

LAPORAN AKHIR PENELITIAN



PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI SEMARANG

Tim Peneliti:

Dr. Eko Handoyo, M.Si. /Ketua/ 0008066407
Tutik Wijayanti, S.Pd., M.Pd./Anggota/8837423419

Dibiayai oleh:

Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Universitas Negeri Semarang
Tahun Anggaran 2020 Nomor: SP DIPA-023.17.2.677507/2020 Tanggal 27 Desember 2019
Sesuai dengan Surat Perjanjian Kontrak Penelitian Penugasan (Fakultas) Tahun 2020
Nomor 46.11.5/UN37/PPK.5.1/2020

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2020**

HALAMAN PENGESAHAN PENELITIAN DOSEN

Judul Penelitian : Pengaruh Pendidikan, Modal Finansial, Jarak Geografi, dan Jaringan Sosial terhadap Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang

Ketua Peneliti:

- a. Nama Lengkap : Dr. Eko Handoyo, M.Si
- b. NIDN : 0008066407
- c. Jabatan Fungsional : Lektor Kepala
- d. Pendidikan S2/S3 : Studi Pembangunan
- e. Fakultas/Jurusan : FIS/PKn
- f. Alamat Surel (e-mail) : eko.handoyo@mail.unnes.ac.id

Anggota Peneliti (1)

- a. Nama Lengkap : Tutik Wijayanti, S.Pd., M.Pd, M.Si
- b. NIDN : 8837423419
- c. Program Studi : Pendidikan Pancasila dan Kewarganegaraan
- d. Fakultas : Fakultas Ilmu Sosial

Kerjasama dengan Institusi Lain

- a. Nama Institusi:-
- b. Alamat :-
- c. Telepon/Fax/E-Mail :-

Mahasiswa yang terlibat : 2 orang

- a. Nama/NIM : Melynda/3301416006
- b. Nama/NIM : Yudha Pratama W/3312417049

Staf Pendukung Penelitian : 1 Orang, Nama: Wenny

Alumni terlibat penelitian : 1 Orang. Nama: Susilawati

Biaya yang diperlukan :

- a. Sumber dari LPPM
Universitas Negeri Semarang : Rp. 100.000.000 (Seratus Juta rupiah)
- b. Sumber lain, sebutkan : -
Jumlah : Rp. 100.000.000 (Seratus Juta Rupiah)

Semarang, 15 Agustus 2020

Mengetahui,

Pt. Direktur Pasa Sarjana

Ketua Peneliti,

Prof. Dr. Agus Nuryatin, M.Hum

NIP. 196008031989011001

Dr. Eko Handoyo, M.Si.

NIP. 196406081988031001

Mengetahui
Ketua Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

Dr. Suwito Eko Pramono, M.Pd
NIP. 195809201985031003



DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN	ii
DAFTAR ISI	iii
RINGKASAN	iv
SUMMARY	v
PRAKATA	vi
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Perumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Urgensi Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1 Pedagang Kaki Lima (PKL) di Semarang	6
2.2 Kebijakan dan Kesejahteraan PKL	8
BAB III METODE PENELITIAN	11
3.1 Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	11
3.2 Lokasi dan Unit analisis Penelitian.....	11
3.3 Metode Kualitatif	11
3.4 Metode Kuantitatif	12
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	16
4.1. Profil Pendidikan, Modal Finansial, Jarak Geografi, dan Jaringan Sosial Pedagang Kaki Lima di Semarang	16
4.2. Strategi Pedagang Kaki Lima di Semarang dalam Menjaga Kelangsungan	20
4.3. Kesejahteraan Sosial Pedagang Kaki Lima di Semarang.....	25
4.4. Pengaruh Pendidikan, Modal Finansial, Jarak Geografi, Dan Jaringan Sosial Terhadap Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Di Semarang	28
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	32
DAFTAR PUSTAKA	33
Lampiran 1 Biodata Peneliti.....	35
Lampiran 2 RAB Penelitian	36
Lampiran 3 Instrumen Penelitian.....	39

RINGKASAN

Penelitian berjudul **PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI SEMARANG**, diketuai oleh **Dr. Eko Handoyo, M.Si.** (ID Sinta 5999593; ID Scopus 57194235236, WOS ID Researcher AAE6125-2019) dengan anggota **Tutik Wijayanti, S.Pd., M.Pd.** Penelitian ini merupakan penelitian penguatan ekonomi rakyat, sesuai dengan nilai konservasi peduli, kreativitas, inovasi, dan adil. Dana yang dibutuhkan Rp100.000.000,00 berasal dari dana DIPA Pascasarjana

Pedagang kaki lima merupakan kelompok sektor informal yang memiliki kemandirian ekonomi. Persoalannya, banyak pedagang kaki lima yang tidak terlindungi dan memperoleh fasilitas dari pemerintah daerah meskipun sudah ada ketentuan dari pemerintah pusat untuk menata dan memberdayakan mereka. Tempat bekerja merupakan persoalan serius yang dihadapi PKL. Terbatasnya lahan untuk menjajakan barang atau makanan menyebabkan PKL menyerobot ruang publik untuk tempat berdagang.

Tujuan penelitian ini adalah untuk mendeskripsikan profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Semarang; menganalisis strategi pedagang kaki lima di Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya; mendeskripsikan kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang; serta menganalisis pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang.

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif untuk menganalisis pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan PKL; sedangkan metode kualitatif digunakan untuk mendeskripsikan profil pendidikan, jarak geografi, dan jaringan sosial; menganalisis strategi pedagang kaki lima di Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya, serta mendeskripsikan kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa para Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang memiliki profil yang berbeda-beda mulai dari latar belakang pendidikan, modal finansial dalam menjalankan usahanya, jarak geografi dari tempat berjualan menuju keramaian publik, hingga jaringan sosial yang dimiliki. Selain itu, penelitian ini juga menunjukkan ada delapan strategi yang digunakan oleh para PKL di Kota Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya yakni menekan biaya dan kuantitas produksi, mengoptimalkan jejaring sosial, memperbaiki kualitas produk, melakukan diversifikasi dan inovasi produk, menjaga kepercayaan dan hubungan jangka panjang, mengoptimalkan pelayanan, saling bantu antar sesama PKL, dan menaati protokol kesehatan dan anjuran pemerintah. Penelitian ini juga berkesimpulan bahwa PKL di Kota Semarang memiliki tingkat kesejahteraan yang masih relatif rendah. Selanjutnya, hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial secara simultan atau bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kesejahteraan PKL di Kota Semarang dengan nilai determinasi pada r^2 sebesar 0,783 atau 78,3%.

Kata kunci: Jarak geografi, jaringan sosial, kesejahteraan, pedagang kaki lima, pendidikan.

SUMMARY

The research entitled THE INFLUENCE OF EDUCATION, FINANCIAL CAPITAL, GEOGRAPHIC DISTANCE, AND SOCIAL NETWORKS ON THE WELL-BEING OF FIVE FOOT TRADERS IN SEMARANG, chaired by Dr. Eko Handoyo, M.Si. (ID Sinta 5999593; ID Scopus 57194235236, WOS ID Researcher AAE6125-2019) with members Tutik Wijayanti, S.Pd., M.Pd. This research is a research to strengthen the people's economy, according to the conservation values of caring, creativity, innovation, and fairness. The funds needed Rp. 100,000,000 come from the Postgraduate DIPA funds

Street vendors are an informal sector group that has economic independence. The problem is that many street vendors are not protected and receive facilities from the local government even though there are provisions from the central government to organize and empower them. The workplace is a serious problem faced by street vendors. Limited land to peddle goods or food causes street vendors to invade public spaces for trading places.

The purpose of this study was to describe the profile of education, financial capital, geographic distance, and social networks of street vendors in Semarang; analyzing the strategies of street vendors in Semarang in maintaining their business continuity; describe the welfare of street vendors in Semarang; and analyzing the influence of education, financial capital, geographic distance, and social networks on the welfare of street vendors in Semarang.

The research method used in this research is quantitative and qualitative research. Quantitative methods to analyze the effect of education, financial capital, geographic distance, and social networks on the welfare of street vendors; while qualitative methods are used to describe educational profiles, geographic distances, and social networks; analyze the strategies of street vendors in Semarang in maintaining their business continuity, and describe the welfare of street vendors in Semarang.

The results showed that the street vendors in Semarang City had different profiles ranging from educational background, financial capital in running their business, geographic distance from selling places to public crowds, to their social networks. In addition, this study also shows that there are eight strategies used by street vendors in Semarang City in maintaining their business continuity, namely reducing production costs and quantities, optimizing social networks, improving product quality, diversifying and innovating products, maintaining trust and long-term relationships, optimize services, help each other among street vendors, and comply with health protocols and government recommendations. This study also concluded that street vendors in Semarang City have a relatively low level of welfare. Furthermore, the results of this study also show that education, financial capital, geographic distance and social networks simultaneously or jointly have an influence on the welfare of street vendors in Semarang City with a determination value of r-square (r^2) of 0.783 or 78.3%.

Keywords: Geographical distance, social networks, welfare, street vendors, education.

PRAKATA

Dengan memanjatkan puji syukur ke hadirat Allah SWT dan atas limpahan berkah dan rahmatNya, laporan penelitian ini dapat diselesaikan.

Laporan penelitian ini merupakan bagian kecil dari upaya peneliti dalam mengimplementasikan dharma penelitian perguruan tinggi. Hasil penelitian tentang **PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI SEMARANG** diharapkan dapat menjadi pengayaan bagi pustaka penelitian berkaitan dengan persoalan sektor informal, khususnya pedagang kaki lima yang merupakan sektor ekonomi yang memberi kontribusi bagi penguatan ekonomi dan kesejahteraan keluarga.

Penelitian ini dapat diselesaikan berkat dukungan, bantuan, fasilitas, dan kerjasama dari semua pihak. Untuk itu, pada kesempatan yang baik ini disampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Rektor UNNES, atas dukungan dan fasilitas yang diberikan, sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan.
2. Direktur Pascasarjana UNNES, atas izin, fasilitas dan dukungannya, sehingga penelitian ini dapat dilaksanakan dengan baik,
3. Para informan dan responden, yaitu pedagang kaki lima yang dengan ketulusannya bersedia memberikan data dan informasi sesuai kebutuhan peneliti,
4. Aegyary, Dwi, dan adik-adik mahasiswa yang membantu mengumpulkan data, karena kerja kerasnya, penelitian ini dapat diselesaikan.

Atas kebaikan semua pihak, dengan penuh rendah hati peneliti berdoa semoga Allah SWT menganugerahkan berkah dan rahmat kepada mereka semua. Semoga penelitian ini ada manfaatnya. Tak ada karya yang sempurna, demikian pula dengan penelitian ini. Karenanya, dalam kesempatan ini, saran dan kritik dari pembaca sangat diharapkan demi peningkatan kemampuan peneliti, terutama dalam hal menyusun laporan yang baik di masa-masa yang akan datang.

Semarang, 6 September 2020

Peneliti

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Keberadaan sektor informal dalam tatanan ekonomi sudah tidak diragukan lagi eksistensinya. Sektor ini merupakan suatu usaha yang tidak terdaftar secara resmi pada lembaga pemerintahan. Alisjahbana (2006) menjelaskan, sektor ini sering disebut sebagai ekonomi bayangan, karena seluruh kegiatannya yang tidak terliput oleh statistik resmi pemerintah dan tidak terjangkau oleh aturan dan pajak negara. Kegiatan-kegiatan pada sektor informal juga sering disebut sebagai *underground economy*. Hal ini dikarenakan cakupan sektor informal tidak hanya terbatas pada kegiatan legal saja tetapi juga melingkupi aktivitas dan kegiatan ilegal.

Keberadaan sektor informal di negara berkembang identik dengan produktivitas rendah serta orang-orang yang bekerja di sektor ini mayoritas adalah orang-orang miskin dan tidak mempunyai kesempatan ataupun kemampuan bekerja di sektor informal, lantaran tingkat pendidikan dan ketrampilan yang dimiliki rendah (Saleh, 2013: 233-234). Selain itu, para pelaku usaha di sektor informal kerap dihadapkan pada beberapa hal seperti menjadi korban pungutan liar dan premanisme serta kesulitan dalam memperoleh pinjaman guna pengembangan usaha.

Menurut Buchari Alma (2018: 65), terdapat ciri-ciri dari kegiatan sektor informal yakni: tidak terorganisasi dengan baik, tidak memiliki izin usaha yang sah, pola kegiatan tidak teratur, jam usaha yang tidak teratur, usahanya tidak kontinyu, mudah berganti dengan usaha lain, modal usaha relatif kecil, barang dagangan milik sendiri ataupun milik orang lain, teknologi yang digunakan sangat sederhana, umumnya para pengusahnya memiliki tingkat pendidikan rendah.

Sementara itu, Hidayat (1978) dalam Nilakusmawati, D. P. E., Susilawati, M., & Wall, G. (2019) memberikan gambaran karakteristik sektor informal sebagai berikut:

“The characteristics of the informal sector as follows: 1) business activities are not well organized, because the business units that arise do not use the facilities or institutions available in the formal sector; 2) generally, the business unit does not have a business license; 3) pattern of irregular business activity both in terms of location and working hours; 4) generally the government's policy to help the weaker economy does not reach this sector; 5) units easily enter from one sub-sector to another sub-sector; 6) the technology used is traditional; 7) capital and business turnover is relatively small, so the scale of operation is also relatively small; 8) in order to run a business there is no need for formal education because the necessary education is gained from experience while working; 9) in general, businesses including groups who work on their own business and workers come from families; 10) the source of business capital funds generally comes from personal savings or from unofficial financial institutions; and 11) production or service is mainly

consumed by low-income towns or villages but sometimes also middle-income”.

(Karakteristik dari sektor informal sebagai berikut: 1) aktivitas bisnis tidak terorganisasi dengan baik, karena unit usaha yang muncul tidak memanfaatkan fasilitas atau lembaga yang tersedia di sektor formal; 2) pada umumnya unit usaha tidak memiliki lisensi bisnis; 3) pola kegiatan usaha tidak teratur baik dari segi lokasi maupun jam kerja; 4) umumnya kebijakan pemerintah untuk membantu ekonomi yang lebih lemah tidak mencapai sektor ini; 5) unit dengan mudah masuk dari satu sub-sektor ke sub-sektor lainnya; 6) teknologi yang digunakan tradisional; 7) modal dan perputaran usaha relatif kecil sehingga skalan operasinya juga relatif kecil; 8) untuk menjalankan bisnis tidak perlu pendidikan formal karena pendidikan yang diperlukan diperoleh dari pengalaman selama bekerja; 9) pada umumnya, usaha ini termasuk dalam kelompok yang mengerjakan usahanya sendiri dan pekerjanya berasal dari keluarga; 10) sumber dana modal usaha umumnya berasal dari tabungan pribadi atau dari lembaga keuangan tidak resmi; dan 11) produksi atau jasa kebanyakan dikonsumsi oleh orang kota atau desa yang berpenghasilan rendah tetapi terkadang juga berpenghasilan menengah).

Sebagai salah satu negara berkembang, Indonesia memiliki banyak sekali pelaku usaha yang bergerak pada sektor informal. Meski tidak terliput secara resmi oleh lembaga pemerintah, namun sektor ini dapat menjadi alternatif dalam penciptaan lapangan usaha dan lapangan kerja. Pernyataan tersebut tidaklah berlebihan. Pada masa krisis ekonomi tahun 1998, banyak terjadi Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) pada sektor formal. Hal tersebut berdampak pada ketidakmampuan sektor formal dalam menampung tenaga kerja seperti yang diharapkan. Pada saat tersebut, sektor informal mampu hadir sebagai solusi dan menjadi salah satu komponen penggerak perekonomian masyarakat.

Usaha-usaha yang di geluti oleh sektor informal tidak jauh berbeda dengan usaha yang dimiliki oleh sektor formal yakni menyediakan makanan dengan harga yang murah sesuai dengan tingkat penghasilan masyarakat. Motif pelaku usaha bergiat pada sektor ini sangatlah beragam. Ada yang memang bersifat pilihan, tetapi ada juga yang bersifat keterpaksaan. Namun demikian, kalangan pengusaha besar jelas sangat memerlukan Pedagang Kaki Lima atau pedagang asongan untuk menjajakan barang-barang hasil produksi. Saat itulah, Pedagang Kaki Lima berperan penting sebagai ujung tombak pemasaran perusahaan besar. Merekalah yang siap menjajakan barang-barang kebutuhan rumah tangga sehari-hari, alat-alat sekolah, air minum, dan sebagainya. Upaya inilah yang kemudian turut menghidupkan pertumbuhan ekonomi perkotaan yang gemerlapan. Bhowmik, S. K. (2005) mendefinisikan Pedagang Kaki Lima sebagai berikut:

“A street vendor is broadly defined as a person who offers goods for sale to the public without having a permanent built-up structure from which to sell. Street vendors may be stationary in the sense that they occupy space on the pavements or other public/private spaces or, they may be mobile in the sense they move from place to place by carrying their wares on push carts or in baskets on their heads”.

(Pedagang kaki lima secara luas didefinisikan sebagai orang yang menawarkan barang

untuk dijual kepada publik tanpa memiliki bangunan permanen untuk berjualan. PKL mungkin tidak bergerak dalam arti mereka menempati ruang di trotoar atau ruang publik/pribadi lainnya atau, mereka mungkin bergerak dalam arti mereka berpindah dari satu tempat ke tempat lain dengan membawa barang dagangan mereka di gerobak dorong atau di keranjang di atas kepala mereka).

Pedagang Kaki Lima merupakan pengusaha dengan modal yang relatif sedikit tetapi mampu melaksanakan aktivitas produksi dalam arti luas. Aktivitas produksi ini meliputi produksi barang, menjual barang, dan menyelenggarakan jasa guna memenuhi kebutuhan konsumen yang mana aktivitas-aktivitas pengusaha ini dilaksanakan di tempat-tempat yang dianggap strategis, ekonomis, dan berada di lingkungan informal. Sekhani, R., Mohan, D., & Medipally, S. (2019) menjelaskan *street vendors have always remained an integral part of several economies around the world* (Pedagang Kaki Lima selalu menjadi bagian integral dari beberapa perekonomian di seluruh dunia).

Temuan tersebut dikuatkan oleh pendapat McGee and Yeung (1977) dalam Sekhani, R., Mohan, D., & Medipally, S. (2019) sebagai berikut:

“Street vendors offer goods or services for sale in public places primarily streets and pavements, playing a significant role in shaping unregulated/informal aspects of developing economies. As an employment opportunity, street vending is viewed as part of the informal sector”.

(Pedagang Kaki Lima menawarkan barang atau jasa terutama untuk dijual di tempat umum jalan dan trotoar, memainkan peran penting dalam membentuk aspek informal/tidak diatur dari negara berkembang. Sebagai peluang kerja, Pedagang Kaki Lima dipandang sebagai bagian dari sektor informal).

Adanya Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang menjadikan ruang publik semakin padat dan penuh. Widjajanti, R. (2016) menyebutkan: *in general, street vendors in Semarang are growing rapidly in every functional urban area* (secara umum, PKL di Semarang berkembang pesat di setiap kawasan fungsional perkotaan). Mereka jeli dalam memanfaatkan ruang publik yang tersisa, bahkan jika diperlukan mereka akan menggunakan trotoar, menggunakan sedikit bahu jalan, dan menggunakan ruang publik lain yang seharusnya tidak boleh digunakan. Berdasarkan penelitian Widjajanti, R. (2016), kejelian para PKL dalam melihat peluang dijelaskan sebagai berikut:

“Street vendors were very good at seeing these opportunities therefore they considered that locations between residential and educational activities to be strategic. Their smartness in seeing this strategic location has caused creativity to utilize the space there for doing their activities/for hawking their wares. For instance, they would utilize the space in which was at a location between educational and residential activities, thus forming a linear space along the circulation path between the two activities”.

(Para PKL sangat pandai melihat peluang ini sehingga mereka menilai lokasi antara pemukiman dan kegiatan pendidikan sangat strategis. Kecerdasan mereka melihat lokasi yang strategis ini telah menimbulkan kreativitas untuk memanfaatkan ruang yang ada di

sana untuk beraktivitas / menjajakan dagangannya. Misalnya, mereka akan memanfaatkan ruang yang berada pada lokasi antara kegiatan pendidikan dan permukiman, sehingga membentuk ruang linier di sepanjang jalur sirkulasi antara kedua kegiatan tersebut).

Tindakan-tindakan ini secara jelas telah melanggar ketentuan pemerintah yang berkaitan dengan pengaturan ketertiban umum atau peraturan khusus tentang PKL. Namun demikian, banyak diantara mereka yang tetap membandel berdagang di ruang publik. Hal ini berdampak pada pengejaran oleh petugas Satpol PP.

Secara umum, para PKL berpendidikan menengah ke bawah (Handoyo, 2017). Terkait dengan latar belakang pendidikan para PKL, Martinez, L., & Rivera-Acevedo, J. D. (2018) memberikan penjelasan sebagai berikut:

“People who work in the informal economy already face numerous challenges (e.g. low educational level, poor economic background) and they are exposed to further social and financial difficulties due to the non-regulated character of the informal sector”

(Orang yang bekerja di perekonomian informal menghadapi banyak tantangan (misalnya tingkat pendidikan rendah, latar belakang ekonomi yang buruk) dan mereka dihadapkan pada kesulitan sosial dan keuangan karena karakter sektor informal yang tidak diatur).

Selain itu, modal finansial yang dimiliki oleh PKL pun umumnya hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan dalam skala terbatas atau bisa disebut ‘pas-pasan’. Namun, meski dihadapkan pada kondisi keterbatasan tersebut, para pengusaha PKL ini memiliki jaringan sosial yang cukup luas, terutama relasinya dengan pembeli atau pelanggan. Hubungan yang terjaga dengan pelanggan inilah, yang menyebabkan mereka dapat menjalankan bisnisnya demi memenuhi kebutuhan hidup.

Beberapa penelitian menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan, modal finansial, jarak geografi (ruang publik) dan jaringan sosial memiliki kaitan erat dengan kesejahteraan PKL. Variabel-variabel tersebut, baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama akan berpengaruh terhadap perolehan pendapatan dan kesejahteraan PKL. Anggraini (2019) menyimpulkan bahwa modal, lama usaha, dan jam kerja berpengaruh secara positif terhadap pendapatan UMKM. Sementara riset Handhika (2017) menemukan bahwa pendapatan PKL dipengaruhi oleh modal awal, lama usaha, jumlah karyawan, jam buka, dan tingkat pendidikan. Penelitian Ifotania (2010) menemukan bahwa tingkat pendidikan, jam kerja, dan jenis usaha secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan Pedagang Kaki Lima. Dari berbagai faktor yang diduga berpengaruh terhadap pendapatan PKL, Ningsih (2019) menyimpulkan bahwa faktor modal, pendidikan, pengalaman usaha, dan volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan PKL, sedangkan jam kerja tidak memiliki pengaruh positif terhadap pendapatan PKL. Modal sosial terutama trust dan networking berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan PKL (Handoyo, 2013). Modal sosial juga berperan dalam mendukung ketahanan PKL dalam menghadapi persaingan usaha (Utomo, 2015).

Dari berbagai kajian tersebut, menunjukkan bahwa penelitian tentang pengaruh atau

kontribusi tingkat pendidikan, modal finansial, jarak geografi (ruang publik), dan jaringan sosial (modal sosial) terhadap kesejahteraan PKL memiliki dukungan empiris. Selain itu, urgensi penelitian ini adalah bahwa faktor geografi dan jaringan sosial belum banyak digunakan sebagai variabel penelitian dalam menguji ada atau tidaknya pengaruh terhadap kesejahteraan para PKL di Kota Semarang. Oleh karena itu, penelitian memiliki kebaruan dibandingkan penelitian tentang PKL lainnya. Berdasarkan latar belakang permasalahan tersebut, penelitian ini berfokus pada upaya mendeskripsikan profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Semarang, menganalisis strategi Pedagang Kaki Lima di Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya, mendeskripsikan kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang, dan menganalisis pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Semarang.

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan di atas, maka dalam penelitian ini dirumuskan masalah penelitian sebagai berikut.

1. Bagaimana profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Semarang?
2. Bagaimana pedagang kaki lima di Semarang menjaga kelangsungan usahanya?
3. Bagaimana kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang?
4. Bagaimana pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan penelitian tersebut, tujuan penelitian ini adalah:

1. Mendeskripsikan profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Semarang;
2. Menganalisis strategi pedagang kaki lima di Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya;
3. Mendeskripsikan kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang;
4. Menganalisis pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang.

1.4. Urgensi (keutamaan) Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat menghasilkan produk:

1. Data deskriptif tentang profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Semarang;
2. Buku tentang profil pedagang kaki lima di Semarang;
3. Artikel yang dipublikasikan dalam jurnal internasional bereputasi atau dipresentasikan dalam prosiding internasional bereputasi.

BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pedagang Kaki Lima (PKL) di Semarang

Sudah lama Semarang tumbuh sebagai kota perdagangan dan jasa. Dahulu ada Gang Warung sebagai sentra perdagangan kain atau tekstil, Pekojan sebagai sentra penjualan bahan bangunan, Kauman sebagai sentra penjualan pakaian Islam, seragam militer dan pramuka, Kranggan sebagai sentra perdagangan emas, tekstil, dan batik, Gang Lombok sebagai tempat penjualan makanan khas Semarang (Lunpia, Bolang-baling, Kue Keranjang, dan lain-lain), Gajahmada sebagai tempat pertokoan aneka barang dan makanan, Depok sebagai tempat penjualan mebel, perlengkapan rumah tangga, dan pusat jajan, Agus Salim sebagai kawasan pertokoan peralatan, elektronika, dan mesin, Barito (sekarang pindah ke Penggaron) dan Kokrosono sebagai sentra penjualan barang-barang bekas (onderdil motor, mobil, dan sepeda serta peralatan kebutuhan sehari-hari), Kawasan Candi Baru sebagai tempat pemukiman, perkantoran, dan pendidikan, Kawasan Simpang Lima sebagai kawasan perdagangan dan hiburan, Pasar Dargo sebagai sentra perdagangan beras, serta Tugu, Genuk, dan Candi sebagai sentra industri kecil, Kawasan Bendan Ngisor dan Nduwur sebagai pusat perguruan tinggi (AKPELNI, UNTAG, AKFARMING, STIKUBANK, AKA (sudah bangkrut), STIEPARI, IKIP Veteran (sekarang berubah menjadi Univet, dan Unika Soegijapranata) (Handoyo & Wijayanti, 2019). Masih banyak sentra industri, perdagangan, dan jasa yang tumbuh dan berkembang di kota Semarang seiring dengan pertumbuhan Semarang sebagai kota perdagangan dan jasa.

Beberapa perguruan tinggi baru di luar perguruan tinggi negeri berdiri, di antaranya adalah Universitas Semarang (USM), Universitas Dian Nuswantoro (UDINUS), Universitas Islam Sultan Agung Semarang (Unisula), Universitas Wahid Hasyim (Unwahas), Universitas Muhammadiyah Semarang (Unimus), dan beberapa sekolah tinggi dan akademi yang jumlahnya cukup banyak. Hingga kini Semarang termasuk kota yang relatif aman, sehingga banyak investor yang tertarik menanamkan modalnya di kota Semarang, baik untuk mengembangkan bisnis properti dan pendidikan maupun usaha lainnya (Handoyo & Wijayanti, 2019).

Bisnis properti dan perhotelan sebagai sektor formal berkembang pesat, tetapi terbatasnya daya tampung tenaga kerja, menyebabkan calon tenaga kerja masuk ke sektor informal. Sektor informal berkembang karena pertumbuhan yang tidak memadai serta ketidaksetaraan yang semakin meningkat. Pertumbuhan adalah penyebab munculnya pekerjaan dalam sektor ekonomi formal. Ketika pertumbuhan tersebut tidak memadai, maka tidak tersedia cukup pekerjaan terutama di ekonomi informal. Ketidaksetaraan yang semakin meningkat juga menghalangi terciptanya pekerjaan dalam sektor ekonomi formal (Nazara, 2010).

Sektor informal bisa juga berkembang karena pertumbuhan sektor formal. Sentra-sentra perdagangan, industri, dan jasa (tekstil, makanan/kuliner, pendidikan, dan yang lain) di Semarang mendorong tumbuh berkembangnya sektor informal, terutama makanan (Handoyo & Wijayanti, 2019). Hampir di semua penjuru kota Semarang, siang maupun malam hari, bisa dijumpai para PKL yang menjual makanan atau yang disebut PKL Kuliner. Demikian kompleksnya perkembangan kota Semarang, baik dalam aspek ekonomi, sosial, seni dan budaya, maka tumbuh pesat pula jenis sektor informal yang dapat dimasuki oleh para pendatang. Dalam sektor informal ini, selain makanan, berkembang pula bisnis perdagangan bensin eceran, jasa tambal ban, jasa las mobil dan motor, jasa sewa mobil angkutan, jasa menjahit pakaian, jasa menggendong barang bawaan, sol sepatu, pembuatan stempel, pembuatan nomor sepeda motor dan mobil, jasa pengurusan STNK dan SIM, penjualan barang-barang bekas, penjualan sayur keliling, dan berbagai jenis sektor informal lainnya (Handoyo & Wijayanti, 2019).

Perkembangan pesat kota Semarang sebagai kota metropolitan menjadi daya tarik bagi PKL. Keberadaan PKL bagai jamur di musim penghujan. Mereka tersebar di seluruh kecamatan yang ada di kota Semarang. PKL yang menempati ruang-ruang publik di kota Semarang meliputi PKL yang terorganisasi (sesuai Perda) maupun PKL yang tidak terorganisasi (tidak sesuai Perda). Menurut data Dinas Pasar kota Semarang, jumlah pedagang kaki lima pada tahun 2009 mencapai 11.414 dengan rincian 7.419 sesuai Perda No. 11 Tahun 2000, SK Walikota Semarang Nomor 130.2/339 Tahun 2000 dan SK Walikota Nomor 511.3/16 Tahun 2001 dan 3.995 PKL tidak sesuai Perda dan SK Walikota tersebut (Handoyo, 2012; Handoyo, 2013).

Pada tahun 2012, jumlah pedagang kaki lima (PKL) di kota Semarang meningkat menjadi 11.981, yang berarti terjadi kenaikan sebanyak 567 PKL dari tahun 2009. Kenaikan tersebut tidak diketahui berapa peningkatan PKL yang sesuai dengan Perda dan berapa pula peningkatan jumlah PKL yang tidak sesuai dengan Perda. Pada tahun 2015 jumlah PKL turun menjadi 6.315 orang (Handoyo, Saputra, & Adhibah, 2018). Diperkirakan pada tahun 2020 jumlah PKL bertambah banyak, seiring dengan berkembangnya kota Semarang sebagai kota metropolitan. Pengaruh penyebaran COVID-19 diperkirakan juga berdampak pada meningkatnya jumlah tenaga kerja di sektor informal, khususnya perdagangan kaki lima.

PKL yang menjalankan usaha di Semarang terdiri atas dua golongan selain PKL Terorganisasi dan PKL Tidak Terorganisasi. Selain itu, juga dikategorikan menjadi PKL *mobile* atau bergerak dan PKL *unmobile* atau menetap. PKL *mobile* adalah PKL yang dalam menjalankan usahanya menggunakan sarana transportasi mobil, sepeda motor roda tiga, atau sepeda motor roda dua. PKL ini berkembang cukup pesat di Semarang, terutama dalam 10 tahun terakhir. Jumlahnya tidak dapat ditentukan secara pasti, karena mobilitas mereka yang cukup tinggi. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan di hampir semua ruang publik di Semarang. Barang yang dijual

bermacam-macam. Ada yang berdagang sayur-sayuran, aneka roti, snack, minuman, dan panganan lainnya, buah-buahan, beras, minyak goreng, bumbu dapur dan aneka kebutuhan rumahtangga lainnya. Ada pula yang menjual pakaian, bahkan akhir-akhir ini juga ada yang menjual barang-barang dagangan yang tidak biasa dijual di jalanan, seperti pulsa untuk handphone, ban sepeda motor dan antena parabola. Sementara itu, PKL *unmobile* atau yang menetap adalah PKL yang menempati kios atau lapak permanen yang tidak berpindah-pindah tempat, seperti PKL yang menjalankan usaha di bundaran Simpang Lima, PKL Barito, PKL di sekitar rumah sakit, dan PKL yang menempati lokasi dekat mal, pasaraya, rumah sakit, dan pasar-pasar tradisional. Barang yang dijual beraneka macam. Ada yang menjual barang-barang kelontong, kacamata, pakaian, pakan burung, pulsa, handphone, majalah dan koran, buku, dan ada yang berdagang makanan dan minuman. Dari PKL *unmobile* ini yang paling banyak adalah mereka yang menjual makanan dan minuman atau PKL Kuliner. PKL yang menjual makanan dan minuman ini paling banyak dijumpai pada malam hari.

2.2. Kebijakan dan Kesejahteraan PKL

Mengkaji kaitan antara kebijakan dan kesejahteraan PKL menuntut peneliti untuk membahas konsep negara kesejahteraan, karena dari konsep itulah akan diketahui pemerintah Indonesia menggunakan rezim negara kesejahteraan yang mana. Kebijakan pemerintah terkait dengan kelangsungan hidup dan kesejahteraan PKL dipengaruhi oleh rezim kesejahteraan sosial. Banyak pendekatan, paradigma, atau pun model kesejahteraan yang digunakan negara atau pemerintah untuk menata kehidupan rakyat. Beberapa di antaranya cocok diterapkan di Indonesia.

Ide dasar dari negara kesejahteraan berangkat dari strategi negara dalam mengelola sumberdaya untuk kesejahteraan rakyat (Simarmata, 2008). Model negara kesejahteraan dapat dilihat dari pandangan Esping Andersen (dalam Huraerah, 2019) yaitu model negara kesejahteraan liberal, model negara kesejahteraan korporatis, dan model negara kesejahteraan demokratis. Model negara kesejahteraan liberal yang dianut Amerika Serikat, dalam praktiknya membuat kebijakan yang memungkinkan rakyat memperoleh santunan asuransi sosial, membentuk jejaring pengaman sosial, dan memberikan kepedulian kepada masyarakat miskin. Model negara kesejahteraan korporatis yang dianut Jerman, membuat kebijakan memberikan santunan asuransi sosial kepada masyarakat terkait dengan pekerjaan dan penghasilan. Model negara kesejahteraan demokratis yang dianut Swedia, menetapkan bahwa selain negara, kewajiban santunan sosial harus juga menjadi tanggung jawab warga negara.

Kesejahteraan sosial yang dipraktikkan di berbagai negara mengacu pada dua paradigma, yaitu paradigma residual dan paradigma institusional (Fahrudin, 2014). Paradigma residual berpandangan bahwa institusi kesejahteraan sosial hanya akan memainkan peranan jika lembaga primer seperti keluarga dan pasar tidak mampu memenuhi kebutuhannya; sedangkan paradigma institusional memandang kesejahteraan sosial, program, dan pelayanannya memiliki fungsi pertama dalam

masyarakat industri modern.

Dalam era masa depan yang tidak mudah diprediksikan, maka dalam membuat kebijakan sosial harus mengubah paradigma dari residual ke institusional, karena pendekatan ini dilakukan secara komprehensif, melibatkan partisipasi masyarakat, dan diduga memiliki dampak positif terhadap kesejahteraan masyarakat secara menyeluruh. Beberapa kebijakan sosial yang harus menyesuaikan paradigma institusional yaitu:

1. Pemerintah harus mengembangkan strategi pelayanan yang bersifat universal berorientasi pada hak asasi manusia,
2. Strategi pemecahan masalah yang bersifat kuratif dengan tekanan pada sektor layanan sosial harus dibarengi dengan strategi pembangunan kesejahteraan sosial secara komprehensif,
3. Pendekatan pelayanan yang bersifat klinis dalam skala kecil harus diubah dengan pendekatan struktural yang berskala besar,
4. Bentuk intervensi sentralistik dari pemerintah harus digeser ke desentralistik,
5. Pelayanan yang bersifat topdown diubah ke pelayanan berbasis akar rumput (bottom-up),
6. Pelayanan yang bercorak seragam dengan target fisik digeser ke pelayanan pencapaian target fungsional,
7. Pelayanan yang bersifat instruktif diubah menjadi pelayanan berbasis partisipasi,
8. Pelayanan yang bersifat pembinaan dengan peran otoritatif pemerintah digeser ke pelayanan berlandaskan kemitraan,
9. Pelayanan yang berorientasi modal ekonomi digeser ke pelayanan berbasis modal sosial,
10. Pelayanan yang berorientasi pada penyelamatan tahap demi tahap diganti ke pelayanan berbasis pengembangan jaringan sosial (Huraerah, 2019).

Kebijakan pemerintah yang memengaruhi kesejahteraan rakyat adalah kebijakan sosial. Menurut Midgley (dalam Huraerah, 2019) kebijakan sosial adalah instrumen kebijakan yang secara khusus dirancang dan diterapkan untuk meningkatkan kesejahteraan warga negara. Merujuk pada pandangan Spicker, Huraerah (2019) mengemukakan bahwa kebijakan sosial yang ditetapkan pemerintah memiliki dua fungsi, pertama yaitu pada tingkatan individu untuk mengembangkan kapasitas individu dan perlindungan pada golongan yang rentan, serta kedua adalah dalam level masyarakat, yaitu menciptakan struktur sosial baru, melaksanakan kontrol sosial dan meningkatkan pembangunan ekonomi.

Selama ini kebijakan pemerintah lebih banyak diarahkan untuk meningkatkan pendapatan melalui investasi baik dari dalam negeri maupun dari luar negeri. Investasi tersebut diperoleh dari sektor formal, seperti perbankan, properti, perhotelan, pertanian, perkebunan, kelautan, perdagangan, minyak dan gas, dan lainnya. Perolehan surplus yang lebih besar dan kecepatan pertumbuhan ditengarai menjadi

alasan utama mengapa kebijakan pemerintah lebih berfokus pada pengembangan sektor ekonomi formal.

Sektor ekonomi informal, terutama perdagangan kecil atau eceran, seperti perdagangan makanan dan minuman, perdagangan pakaian, perdagangan alat pertanian dan pertukangan, perdagangan barang klitikan, dan lainnya tidak banyak memperoleh perhatian dari pemerintah pusat maupun daerah. Namun sejak terbitnya Perpres Nomor 125 Tahun 2012 tentang Koordinasi Penataan dan Pemberdayaan PKL dan Permendagri Nomor 41 Tahun 2012 tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan PKL, perhatian pemerintah makin tinggi terhadap PKL. Perhatian tersebut terutama diberikan kepada PKL yang telah terdaftar/resmi; sementara itu perhatian terhadap PKL tidak terdaftar atau tidak resmi terasa kurang. Di beberapa tempat masih dijumpai banyak PKL tidak resmi yang direlokasi bahkan digusur dari tempatnya berjualan.

Berdasarkan perubahan paradigma pelayanan dan konsekuensinya, maka kebijakan sosial yang terkait pelayanan kesejahteraan sosial harus mampu menjamin hak-hak semua penduduk, termasuk pedagang kaki lima akan kesejahteraan. Oleh karena itu, kebijakan yang diambil tidak boleh parsial, tetapi secara komprehensif menata dan memberdayakan PKL dengan melibatkan negara dan masyarakat dengan mengaktifkan institusi kesejahteraan sosial sesuai dengan dasar falsafah negara Pancasila.

Hal ini sudah diamanatkan oleh UUD 1945 bahwa secara konstitusional Indonesia berpaham negara kesejahteraan dengan mazhab inklusivitas yang sudah dicanangkan sebagai fondasi pembangunan ekonomi Indonesia sejak tahun 1945 (Soekarwo, 2018). Dalam UUD 1945 hasil amandemen pun diperjelas adanya perintah konstitusi untuk menjamin sistem jaminan sosial bagi seluruh rakyat dan memberdayakan masyarakat yang lemah dan tidak mampu sesuai dengan martabat kemanusiaan sebagaimana diatur dalam pasal 34 ayat (2). Ketentuan pasal tersebut memberikan kebijakan kesejahteraan sosial afirmatif guna memberikan dukungan dan fasilitasi kepada kelompok masyarakat rentan, tidak terkecuali PKL.

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

Jenis penelitian ini adalah mixed methods. Penelitian mixed methods merupakan metode penelitian yang menggabungkan antara metode kuantitatif dan metode kualitatif (Sugiyono, 2013: 397). Metode penelitian ini bertujuan untuk memperoleh data yang lebih komprehensif, valid, reliabel, dan objektif. Berkaitan dengan penggunaan mixed methods, Tashakkori, A., & Creswell, J. W. (2007) menjelaskannya sebagai berikut.

“A strong mixed methods study starts with a strong mixed methods research question or objective. Numerous scholars have reiterated the fact that research questions are shaped by the purpose of a study and in turn form the methods and the design of the investigation”.

Metode mixed method yang kuat dimulai dengan pertanyaan atau tujuan penelitian yang kuat. Banyak ahli telah menegaskan kembali fakta bahwa pertanyaan penelitian dibentuk oleh tujuan penelitian dan pada gilirannya membentuk metode dan desain penyelidikan.

Peneliti menggunakan pendekatan mixed methods dengan maksud untuk mendeskripsikan secara komprehensif tentang profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial Pedagang Kaki Lima di Semarang, menganalisis bagaimana strategi Pedagang Kaki Lima di Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya, mendeskripsikan bagaimana kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Semarang, dan menganalisis pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi, dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan Pedagang Kaki Lima di Semarang.

3.2. Lokasi dan Unit Analisis Penelitian

Penelitian dilakukan di Kota Semarang. Unit analisis penelitian adalah PKL yang berjualan atau berbisnis di lokasi bundaran Simpang Lima, Jalan Menteri Soepeno, Jalan Imam Barjo Undip, Jalan Ngaliyan, Jalan Batan Selatan, Rumah Sakit Kariyadi, Rumah Sakit Elizabeth, Rumah Sakit Panti Wiloso, Jalan Kokrosono, Sekaran Banaran, Jalan Waru, Sampangan, UTC, dan Penggaron. Yang dikaji dalam penelitian tidak semua aspek yang terkait dengan PKL, tetapi dibatasi pada persoalan bagaimana kontribusi pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima di Semarang.

3.3. Metode Kualitatif

3.3.1. Sumber Data Penelitian

Sumber data penelitian yaitu (1) informan terdiri atas para pedagang kaki lima di kota Semarang (2) peristiwa yaitu kejadian yang terjadi pada lokasi sumber data, (3)

dokumen yang tersedia di lokasi penelitian berupa catatan, dan kebijakan.

3.3.2. Teknik dan Alat Pengumpul Data

- 3.3.2.1. Teknik penjaring data: wawancara, dokumentasi, observasi, dan diskusi kelompok terfokus.
- 3.3.2.2. Alat pengumpul data: pedoman wawancara, catatan lapangan, lembar observasi, dan panduan diskusi kelompok terfokus.

3.3.3. Keabsahan Data

Pengujian keabsahan data dilakukan dengan informan review, member check (pemeriksaan sejawat), dan triangulasi. Triangulasi yang dilakukan yaitu triangulasi sumber (informan, peristiwa, dokumen), dan triangulasi alat yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

3.3.4. Teknik Analisis Data

- 3.3.4.1. Untuk menjawab masalah 1, yaitu bagaimana profil pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial pedagang kaki lima di Kota Semarang, teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif interaktif dengan langkah pengumpulan data, reduksi data, display data, dan simpulan.
- 3.3.4.2. Untuk menjawab masalah 2, yaitu bagaimana pedagang kaki lima di Semarang menjaga kelangsungan usahanya, teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif interaktif dengan langkah pengumpulan data, reduksi data, display data, dan simpulan.
- 3.3.4.3. Untuk menjawab masalah 3, yaitu bagaimana kesejahteraan pedagang kaki lima di Kota Semarang, teknik analisis yang digunakan adalah analisis kualitatif interaktif dengan langkah pengumpulan data, reduksi data, display data, dan simpulan.

3.4. Metode Kuantitatif

3.4.1. Variabel Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan dua macam variabel independen dan variabel dependen. Variabel independen dalam bahasa Indonesia disebut sebagai variabel bebas. Variabel bebas merupakan variabel yang memengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen. Sedangkan variabel dependen adalah variabel terikat, yaitu variabel dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas.

Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial yang diberi simbol X1, X2, X3 dan X4. Sedangkan variabel terikatnya yaitu kesejahteraan PKL yang diberi simbol Y. Definisi operasional dari variabel kesejahteraan mengutip pandangan Reid (Fahrudin, 2014) adalah adanya peluang kerja, hidup bermakna, keamanan yang layak dari kekurangan atau

kemiskinan, memperoleh keadilan, dan memiliki ekonomi produktif dan stabil. Selain itu, definisi tentang kesejahteraan sosial sebagaimana diatur dalam UU Nomor 11 Tahun 2009 adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan sosial warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri, sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya, digunakan juga sebagai dasar menyusun indikator variabel kesejahteraan PKL.

3.4.2. Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi pada penelitian ini yaitu seluruh pedagang kaki lima yang ada di Kota Semarang yang jumlahnya hingga tahun 2015 sebanyak 6.315 pedagang. Sampel dipilih menggunakan teknik stratified random sampling, karena akan diambil sampel yang mewakili latar belakang pendidikan, modal finansial, jenis dagang atau usaha, dan jarak geografi dengan pusat keramaian (Sedarmayanti & Hidayat, 2011). Berdasarkan tabel penentuan jumlah sampel dari populasi tertentu dengan taraf kesalahan 1% dengan populasi 6000 orang diperoleh sampel 598 orang untuk taraf kesalahan 1% (Rachman & Wijayanti, 2019). Sampel penelitian dipilih yaitu PKL yang berjualan atau berbisnis di lokasi bundaran Simpang Lima, Jalan Menteri Soepeno, Jalan Imam Barjo Undip, Jalan Ngaliyan, Jalan Batan Selatan, Rumah Sakit Kariyadi, Rumah Sakit Elizabeth, Rumah Sakit Panti Wiloso, Jalan Kokroso, Sekaran Banaran, dan Jalan Waru.

Secara lebih rinci, distribusi unit analisis tersebut dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Distribusi Unit Analisis Penelitian

Lokasi Penelitian	Frekuensi Unit Analisis
Bundaran Simpang Lima	75
Jalan Menteri Soepeno	50
Jalan Imam Barjo Undip	50
Jalan Ngaliyan arah masuk BSB	50
Jalan Batan Selatan (Pandananan masuk)	30
Rumah Sakit Kariyadi	40
Rumah Sakit Elizabeth	25
Rumah Sakit Panti Wiloso	75
Jalan Krokosono	30
Sekaran dan Banaran	20
Jalan Waru	75
Sampangan dan UTC	30
Penggaron	50
Total	600

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

3.4.3. Teknik dan Alat Pengumpul Data

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kuesioner, dengan memberikan seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab (Widoyoko, 2012). Pada penelitian ini, terdapat satu angket dengan lima jenis pokok variabel yang disampaikan kepada responden. Adapun lima variabel tersebut yaitu, pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial (sebagai variabel bebas) dan kesejahteraan PKL sebagai variabel terikat.

3.4.4. Teknik Analisis Data

Teknik analisis data kuantitatif digunakan untuk menjawab permasalahan keempat dari penelitian ini, yaitu bagaimana pengaruh pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial terhadap kesejahteraan pedagang kali lima di Kota Semarang. Teknik analisis statistik yang digunakan adalah uji regresi linier berganda. Sebelum uji regresi dilakukan, maka sebelumnya dilakukan uji linieritas dan keberartian. Berikut adalah rumus untuk melakukan uji regesi linier berganda:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_n X_n$$

Keterangan:

Y = Variabel terikat atau respons.

X = Variabel bebas atau prediktor.

α = Konstanta.

β = Slope atau Koefisien estimate.

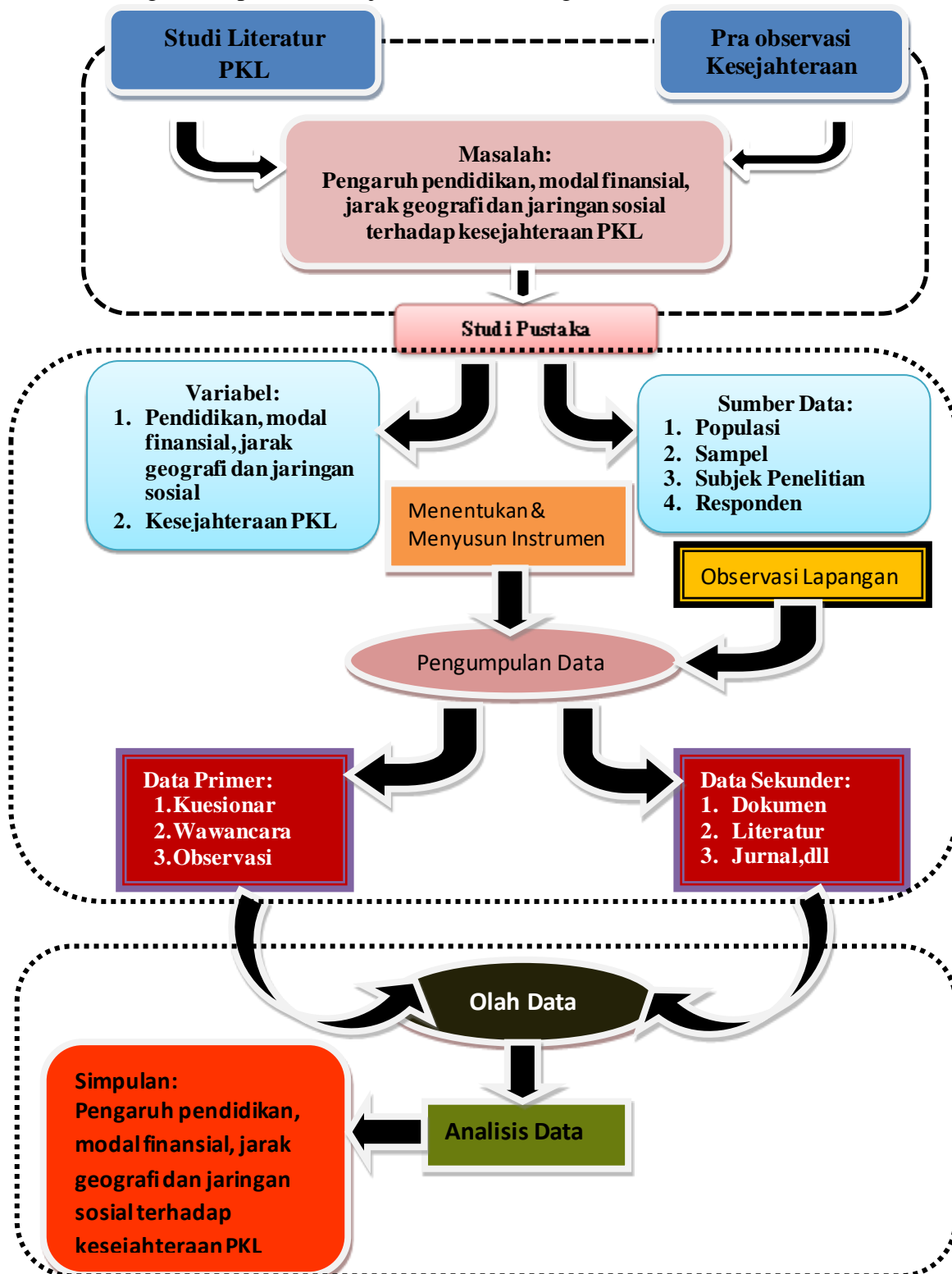
Kaidah pengujian signifikansi:

a. $F_{hitung} \geq F_{tabel}$ dengan taraf signifikan 5% (0,05), maka H_0 ditolak

b. $F_{hitung} \leq F_{tabel}$ dengan taraf signifikan 5% (0,05), maka H_0 diterima.

Dalam penghitungan uji regresi, peneliti menggunakan bantuan program SPSS.

Bagan alur penelitian dijelaskan dalam bagan 3.1 berikut ini.



Gambar 3.1. Bagan Alur Penelitian

BAB 4

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan fenomena sosial ekonomi kerakyatan yang menjadikan ruang publik semakin padat dan penuh karena kehadirannya. Mereka jeli dalam memanfaatkan ruang publik yang tersisa, bahkan jika diperlukan mereka akan menggunakan trotoar, menggunakan sedikit bahu jalan, dan menggunakan ruang publik lain yang seharusnya tidak boleh digunakan. Handoyo (2015) menjelaskan, keterbatasan tersebut membuat PKL mengokupasi ruang publik untuk berdagang dan menjalankan usahanya karena mereka berharap dagangannya laku dan memperoleh keuntungan yang dapat dipakai untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari.

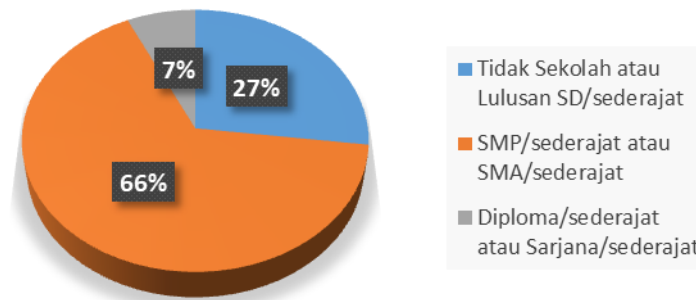
4.1. Profil Pendidikan, Modal Finansial, Jarak Geografi, dan Jaringan Sosial Pedagang Kaki Lima di Semarang

Penelitian ini menggunakan 4 (empat) variabel yang meliputi (1) pendidikan terakhir; (2) modal finansial; (3) jarak geografi; dan (4) jaringan sosial. Data penelitian menunjukkan, berdasarkan tingkat pendidikan, para PKL di Kota Semarang terbagi menjadi 3 (tiga) katagori. Pertama, PKL yang tidak sekolah (tidak menempuh pendidikan) ataupun hanya lulusan SD/ sederajat sebesar 27% atau 162 pedagang. Kedua, PKL lulusan pendidikan menengah baik SMP/ sederajat ataupun SMA/ sederajat yakni sebesar 66% atau 396 pedagang. Ketiga, PKL lulusan diploma/ sederajat ataupun sarjana/ sederajat sebesar 7% atau 42 pedagang. Hal ini menunjukkan sebagian besar PKL di Kota Semarang didominasi oleh lulusan pendidikan menengah baik SMP/ sederajat ataupun SMA/ sederajat.

Tingkat pendidikan yang dimiliki seseorang diduga akan memengaruhi pendapatan yang diterimanya dalam bekerja. Hal tersebut karena pendidikan mampu memberikan pengetahuan bukan hanya dalam pelaksanaan kerja, akan tetapi juga sebagai landasan untuk mengembangkan diri dalam memanfaatkan sarana dan prasarana yang ada disekitar demi kelancaraan pekerjaan. Simanjuntak (1985:59) dalam Rezkita (2017) menjelaskan bahwa menurut teori Human Capital, seseorang dapat meningkatkan penghasilan dengan cara meningkatkan tingkat pendidikannya. Hasil pengujian hipotesis Kusumawardani (2014) menunjukkan bahwa tingkat

pendidikan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan 38 pedagang tekstil di Pasar Sentral Benteng Kabupaten Kepulauan Selayar.

Komposisi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Semarang berdasarkan tingkat pendidikan terakhirnya dapat dilihat melalui diagram pada gambar 1 berikut.



Gambar 1. PKL di Kota Semarang berdasarkan Pendidikan Terakhir
Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Sementara itu, jika didasarkan pada besaran modal bulanan para pedagang, PKL di Kota Semarang dapat dibagi menjadi 5 (lima) katagori sesuai dengan yang tergambar pada tabel 1 berikut.

Tabel 1. PKL di Kota Semarang berdasarkan Modal Bulanan

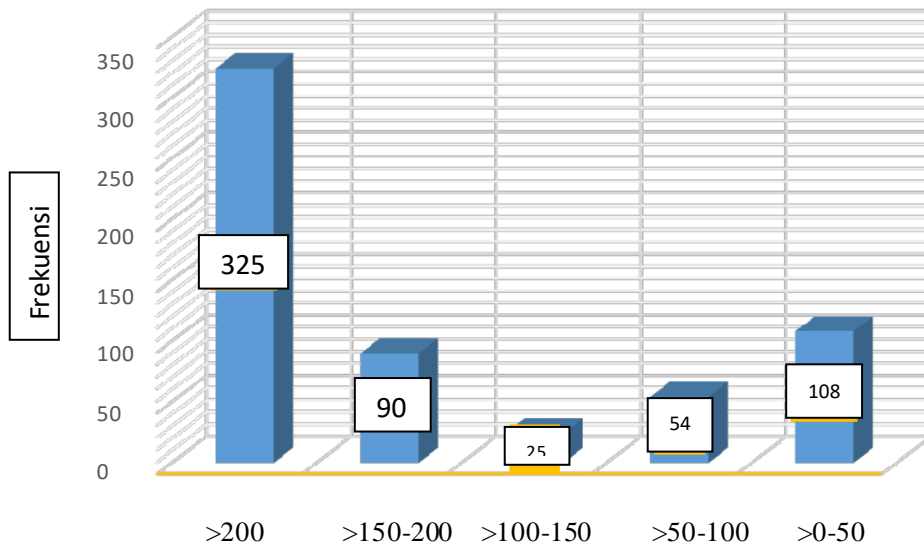
Modal Bulanan (Rp)	Kuantitas	Persentase
0 - 2.000.0000	342	57%
> 2.000.000 - 4.000.000	77	13%
> 4.000.000 - 6.000.000	29	5%
> 6.000.000 - 8.000.000	44	7%
> 8.000.0000	108	18%
Total	600	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Modal merupakan variabel berpengaruh terhadap pendapatan, karena ketika modal usaha ditambahkan maka pedagang bisa membeli barang dalam jumlah yang besar dan lebih bervariasi sesuai dengan kebutuhan pembeli sehingga penjualan meningkat yang juga berdampak pada meningkatnya pendapatan. Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang didominasi oleh para pedagang yang memiliki modal bulanan

sebesar Rp0,00 hingga Rp2.000.000,00 sebanyak 342 responden atau 57%. Pada urutan kedua didominasi oleh para pedagang dengan modal bulanan lebih dari (>) Rp8.000.000,00 sebanyak 108 responden atau 18%. Urutan ketiga didominasi oleh para pedagang dengan modal bulanan berkisar antara Rp2.000.000,00 hingga Rp4.000.000,00 sebanyak 77 responden atau 13%. Kemudian diikuti oleh para pedagang dengan modal bulanan berkisar antara Rp6.000.000,00 hingga Rp8.000.000,00 sebanyak 44 responden atau 7%. Terakhir, diduduki oleh para PKL yang memiliki modal bulanan berkisar antara Rp4.000.000,00 hingga Rp6.000.000,00 sebanyak 29 responden atau 5%.

Selain dua variabel di atas, penelitian ini juga mendeskripsikan profil jarak dari lokasi dagang ke tempat ramai dan penggunaan jaringan sosial. Berdasarkan jarak dari lokasi dagang ke tempat ramai, penelitian ini mengklasifikasikan para pedagang ke dalam 5 (lima) kategori. Kategori yang mendominasi pada peringkat pertama adalah para pedagang dengan jarak dari lokasi dagang ke tempat ramai sejauh lebih dari 200 meter atau (> 200m) sebanyak 54% atau setara dengan 323 responden. Kemudian secara berurutan diikuti oleh para pedagang dengan jarak antara 0 – 50 meter (108 responden atau 18%), >150 – 200 meter (90 responden atau 15%), >50 – 100 meter (54 responden atau 9%), dan >100 – 150 meter (25 responden atau 4%). Jarak yang dimaksud dalam penelitian ini adalah jarak dari lokasi ke tempat ramai seperti jalan raya, mall, rumah sakit, dan lain-lain. Distribusi tersebut dapat dilihat melalui diagram batang pada gambar 2 berikut.



Gambar 2. PKL di Kota Semarang berdasarkan Jarak dari Lokasi Dagang ke Tempat Ramai
Sumber: Data Primer Diolah, 2020

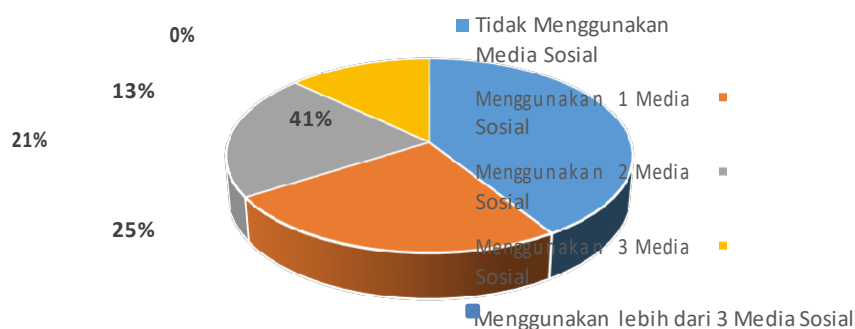
Selanjutnya, penelitian ini juga mendeskripsikan tentang profil jaringan sosial dari para Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang. Guna mendeskripsikan hal tersebut, peneliti menggunakan dua indikator utama yakni keikutsertaan dalam paguyuban/komunitas PKL dan penggunaan media sosial untuk keperluan usaha. Indikator pertama yakni keikutsertaan para pedagang dalam paguyuban ataupun komunitas pedagang. Berdasarkan indikator tersebut, para PKL di Kota Semarang dapat dibagi kedalam 5 (lima) katagori sebagaimana tergambar pada tabel 2.

Tabel 2. PKL di Kota Semarang berdasarkan Jaringan Sosial (Keikutsertaan dalam Paguyuban/Komunitas)

Keikutsertaan dalam Paguyuban	Frekuensi	Persentase
Tidak Mengikuti	449	75%
Anggota Non Aktif Paguyuban	53	9%
Anggota Aktif Paguyuban	98	16%
Pengurus Umum Paguyuban	0	0%
Pengurus Inti	0	0%
Total	600	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Dari tabel 2 tersebut dapat disimpulkan bahwa sebagian besar PKL di Kota Semarang tidak tergabung dalam sebuah paguyuban ataupun komunitas usaha. Hal tersebut ditunjukkan oleh 449 responden atau sebesar 75%. Selanjutnya, ada sebanyak 98 responden atau 16% yang tergabung pada sebuah paguyuban/komunitas dan menjadi anggota aktif. Sementara itu, ada sebanyak 53 responden atau 9% yang terdaftar pada paguyuban atau komunitas usaha, namun bersikap non-aktif. Indikator kedua yakni penggunaan media sosial untuk keperluan usaha. Berdasarkan indikator tersebut, para PKL dibagi kedalam 5 (lima) katagori. Pertama, katagori yang tidak menggunakan media sosial sebanyak 246 responden atau sebesar 41%. Kedua, katagori pedagang yang hanya menggunakan 1 (satu) media sosial yakni sebanyak 150 responden atau sebesar 25%. Ketiga, katagori pedagang yang menggunakan 2 (dua) media sosial sebanyak 126 responden atau sebesar 21%. Keempat, katagori pedagang yang menggunakan 3 (tiga) media sosial sebanyak 78 responden atau sebesar 13%. Kelima, katagori Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Semarang yang menggunakan lebih dari 3 (tiga) media sosial sebanyak 0 responden atau sebesar 0%. Distribusi ini dapat dilihat pada gambar 3 berikut.



Gambar 3. PKL di Kota Semarang berdasarkan Penggunaan Media Sosial

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

4.2. Strategi Pedagang Kaki Lima di Semarang dalam Menjaga Kelangsungan

Pada masa pandemi covid-19 seperti saat ini, semua sektor terdampak baik secara langsung maupun tidak langsung, termasuk di sektor ekonomi. Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang pun merasakan dampak yang sangat signifikan dari adanya wabah pandemi ini. Adanya pandemi tak lantas mengurungkan niat para PKL untuk

berjualan guna memenuhi kebutuhan hidup. Meskipun mengetahui bahaya virus covid-19 dan memiliki rasa takut jika terinfeksi, mereka tidak memiliki pilihan lain selain tetap berjualan. Bagi mereka tidak dapat memenuhi kebutuhan pokok sehari-hari menjadi satu hal yang lebih menakutkan.

Jika dikaitkan dengan ketaatan terhadap aturan kesehatan pemerintah, para PKL di kota Semarang bisa diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) kategori. Pertama, Pedagang Kaki Lima yang tetap berjualan tanpa memperhatikan penerapan protokol kesehatan. Kategori ini memiliki kecenderungan untuk menganggap seolah-olah tidak terjadi apa-apa, mereka berjualan tanpa memperhatikan penerapan protokol kesehatan. Kedua, para pedagang yang berjualan dengan menerapkan protokol kesehatan mulai dari perubahan manajemen waktu penjualan (buka dan tutup lebih cepat), penggunaan masker baik pedagang maupun pembeli, penyediaan tempat cuci tangan, hingga pengaturan tempat duduk. Ketika, para PKL yang mulai berjualan ketika ada pelanggaran PSM (Pembatasan Sosial Masyarakat) oleh Pemerintah Kota Semarang, bahkan mereka tidak berjualan selama 4 (empat) bulan terakhir untuk menaati peraturan pemerintah.

Work From-Home mengubah kebiasaan kehidupan manusia, sebagian masyarakat memilih berdiam diri di dalam rumah untuk menaati peraturan pemerintah. Hal ini berdampak pada memburuknya perekonomian global di berbagai sektor, termasuk sektor informal yakni para Pedagang Kaki Lima. Transaksi jual beli yang tidak seramai pada keadaan normal membuat pedagang mengalami kerugian, terutama dari sisi finansial. Omset penjualan turun secara drastis dirasakan oleh sebagian besar Pedagang Kaki Lima. Penurunan ini dapat mencapai 60 - 100% yang berakibat pada timbulnya kerugian besar bagi para pedagang. Pandemi yang datang secara tiba-tiba, membuat pedagang kaki lima tidak memiliki persiapan apapun terutama dalam hal simpanan dana tabungan untuk menambah modal penjualan. Mayoritas pedagang hanya mampu menutup modal untuk berjualan setiap harinya, artinya keuntungan yang didapat hari ini digunakan untuk modal penjualan besok dan keuntungan penjualan besok digunakan sebagai modal penjualan pada hari berikutnya.

Bantuan pemerintah yang diterima oleh para PKL berupa sembako seperti beras, minyak, telur, dan mi instan untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari dan bantuan

BLT (Bantuan Langsung Tunai) senilai Rp600.000,00 dinilai tidak cukup dalam memenuhi kebutuhan para PKL. Terlebih, tidak semua PKL menerima bantuan tersebut. Hal ini dikarenakan, secara administratif, para PKL juga berasal dari luar Kota Semarang sehingga tidak tercatat dalam sistem kependudukan Pemerintah Kota Semarang. Guna memenuhi kebutuhan hidup dan keperluan usaha, para PKL tersebut mencari jalan lain dengan meminjam uang arisan PKK dan tetangga sekitar. Para pedagang tersebut tidak mendapatkan bantuan dari warga sekitar karena sama-sama tengah terdampak langsung dari adanya covid-19. Meski demikian, solidaritas dalam masyarakat selama pandemi ini cukup baik. Hal ini ditunjukkan dengan banyaknya relawan yang melakukan penggalangan dana guna membantu masyarakat, terutama para Pedagang Kaki Lima yang terdampak pandemi covid-19.

Terjadinya penurunan omset penjualan menuntut para PKL untuk beradaptasi dan menerapkan strategi penjualan baru. Banyak strategi yang diupayakan oleh para PKL guna menjaga kelangsungan usahanya di saat pandemi seperti ini. Penelitian ini merumuskan delapan strategi yang dilakukan oleh para PKL di Kota Semarang dalam menjaga keberlangsungan usahanya pada masa pandemi covid-19. Pertama, menekan biaya dan kuantitas produksi. Strategi menekan biaya dan kuantitas produksi menjadi hal pertama yang dapat dilakukan oleh para PKL. Strategi ini dapat dilakukan dengan membeli bahan baku lebih sedikit dibanding sebelum adanya wabah covid-19 dan mengurangi kuantitas produksi. Hal tersebut sesuai dengan penjelasan Paelin (PKL Penjual Gorengan, 45 tahun).

“Dikurangi pembelian bahan bakunya seperti tempe, minyak goreng, dll. Jadi, kalau tempe yang dibeli beberapa hari yang lalu masih layak digoreng, yang saya digunakan. Tapi kalau sudah tidak layak dan tidak bisa, maka sebelum menjamur, tempe itu saya bagikan ke tetangga daripada mubazir” – Paelin, PKL Penjual Gorengan (Wawancara, 1 Juli 2020).

Melalui strategi ini, PKL ada yang mampu meminimalisasi kerugian yang timbul dan menjaga agar usaha mereka tetap berjalan. Kedua, mengoptimalkan kemajuan teknologi, informasi, dan komunikasi melalui pemanfaatan internet dan media sosial. Tidak dapat dipungkiri bahwa sebagian besar manusia terhubung melalui dunia maya, terutama dalam platform media sosial. Sebut saja facebook yang telah menghubungkan lebih dari 2,5 miliar penduduk di dunia. Media sosial juga dijadikan sebagai strategi bagi para PKL untuk mempromosikan dan memasarkan produk

mereka. Para pedagang berasumsi, dengan mengiklankan produk mereka melalui facebook, instagram, whatsapp, dan media sosial lainnya akan mampu meningkatkan jual beli produk yang ditawarkan. Tak hanya memanfaatkan media sosial, para PKL juga memanfaatkan toko online dalam menjaga kelangsungan usahanya. Hal ini sesuai dengan yang disampaikan oleh Suryono (PKL Penjual Nasi Goreng dan Bakmi Jowo, 39 tahun).

“Ya selain promosi melalui lisan ya, saya juga mempromosikan dagangan saya melalui media sosial seperti facebook dan juga whatsapp ke teman-teman atau kenalan saya, siapa tahu ada yang mau beli atau pesen buat acara hajatan” – Suryono, PKL Penjual Nasi Goreng dan Bakmi Jowo (Wawancara, 28 Juni 2020)

Ketiga, memperbaiki kualitas produk yang ditawarkan. Kualitas produk yang baik dan terjaga tentu menjadi salah satu prioritas pembeli. Masa pandemi ini menuntut para pedagang untuk menjaga kualitas dagangan mereka agar tetap menjadi makanan yang sehat dan layak sehingga mereka dapat bersaing dengan penjual lainnya. Keempat, melakukan diversifikasi dan inovasi produk. Menawarkan produk baru akan meningkatkan minat beli dari para pelanggan. Produk ini akan menjadi salah satu magnet dan daya tarik bagi target pembeli. Semakin banyak pembeli, semakin banyak transaksi. Semakin banyak transaksi jual beli, semakin terjaganya kelangsungan usaha. Kelima, menjaga kepercayaan dan hubungan jangka panjang. Masa pandemi covid-19 menyebabkan timbul rasa kecurigaan satu orang dengan lainnya. Bagi para PKL adalah penting untuk membangun hubungan jangka panjang antara mereka dan pelanggan dengan menjaga kepercayaan satu sama lain. Sikap saling percaya ini dapat diimplementasikan oleh para PKL dengan menjamin, bahwa produk yang mereka tawarkan dalam keadaan baik dan layak konsumsi. Sikap ini akan bermuara pada terjadinya transaksi jual beli yang lebih intens, sehingga dapat meningkatkan pendapatan para PKL.

Keenam, mengoptimalkan pelayanan. Optimalisasi layanan dapat dilakukan dengan cara mengantarkan produk sampai ke alamat pembeli jika perlu. Langkah ini dilakukan guna memperbesar peluang terjualnya produk sehingga meminimalisasi risiko kerugian. Ketujuh, saling bantu antar sesama PKL. Sikap solidaritas juga menjadi strategi bagi para PKL dalam menjaga kelangsungan usahanya. Kegiatan saling bantu antar sesama PKL dilakukan dengan tujuan untuk meminimalisasi

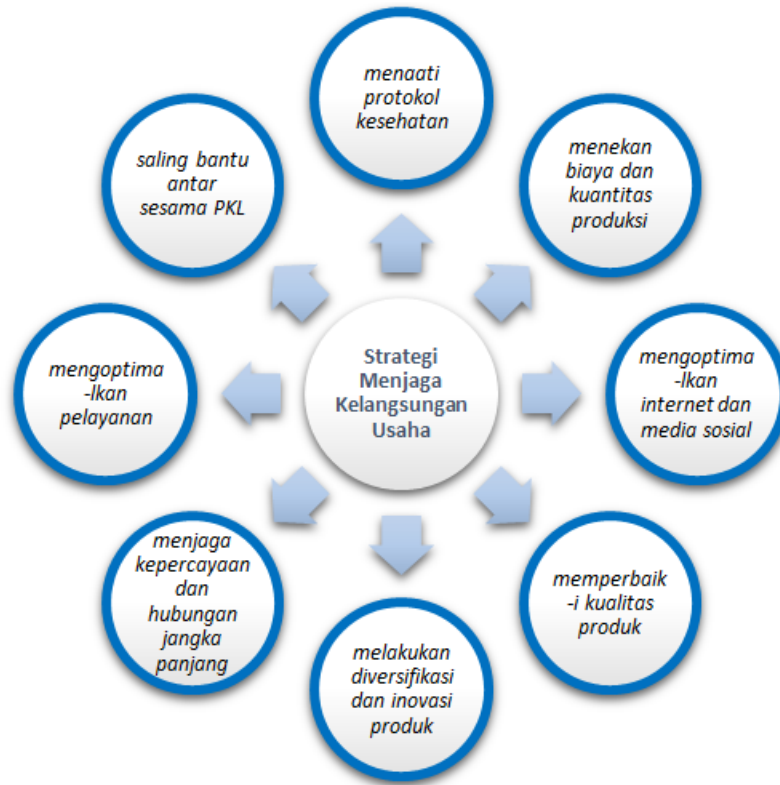
pengeluaran kebutuhan hidup dan kebutuhan produksi melalui sistem sharing antar pedagang. Strategi ini diterapkan oleh paar PKL sebagaimana diungkapkan oleh Ismanto (PKL Penjual Martabak, 32 tahun).

“Ya kami saling membantu sesama pedagang. Karena satu kontrakan sama temen saya yang sesama penjual martabak. Jadi kita bisa saling berbagi bahan misal ada yang habis duluan. Namunkita berjualan dilokasi yang berbeda” – Ismanto (Wawancara, 28 Juni 2020).

Kedelapan, menaati protokol kesehatan dan anjuran pemerintah. Menerapkan protokol kesehatan tak hanya penting bagi para PKL dari sisi medis. Namun, juga berperan dalam menjaga kepercayaan konsumen/pembeli kepada mereka. Strategi ini dilakukan dengan mengikuti protokol pemerintah, menggunakan masker, menyediakan tempat cuci tangan, menyediakan sanitizer, dan langkah lainnya. Hal ini diungkapkan oleh Dewi Rahayu (PKL Penjual Buah-buahan, 35 tahun)

“Jadi kalau kita pake masker, kita bisa meyakinkan pembeli, kalau tempat kita bersih dan steril sehingga mereka betah dan akan berbelanja di kita lagi nantinya” - Dewi Rahayu (Wawancara, 29 Juni 2020).

Kedelapan hal tersebut menjadi langkah strategis bagi para PKL di Kota Semarang untuk menjaga keberlangsungan usahanya. Mereka memilih pendekatan yang sesuai dengan keadaan saat ini dan dirasa tepat dalam menasar konsumen. Delapan) langkah strategis tersebut dapat dilihat pada gambar 4 berikut.



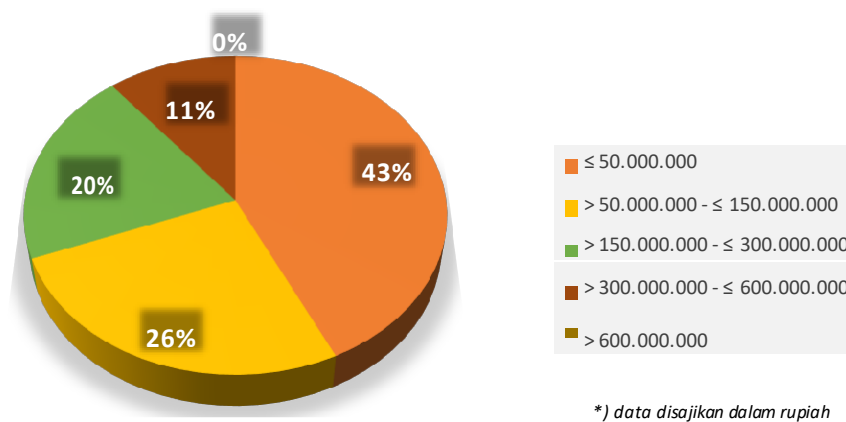
Gambar 4. Stretegi PKL di Kota Semarang Menjaga Kelangsungan Usaha

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

4.3. Kesejahteraan Sosial Pedagang Kaki Lima di Semarang

Bagi Pedagang Kaki Lima (PKL), kesejahteraan sosial dapat diartikan sebagai keadaan dimana kebutuhan hidup dapat terpenuhi dengan baik mulai dari kebutuhan sandang, papan, pangan, kesehatan, dan dapat berinteraksi dengan lingkungannya guna meningkatkan taraf hidup. Kesejahteraan sosial ini dapat dilihat dari beberapa indikator diantaranya harta yang dimiliki; tabungan di lembaga penyimpanan uang seperti bank dan koperasi; kepemilikan investasi seperti deposito, investasi emas, usaha properti, surat berharga, menanam saham di koperasi/CV/PT/usaha bersama lainnya; adanya dana kesehatan yang disiapkan secara berkala; keikutsertaan dalam asuransi kesehatan, adanya dana rekreasi secara berkala; persediaan dana sosial untuk membantu orang lain, disumbangkan ke tempat ibadah ataupun panti asuhan, dan lain sebagainya.

Jika dilihat dari harta yang dimiliki, para Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Semarang dapat dikategorikan sebagaimana terlihat pada gambar 5 berikut.

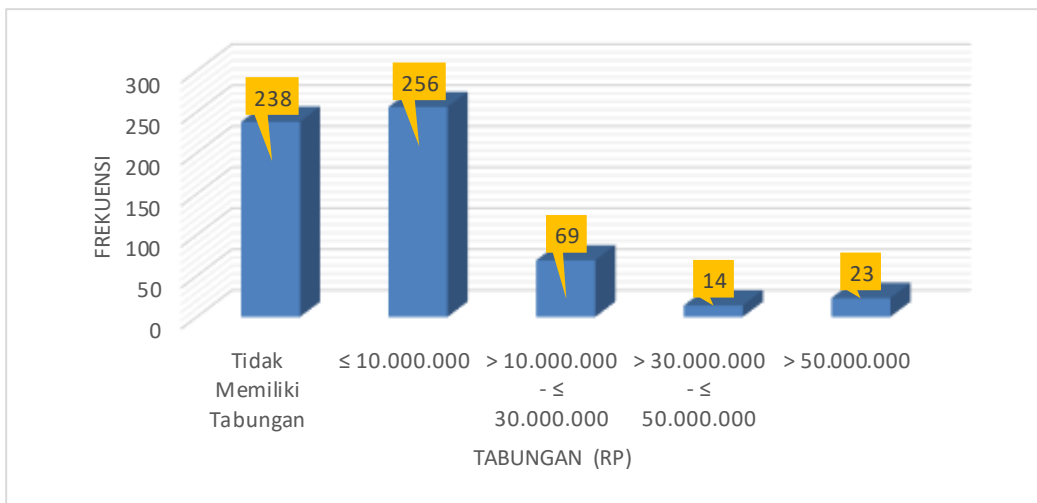


Gambar 5. Kesejahteraan PKL di Kota Semarang berdasarkan Total Harta yang Dimiliki
Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Berdasarkan diagram lingkaran tersebut, para PKL di Kota Semarang dapat diklasifikasikan ke dalam 5 (lima) katagori utama yang kemudian dapat menjelaskan bagaimana dominasi kepemilikan harta ini terhadap mereka. Pertama, para PKL di Kota Semarang didominasi oleh orang-orang yang memiliki total harta senilai kurang dari atau sama dengan (\leq) Rp50.000.000,00 sebesar 43% atau sebanyak 257 responden. Kedua, para pedagang didominasi oleh orang-orang yang memiliki total harta senilai $>$ Rp50.000.000,00 – \leq Rp150.000.000,00 sebesar 26% atau sebanyak 158 responden. Ketiga, didominasi oleh pedagang dengan total harta senilai $>$ Rp150.000.000,00 – Rp300.000.000,00 sebesar 20% atau sebanyak 120 responden. Keempat, merupakan katagori bagi mereka yang memiliki total harta senilai $>$ Rp300.000.000,00 – \leq Rp600.000.000,00 sebesar 11% atau sebanyak 65 responden. Kelima atau terakhir, penelitian ini tidak menemukan para PKL yang memiliki total harta senilai lebih dari ($>$) Rp600.000.000,00.

Indikator lain yang dapat digunakan untuk menggambarkan kesejahteraan para PKL di Kota Semarang adalah kepemilikan atas tabungan di lembaga penyimpanan uang seperti bank dan koperasi. Sama halnya dengan nilai total harta, para PKL di Kota Semarang juga terbagi ke dalam lima (5) katagori. Pertama, ada 238 responden atau 40% yang tidak memiliki tabungan. Kedua, terdapat 43% atau 256 responden yang memiliki tabungan kurang dari atau sama dengan (\leq) Rp10.000.000,00. Kemudian

ketiga, terdapat para pedagang yang memiliki tabungan senilai > Rp10.000.000,00 – ≤ Rp30.000.000,00 sebesar 12% atau sebanyak 69 responden. Keempat, para pedagang yang memiliki tabungan senilai > Rp30.000.000,00 – ≤ Rp50.000.000,00 sebesar 2% atau sebanyak 14 responden. Kelima, terdapat juga para PKL yang memiliki tabungan senilai lebih dari (>) Rp600.000.000,00 sebesar 4% atau sebanyak 23 responden. Hal tersebut dapat dilihat melalui diagram batang pada gambar 6 berikut.



Gambar 6. Kesejahteraan PKL di Kota Semarang berdasarkan Total Harta yang Dimiliki
Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Indikator lainnya adalah kepemilikan investasi seperti deposito, investasi emas, usaha properti, surat berharga, menanam saham di koperasi/CV/PT/usaha bersama lainnya. Jika dilihat melalui indikator ini, maka para PKL di Kota Semarang sebanyak 547 responden atau sebesar 91% ternyata tidak memiliki investasi baik dalam bentuk desposito, investasi emas, usaha properti atau lain sebagainya. Hanya sekitar 9% atau 53 responden yang memiliki 1 jenis investasi. Hal ini dapat dilihat melalui tabel 3 berikut.

Tabel 3. Kesejahteraan PKL di Kota Semarang berdasarkan Kepemilikan Investasi

Kepemilikan Investasi	Frekuensi	Persentase
Tidak Memiliki Investasi	547	91%
Memiliki 1 Bentuk Investasi	53	9%
Memiliki 2 Bentuk Investasi	0	0%
Memiliki 3 Bentuk Investasi	0	0%
Memiliki Lebih dari 3 Bentuk Investasi	0	0%
Total	600	100%

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Jika dilihat dari indikator-indikator tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa PKL di Kota Semarang memiliki tingkat kesejahteraan yang masih relatif rendah. Hal ini didasarkan bahwa sebagian besar PKL di Kota Semarang tepatnya sebesar 43% memiliki total harta kurang dari atau sama dengan (\leq) Rp50.000.000,00 dan 40% dari para PKL tersebut tidak memiliki tabungan sekali. Adapun hanya terdapat 43% dari para PKL yang memiliki tabungan kurang dari atau sama dengan (\leq) Rp10.000.000,00. Selain itu, sebesar 91% PKL di Kota Semarang tidak memiliki investasi baik dalam bentuk deposito, investasi emas, usaha properti atau lain sebagainya.

4.4. Pengaruh Pendidikan, Modal Finansial, Jarak Geografi, Dan Jaringan Sosial Terhadap Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Di Semarang

Peneliti menganalisis data menggunakan *software* pengolah data penelitian IBM SPSS. Peneliti menetapkan variabel jaringan sosial, variabel jarak geografi, variabel pendidikan, dan variabel modal finansial sebagai variabel bebas atau tidak terikat (independen). Sementara itu variabel terikat atau variabel dependennya adalah kesejahteraan. Hal ini dapat dilihat melalui *output* pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Variabel Bebas dan Variabel Terikat (Variables Entered/Removed^a)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Jaringan_Sosial, Jarak_Geografi, Pendidikan, Modal_Finansial ^b	.	Enter

a. Dependent Variable: Kesejahteraan

b. All requested variables entered

Sumber: Data Primer Diolah melalui SPSS, 2020

Analisis selanjutnya pada tabel 5 dapat dilihat bahwa nilai korelasi/hubungan (R) yaitu sebesar 0,885. Angka ini merupakan besarnya prosentase pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat yang disebut dengan koefisien determinasi dan merupakan hasil penguadratan R. Dari output tersebut diperoleh koefisien determinasi (R²) sebesar 0,783 yang berarti pengaruh variabel bebas (jaringan sosial, jarak geografi, pendidikan dan modal finansial) terhadap variabel terikat (kesejahteraan) adalah sebesar 78,2%, sedangkan sisanya yaitu 21,8% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain di luar variable X. Sehingga didapatkan nilai $e = 100\% - R^2 = 100\% - 78,3\% = 21,8\%$.

Tabel 5. Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.885 ^a	.783	.782	.4266

a. Predictors: (Constant), Jaringan_Sosial, Jarak_Geografi, Pendidikan, Modal_Finansial

Sumber: Data Primer Diolah melalui SPSS, 2020

Merujuk *output* yang tervisualisasi pada tabel 6, maka didapatkan bahwa nilai F hitung sebesar 536,678 dan nilai signifikansi atau probabilitas sebesar 0,00 yang berarti lebih kecil dari 0,050 yang berarti bahwa pendidikan, modal finansial, jarak geografi dan jaringan sosial secara simultan atau bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kesejahteraan PKL.

Tabel 6. ANOVA^a

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	390.744	4	97.686	536.678	.000 ^b
Residual	108.302	595	.182		
Total	499.046	599			

a. Dependent Variable: Kesejahteraan

b. Predictors: (Constant), Jaringan_Sosial, Jarak_Geografi, Pendidikan, Modal_Finansial

Sumber: Data Primer Diolah melalui SPSS, 2020

Sementara itu, dari tabel 7 di bawah ini didapatkan persamaan regresi $Y = \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \beta_3 + \beta_4 + \varepsilon$ atau $Y = 2.143 + 0,302X_1 + 0,229X_2 + 0,232X_3 + 0,075X_4 + e$. Persamaan regresi tersebut menunjukkan adanya konstanta sebesar 2,143. Koefisien regresi pengaruh pendidikan (X1) terhadap Kesejahteraan PKL sebesar 0,302. Sedangkan untuk koefisien regresi pengaruh modal finansial (X2) terhadap Kesejahteraan PKL sebesar 0,229. Sementara itu, koefisien regresi pengaruh jarak geografi (X3) terhadap Kesejahteraan PKL sebesar 0,232 dan koefisien regresi pengaruh Jaringan Sosial (X4) terhadap Kesejahteraan PKL sebesar 0,075.

Tabel 7. Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	2.143	.143		15.005	.000
1 Pendidikan	.302	.024	.359	12.519	.000
Modal_Finansial	.229	.027	.291	8.471	.000
Jarak_Geografi	.232	.019	.290	12.251	.000
Jaringan_Sosial	.075	.017	.115	4.385	.000

a. Dependent Variable: Kesejahteraan

Sumber: Data Primer Diolah melalui SPSS, 2020

Dilihat dari uji t, berdasarkan pada hasil output di atas, nilai t hitung untuk Pendidikan (X1) sebesar 12,519 dengan nilai signifikansi 0,000 yang lebih kecil dari 0,050. Maka dapat diambil kesimpulan bahwa pendidikan (X1) secara parsial atau sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap Kesejahteraan PKL. Sedangkan untuk nilai t hitung untuk

Modal Finansial (X2) sebesar 8,471 dengan nilai signifikansi 0,00 yang lebih kecil dari 0,050. Hal ini berarti bahwa Modal finansial (X2) secara parsial atau sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kesejahteraan PKL.

Sementara itu, nilai t hitung untuk Jarak Geografi (X3) yaitu sebesar 12,251 dengan nilai signifikansi sebesar 0,00 yang lebih kecil dari 0,050, sehingga dapat disimpulkan bahwa jarak geografi (X3) secara parsial atau sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kesejahteraan PKL. Nilai t hitung untuk Jaringan Sosial (X4) sebesar 4,385 dengan nilai signifikansi sebesar 0,00 yang berarti lebih kecil dari 0,050, sehingga dapat disimpulkan bahwa jaringan social (X4) secara parsial atau sendiri-sendiri mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap kesejahteraan PKL.

Pada output hasil analisis regresi didapatkan nilai beta Pendidikan 0,359; nilai beta modal finansial sebesar 0,291; nilai beta jarak geografis 0,290; dan nilai beta jaringan social sebesar 0,115. Dari data tersebut, dapat dilihat bahwa pendidikan (X1) memiliki nilai beta yang paling tinggi, sehingga dapat disimpulkan bahwa (Pendidikan) X1 mempunyai pengaruh dominan terhadap kesejahteraan PKL.

BAB 5

SIMPULAN DAN SARAN

5.1 Simpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tersebut, penelitian ini berkesimpulan pada empat hal utama. Pertama, para Pedagang Kaki Lima di Kota Semarang memiliki profil yang berbeda-beda mulai dari latar belakang pendidikan, modal finansial dalam menjalankan usahanya, jarak geografi dari tempat berjualan menuju keramaian publik, hingga jaringan sosial yang dimiliki. Kedua, ada delapan strategi yang digunakan oleh para PKL di Kota Semarang dalam menjaga kelangsungan usahanya yakni menekan biaya dan kuantitas produksi, mengoptimalkan internet dan media sosial, memperbaiki kualitas produk, melakukan diversifikasi dan inovasi produk, menjaga kepercayaan dan hubungan jangka panjang, mengoptimalkan pelayanan, saling bantu antar sesama PKL, dan menaati protokol kesehatan dan anjuran pemerintah. Ketiga, PKL di Kota Semarang memiliki tingkat kesejahteraan yang masih relatif rendah. Keempat, variabel pendidikan, variabel modal finansial, variabel jarak geografi dan variabel jaringan sosial secara simultan atau bersama-sama memiliki pengaruh terhadap kesejahteraan PKL.

5.2 Saran

Dari hasil penelitian yang telah dilakukan, ada beberapa masukan dari peneliti yang diantaranya yaitu, bagi pemerintah, perlu memperhatikan kesejahteraan pedagang kaki lima dengan memberikan kebijakan yang mendukung pedagang kaki lima dalam mengembangkan usaha mereka, seperti memberikan pelatihan dalam berwirausaha, pinjaman modal dan lain sebagainya. Sedangkan bagi para pedagang kaki lima, harusnya senantiasa berupaya untuk memperbaiki pola dalam berjualan mereka, seperti menggunakan berbagai strategi yang lebih kreatif dan inovatif untuk meningkatkan daya jual produk yang ditawarkan kepada konsumen. Berupaya meningkatkan kapasitas diri dalam berwirausaha dengan mengikuti berbagai pelatihan terkait berwirausaha, baik secara mandiri maupun bersama-sama dalam sebuah kelompok pelatihan. Membuat sebuah komunitas pedagang kaki lima guna mengembangkan kesejahteraan dari komunitas tersebut.

DAFTAR PUSTAKA

- Anggraini, W. (2019). *Pengaruh Faktor Modal, Jam Kerja, dan Lama Usaha terhadap Pendapatan Usaha Kecil, Mikro, dan Menengah (Studi Kasus Pedagang Pasar Pagi Perumdam II Sriwijaya Kota Bengkulu. Skripsi. Bengkulu.*
- Fahrudin, A. (2014). *Pengantar Kesejahteraan Sosial. Bandung: PT. Refika Aditama.*
- Handhika, A. (2017). *Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Seputar Alun-alun Kabupaten Klaten). Skripsi. Surakarta.*
- Handoyo, E. (2012). Modal Sosial dan Kontribusi Ekonomi Pedagang Sayur Keliling di Semarang. *Forum Ilmu Sosial*, 39(2), 153–171.
- Handoyo, E. (2013). Kontribusi Modal Sosial dalam Meningkatkan Kesejahteraan Pedagang Kaki Lima Pasca Relokasi. *KOMUNITAS*, 5(2), 252–266.
- Handoyo, E., Saputra, I. H., & Adhibah, A. (2018). *Kebijakan Pemerintah Kota Semarang dalam Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima. Laporan Penelitian. Semarang.*
- Handoyo, E., & Wijayanti, T. (2019). *Modal Sosial Pedagang Kaki Lima dalam Pengelolaan Sampah di Kota Semarang. Laporan Penelitian. Semarang.*
- Huraerah, A. (2019). *Kebijakan Perlindungan Sosial Teori dan Aplikasi Dynamic Governance. Bandung: Penerbit Nuansa Cendekia.*
- Ifotania. (2010). *Analisis Pengaruh Tingkat Pendidikan, Jam Kerja, dan Jenis Usaha terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di kota Surabaya Tahun 2010. Skripsi. Surabaya.*
- Nazara, S. (2010). Pemerataan Antardaerah sebagai Tantangan Utama Transformasi Struktural Pembangunan Ekonomi Indonesia Masa Depan. *Jurnal Ekonomi Dan Pembangunan Indonesia*, XI(1), 83–98.
- Ningsih, E. (2019). *Pengaruh Jam Kerja, Modal, Tingkat Pendidikan, Pengalaman Usaha Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Pasar Raya Padang. Skripsi. Padang.*
- Rachman, M., & Wijayanti, T. (2019). *Metodologi Penelitian Pendidikan Karakter dalam Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Campuran, Tindakan dan Pengembangan. Semarang: LPPM UNNES.*
- Sedarmayanti, & Hidayat, S. (2011). *Metodologi Penelitian. Bandung: CV. Mandar Maju.*
- Simarmata, H. T. (ed). (2008). *Negara Kesejahteraan & Globalisasi Pengembangan Kebijakan dan Perbandingan Pengalaman. Jakarta: PSIK Universitas Paramadina.*

- Soekarwo. (2018). *Berkaca dari Kegagalan Liberalisasi Ekonomi*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D (Kedua)*. Bandung: Alfabeta.
- Utomo, B. A. (2015). *Peran Modal Sosial terhadap Perkembangan Pedagang Kaki Lima Asal Daerah Padang di Sandratex Rempoa Ciputat. Skripsi*. Jakarta.
- Widoyoko, E. P. (2012). *Teknik Penyusunan Instrumen Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Lampiran 1.

BIODATA PENELITI

Judul	KONTRIBUSI PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI SEMARANG	
Bidang Kajian	Etika dan Kebijakan Pembangunan	
1	Nama Ketua	Dr. Eko Handoyo, M.Si.
	ID Scopus	57194235236
	WOS R ID	AAE6125-2019
	Sinta ID	5999593
	Reseach ID	
	Google Scholar ID	W0tS-tQAAAAJ
	NIDN	0008066407
2	Nama Anggota	Tutik Wijayanti S.Pd., M.Pd.,
	Scopus ID	-
	Sinta ID	-
	Reseach ID	-
	Google Scholar ID	jlyuZhwAAAAJ
	NIDN	8837423419

Lampiran 2.

RAB PENELITIAN

PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFIS DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PKL DI KOTA SEMARANG

No	Uraian		Volume	Harga satuan	Jumlah
I.	Honorarium Penunjang Penelitian				
	Dwi Hermawan / - / tidak ber NPWP	Pengolah data	1	penelitian	1.540.000
	Melynda/-/ tidak ber NPWP	Ptugas Survey	200	Responden	8.000
	Yudha Pratama W./-/ tidak ber NPWP	Pembantu Lapangan	40	OH	80.000
	Fauzi Fitri A./-/ tidak berNPWP	Pembantu Lapangan	40	OH	80.000
	Hendry Irawan/-/ tidak berNPWP	Pembantu Lapangan	40	OH	80.000
	Sub Total I (Rp)				12.740.000
II	Bahan Habis Pakai				
	(Bahan-Bahan yang digunakan dlm proses penelitian/pengabdian)				
	Kertas HVS A4 80gram		6	rim	40.000
	Bolpoin /lusin		3	Lusin	35.000
	Isi Tinta Refill inkjet HP 27 Black		5	buah	40.000
	Isi Tinta Refill HP 28 Color		6	buah	55.000
	Toner HP P1102 Laserjet Black Print Cartridge		3	buah	705.000
	ATK Tim Peneliti		4	paket	150.000
	Log Book		5	buah	50.000
	Spidol Snowman Paint Black,Red, Blue		3	Lusin	210.000
	Isi Staples ukuran sedang		2	pak	22.500
	Isi Staples HD 23S24		5	pak	35.000
	Stabilo		4	buah	20.000
	Cairan koreksi pena		4	buah	10.000
	Spidol tinta permanen		4	buah	17.500
	Binder Note Cover Kulit		5	buah	150.000
	ATK Tim FGD		15	paket	150.000
	Konsumsi makan tim FGD (5 x pertemuan x 15 org)		75	dus	30.000
	konsumsi snack tim FGD (5 X pertemuan x 15 org)		75	dus	12.000

	Pencetakan draf awal produk		40	ekslembar	50.000	2.000.000
	Pencetakan produk akhir		168	ekslembar	50.000	8.400.000
	Penggandaan laporan Kemajuan		10	Set	30.000	300.000
	Penggandaan laporan akhir		10	Set	40.000	400.000
	Pulsa/3 tim peneliti		40	kali	25.000	1.000.000
	Konsumsi koordinasi		40	kali	30.000	1.200.000
	Harddisk external Samsung M2		4	buah	1.500.000	6.000.000
	Flash Disk		4	buah	100.000	400.000
	Papan Tulis ukuran 120x180cm double face+stand		1	buah	1.240.000	1.240.000
	Stapler jilid HD 23S24 Kangaroo		1	buah	400.000	400.000
	Staples kangaroo HP-10		3	buah	55.000	165.000
	Penggaris logam logam butter flay30cm		4	buah	35.000	140.000
	Desk Evaluation		10	kali	300.000	3.000.000
	Lokakarya Pengembangan Produk		3	kali	300.000	900.000
	Layout Produk		200	lembar	200.000	4.000.000
	Monitoring dan Evaluasi		3	kali	300.000	900.000
	Penjilidan Laporan Kemajuan		5	paket	20.000	100.000
	Penjilidan Laporan Akhir		5	paket	20.000	100.000
	Penggaris kayu 1 mt		1	buah	70.000	70.000
	Pines papan tulis		1	pak	15.000	15.000
	Rautan Pensil besar		1	buah	60.000	60.000
	Penyusunan Alat Evaluasi		15	Set	300.000	4.500.000
	Sub Total II (Rp)					46.320.000
III	Analisis Data (termasuk biaya perjalanan dan Sewa Peralatan)					
	(Peralatan dan Perlengkapan yang digunakan dlm proses penelitian/pengabdian					
	Uang Harian di Jawa Tengah					
	Luar Kota	OH	6	OH	370.000	2.220.000
	dalam Kota Lebih dari 8 jam	OH	24	OH	150.000	3.600.000
	Transpot					
	luar kota	OH	6	OH	370.000	2.220.000
	dalam kota (lokal)	OH	16	OH	150.000	2.400.000
	Sewa Kamera/buah		10	kali	300.000	3.000.000
	Sewa printer		10	kali	300.000	3.000.000
	Sewa ruangan untuk kegiatan FGD		5	kali	500.000	2.500.000
	Sewa LCD		10	kali	200.000	2.000.000
	Sub Total III (Rp)					20.940.000
IV	Seminar/ Publikasi penelitian					

Publikasi Ilmiah		1	Paket	19.000.000	19.000.000
Hak Cipta		1	Paket	1.000.000	1.000.000
Sub Total V (Rp)					20.000.000
Total (Rp)					100.000.000

Lampiran 3.

INSTRUMEN PENELITIAN PENUGASAN



**PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN
JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA
DI SEMARANG**

Tim Pengusul:

Dr. Eko Handoyo, M.Si. /Ketua/ 0008066407
Tutik Wijayanti, S.Pd., M.Pd./Anggota/8837423419

**PASCASARJANA
UNIVERSITAS NEGERI SEMARANG
2020**

INSTRUMEN PENELITIAN

Untuk Pedagang Kaki Lima

JUDUL PENELITIAN : **PENGARUH PENDIDIKAN, MODAL FINANSIAL, JARAK GEOGRAFI, DAN JARINGAN SOSIAL TERHADAP KESEJAHTERAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI SEMARANG**

PENELITI : **Eko Handoyo**
Tutik Wijayanti

PETUNJUK PENGISIAN:

1. Anda diminta menjawab pertanyaan atau mengisi informasi pada tempat yang telah disediakan.
2. Berilah jawaban sesuai dengan pandangan, persepsi, dan kondisi anda sebenarnya.
3. Jawaban tidak akan memengaruhi kelangsungan usaha/dagang anda.

IDENTITAS RESPONDEN:

1. Nomor Responden :
2. Nama Responden :
3. Tempat :
Usaha/Dagang (kios, shelter, emperan toko, dll)
4. Sarana :
Usaha/Dagang (lapak sederhana, gerobak, sepeda motor, mobil, dll)
4. Umur :
5. Jenis Kelamin :
6. Agama :
7. Pendidikan Terakhir :
8. Alamat Sekarang :
9. Daerah Asal :
10. Bidang Usaha Saat ini :

11. Sebelumnya Bekerja :
sebagai
12. Pendapatan per Hari :
13. Pengeluaran per Hari :
14. Jumlah Tanggungan :
Keluarga

A. PENDIDIKAN PKL

NO.	INDIKATOR PENDIDIKAN	KRITERIA PENILAIAN	PILIH YANG SESUAI (beri tanda √)	SKOR	KETERANGAN
1	Jenjang Pendidikan	Tidak Sekolah atau SD/Sederajat		1	
		SMP/Sederajat atau SMA/Sederajat		2	
		Diploma/Sederajat atau Sarjana		3	
		Magister		4	
		Doktor		5	
2	Pelatihan Kewirausahaan	Tidak pernah mengikuti pelatihan		1	
		Pernah mengikuti pelatihan minimal 1 kali dan tidak lebih dari 3 kali		2	
		Pernah mengikuti pelatihan lebih dari 3 kali dan tidak lebih dari 6 kali		3	
		Pernah mengikuti pelatihan lebih dari 6 kali dan tidak lebih dari 9 kali		4	
		Mengikuti pelatihan kewirausahaan secara berkala, lebih dari 9 kali		5	
3	Belajar Berdagang	Belajar secara mandiri		1	
		Belajar dari keluarga		2	
		Belajar dari teman		3	
		Belajar dari komunitas pedagang		4	
		Belajar melalui pelatihan kewirausahaan		5	
Total Skor					

B. MODAL FINANSIAL

NO.	INDIKATOR MODAL FINANSIAL	KRITERIA PENILAIAN	PILIH YANG SESUAI (beri tanda √)	SKOR	KETERANGAN
1	Jumlah Modal Awal (Rupiah)	0,00 – 5.000.000,00		1	
		>5.000.000,00 – 10.000.000,00		2	
		>10.000.000,00 – 15.000.000,00		3	
		>15.000.000,00 – 20.000.000,00		4	
		>20.000.000,00		5	
2	Jumlah Modal Bulanan (Rupiah)	0,00 – 2.000.000,00		1	
		>2.000.000,00 – 4.000.000,00		2	
		>4.000.000,00 – 6.000.000,00		3	
		>6.000.000,00 – 8.000.000,00		4	
		>8.000.000,00		5	
3	Jumlah Modal Cadangan (Rupiah)	0,00 – 5.000.000,00		1	
		>5.000.000,00 – 10.000.000,00		2	
		>10.000.000,00 – 15.000.000,00		3	
		>15.000.000,00 – 20.000.000,00		4	
		>20.000.000,00		5	
4	Sumber Modal	Dana pribadi		1	
		Bantuan Suami/Istri		2	
		Bantuan Keluarga Besar		3	
		Pinjaman Rekan/Teman		4	
		Pinjaman Bank/Lembaga Sumber Keuangan lainnya		5	
Totalskor					

C. JARAK GEOGRAFI

NO	INDIKATOR JARAK GEOGRAFI	KRITERIA PENILAIAN	PILIH YANG SESUAI (beri tanda √)	SKOR	KETERANGAN
1	Lokasi Dagang ke Tempat Keramaian, seperti Jalan Raya,	>200		1	
		>150 – 200		2	
		>100 – 150		3	

	Mall, Rumah Sakit, dll (meter)	>50 – 100		4	
		0 – 50		5	
2	Akses Pembeli menuju Tempat Usaha (Pedagang)	Sangat Tidak Mudah		1	

		Tidak Mudah		2	
		Cukup Mudah		3	
		Mudah		4	
		Sangat Mudah		5	
3	Jarak AntarPedagang pada Jenis Usaha yang sama (meter)	0 – 10		1	
		>10 – 20		2	
		>20 – 30		3	
		>30 – 40		4	
		>40		5	
Total Skor					

D. JARINGAN SOSIAL

NO	INDIKATOR JARINGAN SOSIAL	KRITERIA PENILAIAN	PILIH YANG SESUAI (beri tanda x)	SKOR	KETERANGAN
1	Keikutsertaan dalam paguyuban/komunitas PKL	Tidak mengikuti		1	
		Anggota Non Aktif Paguyuban		2	
		Anggota Aktif Paguyuban		3	
		Pengurus Umum Paguyuban (anggota divisi/bidang,dll)		4	
		Pengurus Inti Paguyuban (ketua, sekretaris, bendahara dan ketua divisi/bidang)		5	
2	Penggunaan Media Sosial Untuk Keperluan Usaha (Whatsapp, Facebook, Instagram, Twitter, Line, Michart, dll)	Tidak Menggunakan Media Sosial		1	
		Menggunakan 1 Media Sosial		2	
		Menggunakan 2 Media Sosial		3	
		Menggunakan 3 Media Sosial		4	

		Menggunakan lebih dari 3 Media Sosial		5	
3	Keikutsertaan dalam organisasi yang bertujuan sebagai sarana dalam bersosialisasi (contoh: arisan, perkumpulan ibu-ibu/bapak-bapak di area tempat tinggal, komunitas sepeda, komunitas mobil kuno, komunitas pencinta satwa langka, dll)	Tidak pernah mengikuti		1	
		Mengikuti 1 organisasi		2	
		Mengikuti 2 organisasi		3	
		Mengikuti 3 organisasi		4	
		Mengikuti kegiatan lebih dari 3 organisasi		5	

4	Relasi Sosial (memiliki hubungan dekat/kenalan dengan petugas Satpol PP, petugas Dinas Perdagangan, polisi/tentara, dan preman atau lainnya)	Tidak memiliki hubungan		1	
		Ada kenalan dengan 1 petugas/polisi/preman		2	
		Ada kenalan dengan 2 petugas/polisi/preman		3	
		Ada kenalan dengan 3 petugas/polisi/preman		4	
		Ada kenalan dengan lebih dari 3 petugas/polisi/preman		5	

E. KESEJAHTERAAN PKL

NO	INDIKATOR KESEJAHTERAAN PKL	KRITERIA PENILAIAN	PILIH YANG SESUAI (beri tanda √)	SKOR	KETERANGAN
1	Harta yang Dipunyai 1. Kategori sedikit: sepeda, televisi, handphone, dll (jika dinominasikan harga barang kurang dari 10 juta) 2. Kategori cukup: Hewan ternak berkaki empat, sepeda motor, perhiasan, dll (jika	Hanya memiliki harta 1 kategori dan jika ditotalkan, nominal tidak lebih dari 50 juta		1	
		Memiliki harta 2 kategori, dan jika ditotalkan, nominal >50 juta dan ≤150 juta		2	
		Memiliki harta 2 atau 3 kategori, dan jika ditotalkan, nominal >150 juta dan ≤300 juta		3	

	dinominalkan >10 juta dan kurang dari 50 juta) 3. Kategori banyak: rumah, mobil, tanah, kebun, investasi seperti deposito, dll (jika dinominalkan lebih dari 50 juta)	Memiliki harta 3 kategori, dan jika ditotalkan, nominal >300 juta dan ≤600 juta		4	
		Memiliki harta tiga kategori dan jika ditotalkan, nominal >600 juta		5	
2	Tabungan di Bank, Koperasi maupun tempat penyimpanan uang lainnya (Rupiah)	Tidak Memiliki tabungan		1	
		Memiliki tabungan dengan nominal ≤10 juta		2	
		Memiliki tabungan dengan nominal >10 juta s.d ≤30 juta		3	
		Memiliki tabungan dengan nominal >30 juta s.d ≤50 juta		4	
		Memiliki tabungan dengan nominal >50 juta		5	
3	Kepemilikan Investasi seperti deposito, investasi emas, usaha properti, surat berharga, menanam saham di koperasi/CV/PT/usaha bersama lainnya	Tidak memiliki investasi		1	
		Memiliki 1 bentuk investasi		2	
		Memiliki 2 bentuk investasi		3	
		Memiliki 3 bentuk investasi		4	
		Memiliki lebih dari 3 investasi		5	
4	Dana Kesehatan per bulan (Rupiah)	0 – 250.000,00		1	
		>250.000,00 – 500.000,00		2	
		>500.000,00 – 750.000,00		3	
		>750.000,00 – 1.000.000,00		4	
		>1.000.000,00		5	
5	Keikutsertaan dalam Asuransi Kesehatan	Tidak ikut dalam asuransi kesehatan		1	
		Memiliki asuransi kesehatan bantuan dari pemerintah (dibayar penuh oleh pemerintah)		2	
		Memiliki asuransi kesehatan program pemerintah dibayar mandiri (kelas 3)		3	

		Memiliki asuransi kesehatan program pemerintah dibayar mandiri (kelas 2)		4
		Memiliki asuransi kesehatan program pemerintah dibayar mandiri (kelas 1) maupun ikut asuransi swasta		5
6	Tujuan Berobat Saat Sakit	Berobat secara non medis (misal: ke dukun)		1
		Membeli obat di apotek/toko obat		2
		Berobat ke puskesmas		3
		Berobat ke klinik maupun dokter keluarga (faskes 1)		4
		Langsung berobat ke rumah sakit		5
7	Jumlah Rekreasi per bulan (rupiah)	Tidak pernah/tidak tentu (beberapa bulan baru rekreasi)		1
		1 kali		2
		2 kali		3
		3 kali		4
		≥ 4 kali		5
8	Dana Rekreasi per Tahun (rupiah)	0 – 360.000,00		1
		>360.000,00 – 480.000,00		2
		>480.000,00 – 600.000,00		3
		>600.000,00 – 720.000,00		4
		>720.000,00		5
9	Peserta Rekreasi	Sendiri		1
		Bersama Teman		2
		Bersama Pasangan (Suami/Istri atau Pacar)		3
		Bersama Keluarga Inti (suami/istri dan anak-anak)		4
		Bersama Keluarga Besar (Ayah,ibu, istri/suami, anak-anak, saudara-saudara,ponakan, dll)		5
10	Tempat Rekreasi	Dalam Kota		1
		Dalam Provinsi		2
		Luar Provinsi		3
		Luar Pulau		4
		Luar Negeri		5
11	Pilihan Rekreasi	Taman, Mall atau tempat hiburan yang		1

		dekat tempat tinggal dan gratis			
		Hutan, waduk/bendungan, sungai,		2	
		Museum atau tempat-tempat bersejarah, Kebun binatang		3	
		Gunung/puncak/dataran tinggi, air terjun, gua, pantai		4	
		Wahana permainan berbayar (Dufan, Ancol, dll)		5	
12	Persediaan Dana Sosial (untuk membantu orang lain, disumbangkan ke masjid, ke panti asuhan, dll) (dalam rupiah)	Tidak ada		1	
		Tersedia dana sosial maksimal 100.000,00 per bulan		2	
		Tersedia dana sosial >100.000,00 dan kurang dari 200.000,00		3	
		Tersedia dana sosial >200.000,00 dan kurang dari 300.000,00		4	
		Tersedia dana sosial >300.000,00		5	
Total Skor					

CATATAN PENELITI:

