-setengah dalam menekuni usaha kaki lima. Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo sudah

memperhitungkan kerugian yang akan dialami. Mereka yakin jika pedagang sudah memperhitungkan secara matang resiko kerugian dari awal, maka usaha akan berjalan terus dengan tidak lupa berlindung kepada Tuhan. Bagi pedagang kaki masalah untung, rugi, harga naik turun, persaingan, barang tidak laku dan sebagainya merupakan lika-liku seseorang pedagang lima yang penting sudah berani mencoba dan berusaha. Perkara berhasil atau gagal itu adalah pengalaman untuk kedepannya.

3. Bentuk Survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Daerah di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta

Berdasarkan hasil penelitian banyak ditemui PKL yang acuh dan kurang menghargai Kebijakan Pemerintah Daerah Surakarta No.3 Tahun 2008 tentang pengelolaan PKL. Dengan adanya kebijakan tersebut PKL merasa mendapatkan dampak yang negatif, merasa penghasilan menurun dan memilih nekat melanggar ketentuan yang sudah dibuat. Hal itu seperti yang diungkapkan oleh Bejo (17 maret 2016) , ia lebih memilih menyewakan shelternya dan memilih mempertahankan usaha PKLnya di tempat lain dengan penghasilan yang jelas, dari pada berjualan di shelter yang sudah disediakan pemerintah dan yang sudah jelas legalitasnya. Jika ia ditanya petugas siapa yang berjualan di shelter miliknya, ia akan menjawab orang itu adalah saudaranya, padahal kenyataannya bukan siapa-siapa. Jelas-jelas tidak boleh dilakukan karena melanggar hukum. Hal itu menunjukkan bahwa ia terlalu percaya diri dengan apa yang Ia lakukan,

sehingga hal itu yang membuat mereka bertahan dan berani mengambil resiko.

Hal tersebut sesuai dengan strategi *Consciousness ware*. Resistensi sebagaimana strategi yang telah digunakan Amerika Serikat terhadap serangan musuh, Alisjahbana 2005: 142-143 (dalam Manihuruk 2013:11). *Consciousness ware* yaitu kesadaran sektor informal untuk melakukan resistensi. Kesadaran ini menciptakan rasa percaya diri sektor informal yang tinggi sehingga mereka berani melakukan resistensi. Seperti keadaan di Pasar Klithikan notoharjo, ditemui pedagang yang resisten terhadap kebijakn pemkot. Hal itu menunjukkan strategi survival pedagang untuk mendapatkan pendapatan yang jelas guna mempertahankan hidupnya. Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, banyak juga ditemui PKL yang merasa di rugikan dengan adanya penertiban berupa pembatasan jam kerja di Pasar Klithikan notoharjo. Menurut mereka bekerja sebagai PKL itu hakikatnya adalah berjuang PKL merupakan pekerjaan satu-satunya. Dapat diketahui bahwa pedagang kaki lima (oprokan) pasca penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo menggunakan berbagai macam strategi untuk bertahan hidup di tengah keterbatasan yang mereka miliki. Strategi tersebut adalah strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan. Hal ini sesuai dengan yang dikemukakan oleh Suharto (dalam, Abidin 2014:52) yang menyatakan bahwa strategi bertahan hidup dalam mengatasi goncangan dan tekanan ekonomi dapat dilakukan dengan berbagai strategi. Strategi

bertahan hidup dapat digolongkan menjadi 3 kategori yaitu strategi aktif, strategi pasif dan strategi jaringan.

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, ditemukan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo melakukan *diversifikasi* pekerjaan dengan cara menjual produk lain, menambah waktu bekerja dengan cara bekerja di sektor lain, dan memperkerjakan/menyuruh istri untuk ikut membantu mencari tambahan pendapatan. Hal tersebut sesuai teori Suharto (2009:31) bahwa strategi aktif merupakan strategi yang dilakukan keluarga miskin dengan cara mengoptimalkan segala potensi keluarga (misalnya melakukan aktivitasnya sendiri, memperpanjang jam kerja dan melakukan apapun demi menambah penghasilannya. Demikian pula keadaan pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo melakukan diversifikasi barang dagangan, menambah waktu bekerja dengan cara setelah berjualan di Pasar Pagi (oprokan) di Pasar Klithikan ada sebagian pedagang yang menambah pendapatannya dengan cara berpindah berjualan di tempat lain, namun ada juga yang tetap berdagang di Pasar Klithikan Notoharjo namun sebagai pedagang kios.

Ada juga pedagang kaki lima (oprokan) yang menyuruh instrinya untuk membantu mencari nafkah demi menambah penghasilan. Hal tersebut sesuai dengan pendapat Andrianti (dalam Abidin, 2015: 13) bahwa salah satu strategi yang digunakan oleh rumah tangga untuk mengatasi kesulitan ekonomi adalah dengan mendorong para isteri untuk mencari nafkah. Bagi masyarakat yang tergolong miskin mencari nafkah bukan hanya menjadi

tanggung jawab suami semata tetapi menjadi tanggungjawab semua anggota keluarga sehingga pada keluarga yang tergolong miskin isteri juga ikut bekerja demi membantu menambah penghasilan dan mencukupi kebutuhan keluarganya.

Dapat disimpulkan bahwa strategi aktif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh seseorang/keluarga untuk memenuhi kebutuhan keluarga dengan cara memaksimalkan sumber daya dan potensi yang dimiliki.

Selain cara-cara tersebut pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo juga menerapkan strategi bertahan hidup dengan cara hidup hemat. Dari hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo lebih mengutamakan pengeluaran untuk kebutuhan pangan. Jadi sebisa mungkin menekan biaya pengeluaran untuk hal yang penting saja Hal ini relevan dengan pendapat Kusnadi (dalam Abidin, 2014:60) yang mengatakan bahwa strategi pasif ini merupakan salah satu cara individu berusaha meminimalisir pengeluaran uang, strategi ini merupakan salah satu cara masyarakat miskin untuk bertahan hidup. Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan memprioritaskan kebutuhan pokok seperti kebutuhan pangan daripada kebutuhan lainnya. Pola hidup hemat dilakukan oleh pedagang kaki lima agar penghasilan mereka bisa mencukupi kebutuhan pokok keluarga. Pedagang kaki lima di Pasar Klithikan Notoharjo biasanya menerapkan hidup hemat dengan cara

membiasakan untuk makan sehari-hari dengan lauk seadanya, membeli baju/pakaian hanya saat ada hajatan/lebaran saja.

Berdasarkan uraian di atas juga sesuai dengan hasil penelitian Zainal Abidin (2014) bahwa strategi pasif merupakan strategi bertahan hidup yang dilakukan dengan cara tidak boros dalam mengatur pengeluaran keluarga. Pedagang kaki lima (oprokan) menekan pengeluaran yang dianggap tidak penting, yaitu dengan cara memenuhi kebutuhan pangan dengan sedanya, mencukup-cukupkan uang, dan tidak menggunkan uang hasil bedagang untuk berfoya-foya, mereka juga menabung untuk kebutuhan pendidikan anak-anaknya dan kebutuhan yang datang mendadak. Mereka menabung dengan cara menabung di Bank dan juga membelikan emas lalu menyimpan emas, kalau sewaktu-waktu butuh emas dijual untuk memenuhi jika ada kebutuhan mendesak.

Berdasarkan hasil penelitian Pedagang kaki lima (oprokan) di Pasar klithikan juga menggunakan strategi strategi jaringan. Berdasarkan hasil penelitian tersebut di atas relevan dengan pendapat Kusnadi (dalam Abidin, 2014:62) bahwa strategi jaringan terjadi akibat adanya interaksi sosial yang terjadi di dalam masyarakat, jaringan sosial dapat membantu keluarga miskin adalah dengan meminta bantuan kepada pihak lain. Budaya meminjam uang merupakan hal yang wajar dalam kegiatan perekonomian. Strategi digunakan oleh pedagang kaki lima (oprokan) dengan cara menjalin hubungan sosial dengan orang lain. Hubungan sosial tersebut dilakukan para pedagan kaki lima (oprokan) untuk meminjam uang. Meminjam uang

atau berhutang kepada pihak formal maupun non formal adalah cara lain yang digunakan pedagang kaki lima (pedadang oprokan) untuk tetap *survive*. Meminjam uang dilakukan ketika upaya pedagang kaki lima memaksimalkan penghasilannya untuk kebutuhan sehari-hari masih kurang, maka dengan terpaksa pedagang meminjam uang ke pihak formal dilakukan pedagang kaki lima (oprokan) yaitu meminjam uang ke Koperasi Monjari yang disediakan di Pasar Klithikan Notoharjo dan meminjam uang di Bank. Para pedagang kaki lima (oprokan) tidak pernah mendapat bantuan berupa uang dari pemerintah. Pemerintah Daerah surakarta dan pihak pengelola pasar hanya menyediakan sarana Koperasi untuk membantu mereka dalam pemenuhan kebutuhan.

BAB V

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan deskripsi dan pembahasan di atas hasil penelitian yang telah dikemukakan penulis, maka dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Langkah yang dilakukan pemerintah untuk menata dan mengelola PKL di Surakarta khususnya di Pasar Klithik tersebut dengan cara mengeluarkan kebijakan yang berhubungan dengan penataan PKL. Bentuk penataan tersebut berupa relokasi, shelterisasi dan pembatasan jam berjualan. Bentuk pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemkot berupa bantuan modal dan penyuluhan.
2. Kebijakan yang dikeluarkan oleh Pemerintah Kota Surakarta tersebut menimbulkan dampak positif bagi pedagang kaki lima, yaitu memberikemanfaatan dalam hal etos kewirausahaan pedagang kaki lima. Hal ini terlihat dari meningkatnya semangat kerja dengan cara memanfaatkan waktu dengan baik untuk bekerja, motivasi pelaku dalam menekuni usaha pedagang kaki lima, kreatifitas dan inovatif yang dilakukan oleh pedagang kaki lima, sikap keyakinan agama, jujur dan prasojo, serta berani mengambil resiko.
3. Bagi Pedagang Kaki Lima yang kurang menghargai Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta. PKL merasa pendapatan yang mereka

terima berkurang. Sehingga hal tersebut berdampak terbentuknya sebuah Strategi bertahan (*survival*) pedagang kaki lima yang dilakukan oleh PKL di Pasar Klithikan untuk menambah penghasilannya dan tetap bertahan hidup dalam memenuhi kebutuhan pokok keluarga yaitu dengan (1) strategi *Consciousness ware* (kesadaran sektor informal untuk melakukan resistensi), PKL di Pasar Klithikan Notoharjo merasa percaya diri yang tinggi dalam posisinya yang bekerja dalam bidang sektor informal, ditempuh dengan cara melanggar peraturan pemkot dengan cara menyewakan shelter pemberian dari pemkot untuk memperoleh pendapatan yang jelas dan lebih memilih bekerja nebjadi PKL yang belum jelas legaitasnya; (2) strategi aktif, Strategi aktif ditempuh pedagang kaki lima oprokan dengan cara mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki, dengan menambah jam kerja dan menyuruh istri ikut bekerja demi membantu menambah pendapatan. (2) strategi pasif digunakann pedagang kaki lima oprokan dengan cara menekan pengeluaran, menerapkan hidup hemat, makan dengan lauk seadanya, dan menabung sedikit-demi sedikit uang yang mereka miliki untuk kebutuhan yang mendesak. (3) strategi jaringan ditempuh pedagang kaki lima oprokan dengan cara menjalin hubungan yang baik dengan tetangga, meminta bantuan dari pihak formal maupun nonformal ketika sedang kesulitan. Pedagang meminjam uang ke pihak bank plecit dan koperasi.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan dari penelitian di atas maka peneliti memberikan saran sebagai berikut :

1. Masih ada terjadi hal-hal yang tidak diinginkan terutama berkaitan dengan keamanan pasar, karena setiap akhir pekan pengunjung pasar meningkat, biasanya sering terjadi pencopetan dan pencurian maka satpam harus berjaga-jaga dalam menjaga keamanan pasar Klithikan dengan setiap dua atau tiga jam berkeliling pasar untuk melihat situasi pasar.
2. Bagi para pedagang kaki lima sebaiknya lebih meningkatkan kewaspadaan dan lebih berhati-hati kepada pembeli, jangan mudah percaya kepada pembeli yang belum menjadi langganan, serta sebaiknya memberikan jatuh tempo pelunasan barang dagangan agar tidak terjadi penipuan.
3. Perlunya sosialisai kepada PKL maupun masyarakat tentang pentingnya pelaksanaan pengelolaan PKL, serta sosialisai tentang pelanggaran dan sanksi yang diberikan bagi PKL yang kurnag menghargai kebijakan pemerintah.

DAFTAR PUSTAKA

- Abidin, Zaenal, 2014. *Strategi Bertahan Hidup Petani Kecil di Desa Sindetlami Kecamatan Besuk Kabupaten Probolinggo*. Skripsi : Universitas Jember.
- Abidin, Zainal Said. 2012. *Kebijakan Publik Edisi 2*. Jakarta : Salemba Humanika
- Alma, Buchari. 2008. *Kewirausahaan*. Bandung: Alfabeta.
- Chen, Martha Alter. 2012. *The Informal Economy : Definitions, Theories and Policies*. WIEGO. Harvard Kennedy School.
- Br Manihuruk, Mona Lusia. 2013. *Strategi Bertahan Pelaku Sektor Informal: Peranan Modal Sosial Migran Pedagang Kaki Lima di Sekitar Kebun Raya Bogor*. Skripsi : Institut Pertanian Bogor.
- Destombes, Tjerk. 2010. *informal Entrepreneurs : Street Vendors, Their Livelihoods and the influence Of Social Capital*. Master Thesis International Development. Studies USC UU.
- Firetra, Herdian Spektro. 2013. *Kewirausahaan pengusaha industri telur asin di desa limbanagn wetan kecamatan Breber kabupaten brebes*. Skripsi: Universitas Negeri Semarang.
- Handoyo, Eko. 2012. *Eksistensi Pedagang Kaki Lima Studi Tentang ontribusi Modal Sosial Terhadap resistensi PKL di Semarang*. Desertasi: Universitas Kristen Satya Wacana Salatiga.
- Mustafa, Ali Achsan. 2008. *Transformasi Sosial Masyarakat Marginal*. Malang: Inspire Indonesia.
- Maharani, Dian Mega. 2013. *Perilaku kewirausahaan pedagang etnis cina dan pedagang etnis jawa di Pasar Yaik Permai Semrang*. Skripsi. FIP UNNES
- Moleong, J. Lexy. 2009. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- _____. 2014. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.
- Mulyanto. 2007. *Pengaruh Motivasi Dan Kemampuan Manajerial Terhadap Kinerja Usaha Pedagang Kaki Lima Menetap (Suatu Survai Pada Pusat Perdagangan dan Wisata Di Kota Surakarta)*. Jurnal Manajemen dan

Bisnis. Volume 11 No. 1. Halaman 73-86. STIE – AUB Surakarta. (9 Maret 2015)
Mutis, Thoby. 1995. *Kewirausahaan yang Berproses*. Jakarta : PT. Grassindo.

Peraturan Daerah Surakarta Nomor 3 Tahun 2008 tentang Pengelolaan PKL

Perwal No. 17 tahun 2012 tentang Petunjuk Pelaksanaan Perda No 3 Tahun 2008

Ramli, Rusli. 1992. *Sektor Informal Perkoataan Pedagang Kaki Lima*. Jakarta : Ind-Hill-Co.

Rachman, Maman. 2011. *Metode Penelitian Pendidikan Moral dalam Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Campuran, Tindakan, dan Pengembangan*. Semarang: UNNES Press.

Robbins, Stephen P dan Tomothy A. Judge. 2008. *Perilaku Organisasi Organizational Behavior*. Jakarta : Salemba Empat.

Sarjono. 2005. *Pergulatan Pedagang Kaki Lima di Perkotaan pendekatan kualitatif*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.

Subanar, Harimurti. 2001. *Manajemen usaha kecil, edisi pertama*. Yogyakarta: Universitas Gadjah Mada Press.

Sugiyono. 2010. *Metodologi Penelitian kuantitatif kualitatif dan R & D*. Bandung: Alfabeta.

Suharto, E. 2009. *Kemiskinan dan Perlindungan Sosial di Indonesia*. Bandung: Alfabeta

Surya, Octora Lintang. 2013. *Formalisasi Aktivitas Pedagang Kaki Limadi Simpang Lima Semarang*. Jurnal Pembangunan Wilayah dan Kota. Volume 9. No.3. Halaman 215-224. Universitas Diponegoro Semarang. (1 Februari 2015)

Susilo, Y Sri. 2010. *Strategi Bertahan Industri Makanan Skala Kecil Pasca Kenaikan Harga Pangan Dan Energi Di Kota Yogyakarta*. Jurnal Ekuitas. Volume 14. No. 2. Halaman 225-244. Universitas Atma Jaya Yogyakarta. (12 Mei 2015)

Tohar, M. 2000. *Membangun Usaha Kecil*. Yogyakarta : Kanisius.

Utami, Trisni. 2009. *Pemberdayaan Komunitas Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (Pkl), Suatu Alternatif Penanggulangan Kemiskinan*. Universitas Sebelas Maret Surakarta. Jurnal Sosiologi. Volume 25. No. 2. Halaman 114-123. Universitas Sebelas Maret Surakarta. (7 Mei 2015)

- Vikraman, D P. 2011. *Financial Management Practices Of Entrepreneurs In Informal Sector An Empirical Study*. Volume 1. Issue 3. Pp 113-115.(10 April 2016)
- Waluyo. 2008. *Kebijakan Daerah dalam Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) Guna Mewujudkan Pengelolaan PKL yang Partisipatif dan Berkeadilan di kota Surakarta..Jurnal Hukum*. Volume 73. Halaman 71-84. Universitas Sebelas Maret Surakarta. (8 Februari 2015)
- Widjajanti, Retno 2009.*Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang. Jurnal Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik*. Volume 30. Halaman 162-171. Universitas Diponegoro Semarang. (1 Februari 2015)
- Wijanarko, Agus. 2005. *Pemberdayaan Masyarakat Marjinal Yang Bekerja Sebagai Pedagang Kaki Lima Untuk Meningkatkan Pendapatannya (Studi Kasus pada Pedagang Kaki Lima di Simpang Lima Semarang)*Tesis. Semarang : Universitas Negeri Semarang.

Lampiran 1



KEPUTUSAN
DEKAN FAKULTAS ILMU SOSIAL
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
Nomor: 337/FIS/2015

Tentang
**PENETAPAN DOSEN PEMBIMBING SKRIPSI/TUGAS AKHIR SEMESTER
GASAL/GENAP
TAHUN AKADEMIK 2014/2015**

- Menimbang : Bahwa untuk memperlancar mahasiswa Jurusan/Prodi Politik dan Kewarganegaraan/PPKn Fakultas Ilmu Sosial membuat Skripsi/Tugas Akhir, maka perlu menetapkan Dosen-dosen Jurusan/Prodi Politik dan Kewarganegaraan/PPKn Fakultas Ilmu Sosial UNNES untuk menjadi pembimbing.
- Mengingat : 1. Undang-undang No.20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional (Tambahan Lembaran Negara RI No.4301, penjelasan atas Lembaran Negara RI Tahun 2003, Nomor 78)
2. Peraturan Rektor No. 21 Tahun 2011 tentang Sistem Informasi Skripsi UNNES
3. SK. Rektor UNNES No. 164/O/2004 tentang Pedoman penyusunan Skripsi/Tugas Akhir Mahasiswa Strata Satu (S1) UNNES;
4. SK Rektor UNNES No.162/O/2004 tentang penyelenggaraan Pendidikan UNNES;
- Menimbang : Usulan Ketua Jurusan/Prodi Politik dan Kewarganegaraan/PPKn Tanggal 20 Januari 2015

MEMUTUSKAN

Menetapkan
PERTAMA

Menunjuk dan menugaskan kepada:

1. Nama : Drs. Slamet Sumarto, M.Pd.
NIP : 195101271986011001
Pangkat/Golongan : IV/B
Jabatan Akademik : Lektor Kepala
Sebagai Pembimbing I
2. Nama : Dr Eko Handoyo, M.Si
NIP : 195406081988031001
Pangkat/Golongan : IV/C
Jabatan Akademik : Lektor Kepala
Sebagai Pembimbing II

Untuk membimbing mahasiswa penyusun skripsi/Tugas Akhir :

Nama : PITRI ASTUTI
NIM : 3301411158
Jurusan/Prodi : Politik dan Kewarganegaraan/PPKn
Topik : IMPLEMENTASI PERATURAN DAERAH SURAKARTA
NOMOR 3 TAHUN 2008 TENTANG PENGELOLAAN
PEDAGANG KAKI LIMA DI SURAKARTA

KEDUA

Keputusan ini mulai berlaku sejak tanggal ditetapkan.

Tembusan
1. Pembantu Dekan Bidang Akademik
2. Ketua Jurusan
3. Peninggal

DITETAPKAN DI : SEMARANG

PADA TANGGAL : 22 Januari 2015



Dr. Subagyo, M.Pd.
NIP. 195106081988031003

LAMPIRAN 2

INSTRUMEN PENELITIAN

Dalam rangka menyelesaikan studi S1 pada Program Studi Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan Jurusan Politik dan Kewarganegaraan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Semarang (UNNES), Maka mahasiswa diwajibkan untuk menyusun skripsi. Skripsi merupakan bukti kemampuan secara akademis mahasiswa dalam melakukan penelitian yang relevan dengan bidang studi yang digelutinya. Dalam hal ini penelitian yang akan dikaji oleh peneliti adalah “DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADAP KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA”

Tujuan dari penelitian skripsi ini adalah sebagai berikut:

4. Mengetahui kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
5. Untuk mengetahui dampak kebijakan pemerintah kota Surakarta terhadap kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
6. Untuk mengkaji bentuk survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta di Pasar Klithikan Notoharjo

Penulis memohon kerjasamanya untuk memberikan informasi yang dapat dipercaya, lengkap dan valid. Informasi yang diberikan akan dijaga kerahasiannya dan hanya untuk kepentingan akademik semata. Atas kerjasama dan informasinya, peneliti ucapkan terimakasih.

Hormat saya,

Pitri Astuti

PEDOMAN PENGUMPULAN DATA PENELITIAN

DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADPA

KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO

SURAKARTA

A. TujuanObservasi

1. Mengetahui kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
2. Untuk mengetahui dampak kebijakan pemerintah kota Surakarta terhadap kewirausahaan Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
3. Untuk mengkaji bentuk survival strategi Pedagang Kaki Lima setelah adanya Kebijakan Pemerintah Kota Surakarta di Pasar Klithikan Notoharjo SurakartaTanpa Bangunan (Oprokan) Pasca Penertiban di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

B. Observer

Mahasiswa Program Studi PPKn Jurusan Politik dan Kewarganegaraan.

C. Observee

Pedagang Kaki Lima Tanpa Bangunan (pedagang orpokan) Pasca Penertiban di Pasar Klitikan Notoharjo, Semanggi, Surakarta.

D. PelaksanaanObservasi

1. Hari :
2. Jam :
3. NamaObservee :

E. Aspek-aspek yang diobeservasi

1. Keadaan/kondisi fisik pasar klithikan :
 - a. Kondisi geografis Pasar Klithikan Notoharjo

- b. Luas dan kondisi bangunan Pasar Klithikan Notoharjo
 - c. Kondisi sarana dan prasarana Pasar Klithikan Notoharjo
 - d. Jumlah pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo
 - e. Kondisi penerangan di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta
 - f. Akses jalan menuju pasar klithikan Notoharjo Surakarta
 - g. Kondisi terminal
2. Keadaan sosial ekonomi Pedagang di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta :
- a. Kodisis eks pedagang kaki lima yang sudah memiliki kios.
 - 1) Luas kios
 - 2) Jumlah
 - 3) Letak kios
 - 4) Fasilitas listrik
 - 5) Barang apa saja yang dijual
 - 6) Pakaian yang digunakan Pedagang
 - 7) Kepemilikan Barang berharga yang dipakai saat berjualan (meliputi mobil, motor, sepeda, emas, *handphone*, dan perabotan lainya yang dianggap sebagai barang berharga).
 - b. Kondisi sosial ekonomi pedagang oprokan :
 - 1) Letak dasaran
 - 2) Barang apa saja yang dijual
 - 3) Pakaian yang digunakan Pedagang

- 4) Kepemilikan Barang berharga yang dipakai saat berjualan (meliputi mobil, motor, sepeda, emas, *handphone*, dan perabotan lainya yang dianggap sebagai barang berharga).
3. Interaksi antara pedagang dengan pembeli, interaksi antara pedagang dengan pedagang lain, dan interkasi pedagang dengan pengelola pasar (dilihat dari tingkat keakraban).

LAMPIRAN 3

PEDOMAN WAWANCARA

DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADAP KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA

DAMPAK KEBIJAKAN PEMERINTAH KOTA SURAKARTA TERHADAP KEWIRAUSAHAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SURAKARTA merupakan salah satu jenis penelitian kualitatif, oleh karena itu untuk memperoleh data penelitian yang lengkap dan teliti diperlukan sebuah pedoman wawancara. Susunan dalam pedoman wawancara ini hanya menyangkut pokok-pokok permasalahan yang akan dicari jawabannya melalui penelitian.

Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian di Pasar Klithikan Notoharjo, Kelurahan Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon Surakarta. Lokasi ini dipilih oleh peneliti karena, banyaknya pedagang kaki lima atau yang sering disebut pedagang oprokan yang berdagang di emperan kios dan area parkir di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, dengan keadaan seadanya di bawah persaingan pedagang pasar dan berbagai masalah yang ada.

Informan

Dalam kegiatan wawancara kali ini yang menjadi **informan kunci** adalah ketua paguyuban pedagang kaki lima (oprokan) pasar Klithikan Notoharjo Surakarta. **Informan utama** dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan

Notoharjo Surakarta. Sedangkan **informan pendukung** dalam penelitian ini adalah pihak lurah pasar dan pengelola pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.

INSTRUMEN PENELITIAN

PEDOMAN OBSERVASI

Dalam penelitian ini, peneliti membuat beberapa rancangan yang akan dijadikan sebagai pedoman dalam pelaksanaan observasi. Pedoman observasi dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi keadaan/kondisi fisik pasar Klithikan Notoharjo Surakarta :
 - a. Kondisi geografis pasar Klithikan Notoharjo Surakarta
 - b. Data pedagang yang berjualan di pasar Klitihan Notoharjo Surakarta.
2. Observasi keadaan/kondisi sosial ekonomi pedagang kaki kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
 - a. Kondisi sosial ekonomi pedagang Kaki Lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta .
 - b. Pendidikan pedagang kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta.
3. Aktivitas pedagang :
 - a. interaksi antara pedagang oprokan dengan pembeli, interaksi pedagang yang berjualan di pasar Klithikan Notoharjo Surakarta, interaksi pedagang kaki lima (pedagang oprokan) dengan pihak pengelola pasar.
 - b. aktivitas perdagangan
 - c. perilaku pedagang kaki lima (pedagang oprokan) dalam mempertahankan kelangsungan hidup dan usahanya di Pasar Klithikan.

INSTRUMEN PENELITIAN

PEDOMAN WAWANCARA

Identitas pribadi informan

Nama :

Alamat :

Umur :

Alamat rumah :

Jumlah anggota keluarga :

NO	Indikator	Ditujukan kepada	pertanyaan
1	Kebijjakan Pemkot suarakarta	- informan kunci : (ketua paguyuban pedagang pasar (pedagang kios dan pedagang oprokan) - informan utama	1. Apa yang anda ketahui tentang Kebijakan Pemkot Surakarta dalam mengelola PKL ? 2. Apakah anda sudah melaksanakan peraturan yang tercantum dalam perda tersebut? 3. Hak apa saja yang sudah anda peroleh selama ini ?

		(pedagang kaki lima)	<ol style="list-style-type: none"> 4. Apakah tempat yang anda tempati sesuai dengan ijin yang anda miliki ? 5. Sudahkah anda mengikuti penyuluhan dari pemerintah ? 6. Dampak positif apakah yang sudah anda rasakan dari pemberdayaan yang diadakan oleh Pemkot ? 7. Apakah dengan adanya Perda, berpengaruh dengan penghasilan anda? 8. Apakah ada peningkatan pendapatan anda? 9. Dengan adanya penataan, apakah kesejahteraan hidup anda meningkat? 10. Adakah perbedaan pendapatan yang anda peroleh sebelum adanya Perda dan sesudahnya?
2	Dampak kebijakan Pemerintah Kota Surakarta terhadap kewirausahaan Pedagang	- informan kunci : (ketua paguyuban pedagang pasar (pedagang kios dan pedagang oprokan)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai PKL ? 2. Alasan apa anda memilih pekerjaan sebagai PKL? 3. Apakah sanak atau keluarga mempunyai usaha PKL ? 4. Ada berapa lapak/kios yang anda miliki ?

	<p>Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta?</p>	<p>- informan utama (pedagang kaki lima)</p>	<ol style="list-style-type: none"> 5. Apa pekerjaan anda sebelum menjadi PKL ? pernahkah bekerja di perusahaan/menjadi karyawan ? 6. Apakah dasar pengetahuan yang anda miliki yang mendorong untuk membuka usaha sebagai PKL ? 7. Apakah laris barang dagangan yang anda jual ? 8. Apakah anda menargetkan penjualan ? jika iya, bagaimana cara menentukan target penjualan? 9. Berapa modal awal anda untuk memulai usaha ini ? 10. Berapa penghasilan perhari yang diperoleh ? 11. Kenapa anda memilih tempat untuk berjualan disini ? 12. Apakah anda juga berjualan di tempat lain, selain berjualan di Pasar Klithikan Notoharjo ? 13. Pukul berapa anda mulai berjualan ? 14. Pukul berapa anda selesai berjualan ? 15. Apa yang membuat bapak/ibu termotivasi/semangat dalam menjalani usaha ini?
--	---	---	--

			<p>16. Berapa sering anda berdagang disini ? setiap hari atau hanya hari-hari tertentu saja ?</p> <p>17. Bagaimana anda mengelola usaha ini ?sendirian atau dibantu keluarga ?</p> <p>18. apakah anda mempromosikan usaha yang anda miliki?</p> <p>19. Bagaimana anda menarik minat konsumen/pembeli di Pasar ?</p> <p>20. Bagaimanakah reaksi keluarga terhadap kegiatan usaha ini ?</p> <p>21. Apakah cita-cita/tujuan/masa depan yang akan anda capai sebagai pedagang kaki lima ?</p> <p>22. apakah bapak/ibu berkomitmen/bertanggung jawab dengan usaha yang dijalani sekarang ?</p> <p>23. Apakah anda ingin beralih profesi ?kalau iya alasannya apa?</p> <p>24. Apakah anda percaya adanya pelaris dagangan (dukun) ?</p>
--	--	--	---

			<p>25. Jika semangat bekerja anda menurun sebab yang menjadikan apa ?</p> <p>26. Sebagai seorang pedagang, apakah bapak siap menanggung ketidak pastian dalam berusaha / resiko rugi ?</p> <p>27. Apa yang akan bapak/ibu lakukan jika dagangan yang dijual kurang diminati oleh para pembeli ?</p> <p>28. Apa yang akan bapak/ibu lakukan untuk menghadapi kemajuan dan perkembangan jaman ?</p> <p>29. Masalah apa yang anda temui sejak membuka usaha sampai sekarang ?</p> <p>30. Apakah pernah anda mengalami kerugian ? apa yang anda lakukan jika anda mengalami kerugian ?</p> <p>31. Apakah anda membutuhkan informasi dan ketrampilan yang diperlukan untuk membuka usaha ini ?</p> <p>32. Apakah anda berkeinginan untuk megembangkan usaha</p>
--	--	--	--

			<p>yang anda miliki ?</p> <p>33. Apakah anda suka begadang, merokok, minum-minuman keras ?</p> <p>34. Apakah anda dendam, iri, dengki, takut tersaingi, khawatir dan ragu-ragu (hambatan yang dibuat diri sendiri) terhadap usaha orang lain ? Bagaimana anda menyikapi hal tersebut ?</p> <p>35. Nasehat apa yang anda berikan jika ada sanak/famili atau orang lain yang ingin membuka usaha sejenis ?</p> <p>36. Upaya-upaya apa saja yang bapak/ibu lakukan dalam meningkatkan etos kerja ?</p> <p>37. Apakah anda adalah tipe pedagang yang aktif, dinamis, terserah ?</p> <p>38. Sebagai warga pasar, apakah selama berjualan bapak/ibu pernah menerima pendapat atau saran dari pedagang-pedagang lain ?</p>
--	--	--	---

			<p>39. Faktor apa saja yang mempengaruhi etos kerja pedagang ?</p> <p>40. Apakah bapak/ibu sudah merasa puas dengan usaha yang digeluti sekarang ?</p> <p>41. Apakah bapak/ibu pernah mengeluh atau berputus asa dengan pekerjaan sebagai seorang pedagang oprokan ?</p> <p>42. Apakah bapak/ibu pernah berputus asa ketika pendapatan tidak sesuai dengan keinginan ?</p>
2	Kondisi ekonomi, sosial, dan budaya pedagang kaki lima yang sudah mempunyai kios dan pedagang oprokan di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta	<p>- informan kunci : (ketua paguyuban pedagang pasar (pedagang kios dan pedagang oprokan)</p> <p>informan utama (pedagang kaki lima/pedagang oprokan)</p>	<p>1. Berapa penghasilan anda dalam satu hari/bulan ? Apakah penghasilan anda dapat memenuhi kebutuhan keluarga ?</p> <p>2. Berapa pengeluaran anda dalam satu hari/bulan ? Apa saja jenis pengeluaran anda dan sebutkan biaya tersebut ?</p> <p>3. Berapa lapak/kios yang anda miliki ?</p> <p>4. Apakah anda memiliki aset lain seperti kendaraan,</p>

			<p>emas, mobil, hewan ternak atau lainnya?</p> <ol style="list-style-type: none">5. Apa pendidikan terakhir anda ?6. Berapa jumlah anggota keluarga yang ditanggung ?7. Pendidikan anak ?8. Nilai-nilai apa yang mendukung untuk bekerja ?9. Apakah selama anda berdagang anda tetap menjalankan ibadah ?10. Apakah yang anda lakukan di sela-sela berdagang ?11. Bagaimana hubungan anda dengan sesama pedagang ?12. Bagaimana hubungan anda dengan masyarakat sekitar tempat anda bermukim/ngontrak ?13. Kegiatan apa yang sering dilakukan di daerah anda bermukim/ngontrak ?14. Adakah kegiatan keagamaan yang anda ikuti ?
--	--	--	--

3	<i>Survival</i> strategi PKL	<ul style="list-style-type: none"> - informan kunci : (ketua paguyuban pedagang pasar (pedagang kios dan pedagang oprokan) - informan utama (pedagang kaki lima/pedagang oprokan) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sudah berapa lama anda bekerja sebagai pedagang ? 2. Mengapa anda memilih profesi sebagai pedagang ? 3. Apakah berjualan di sini merupakan mata pencaharian utama anda? 4. Upaya yang dilakukan untuk memenuhi kebutuhan ekonomi yang semakin meningkat? 5. apakah hasil dari berjualan ini mencukupi kebutuhan anda? 6. Apakah anda mempunyai pekerjaan sampingan untuk memperoleh pendapatan penghasilan? 7. Apakah ada pengeluaran yang anda kurangi untuk menghemat kebutuhan keluarga? 8. Pernahkah dalam seharian dagangan anda tidak ada yang laku terjual ? 9. Cara apa yang anda lakukan dalam memenuhi kebutuhan
---	------------------------------	---	---

			<p>sehari-hari jika dalam sehari anda tidak mendapatkan penghasilan ?</p> <p>10. Apakah anda sudah puas dengan keadaan yang anda alami saat ini ?</p> <p>11. Apa kebutuhan pokok yang anda perlukan saat ini ?</p> <p>12. Pernahkan anda mencoba pekerjaan yang lain?</p> <p>13. Bagaimana cara anda untuk mendapatkan penambahan modal usaha anda?</p> <p>14. Apakah bapak/ibu menyisihkan uang untuk ditabung untuk keperluan dimasa tua kelak ?</p> <p>15. Apa saja suka duka yang anda alami selama menjadi pedagang oprokan?</p> <p>16. Apakah anda pernah menerima bantuan dari pemerintah untuk penambahan modal usaha?</p> <p>17. Apakah anda menerima bantuan dari pihak non pemerintah untuk</p>
--	--	--	--

			<p>penambahan modal usaha anda?</p> <p>18. Hambatan apa saja yang anda temui dalam melakukan usaha sebagai PKL ? jika ada bagaimana cara mengatasi hambatan itu?</p> <p>19. Pernahkan anda berhutang ?untuk apa ?</p> <p>20. Apakah anda pernah mengurangi pola makan dari 3 kali sehari menjadi 2 kali sehari ?</p> <p>21. Pernahkan anda membeli barang-barang murah?</p> <p>22. Pernahkan anda mengurangi pengeluaran untuk biaya kesehatan ?</p> <p>23. Pernahkan anda mencuri/menipu saat berdagang demi memenuhi kebutuhan yang terdesak ?</p> <p>24. Apa motif anda melakukan hal tersebut ?</p>
4	Strategi dalam menghadapi kebijakan Pemerintah	- informan kunci : (ketua paguyuban pedagang	1. Apakah anda tahu tentang kebijakan pemerintah kota Surakarta tentang PKL?

		<p>pasar (pedagang kios dan pedagang oprokan)</p> <p>- informan utama (pedagang kaki lima/pedagang oprokan)</p>	<ol style="list-style-type: none">2. Apa pendapat anda dengan adanya kebijakan yang dibuat oleh pemerintah kota surakarta ?3. Menurut anda mengapa tidak diperbolehkan ada PKL liar di Surakarta ?4. Apakah anda mengurus izin sebelum berjualan disini ?5. Menurut anda apakah anda sudah melaksanakan peraturan tersebut ?6. Apakah anda bisa beradaptasi ataukah resisten/kebal dengan adanya kebijakan Pemkot Surakarta tentang pengelolaan PKL ?7. Bagaimana bila terjadi penggusuran dan pedagang kaki lima (orpokan) harus berpindah menjadi pedagang shelter ?8. Upaya apa yang anda lakukan dalam mempertahankan usaha anda di samping peraturan pemerintah ?9. Apakah anda merasa bersaing dengan pedagang pasar ?10. Apakah anda tahu tentang kebijakan pemerintah kota
--	--	---	---

			<p>Surakarta tentang PKL?</p> <ol style="list-style-type: none">11. Apa pendapat anda dengan adanya kebijakan yang dibuat oleh pemerintah kota surakarta ?12. Menurut anda mengapa tidak diperbolehkan ada PKL liar di Surakarta ?13. Apakah anda mengurus izin sebelum berjualan disini ?14. Menurut anda apakah anda sudah melaksanakan peraturan tersebut ?15. Apakah anda bisa beradaptasi ataukah resisten/kebal dengan adanya kebijakan Pemkot Surakarta tentang pengelolaan PKL ?16. Bagaimana bila terjadi penggusuran dan pedagang kaki lima (orpokan) harus berpindah menjadi pedagang shelter ?17. Upaya apa yang anda lakukan dalam mempertahankan usaha anda di samping peraturan pemerintah ?18. Apakah anda merasa bersaing dengan pedagang pasar ?
--	--	--	--

4		-	

INSTRUMEN PENELITIAN

PEDOMAN WAWANCARA

Ditujukan kepada: informan pendukung (lurah pasar dan pihak pengelola pasar)

Daftar Pertanyaan :

1. Sejarah singkat Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta
2. Keunggulan Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta
3. Apa yang anda ketahui tentang kebijakan pengelolaan pedagang kaki lima ?
4. Bagaimanakah cara mensosialisasikan kebijakan tersebut ?
5. Bagaimanakah penerapan kebijakan tersebut ?
6. Menurut anda, apakah kebijakan Pemkot ini sudah sepenuhnya dapat berjalan dengan baik?
7. Bagaimana pandangan anda tentang keberadaan pedagang kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta ?
8. Bagaimanakah pengaruh pedagang oprokan terhadap kemajuan kota Surakarta ?
9. Apakah ada pedagang yang resistensi terhadap kebijakan yang dikeluarkan oleh pemerintah Kota Surakarta ?
10. Adakah kerjasama antara paguyuban pedagang oprokan dengan pengelola pasar ?
11. Apakah akan ada pembinaan dan pemberdayaan pedagang kaki lima (pedagang oprokan) di Pasar Klithikan seperti halnya pedagang Pasar Klithikan ?

LAMPIRAN 4



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
FAKULTAS ILMU SOSIAL

Gedung C7, Kampus Sekaran, Gunungpati, Semarang - 50229
Telp./Fax +62248508006
Laman: fis.unnes.ac.id email: fis@unnes.ac.id

Nomor : 6195 /UN37.1.3/LT/2015
Lamp. : -
Hal : Permohonan Ijin Penelitian

03 SEP 2015

Yth. Kepala Dinas Pengelola Pasar Surakarta
di
Surakarta

Dengan hormat,

Bersama ini, kami mohon Ijin Penelitian untuk penyusunan skripsi oleh mahasiswa sebagai berikut :

Nama : Pitri Astuti
NIM : 3301411156
Semester : IX (sembilan)
Jurusan : Politik dan Kewarganegaraan
Prodi/Jenjang : PPKn (S1)
Judul Skripsi : Kewirausahaan Pedagang Kaki Lima Di Pasar Klithikan
Notoharjo Surakarta
Alokasi Waktu : September s.d November 2015

Mohon perkenan Saudara dapat mengijinkan mahasiswa dimaksud untuk memperoleh informasi data Penelitian di Instansi/lembaga yang Saudara Pimpin.

Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

an Dekan
Pembantu Dekan Bid. Akademik,

Dr. Eko Handoyo, M.Si
NIP. 196406081988031001
FIS

Tembusan :
1. Dekan
2. Ketua Jurusan PKN
3. Mahasiswa yang bersangkutan
FIS UNNES

FM-05-AKD-24/REV.00

LAMPIRAN 5



PEMERINTAH KOTA SURAKARTA
DINAS PENGELOLAAN PASAR

Jl. Jendral Sudirman No. 2 Telp./Fax. (0271) 638738 SURAKARTA 57111

SURAT KETERANGAN

NO : 423.4/1.662 / IX /2015

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : **Drs. SUPRAPTO, MM**
NIP : 19610902 199303 1 001
Pangkat/Gol : Pembina Tk. I (IV/b)
Jabatan : Sekretaris Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta

Dengan ini menerangkan bahwa :

NO	NAMA	NIM	FAKULTAS/UNIVERSITAS
1	Pitri Astuti	3301411156	Fakultas Ilmu Sosial / UNNES Semarang

Yang bersangkutan adalah Mahasiswa Fakultas Ilmu Sosial UNNES Semarang

Akan memperpanjang : Penelitian/Survey/Research/Wawancara
Dari tanggal : 09 september 2015 S/d 09 ~~Oktober~~ 2015
Di Lokasi : Bidang Pengelolaan PKL DPP Kota Ska dan Pasar Notoharjo Kota Surakarta

Demikian surat keterangan ini agar digunakan sebagaimana perlunya.

Surakarta, 7 September 2015

An. **KEPALA DINAS PENGELOLAAN PASAR**



Drs. SUPRAPTO, MM
Pembina Tk. I
NIP. 19610902 199303 1 001

Tembusan :

1. Kepala Bidang Pengelolaan PKL DPP Kota Surakarta
2. Kepala Pasar Notoharjo Kota Surakarta
3. Yang Bersangkutan
4. Arsip.

LAMPIRAN 6



Gambar 1. Wawancara dengan Bapak Hery Mulyono (Kepala Bagian Pengelolaan PKL) Dinas Pengelola Pasar Surakarta



Gambar 2. Wawancara dengan Bapak Sumadi Lurah Pasar Klithikan Notoharjo Surakarta



Gambar 3. Wawancara dengan pak Herman ketua Paguyuban Pasar Pagi



LAMPIRAN 7

DAFTAR RESPONDEN

No	Nama	Status
1	Hery Mulyono	Kabag PKL DPP Surakarta
2	Sumadi	Lurah Pasar Notoharjo
3	Herman	Ketua Paguyuban Pasar Pagi Klithikan Notoharjo
4	Dede	Wakil Ketua Paguyuban pedagang Kios
5	Sri Wahyuni	PKL
6	Widodo	PKL
7	Dito	PKL
8	Heri	PKL
9	Muslimatun	PKL
10	Ibu Mardi	PKL
11	Pak Kuat	PKL
12	Pak Noto	PKL
13	Joko Suparno	PKL
14	Mulyani	PKL
15	Bejo	PKL
16	wiwid	PKL
17	heru	PKL
18	Annas Harsony	Pembeli

