

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA
DI KOTA SURAKARTA, SEBELUM DAN
SESUDAH DITATA DI PASAR KLITHIKAN
NOTOHARJO SEMANGGI**

T E S I S

Program Studi Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan
Konsentrasi : Ekonomi Sumberdaya Manusia dan Pembangunan



Diajukan oleh :

**DIDIK ANGGONO HKS
S4209084**

**FAKULTAS EKONOMI UNIVERSITAS SEBELAS MARET
PROGRAM PASCA SARJANA
MAGISTER EKONOMI DAN STUDI PEMBANGUNAN
SURAKARTA**
commit to user
2011

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA
DI KOTA SURAKARTA, SEBELUM DAN
SESUDAH DITATA DI PASAR KLITHIKAN
NOTOHARJO SEMANGGI**

Disusun oleh :

DIDIK ANGGONO HKS

S4209084

Telah disetujui Pembimbing

Pada tanggal :

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. JJ. Sarungu, MS.
NIP. 19510701 198010 1 001

Drs. BRM. Bambang Irawan, M.Si
NIP. 19670523 199403 1 002

Ketua Program Studi
Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan

Dr. JJ. Sarungu, MS.
NIP. 19510701 198010 1 001

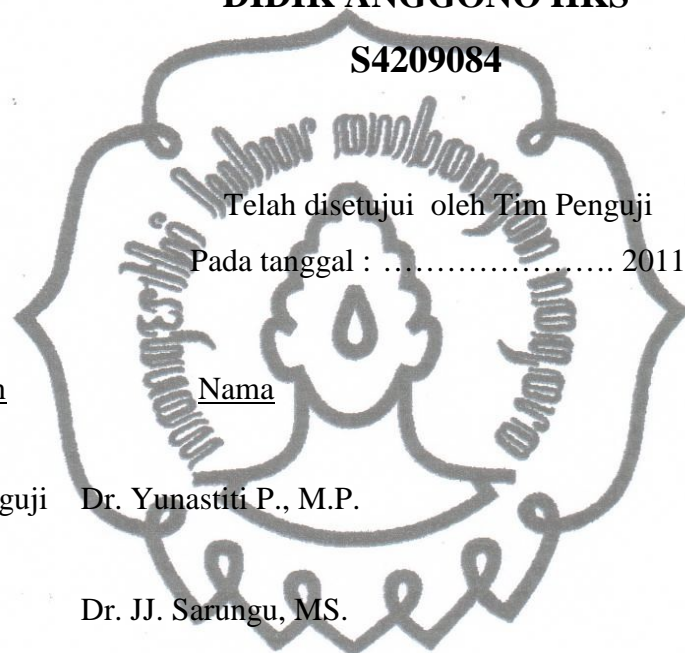
commit to user

**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA
DI KOTA SURAKARTA, SEBELUM DAN
SESUDAH DITATA DI PASAR KLITHIKAN
NOTOHARJO SEMANGGI**

Disusun oleh:

DIDIK ANGGONO HKS

S4209084



Telah disetujui oleh Tim Penguji

Pada tanggal : 2011

Jabatan

Nama

Tanda Tangan

Ketua Tim Penguji	Dr. Yunastiti P., M.P.
Pembimbing I	Dr. JJ. Sarungu, MS.
Pembimbing II	Drs. BRM. Bambang Irawan, M.Si.

Mengetahui,
Direktur PPs UNS

Ketua Program Studi
Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan

Prof. Drs. Suranto, MSC. Ph.D
NIP. 19570820 198503 1 004

Dr. JJ. Sarungu, MS.
NIP. 19510701 198010 1 001

commit to user

PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini saya :

Nama : Didik Anggono HKS

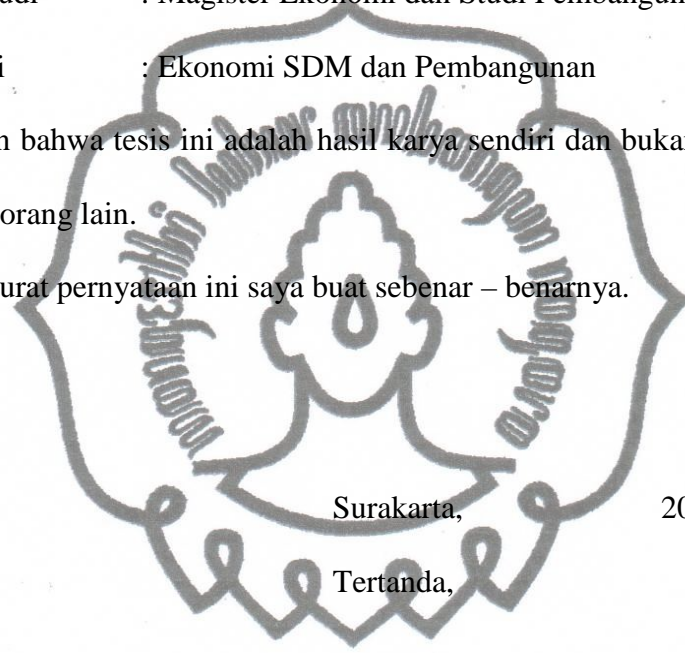
NIM : S. 4209084

Prohram Studi : Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan

Konsentrasi : Ekonomi SDM dan Pembangunan

Menyatakan bahwa tesis ini adalah hasil karya sendiri dan bukan merupakan jiplakan dari hasil karya orang lain.

Demikian surat pernyataan ini saya buat sebenar – benarnya.



Surakarta,

2011

Tertanda,

Didik Anggono HKS

PERSEMBAHAN



Karya Ini kupersembahkan untuk :

- ✚ Istriku yang selalu memberikan semangat
- ✚ Vio dan Vanya yang selalu menginspirasi
- ✚ Orang tuaku
- ✚ Almamaterku

commit to user

MOTTO

*“Manusia tak selamanya benar dan tak selamanya salah,
kecuali ia yang selalu mengoreksi diri dan membenarkan
kebenaran orang lain atas kekeliruan diri sendiri”*



commit to user

KATA PENGANTAR

Penelitian ini konsentrasi pada sumber daya manusia dan pembangunan yang akan mengkaji tentang pendapatan pedagang kaki lima ketika masih di Monumen Banjarsari (Monjari) dengan setelah dipindah ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi cukup menarik.

Namun yang menarik itu, untuk mengungkapkan permasalahannya sangat menuntut energi yang berupa pengetahuan, waktu dan tenaga. Dalam hal inilah penulis memiliki keterbatasan, sehingga Tesis ini menghadapi banyak kendala. Hanya berkat bantuan dosen pembimbing serta teman-teman berupa informasi berharga dan beberapa fasilitas dalam pengumpulan data, maka tesis ini akhirnya dapat selesai sesuai harapan.

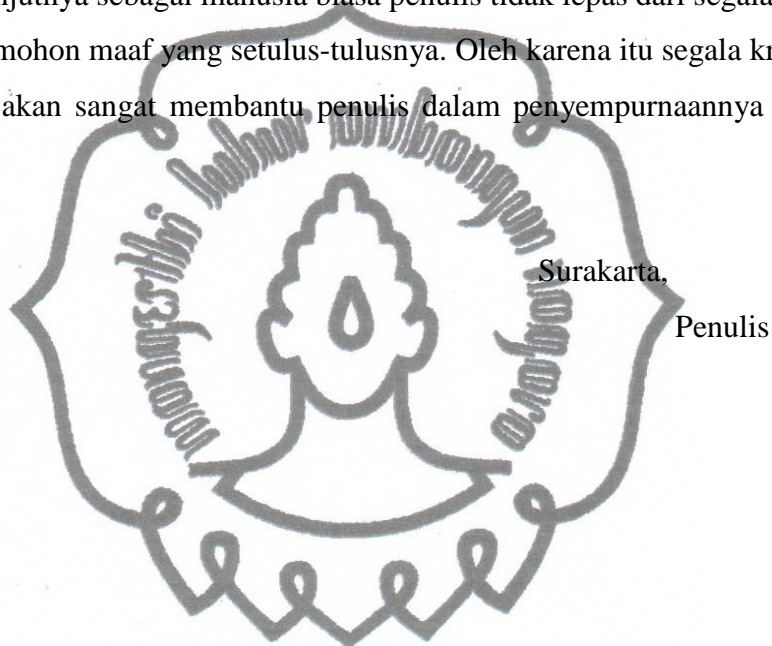
Pada kesempatan ini penulis mengucapkan syukur kepada Tuhan Yang Maha Kuasa, karena perkenan-Nya penulis dapat menyelesaikan penelitian untuk menyusun Tesis dengan judul : “ ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA SURAKARTA, SEBELUM DAN SESUDAH DITATA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO SEMANGGI”.

Penulisan ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna memperoleh gelar Magister Sains pada Universitas Sebelas Maret Surakarta. Untuk itu dengan segala kerendahan hati penulis juga menyampaikan terima kasih dan penghargaan yang setulus-tulusnya kepada semua pihak yang telah memberi informasi berharga, terlebih-lebih ucapan terima kasih ini dihaturkan kepada :

1. Prof. Drs. Suranto, MSC. Ph.D, selaku Direktur Program Pascasarjana Universitas Sebelas Maret Surakarta
2. Dr. JJ. Sarungu, MS selaku Ketua Program Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Dr. JJ. Sarungu, MS. selaku dosen pembimbing utama yang telah sabar memberi bimbingan, sehingga tesis ini dapat selesai tepat waktu.
4. Drs. BRM. Bambang Irawan, Msi. selaku pembimbing pendamping yang telah meluangkan waktunya untuk memberi bimbingan sampai Tesis ini selesai.
5. Drs. Subagiyo, MM. selaku Kepala Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta yang telah memberikan ijin penelitian dalam penyusunan Tesis.
6. Seluruh staf administrasi dan pendidikan MESP – UNS serta civitas akademis Magister Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Sebelas Maret Surakarta yang tidak bisa disebutkan satu persatu.

7. Kedua orang tuaku tercinta yang telah memberikan do'a, semangat dan dorongan kepada penulis untuk menyelesaikan tesis ini.
8. Istriku tercinta dan putri - putriku tersayang.
10. Pihak-pihak lain yang tidak bisa penulis sebutkan satu per satu.

Atas segala bantuan yang telah diberikan, hanya doa yang dapat penulis panjatkan, semoga Tuhan Yang Maha Kasih memberikan balasan dan menjadikan amal ibadah yang mulia. Selanjutnya sebagai manusia biasa penulis tidak lepas dari segala kekurangan, untuk itu penulis mohon maaf yang setulus-tulusnya. Oleh karena itu segala kritik dan saran yang konstruktif akan sangat membantu penulis dalam penyempurnaannya dalam penyusunan selanjutnya



2011

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
HALAMAN MOTTO.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
ABSTRAK.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan Masalah	13
C. Tujuan Penelitian	14
D. Manfaat Penelitian	14
BAB II TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS	
A. Tinjauan Pustaka.....	15
1. Sektor Informal.....	15

2. Hubungan Sektor Informal dengan Sektor Formal	17
3. Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (PKL)	19
d. Pendapatan	24
B. Penelitian Terdahulu	26
C. Kerangka Pikiran	27
D. Hipotesis	28
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Tipe Penelitian	29
B. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling	29
a. Populasi	29
b. Sampel	29
c. Sampling	29
C. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data.....	32
D. Definisi operasional	32
D. Teknik Analisis	34
BAB IV HASIL PENELITIAN	
A. Gambaran Umum Kota Surakarta.....	34
B. Gambaran Pedagang Kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.....	35
C. Profil Pedagang kaki Lima di Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.....	45

D. Analisis dan Komparatif Pendapatan PKL	50
E. Upaya Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima	65
F. Pembahasan.....	70
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	72
B. Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Pertumbuhan pedagang kaki lima dari tahun 2005-2010	7
Tabel 1.2 Jumlah PKL menurut tempat di shelter	10
Tabel 1.3 Jumlah PKL menurut model penataan gerobak dan payung	11
Tabel 3.1 Populasi dan Sampling.....	30
Tabel 4.1 Pedagang kaki lima berdasarkan jenis dagangan di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi	40
Tabel 4.2 Data PKL berdasarkan modal usaha.....	42
Tabel 4.3 Data PKL berdasarkan Pendapatan usaha (omzet/hari).....	43
Tabel 4.4 Data Pengeluaran rutin PKL (Rp/hari)	44
Tabel 4.5 Distribusi frekuensi karakteristik PKL berdasarkan tingkat pendidikan, asal dan status kepemilikan di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi.....	45
Tabel 4.6 Distribusi frekuensi nilai pendapatan PKL di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi.....	51
Tabel 4.7 Distribusi frekuensi nilai pendapatan PKL di Monjari.....	55
Tabel 4.8 Rata-rata Pendapatan PKL Sebelum dan sesudah	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1. Kerangka Berpikir.....	28
Gambar 2. Persentase Latar Belakang Pendidikan Pedagang kaki Lima di Kawasan Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.....	46
Gambar 3. Persentase Asal Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pasar klithikan Notoharjo Semanggi.....	48
Gambar 1. Persentase Status Kepemilikan Usaha Pedagang kaki Lima di Kawasan Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.....	49

ABSTRAK**ANALISIS PENDAPATAN PEDAGANG KAKI LIMA DI KOTA SURAKARTA,
SEBELUM DAN SETELAH DITATA DI PASAR KLITHIKAN NOTOHARJO
SEMANGGI.****Didik Anggono HKS,
S. 4209084.**

Tujuan penelitian ini adalah untuk Mengetahui dan menganalisis apakah ada perbedaan yang signifikan rata-rata pendapatan per bulan dari PKL ketika di Monjari dengan setelah menempati Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian Deskriptif dan uji hipotesis dengan pendekatan survey. Sumber data yang dibutuhkan adalah sumber data primer dan sekunder. Teknik pengumpulan data dengan kuesioner. Teknik pengambilan sampel dengan acak diklasifikasikan secara proposional (*Classified Proposional Random Sampling*) dengan jumlah sampel 275 pedagang/PKL. Metode analisis *Deskriptif*, uji signifikansi hipotesis dengan menggunakan uji t.

Hasil penelitian dapat ditemukan dengan berpindahnya PKL dari Monjari ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi signifikan pada pendapatan rata-rata per bulan, sehingga hipotesis dalam penelitian ini didukung. Hal ini berarti bahwa perpindahan PKL berpengaruh positif secara rata-rata pendapatan.

Kata Kunci : *Perpindahan dan Pendapatan.*

ABSTRACT**REVENUE ANALYSIS OF STREET VENDORS INCITY OF SURAKARTA,
BEFORE AND AFTER SET IN KLITHIKAN NOTOHARJO SEMANGGI
MARKET.****Didik Anggono HKS,
S. 4209084.**

The purpose of this study is to knowing and analyze whether there are significant differences on average revenue per month from street vendors when Monjari after occupying Klitikan Notoharjo Semanggi Market.

This research is a Descriptive and testing hyphotesis with a survey approach. The necessary data sources are primary and secondary sources. Techniques of data collection via questionnaires. Random sampling technique with classified (Classified Random Sampling) with samples from 275 traders/ street vendors. Descriptive analysis method, significance test of hyphotesis using t test.

Result can be fond with the migration of vendors from Monjari to Market Klitikan Notoharjo Semanggi significant at the average income per month, so the hypothesis in this study are supported. This mean that the movement of street vendors have positibe impact on average income.

Keywords : Street vendors and Revenue

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pembangunan nasional merupakan pembangunan manusia dan masyarakat Indonesia seutuhnya yang bertujuan untuk mewujudkan masyarakat adil dan makmur yang merata baik materiil maupun spiritual yang berdasarkan Pancasila dalam wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia yang merdeka dan berdaulat, dimana pelaksanaan pembangunan nasional tercapai salah satunya yaitu dengan meningkatkan kesejahteraan dan kemakmuran rakyat, maka diperlukan pertumbuhan ekonomi yang tinggi, pemerataan hasil-hasil pembangunan secara adil, partisipasi politik serta kesempatan bagi masyarakat untuk berkembang.

Pembangunan merupakan proses perubahan yang direncanakan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, membuka lapangan pekerjaan dan kesempatan kerja, akan tetapi setelah lebih dari 65 tahun Indonesia merdeka pertumbuhan proses pembangunan yang terjadi tidak sejalan dengan proses pertumbuhan angkatan kerja dan tenaga kerja sehingga mengakibatkan munculnya permasalahan - permasalahan sosial.

Terjadinya krisis moneter pada tahun 1998 yang hampir terjadi di seluruh asia, juga adanya krisis kepercayaan terhadap peran pemerintah, yang menjadikan permasalahan di dalam bangsa indonesia saat ini sebagai sebuah akumulasi dari permasalahan-permasalahan yang telah ada sebelumnya yaitu masalah kemiskinan, *commit to user* kependudukan, pengangguran, kesempatan kerja,

pertumbuhan ekonomi, distribusi pendapatan masalah kelestarian lingkungan hidup dan partisipasi masyarakat dan swasta dalam proses pembangunan.

Pada masa pembangunan sekarang ini seolah-olah kita telah mengalami kemajuan yang luar biasa mengarah pada kehidupan modern. Pola pendekatan pembangunan yang mengedepankan pertumbuhan ekonomi dalam konsep *trickle - down effect* dengan fokus kebijakan meningkatkan sektor dan kelompok pelaku ekonomi yang memiliki profitabilitas tinggi, industri besar diletakkan sebagai sektor unggulan (*leading sector*) serta swasta sebagai agen utama penggerak perekonomian nasional.

Tetapi hanya segelintir orang yang diuntungkan oleh sistem tersebut. Sebagian kecil hidup dalam kemewahan, sementara sebagian besar sisanya hidup dalam kemiskinan. Timbul kesenjangan secara ekonomi, sosial, bahkan budaya di tengah-tengah kehidupan masyarakat bangsa ini. Dengan perkataan lain, penerapan strategi ini disatu sisi telah membangun terbentuknya konsentrasi kapital. Namun disisi lain secara bersamaan telah melahirkan marginalisasi, baik marginalisasi desa oleh kota maupun marginalisasi penduduk miskin oleh yang kaya.

Arus urbanisasi merupakan salah satu faktor penyebab permasalahan diperkotaan, utamanya mengenai kedatangan kaum urban yang gagal dalam kualifikasi pekerjaan, dimana kebanyakan pendatang dari desa tidak memiliki kualifikasi yang cukup untuk memperoleh pekerjaan di kota, mereka kalah bersaing dengan orang-orang yang memiliki modal, pendidikan, pengalaman, *skill* (ketrampilan), informasi dan akses yang lebih baik sehingga kedatangan kaum urban ini menjadikan kota kelebihan angkatan kerja.

commit to user

Bagi kelompok ini pokok persoalan kemiskinan disebabkan ketidakmampuannya memenuhi kebutuhan-kebutuhan primer sehingga timbul berbagai permasalahan sosial. Kemiskinan dalam masyarakat kota, menjadi problem sosial yang disebabkan kedudukan ekonomi masyarakat dapat ditentukan secara tegas. Kesenjangan antara kaya dan miskin terpampang secara nyata. Hal demikian berbeda dengan kemiskinan di pedesaan. Pada masyarakat bersahaja susunan dan organisasinya, kemiskinan bukan masalah sosial karena ada anggapan semua telah ditakdirkan. Mereka tidak terlalu memperhatikan hal tersebut kecuali mereka benar-benar menderita karenanya. Adapun faktor-faktor yang menyebabkan mereka membenci kemiskinan adalah kesadaran bahwa mereka telah gagal untuk memperoleh lebih dari apa yang telah dimilikinya, sehingga mereka berupaya dengan pengharapan kondisi kehidupannya akan lebih baik (Soerjono Soekanto, 1990: 407).

Semakin berkembangnya suatu kota, maka permasalahan yang dihadapinya pun akan menjadi semakin kompleks dimana timbul masalah kemiskinan, kependudukan, pengangguran, kesempatan kerja, pertumbuhan ekonomi dan lain-lain. Kultur kota surakarta yang dikenal sebagai kota yang tidak pernah tidur, mendorong masyarakat untuk memanfaatkan kondisi tersebut untuk mendapatkan pekerjaan dengan melakukan usaha-usaha baik sektor formal maupun sektor informal dalam berbagai jenis usaha untuk mendapatkan sesuap nasi, kondisi ini ditunjang oleh krisis ekonomi yang berkepanjangan yang berdampak pada Pemutusan Hubungan Kerja (PHK).

Salah satu potensi dari pembangunan nasional adalah usaha dibidang sektor informal dimana sektor informal merupakan salah satu alternatif dalam upaya mendapatkan lapangan pekerjaan di perkotaan, sektor informal muncul sebagai alternatif bahkan lahir sebagai katup pengaman atas ketidakmampuan sektor formal menampung angkatan kerja yang ada di kota besar.

Menurut Hidayat (1983), sektor informal diartikan sebagai unit usaha berskala kecil yang memproduksi serta mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kerja dan pendapatan bagi dirinya sendiri, dimana dalam usahanya itu sangat dibatasi oleh modal dan ketrampilan yang memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Pola kegiatan tidak teratur waktu, permodalan dan penerimaan.
2. Tidak tersentu peraturan yang diterapkan oleh pemerintah
3. Modal, peralatan, omset biasanya kecil
4. Usahanya tidak mempunyai tempat usaha yang permanen
5. Tidak mempunyai keterkaitan dengan usaha lain
6. Umumnya dilakukan oleh dan untuk melayani golongan masyarakat berpenghasilan rendah
7. Mempergunakan buruh sedikit dari lingkungan keluarga, kenalan atau daerah yang sama
8. Tidak memiliki keahlian dan ketrampilan khusus
9. Tidak mengenal usaha perbankan, pembukuan dan perkreditan

Menurut Hidayat (1983:19), sektor informal dibagi dalam 5 sub sektor dengan komposisi angkatan kerja sebagai berikut :

1. Sub sektor perdagangan : 50 %
2. Sub sektor jasa : 20 %
3. Sub sektor industri : 15 %
4. Sub sektor transportasi : 10 %
5. Sub sektor konsumsi : 5 %

Menurut *the hongkong public health and urban service ordina*me dalam Hidayat (1983:19), membedakan cara berjualannya, dimana PKL yang dimaksud sebagai berikut :

1. Seseorang yang berjualan pada tempat-tempat umum.
 - a. Berjualan untuk menjual beberapa barang dagangan atau jasa dan bahkan harta benda.
 - b. Memamerkan contoh-contoh atau pola-pola dari barang dagangan atau jasa untuk kemudian mengantar kepada pemesan.
 - c. Menyewakan ketrampilan, kerajinan tangan atau memberi pelayanan pribadi.
2. Seseorang yang berkeliling.
 - a. Berjualan atau memasarkan barang dagangan atau jasa.
 - b. Dengan menyewakan ketrampilan, kerajinan tangan atau memberi pelayanan pribadi.

Pedagang kaki Lima (PKL) sebagian besar merupakan masyarakat lapisan bawah yang pada kenyataannya dinamis dan pantang putus asa dalam

menghadapi arus pasang surutnya perekonomian dewasa ini. Sebaliknya sektor ekonomi yang tidak memerlukan pendidikan khusus ini ternyata mampu menampung sebagian besar pengangguran. Badan Pusat Statistik (2010) mencatat 39,12 % angkatan kerja laki-laki dan sekitar 51,12 % wanita dapat tertampung di sektor informal ini yang meliputi pedagang kaki lima, pembantu rumah tangga, pengemudi becak, buruh dan pekerja kasar lainnya. Pada Dinas Tenaga Kerja dan Transmigrasi Kota Surakarta mencatat bahwa pada tahun 2000 sebanyak 29.193 jiwa dari jumlah penduduk 550.251 jiwa di Surakarta adalah menganggur, dibawah ini merupakan data pertumbuhan pedagang kaki lima yang berada di Kota Surakarta dari tahun 2005 sampai dengan tahun 2010 dimana pertumbuhan menurun dikarenakan kebijakan menata PKL di Pasar Notoharjo, Pasar Tradisional dan *shelter* serta pemberian bantuan gerobag.

Tabel. 1.1
Pertumbuhan Pedagang Kaki Lima dari tahun 2005 - 2010

Tahun	Jumlah PKL	Tertata	Pertumbuhan (%)
2005	5.817	-	-
2006	4.828	989	- 17
2007	3.406	1.422	- 29
2008	2.657	749	- 22
2009	2.344	313	- 12
2010	2.106	238	- 10
Jumlah sudah tertata		3.711	

Sumber: Dinas Pengelolaan Pasar 2010

Dampak dari pertumbuhan PKL yang pesat di Kota Surakarta mengakibatkan hal-hal sebagai berikut : (Sutrisno, 2006)

1. Timbulnya kemacetan lalu lintas karena digunakannya trotoar sebagai tempat usaha PKL.
2. Terganggunya kebersihan dan keindahan kota karena tidak adanya tempat usaha yang teratur.
3. Terganggunya fasilitas publik karena banyaknya PKL yang menempati wilayah tersebut.
4. Kenyamanan pemilik rumah yang ditempati PKL menjadi terganggu.
5. Kurang berfungsinya pasar tradisional karena kalah bersaing dengan PKL.

Berbagai macam persoalan dan masalah muncul dari komunitas ini tetapi paling tidak pedagang kaki lima mempunyai beberapa potensi yang bisa dikembangkan lebih jauh lagi, antara lain : (Sutrisno, 2006)

1. Paling konkret adalah mampu memberikan kontribusi pada pendapatan asli daerah (PAD) melalui retribusi yang masuk.
2. Dapat memberikan alternatif mata pencaharian, sehingga sedikit banyak dapat mengurangi pengangguran, serta dapat menumbuhkan jiwa kewirausahaan yang mampu menggerakkan ekonomi rakyat.
3. Mampu berpartisipasi menjaga stabilitas keamanan lingkungan yang kondusif, disamping mampu menghidupkan dan meramaikan daerah yang sepi dan terpencil.
4. Pedagang kaki Lima merupakan usaha kecil yang tidak membutuhkan modal besar dengan manajemen yang relatif sederhana, sehingga usaha ini dapat dilakukan oleh banyak orang.

Berdasarkan pada permasalahan, potensi dan tantangan yang dihadapi dapat diungkapkan bahwa dilihat dari satu sisi pedagang kaki lima merupakan usaha kerakyatan yang terbukti mampu bertahan terhadap krisis ekonomi yang berimbas pada krisis multidimensi, dan berfungsi sebagai katup pengaman ekonomi, namun pada sisi lain pedagang sering menyalahi aturan dan sering melanggar kepentingan umum sehingga berpotensi menimbulkan konflik. Oleh karena itu diperlukan perhatian besar pemerintah terhadap sektor informal ini agar dapat berkembang dan mengurangi efek negatif yang muncul dari para pedagang kaki lima.

Sisi positif dan negatif dari usaha sektor informal ini bagaikan dua sisi mata uang yang tidak dapat dipisahkan, namun untuk mengurangi dampak negatif dari usaha perdagangan kaki lima dan memperbesar sisi positif dari sektor ini diperlukan peran dan campur tangan dari pemerintah, beranjak dari permasalahan tersebut sejak tahun 2005 pada era kepemimpinan Jokowi-Rudi (Joko Widodo dan Fx. Hadi Rudyatmo) Pemerintah Kota Surakarta mempunyai komitmen menata PKL, dimulai dengan memetakan jumlah PKL seluruh kota surakarta didapat jumlah 5.817 PKL, Pemerintah Kota Surakarta membuat model penataan PKL dimulai dengan penataan model *shelter*, relokasi PKL klitikan Monumen Banjarsari ke Pasar Notoharjo Semanggi dan pemberian bantuan gerobak dan tenda/payung.

Penataan dengan model *shelter* tersebar di 10 lokasi menyebar diseluruh Kota Surakarta. Pembangunan *shelter* PKL dimaksudkan untuk menata PKL akan tetapi tempatnya masih disekitar tempat mereka berusaha, adapun proporsi penataan PKL terendah di timur PDAM dengan prosentase 1,97 % sedangkan proporsi tertinggi di shelter Manahan dengan prosentase 29,91 %.

Tabel 1.2
Jumlah PKL Menurut Tempat di *shelter*.

Shelter PKL Kota Surakarta		
Nama Shelter	Jumlah PKL	Proporsi (%)
Taman Jurug	23	5,02
Taman Makam Pahlawan	46	10,04
Pedaringan	18	3,93
Loji Wetan	19	4,15
Manahan	137	29,91
Solo Square	89	19,43
Pucang Sawit	9	1,97
Timur PDAM	9	1,97
Jl. Dr. Wahidin	16	3,49
Jl. Hasanudin	92	20,09
Total	458	100

Sumber : Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta 2010

Model penataan lainnya yaitu dengan merelokasi PKL, relokasi dilakukan karena jumlah PKL yang besar, tempat semula tidak memungkinkan dan juga merevitalisasi tempat yang digunakan oleh PKL untuk ruang publik yang dapat digunakan oleh masyarakat luas untuk kegiatan sosial kemasyarakatan. Model penataan ini diterapkan di dua lokasi yaitu PKL monumen banjarsari sejumlah 989 PKL direlokasi ke pasar “Klitikan” Notoharjo dan PKL Jl. KH. Dewantoro ke Pasar Pangung Rejo

commit to user

Kelurahan Jebres sejumlah 198 PKL (Sumber : Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta).

Selain dengan model penataan tersebut di atas Pemerintah Kota Surakarta juga menerapkan model penataan PKL dengan pemberian Gerobak dan Payung dengan alasan bahwa PKL tersebut tidak membawa barang dagangan yang banyak, bersifat bergerak atau *mobile* ditempat yang masih memungkinkan untuk berjualan, model penataan pemberian gerobak proporsi terendah sejumlah 9 % untuk PKL perangko selatan Kantor Pos, sedangkan tertinggi sejumlah 47,17 % berada di Jl. Mayor Sunaryo atau depan pusat belanja Pusat Grosir Solo (PGS), sedangkan penataan model payung proporsi terendah sejumlah 15,56 % terdapat di Jl. Bhayangkara dan jumlah terbesar diutara stadion manahan sejumlah 66,67 %.

Tabel 1.3

Jumlah PKL Menurut Model Penataan Gerobak dan Payung

Model Penataan					
Gerobak	Jumlah	%	Payung	Jumlah	%
City Walk	60	37,74	Utara Stadion Manahan	90	66,67
Depan PGS	75	47,17	Jl. Bhayangkara	21	15,56
Depan Pegadaian	15	9,43	Jl. Jaya Wijaya	24	17,77
PKL Perangko	9	5,66			
Total	159	100	Total	135	100

Sumber : Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta

commit to user

Keberhasilan penataan PKL di Kota Surakarta pernah menjadikan Walikota Surakarta Joko Widodo mendapatkan penghargaan Tokoh Pilihan Tempo 2008 sebagai “*Wali Kaki Lima*” karena keberhasilan penataan PKL menggunakan pendekatan yang humanis tanpa kekerasan, pendekatan yang dilakukan dengan sabar dan menyelami semua permasalahan yang ada walaupun sampai 54 kali pertemuan dengan paguyuban PKL Monjari (Monumen Banjarsari) sebanyak 989 PKL yang menempati ruang publik atau lebih tepatnya monumen perjuangan 4 hari di Kota Surakarta dimana semua PKL tanpa ada yang memprotes dengan kebijakan walikota yang akan memindahkan mereka (Majalah Tempo 2008 : 54).

Penataan PKL yang dilakukan Pemerintah Kota Surakarta telah menelan biaya yang sangat besar walaupun belum semua PKL di Kota Surakarta tersentuh oleh penataan, tentunya baik pemerintah maupun PKL berharap dengan model penataan yang diterapkan dapat mengatasi permasalahan-permasalahan yang ada di kota khususnya kota Surakarta lebih jauh lagi penataan yang diterapkan dapat meningkatkan kesejahteraan PKL.

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka masalah penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

“Apakah terdapat perbedaan yang signifikan rata – rata pendapatan per bulan usaha PKL ketika di Monjari dengan setelah direlokasi ke pasar Klithikan Notoharjo Semanggi ?” *commit to user*

C. Tujuan

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk :

“Mengetahui dan menganalisis apakah terdapat perbedaan yang signifikan rata – rata pendapatan per bulan dari PKL ketika di Monjari dengan setelah menempati pasar Klitikan Notoharjo Semanggi.”

D. Manfaat

Sesuai dengan tujuan penelitian sebagaimana dikemukakan di atas, maka hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi Pemerintah, sebagai bahan masukan bagi pemerintah dalam melakukan penataan PKL yang berupa data-data tentang pengeluaran, pemasukan saat sepi atau ramai, variasi jualan PKL, dan lain-lain bahwa penataan yang dilakukan tidak berhenti pada penataan secara fisik karena kelangsungan hidup pedagang kaki lima pasca penataan harus lebih diperhatikan agar pendapatannya meningkat.
2. Bagi penelitian berikutnya, sebagai sumber informasi untuk mengembangkan penelitian di masa yang akan datang tentang pendapatan pedagang kaki lima.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teoritis

1. Sektor Informal

Model dalam kamus lengkap bahasa Indonesia Modern berarti contoh, pola, acuan ragam atau barang tiruan yang kecil dan tepat seperti barang yang ditiru (Ali, 2006:255), sedangkan penataan dari kata dasar tata yang berarti aturan, peraturan dan susunan, cara susunan, sistem. (Ali, 2006 :503). Dengan demikian model penataan PKL berarti adalah contoh, pola, acuan ragam yang digunakan untuk mengatur atau menyusun PKL.

Kajian terhadap pedagang kaki lima (PKL) tidak dapat dilepaskan dari pembahasan mengenai sektor informal dan sektor formal dalam perekonomian di Indonesia. Kedua konsep tersebut merupakan konsep yang saling berhubungan dalam mendorong tumbuhnya pedagang kaki lima di Indonesia. Oleh karena itu pembahasan pertama untuk memahami masalah pedagang kaki lima dimulai dari pembahasan terhadap sektor informal, hubungan sektor informal dengan sektor formal.

Menurut Sutrisno (1997) secara teoritis sektor informal sudah ada sejak manusia berada di dunia. Fenomena ini terlihat dari kemampuan manusia untuk mencukupi kebutuhan sendiri melalui kerja mandiri tanpa bergantung pada orang lain. Manusia pada awalnya menunjang kehidupannya melalui lapangan kerja yang diciptakan sendiri dan

dikerjakan sendiri atau *self-employed*. Dengan demikian pada saat itu *self employed* merupakan organisasi produksi yang formal. Kemampuan kerja mandiri tersebut kemudian berubah setelah masuk pengaruh budaya industri dari negara Barat. Ada dua sebab yang mendorong *self-employed* yang semula merupakan organisasi produksi yang formal menjadi apa yang disebut sekarang sebagai "sektor informal". Pertama, setelah revolusi industri terjadi maka berkembang cara produksi yang lebih terorganisir. Kedua, munculnya negara dan pemerintahan yang mengatur kehidupan manusia yang semakin kompleks memberikan peluang bagi warga negara untuk menjadi birokrat, pegawai negeri, polisi, dan tentara. Mereka inilah yang kemudian menjadi buruh dari negara atau pemerintahan. Perkembangan selanjutnya dari para pegawai tersebut dikelompokkan menjadi sektor formal dalam jenis pekerjaan.

Sektor informal yang lahirnya tidak dikehendaki dalam konteks pembangunan ekonomi, karena dianggap merupakan produk sampingan dari pembangunan sektor formal, mempunyai sifat-sifat yang memang bertentangan dengan sektor formal. Sifat-sifat sektor informal yang mencerminkan adanya pertentangan dengan sektor formal tersebut antara lain: (Sutrisno, 1997)

- a. Dari sisi pemasaran, transaksi tawar menawar diluar sistem hukum formal dengan afinitas sosial budaya lebih menonjol,
- b. Perilaku sosial pelaku berhubungan erat dengan kampung dan daerah asal,

- c. Merupakan kegiatan ilegal sehingga selalu terancam penertiban,
- d. Pendapatan para pelaku ekonomi sektor ini syah tetapi disembunyikan disebut *black economy* atau *underground* ekonomi,
- e. Secara umum dipandang melakukan peran periferal dalam ekonomi kota dan beraneka ragam kegiatan,
- f. Dalam menjalankan usaha terjadi persaingan ketat diantara para pelaku ekonomi di sektor ini,
- g. Kebanyakan berusaha sendiri, tidak terorganisir, keuntungan kecil,
- h. Kegiatan ekonomi di sektor informal tumbuh dari rakyat miskin dikerjakan oleh rakyat miskin, dan sebagian konsumennya adalah rakyat miskin.

Terlepas dari semua definisi atau ciri-ciri tersebut diatas keberadaan sektor informal sudah menjadi sebuah realitas sosial yang ada dalam kehidupan masyarakat. Hal ini berarti bahwa mengabaikan keberadaanya justru akan mempersulit kita dalam memecahkan persoalan-persoalan ekonomi yang sedang dihadapi oleh masyarakat itu sendiri. Keberadaanya yang banyak menjadi harapan rakyat kelas bawah sebagai lahan mencari nafkah merupakan tantangan bagi pemerintah untuk menjadikan sektor ini sebagai bagian dari sistem perekonomian nasional.

Perkembangan sektor informal di perkotaan tidak terlepas dari pertumbuhan penduduk yang cepat di daerah perkotaan tersebut. Urbanisasi merupakan salah satu penyebab dari berbagai sebab semakin berkembangnya sektor informal di perkotaan. Pertumbuhan ekonomi yang

tidak seimbang antara daerah perkotaan dan perdesaan menyebabkan terjadinya "urbanisasi yang prematur" (*prematuur urbanization*) dan "deformasi struktural" (*structural deformation*) dalam ekonomi (dalam Sasono, 1980). Alasan kedua yang dapat digunakan untuk menjelaskan terjadinya peningkatan jumlah pekerja disektor informal di negara-negara sedang berkembang adalah tesis yang dikemukakan oleh Tokman (1978) yaitu berpangkal pada adanya perbedaan produktifitas yang menyolok antar sektor dan intra sektor yang telah mengakibatkan terjadinya "keragaman struktural" (*structural heterogenity*).

2. Hubungan Sektor Informal dengan Sektor Formal

Hubungan antara sektor informal dan sektor formal nampaknya sulit untuk dipisahkan. Keduanya merupakan sektor ekonomi yang saling mengisi ketika salah satunya tidak dapat memenuhi kebutuhan akan meluapnya tenaga kerja. Kondisi tersebut dapat disebabkan karena secara ekonomi sektor informal memang tidak mampu lagi menampung tenaga kerja yang ada, tetapi juga karena persoalan-persoalan sosial yang menyebabkan bangkrutnya sektor formal. Luapan tenaga kerja tersebut pada akhirnya ditampung oleh sektor non formal.

Gambaran hubungan yang erat antara sektor formal dan informal tersebut oleh para ahli ekonomi dilihat dari dua segi pandangan. Pertama, bahwa keberadaan dan kelangsungan perluasan sektor informal diterima sebagai fase yang harus ada dalam proses pembangunan. Dampak dari pembangunan harus melewati fase tersebut dimana sektor formal pada fase *commit to user*

tertentu tidak mampu untuk menampung semua tenaga kerja yang ada. Oleh karena itu fungsi sektor informal adalah sebagai penyangga (*buffer zone*) Sektor informal dipandang sebagai wadah persemaian benih-benih kewiraswastaan yang diperlukan dalam mendorong munculnya kelompok pengusaha pribumi yang sangat diperlukan dalam mendorong pertumbuhan ekonomi kota-kota di negara-negara berkembang (Mc. Gee, 1973; Mazumbar, 1976; Sethuraman, 1985, dalam Effendi, 1996). Dalam artian yang demikian maka sektor informal merupakan gejala yang positif bagi perkembangan ekonomi kota. Melalui sektor tersebut diharapkan para migran dapat ditempa kemampuan berwiraswasta sehingga pada akhirnya mereka mampu memasuki sektor formal. Sebagai sebuah fase dalam proses pembangunan maka keberadaan sektor ini tentu harus dicarikan jalan keluar pemecahannya.

Pandangan kedua melihat hubungan antara sektor informal dengan formal sebagai hubungan ketimpangan struktural. Artinya strategi pembangunan yang salah menyebabkan ketimpangan struktural yang menimbulkan dua kegiatan ekonomi tersebut. Pembetulan dalam hal ketimpangan struktural tersebut akan dapat menghilangkan sektor informal. Pandangan yang terakhir ini nampaknya merupakan pandangan yang tidak melihat kenyataan bahwa di negara manapun dalam kenyataannya sektor informal tetap ada, meskipun ketimpangan struktural tidak terjadi. Oleh karena itu persoalan yang perlu dipecahkan adalah

bagaimana agar sektor informal menjadi kegiatan ekonomi yang tidak mengganggu atau menimbulkan masalah-masalah sosial lainnya.

3. Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (PKL)

Sektor informal dapat dikelompokkan dalam tiga golongan:

- a. Pekerja yang menjalankan sendiri modalnya yang sangat kecil (PKL, Pedagang asongan, pedagang pasar, pedagang keliling, etc),
- b. Pekerja informal yang bekerja pada orang lain. Golongan ini termasuk buruh upahan yang bekerja pada pengusaha kecil atau pada suatu keluarga dengan perjanjian lisan dengan upah bulanan atau harian (PRT, Buruh bangunan),
- c. Pemilik usaha yang sangat kecil (pemilik kios kecil).

Menurut Mustafa (2008:59) jenis-jenis kegiatan ekonomi yang dapat dikategorikan sebagai sektor informal antara lain: pedagang kecil, penjaja, pedagang kaki lima, buruh kasar harian pemungut puntung rokok, pengumpul barang-barang bekas, dan pengemis.

Pedagang kaki lima merupakan bagian dari sektor informal kota yang mengembangkan aktifitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar (Evers dan Korf, 2002:234). Istilah pedagang kaki lima atau disingkat PKL sering ditafsirkan karena jumlah kaki pedagangnya ada lima. Lima kaki tersebut adalah dua kaki pedagang ditambah tiga "kaki" gerobak (yang sebenarnya adalah tiga roda atau dua roda dan satu kaki). Sebenarnya istilah kaki lima berasal dari masa penjajahan kolonial Belanda. Peraturan pemerintahan waktu itu

commit to user

menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk pejalan kaki. Lebar ruas untuk pejalan adalah lima kaki atau sekitar satu setengah meter. Para pedagang yang menempati sarana untuk pejalan tersebut kemudian disebut sebagai pedagang kaki lima. Saat ini istilah PKL digunakan secara lebih luas, tidak hanya untuk para pedagang yang berjualan/berada di badan jalan (trotoar) saja tetapi juga digunakan untuk para pedagang yang berjualan di jalanan pada umumnya.

Beberapa karakteristik khas pedagang kaki lima dikemukakan oleh Suyanto (2008): adalah pertama, pola persebaran kaki lima umumnya mendekati pusat keramaian dan tanpa ijin menduduki zona-zona yang semestinya menjadi milik publik (*depriving public zoning*). Kedua, para pedagang kaki lima umumnya memiliki daya resistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban, Ketiga, sebagai sebuah kegiatan usaha, pedagang kaki lima umumnya memiliki mekanisme involutif penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar. Keempat, sebagian besar pedagang kaki lima adalah kaum migran, dan proses adaptasi serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan patronase yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (*locality sentiment*). Kelima, para pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki ketrampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan kegiatan usaha baru luar sektor informal kota (Suyanto, 2008: 47-48).

Penjelasan berdasarkan ciri-ciri yang melekat pada pedagang kaki lima nampaknya menjadi alternatif yang dapat digunakan untuk memahami keberadaan pedagang kaki lima dalam usaha untuk melakukan pembinaan dan penataanya. Apa yang dikemukakan oleh Kartono dkk berdasarkan hasil penelitiannya di Bandung, dalam menjelaskan ciri-ciri pedagang kaki lima dapat berguna membantu pembinaan dan penataan pedagang kaki lima tersebut. Menurut Kartono dkk (1980:3-7) pedagang kaki lima mempunyai ciri-ciri :

- a. Merupakan pedagang yang sekaligus sebagai berarti produsen,
- b. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari tempat yang satu ketempat yang lain (menggunakan pikulan, kereta dorong, tempat atau stan yang tidak permanen serta bongkar pasang),
- c. Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama secara eceran,
- d. Umumnya bermodal kecil, kadang hanya merupakan alat bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan atau jerih payahnya,
- e. Kualitas barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak berstandar,
- f. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah,

- g. Usaha berskala kecil bisa merupakan family enterprise, dimana ibu dan anak-anak turut membantu dalam usaha tersebut, baik secara langsung maupun tidak langsung,
- h. Tawar menawar antar pembeli merupakan relasi yang ciri khas,
- i. Dalam melaksanakan pekerjaannya ada yang secara penuh, sebagian lagi setelah kerja atau pada waktu senggang dan ada pula yang secara musiman,
- j. Barang yang dijual biasanya *convenience goods* jarang sekali *specialty goods*,
- k. Seringkali berada dalam suasana psikologis yang tidak tenang, meliputi perasaan takut kalau tiba-tiba kegiatan mereka dihentikan oleh SKPD (satuan kerja perangkat daerah) yang membawahi PKL dan Satpol PP sebagai aparat pemerintah daerah.

Ciri-ciri yang digambarkan oleh Kartono dkk. tersebut memperlihatkan bahwa pedagang kaki lima mempunyai keragaman baik dari segi tempat berdagang, skala usaha, permodalan, jumlah tenaga kerja, jenis dagangan, dan lokasi usahanya. Alisyahbana (2005:43-44) berdasarkan penelitiannya di kota Surabaya telah mengategorikan pedagang kaki lima menjadi 4 tipologi. Keempat tipologi tersebut adalah:

- a. Pedagang kaki lima murni yang masih bisa dikategorikan PKL, dengan skala modal terbatas, dikerjakan oleh orang yang tidak mempunyai pekerjaan selain pedagang kaki lima, ketrampilan terbatas, tenaga kerja yang bekerja adalah anggota keluarga.

- b. Pedagang kaki lima yang hanya berdagang ketika ada bazar (pasar murah/pasar rakyat, berjualan di Masjid pada hari Jumat, halaman kantor-kantor).
- c. Pedagang kaki lima yang sudah melampaui ciri pedagang kaki pertama dan kedua, yakni pedagang kaki lima yang telah mampu mempekerjakan orang lain. Ia mempunyai karyawan, dengan membawa barang dagangannya dan peraganya dengan mobil, dan bahkan ada yang mempunyai stan lebih dari satu tempat. Termasuk dalam tipologi ini adalah pedagang kaki lima yang nomaden berpindah-pindah tempat dengan menggunakan mobil bak terbuka.
- d. Pedagang kaki lima yang termasuk pengusaha kaki lima. Mereka hanya mengkoordinasikan tenaga kerja yang menjualkan barang-barangnya. Termasuk pedagang kaki lima jenis ini yaitu pedagang kaki lima yang mempunyai toko, dimana tokonya berperan sebagai grosir yang menjual barang dagangannya kepada pedagang kaki lima tak bermodal dan barang yang diambil baru dibayar setelah barang tersebut laku.

Ciri pedagang kaki lima yang juga sangat menonjol adalah bersifat subsistensi. Mereka berdagang hanya untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Apa yang diperoleh pada hari ini digunakan sebagai konsumsi hari ini bagi semua anggota keluarganya dengan demikian kemampuan untuk menabung juga rendah. Kondisi ini menyebabkan para pedagang kaki lima menjadi sangat khawatir terhadap berbagai tindakan aparat yang

dapat mengganggu kehidupan subsistensinya. Yustika (2001) menggambarkan pedagang kaki lima adalah kelompok masyarakat marjinal dan tidak berdaya. Mereka rata-rata tersisih dari arus kehidupan kota dan bahkan tertelung oleh kemajuan kota itu sendiri dan tidak terjangkau dan terlindungi oleh hukum, posisi tawar rendah, serta menjadi obyek penertiban dan peralatan kota yang represif.

4. Pendapatan

Pendapatan merupakan hasil yang didapat karena seseorang telah berusaha sebagai ganti atas jerih payah yang telah dikerjakan. Pendapatan yaitu pendapatan yang diperoleh dari jumlah produk fisik yang dihasilkan dikalikan dengan harga jualnya atau dalam persamaan matematik dapat dinyatakan (Eachern, 2001:98) :

$$TR = P \times Q$$

Dimana :

TR : Penerimaan total atau pendapatan

P : Harga jual produk

Q : Jumlah produk yang terjual

Pendapatan bersih merupakan pendapatan bruto setelah dikurangi dengan biaya-biaya dalam proses produksi, biaya yang dimaksud disini adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang dikeluarkan saat proses produksi berlangsung demi untuk menghasilkan suatu produk tertentu (Mulyadi, 1990:7). Biaya – biaya ini merupakan

pengorbanan yang secara ekonomis tidak dapat dihindari dalam proses produksi.

Pendapatan adalah hasil penjualan barang, sedangkan pendapatan usaha kecil sebagai hasil yang diperoleh pengusaha dalam mengorganisasikan faktor-faktor produksi yang dikelolanya, untuk menghitung pendapatan, bisa digunakan rumus, sebagai berikut :

$$\pi = TR - TC$$

Dimana :

π : Total Pendapatan

TR : Total penerimaan dari penjualan

TC : Total biaya yang dikeluarkan

Setiap pengusaha memproduksi barang dan jasa dengan tujuan memperoleh laba atau menghindari kerugian dan untuk mengukur tingkat pendapatan dapat dicerminkan oleh jumlah barang dan jasa yang dihasilkan oleh produsen. Apabila jumlah barang dan jasa yang dihasilkan lebih banyak dan mempunyai nilai jual yang tinggi dan biaya produksi rendah, maka dengan sendirinya tingkat keuntungan yang akan diperoleh akan tinggi pula.

Tingkat pendapatan merupakan alat untuk mengukur tinggi rendahnya tingkat kemakmuran suatu masyarakat. Demikian pula tingkat kemakmuran suatu negara dapat dilihat dari pendapatan perkapita dari

commit to user

penduduk negara tersebut, disamping perlu dilihat pula distribusi dari pendapatan itu sendiri.

Pendapatan atau keuntungan ekonomi adalah pendapatan yang diperoleh pengusaha setelah dikurangi oleh ongkos tersembunyi (Sukirno, 1995:38). Pendapatan merupakan hasil yang didapat dari kegiatan usaha seseorang sebagai imbalan atau kegiatan yang dilakukan pengusaha sebagai pimpinan usaha dapat mengambil keputusan – keputusan untuk mendapatkan keuntungan yang tinggi.

B. Penelitian Terdahulu

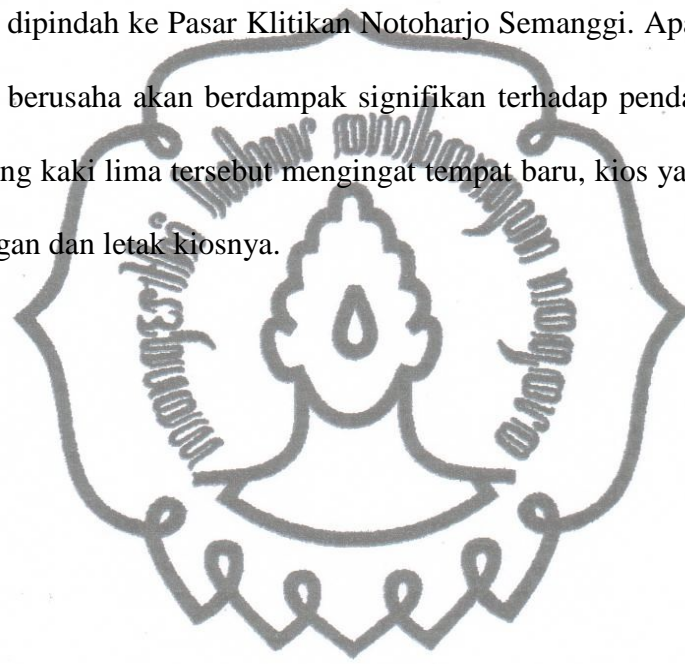
Penelitian sebelumnya mengenai pendapatan pedagang kaki lima (PKL) di Kota Surakarta telah dilakukan oleh Sutrisno (2006). Dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan PKL Kota Surakarta 2005” mempunyai tujuan untuk mengetahui pengaruh lama usaha, tingkat pendidikan, usia, modal, jam kerja, lokasi dan cara berdagang terhadap tingkat pendapatan yang diperoleh PKL di Kota Surakarta. Metode yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah metode regresi yaitu dengan menganalisa faktor – faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan yang diperoleh PKL Kota Surakarta, sedangkan variabel lama usaha, tingkat pendidikan, usia, dan cara berdagang mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap pendapatan PKL di Kota Surakarta.

Wijayanti (2005), dalam penelitian yang berjudul “Analisis faktor – faktor yang mempengaruhi keuntungan pedagang kaki lima di Kabupaten Sukoharjo (studi kasus disepertaran alun – alun Sukoharjo)” mempunyai tujuan untuk mengetahui pengaruh dari umur, lama usaha, jam kerja, lokasi terhadap keuntungan yang diperoleh pedagang kaki lima di Kabupaten Sukoharjo. Dari hasil penelitian dapat diketahui bahwa variabel jam kerja, lokasi dan cara

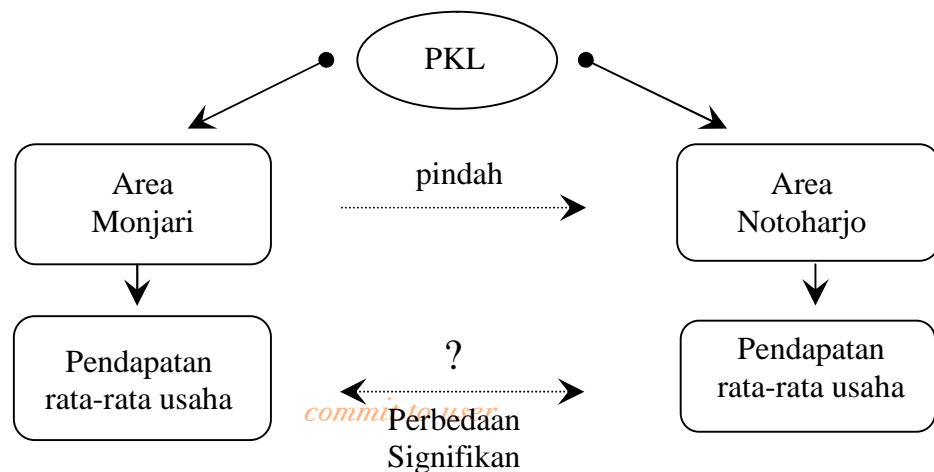
berdagang berpengaruh secara signifikan terhadap tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima di seputaran alun – alun kota Sukoharjo, sedangkan variabel lama usaha, umur, dan jenis barang dagangan mempunyai pengaruh yang tidak signifikan terhadap pendapatan pedagang kaki lima di seputaran alun – alun kota Sukoharjo.

C. Kerangka Pikiran

Penelitian akan difokuskan kepada seberapa besar perbedaan pendapatan rata – rata pedagang kaki lima ketika masih di Monjari dan setelah dipindah ke Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi. Apakah perpindahan tempat berusaha akan berdampak signifikan terhadap pendapatan rata – rata pedagang kaki lima tersebut mengingat tempat baru, kios yang belum dikenal pelanggan dan letak kiosnya.



Secara ringkas, kerangka pikiran penelitian ini dapat digambarkan seperti pada gambar 1 berikut :



Gambar 1. Kerangka berpikir

D. Hipotesis

Terdapat perbedaan pendapatan rata - rata usaha PKL yang signifikan antara ketika masih di Monjari dan ketika sudah pindah ke Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Tipe Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode survei membandingkan rata-rata pendapatan PKL per bulan antara pada waktu masih di Monjari dengan setelah menempati pasar Klitikan Notoharjo Semanggi.

B. Populasi, Sampel dan Teknik Sampling

a. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah PKL yang telah mendapatkan penataan di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi sebanyak 989 PKL.

b. Sampel

Penentuan ukuran sampel untuk penelitian ini sebanyak 275 dari jumlah populasi 989 pedagang, didapatkan dari tabel penentuan ukuran sampel untuk ukuran populasi tertentu.

c. Sampling

Untuk menentukan daerah dalam pengambilan sampel menggunakan teknik *stratified Proposional Random Sampling*, strata pengambilan sampel berdasarkan jenis dagangan sedangkan cara pengambilan dengan *random sampling*, dimana daerah yang PKL-nya dijadikan sumber data adalah PKL yang berada di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi yang berjumlah 989 PKL.

Tabel 3.1
Populasi dan Sampling

No	Jenis Dagangan	Populasi (N)	Sampel (n)
1.	Variasi Mobil	98	27
2.	Elektronik	148	41
3.	Onderdil motor	223	62
4.	Pakaian	82	23
5.	Kaset/CD	29	8
6.	Barang Bekas	64	18
7.	Sandal Sepatu	79	22
8.	Helm	25	7
9.	Alat Bangunan	35	10
10.	Makanan dan Minuman	64	18
11.	Lain-lain *).	142	39
Jumlah		989	275

*) : Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian

C. Jenis, Sumber dan Metode Pengumpulan Data

1. Sumber data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer diperoleh dengan menggunakan kuisisioner pada PKL

sampel, data sekunder diperoleh dari Dinas/instansi terkait dalam hal ini Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta.

2. Metode pengumpulan data

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

a. Studi kepustakaan/literatur

Teknik yang dimaksudkan untuk memperoleh hal-hal yang berhubungan dengan penelitian, antara lain meliputi bahan-bahan bacaan yang relevan berupa jurnal, buku, koran, dan lainnya yang didapatkan dari studi kepustakaan, internet, guna mendapatkan bahan yang berhubungan dengan penelitian.

b. Interview

Yaitu metode pengumpulan data, dimana dilakukan dengan mengadakan tanya jawab yang dianggap berkepentingan yaitu Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta dan PKL sampel yang berada di Pasar Klitikan Notoharjo semanggi.

c. Observasi

Melakukan pengamatan langsung terhadap obyek yang diteliti yaitu pengamatan usaha PKL pada lokasi penelitian guna mendapatkan gambaran pelaksanaan usaha PKL.

d. Wawancara

Teknik pengumpulan data dengan menggali informasi kepada PKL sampel, dengan cara bertanyajawab langsung dengan PKL dan dengan menggunakan daftar pertanyaan.

D. Definisi Operasional

Penelitian ini mengukur variabel dimana pendapatan bersih PKL didapat dari selisih antara penerimaan dan pengeluaran per bulan dalam satuan rupiah.

Penerimaan adalah pemasukan yang diterima oleh PKL yang didapatkan dari hasil usahanya.

Pengeluaran adalah jumlah biaya yang dikeluarkan oleh PKL untuk membiayai usahanya, pengeluarannya itu diantaranya retribusi, kebersihan, listrik, makan-minum, dan lain-lain.

E. Teknik Analisis

Untuk mengetahui perbedaan rata-rata pendapatan per bulan yang diperoleh PKL sebelum dan sesudah penataan, digunakan uji beda mean, dengan prosedur sebagai berikut : (Sudjana, 2005)

$$t = \frac{\bar{X}_1 - \bar{X}_2}{s \sqrt{\frac{1}{n_1} + \frac{1}{n_2}}}$$

Keterangan :

\bar{X}_1 = rata-rata pendapatan setelah penataan

\bar{X}_2 = rata-rata pendapatan sebelum penataan

n_1 = banyaknya sampel setelah penataan

n_2 = banyaknya sampel sebelum penataan

S = Standart Deviasi

Pengujian :

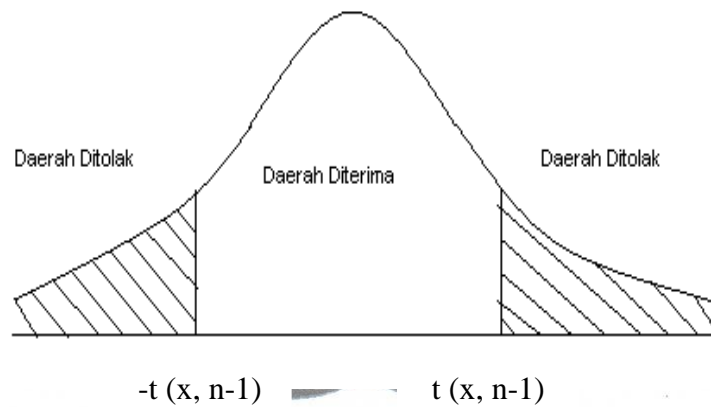
1. Hipotesis :

$H_0 : \mu_m = \mu_k$ pendapatan rata-rata di Monjari dan pendapatan rata-rata di Pasar Klitikan Notoharjo adalah sama.

$H_1 : \mu_m < \mu_k$, pendapatan rata-rata di Monjari dan pendapatan rata-rata di Pasar Klitikan Notoharjo adalah beda.

2. Tingkat signifikansi : $\alpha = 0,05$

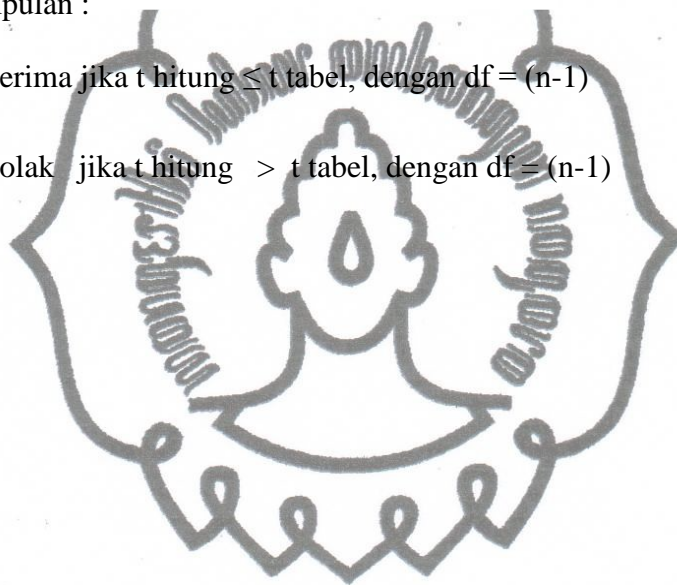
3. Kriteria pengujian :



4. Kesimpulan :

H_0 diterima jika $t \text{ hitung} \leq t \text{ tabel}$, dengan $df = (n-1)$

H_0 ditolak jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, dengan $df = (n-1)$



BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Kota Surakarta

Keadaan fisik Kota Surakarta berdasarkan Data Monografi Kota Surakarta Tahun 2011 adalah sebagai berikut :

Batas wilayah Kota Surakarta sebelah Utara adalah Kabupaten Karanganyar dan Kabupaten Boyolali. Batas wilayah sebelah Timur adalah Kabupaten Sukoharjo dan Kabupaten Karangnyar, batas wilayah sebelah Barat adalah Kabupaten Sukoharjo dan Kabupaten Karangnyar, sedang batas wilayah sebelah selatan adalah Kabupaten Sukoharjo. Surakarta terbagi dalam lima wilayah Kecamatan yang meliputi 51 Kelurahan

Kota Surakarta yang juga sangat dikenal sebagai Kota Solo, merupakan sebuah dataran rendah yang terletak di cekungan lereng pegunungan Lawu dan pegunungan Merapi dengan ketinggian sekitar 92 m diatas permukaan air laut. Dengan Luas sekitar 44 Km², Kota Surakarta terletak diantara 110° 45' 15" – 110° 45' 35" Bujur Timur dan 70° 36" – 70° 56" Lintang Selatan. Kota Surakarta dibelah dan dialiri oleh 3 (tiga) buah Sungai besar yaitu sungai Bengawan Solo, Kali Jenes dan Kali Pepe. Sungai Bengawan Solo pada jaman dahulu sangat terkenal dengan keelokan panorama serta lalu lintas perdagangannya. Suhu udara Masimum Kota Surakarta adalah 32,5 derajat Celcius, sedang suhu udara minimum adalah 21,9 derajat Celcius. Rata-rata tekanan udara adalah 1010,9 MBS dengan

kelembaban udara 75%. Kecepatan angin 4 Knot dengan arah angin 240 derajat. Solo beriklim tropis, sedang musim penghujan dan kemarau bergantian sepanjang 6 bulan tiap tahunnya.

B. Gambaran Pedagang Kaki Lima di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Pasar Notoharjo dibangun pada tahun 2006 oleh Pemerintah Kota Surakarta. Pasar ini terletak di Kelurahan Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon, Kota Surakarta, diatas lahan seluas 1.800m². Pasar Klitikan Notoharjo dapat menampung pedagang kaki lima diarea Taman Monumen 45 Banjarsari yang berjumlah 989 pedagang.

Pasar Notoharjo lebih dikenal dengan nama Pasar Klitikan karena pasar tersebut sebagai wadah bagi pedagang kakilima yang menjual berbagai barang bekas, seperti elektronik, pakaian, ponsel, sparepart kendaraan dan barang-barang lainnya. Pasar ini cukup unik karena disini pengunjung bisa menemukan barang-barang bekas yang dengan kreativitas para pedagang maka barang-barang tersebut dimanfaatkan kembali.

Perkembangan PKL di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi dimulai semenjak masyarakat perkotaan mengenal sektor informal dan perkembangan kota Surakarta dengan direlokasinya PKL di kawasan Monumen Banjarsari Tahun 2007. Adanya permintaan akan kebutuhan-kebutuhan yang tidak disediakan oleh sektor formal menarik para penawar jasa untuk menyediakan permintaan tersebut. Kesempatan tersebut tidak disia-siakan oleh PKL untuk berdagang di lokasi yang diijinkan oleh Pemerintah Kota Surakarta. Pada saat itu jenis dagangan yang dijual

bermacam-macam produk dan variasi dagangan yang menjadikan pasar Klitikan Notoharjo menjadi pusat untuk mencari barang yang cukup komplet.

Perkembangan PKL-pun semakin pesat seiring permintaan yang tinggi. Minimnya lokasi yang disediakan untuk menampung PKL, maka PKL tersebut menempati ruang-ruang publik seperti trotoar, bahu jalan dan di atas saluran drainase. Selain itu, dikarenakan pula tidak tersedianya ruang privat atau harga sewa serta pajak yang relatif tinggi. Antisipasi pemerintah yang kurang dalam penataan PKL mengakibatkan degradasi lingkungan di lokasi tersebut. Melihat fenomena tersebut, Pemerintah mulai melakukan aksi penertiban di Monjari. Usaha tersebut membuahkan hasil yang baik dikarenakan semua PKL mau untuk pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo di Wilayah Kecamatan Semanggi, Kecamatan Pasar Kliwon.

Tersedianya lokasi pengganti untuk PKL beraktivitas di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi, sehingga usaha PKL sebagai peluang untuk mendapatkan konsumen sebanyak-banyaknya dengan mendekati konsumen, tanpa harus berurusan dengan aksi penertiban dan mengganggu keindahan Kota Surakarta. Lokasi yang digunakan untuk beraktivitas ditempatkan di tanah milik Pemerintah dengan didirikan kios-kios permanen yang disediakan Pemerintah.

1. Gambaran PKL Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Profil PKL yang tersebar di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi cenderung bervariasi jika ditinjau dari beberapa aspek. Berangkat dari sulitnya mencari pekerjaan serta ketrampilan serta modal yang

dimiliki relatif kecil sehingga menjadi pengangguran menjadikan para PKL berinisiatif untuk membuka usaha sendiri dengan menjadi PKL. Selain itu, terdapat PKL yang sebelumnya mempunyai pekerjaan beralih profesi menjadi PKL diantaranya yang sebelumnya menjadi pegawai swasta, wiraswasta dan PNS/POLRI/TNI, pensiunan, buruh, petani, dan lain-lain. Untuk menambah penghasilan terdapat beberapa PKL yang juga terdapat usaha sampingan seperti wiraswasta, pegawai swasta dan pelajar.

2. Jenis Dagangan PKL Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Jenis dagangan yang diperdagangkan oleh PKL di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi Surakarta dapat dibagi menjadi 11 jenis dagangan yakni Variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan dan minuman, lain-lain. Beberapa jenis dagangan tersebut diantaranya adalah sebagai berikut.

a. Variasi mobil

Jenis barang yang dijual adalah bermacam-macam onderdil yang digunakan untuk variasi mobil diantaranya : spion, bermacam-macam lampu, aki, skok, dan lain-lain.

b. Elektronik

Jenis barang yang dijual dikios elektronik adalah radio, tape, speaker, dan lain-lain.

c. Oderdil motor

Jenis barang yang dijual di kios orderdil motor diantaranya :
Velek, kaca spion, aki, bearing, knalpot, dan lain-lain.

d. Pakaian

Jenis barang yang dijual dikios ini adalah jenis-jenis pakaian bayi, remaja, daster, kaos, dan lain-lain.

e. Kaset/CD

Jenis barang yang dijual di kios ini adalah jenis-jenis CD musik, CD film, Kaset, dan lain-lain.

f. Barang bekas

Jenis barang yang dijual di kios ini adalah bermacam-macam barang yang di kategorikan barang sudah pernah dipakai diantaranya pompa, kompor, bearing, standart, dan lain-lain.

g. Sandal sepatu

Jenis barang yang dijual di kios ini adalah beraneka macam barang berupa sandal dan sepatu, dengan berbagai ukuran dan jenis.

h. Helm

Jenis barang yang dijual di kios ini adalah beraneka macam helm untuk keperluan pengendara sepeda motor.

i. Alat bangunan

Jenis barang yang dijual di kuos ini adalah beraneka barang yang digunakan untuk pertukangan misalnya martir, linggis, kapak, drei, obeng, dan lain-lain

j. Makanan dan minuman

Dagangan yang dijual dengan jenis ini, diantaranya adalah warung nasi/warung, warung soto, bakso, es dawet dan makanan kecil seperti gorengan, kue-kue dan sebagainya.

k. Lain-lain.

Jenis dagangan yang dijual barang-barang yang tidak masuk dalam kategori diatas seperti pedagang hand phone, aki, pompa, cat, las, barang antik, ban, dan alat pertanian

Setiap PKL terkadang tidak hanya menjual satu jenis dagangan saja, melainkan terkadang terdapat beberapa jenis dagangan seperti pedagang kelontong juga menjual aksesoris. Hal tersebut dikarenakan agar omzet yang diterima oleh PKL dapat maksimal serta dapat menarik minat konsumen karena menyediakan berbagai macam barang dagangan.

Berikut penjabaran mengenai jumlah PKL berdasarkan jenis dagangan di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi hasil dari observasi lapangan dapat dilihat pada tabel 4.1 dibawah ini :

Tabel 4.1
Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Jenis Dagangan
di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

No	Karakteristik	Jumlah
1.	Alat Bangunan	35
2.	Barang bekas	64
3.	Elektronik	148
4.	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	142
5.	Helm	25
6.	Kaset/CD	29
7.	Makanan dan Minuman	64
8.	Onderdil Motor	223
9.	Pakaian	82
10.	Sandal/Sepatu	79
11.	Variasi mobil	98
	Jumlah	989

Sumber : Data dinas pasar diolah, 2011.

3. Sarana Fisik Berdagang PKL Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

PKL yang berlokasi di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi mayoritas berupa kios yang permanent yang dibangun seperti apa adanya dari pemerintah sebagai sarana fisiknya, sedangkan beberapa kios telah melakukan renovasi sesuai dengan jenis usahanya seperti fasilitas pendukung seperti tenda-tenda, pikulan, etalase, gerobak, meja, dan lain-lain. Kios yang digunakan oleh pedagang kaki lima, bangunannya berupa bangunan permanen, berdinding tembok dan merupakan lokasi legal sesuai dengan SK. Walikota Surakarta. Sedangkan warung semi permanen yang digunakan berupa tenda serta bangunan dari papan serta bambu. Sarana fisik lain yang digunakan adalah gerobak atau kereta dorong. PKL yang menggunakan sarana ini

biasanya ditunjang dengan tenda untuk tempat meja kursinya seperti penjual bakso, warung soto, warung mie, dan lain-lain.

4. Pola Pelayanan PKL Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Waktu beraktivitas para PKL umumnya terbagi menjadi dua sesi. PKL yang pertama adalah pedagang yang aktivitas berdagangnya di pelataran antara jam 05.00 s/d 09.00 WIB. Pedagang yang kedua merupakan pedagang kios yang mempunyai waktu layanan pada pagi sampai dengan sore.

Waktu berdagang tersebut juga disesuaikan dengan izin usaha yang diberlakukan oleh Dinas Pengelolaan Pasar Kota Surakarta sebagai pihak yang berwenang menangani PKL. Waktu berdagang disesuaikan dengan jenis dagangan yang dijual serta konsumen yang datang ke pasar. Namun sebagian besar waktu berdagang sebagian besar pedagang sudah menutup kiosnya di sore harinya.

Sifat layanan pada umumnya merupakan pedagang menetap di lokasi tersebut, bahkan hampir semua pedagang merupakan pedagang menetap, hanya dua pedagang yang sifatnya pedagang semi menetap. Alasan yang dikemukakan oleh pedagang yang bersarana fisik yang mudah berpindah tempat namun sifat layanannya menetap adalah para PKL tersebut sudah mempunyai pelanggan, jika berpindah-pindah maka takut kehilangan pelanggan atau konsumen.

PKL yang memiliki sifat layanan semi menetap, sebenarnya pedagang yang relatif menetap karena mereka akan berpindah jika dagangannya tidak habis di lokasi biasa menetap. PKL bersifat layanan

commit to user

seperti ini terjadi pada PKL yang berjualan Klitikan dengan bronjong, rujak, es gempol dan es dawet.

5. Modal

Pedagang Kaki Lima di Pasar Klitikan Notoharjo Semarang menggunakan modal usaha dengan nilai nominal yang beragam, diantara para Pedagang Kaki Lima tersebut yang menggunakan modal usaha tergantung dari jenis usaha yang dilakukan, sehingga modal usaha yang dilakukan berbeda-beda.

Untuk memberikan kemudahan dalam penyajian data dapat disajikan kedalam tabel 4.2 sebagai berikut :

Tabel 4.2
Data Pedagang Kaki Lima berdasarkan Modal Usaha

No.	Jenis Usaha	Rata-rata Modal (Rp)	Jumlah Modal (Rp)	
			Terkecil	Terbesar
1.	Alat Bangunan	5.750.000,00	5.000.000	7.000.000
2.	Barang bekas	7.750.000,00	5.000.000	10.000.000
3.	Elektronik	12.994.978,48	5.000.000	20.000.000
4.	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	11.631.578,95	2.000.000	20.000.000
5.	Helm	10.571.428,57	7.000.000	15.000.000
6.	Kaset/CD	6.187.500,00	5.000.000	7.000.000
7.	Makanan dan Minuman	8.250.000,00	5.000.000	10.000.000
8.	Onderdil Motor	33.822.580,65	5.000.000	100.000.000
9.	Pakaian	11.253.155,68	7.000.000	15.000.000
10.	Sandal/Sepatu	11.818.181,82	5.000.000	15.000.000
11.	Variasi mobil	57.794.117,65	15.000.000	120.000.000

Sumber : Data Primer Diolah, 2011.

6. Penerimaan/Omzet Perhari

Pedagang Kaki Lima di Pasar Klitikan Notoharjo Semarang menggunakan modal usaha akan memperoleh penghasilan yang beragam seperti halnya dalam pengeluaran modalnya maka juga memperoleh hasil yang berupa penerimaan/omzet perhari yang beragam pula, kondisi ini sangat tergantung dari jenis dagangan dan kondisi pasar sedang sepi atau ramai.

Untuk memberikan kemudahan dalam penyajian data dapat disajikan ke dalam tabel 4.3 sebagai berikut :

Tabel 4.3
Data Pedagang Kaki Lima berdasarkan Pendapatan Usaha
(Omzet perhari)

No	Jenis Usaha	Jumlah Penerimaan perhari (Rp)					
		Sepi			Ramai		
		Minimal	Maksimal	Rata-rata	Minimal	Maksimal	Rata-rata
1.	Alat Bangunan	25.000	75.000	45.000,00	200.000	400.000	285.000,00
2.	Barang bekas	25.000	50.000	37.000,00	200.000	400.000	286.111,11
3.	Elektronik	50.000	100.000	55.975,60	300.000	500.000	424.390,24
4.	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	20.000	100.000	63.289,47	300.000	2.000.000	401.315,79
5.	Helm	25.000	50.000	40.000,00	500.000	1.000.000	685.714,29
6.	Kaset/CD	25.000	50.000	35.000,00	100.000	200.000	156.250,00
7.	Makanan dan Minuman	50.000	100.000	70.000,00	200.000	500.000	288.888,89
8.	Onderdil Motor	25.000	100.000	66.935,48	100.000	500.000	390.322,58
9.	Pakaian	25.000	75.000	53.695,65	300.000	1.500.000	656.521,73
10.	Sandal/Sepatu	30.000	75.000	51.363,73	250.000	400.000	288.626,36
11.	Variasi mobil	100.000	300.000	166.764,71	1.500.000	2.000.000	1.364.705,88

Sumber : Hasil Primer diolah, 2011.

Dari hasil observasi yang dilakukan penulis dapat digambarkan dalam tabel 4.3, kondisi pendapatan perhari dari pedagang berdasarkan jenis usaha, yaitu pendapatan pedagang dalam kondisi sepi dan kondisi ramai dengan interval pendapatan maksimal dan minimal, untuk memberikan kemudahan disajikan rata-rata pedagang dalam kondisi sepi dan kondisi ramai.

7. Pengeluaran

Pedagang Kaki Lima yang berusaha di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi dalam melakukan usaha akan selalu mempunyai pengeluaran yang rutin diluar pengeluaran untuk menambah dagangan, pengeluaran itu diantaranya adalah retribusi, kebersihan, listrik, makan minum, dan lain-lain. Pengeluaran ini masih harus ditambah pengeluaran yang bersifat bulanan seperti listrik, pekerja bagi yang mempunyai, dan lain-lain. Namun dari hasil kuisioner diperoleh rata-rata semua pedagang sebagai berikut :

Tabel 4.4
Daftar Pengeluaran Rutin Pedagang Kali Lima
(Rp. perhari)

No.	Nama Pengeluaran	Jumlah (Rp.)
1	Retribusi	2500
2	Kebersihan	500
3	Listrik	500
4	Makanan/Minuman	10.000
5	Lain-lain	10.000

Sumber : Data primer diolah, 2011.

C. Profil Pedagang Kaki Lima di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Analisis profil PKL ini bertujuan untuk mengetahui karakteristik PKL mengenai karakteristik berlokasi PKL di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi serta untuk menemukan daya tarik menjadi PKL sebagai salah satu alternatif mata pencaharian. Analisis ini menggunakan metode distribusi frekuensi. Analisis profil PKL ini meliputi daerah asal, dan latar belakang pendidikan.

Karakteristik PKL berdasarkan tingkat pendidikan, asal, dan status kepemilikan di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi maka dapat dilihat pada tabel 4.5 sebagai berikut :

Tabel 4.5
Distribusi Frekuensi Karakteristik Pedagang Kaki Lima
berdasarkan tingkat pendidikan, asal, dan Status Kemilikan
di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

No	Karakteristik	Jumlah	Persen (%)
1	Tingkat pendidikan		
	a) Tidak sekolah/Tidak tamat SD	8	3
	b) SD	33	12
	c) SLTP	41	15
	d) SMU	161	56
	e) Sarjana/Diploma	32	12
2	Asal PKL		
	a) Kota Surakarta	170	61
	b) Eks Karesidenan Surakarta	94	35
	c) Luar Surakarta	11	4
3	Status kepemilikan usaha		
	a) Milik sendiri	227	83
	b) Sewa/Kontrak	48	17

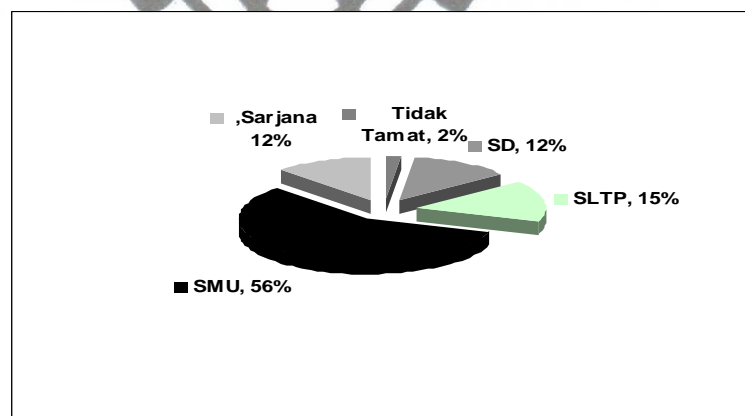
Hasil Kuesioner : tahun 2011.

Adapun analisis dari profil PKL di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi tersebut dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Latar Belakang Pendidikan

Latar belakang pendidikan PKL relatif beragam dari yang tidak sekolah sampai lulusan jenjang sarjana (S1). Berdasarkan hasil kuesioner yang disebar kepada 275 responden, hasilnya menunjukkan bahwa tingkat pendidikan terakhir para PKL beraneka ragam, dimulai dari yang tidak sekolah atau tidak tamat SD sebanyak 2 %, tamatan SD sebanyak 12 %, tamatan SLTP sebanyak 15 %, tamatan SMU sebanyak 56 % serta tamatan S1/Diploma masing-masing 12 %.

Untuk lebih jelas besaran persentase masing-masing latar belakang pendidikan, dapat dilihat pada Gambar 2.



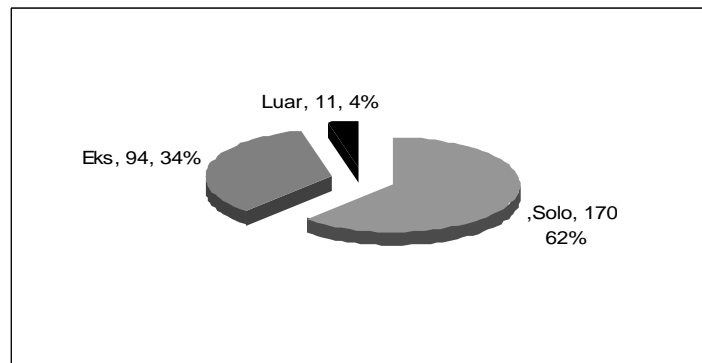
Gambar 2.
Persentase Latar Belakang Pendidikan Pedagang Kaki Lima Di kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Dari gambaran tersebut dapat disimpulkan, bahwa PKL sebagian besar memiliki latar belakang pendidikan terakhir adalah SMU (56%). Latar belakang pendidikan tersebut tergolong pendidikan yang tanggung, dikarenakan tidak memiliki ketrampilan atau keahlian khusus. Fenomena tersebut membuat mereka yang berpendidikan tanggung sulit untuk menembus sektor formal dalam mendapatkan pekerjaan, dikarenakan untuk bersaing di sektor formal membutuhkan keahlian serta ketrampilan khusus atau tinggi. Maka para pedagang lebih memilih beralih ke sektor informal yang cenderung membutuhkan ketrampilan yang relatif sederhana dimana salah satu alternatifnya yaitu menjadi PKL. Berbeda halnya dengan lulusan Sarjana Muda atau Sarjana, yang memiliki keahlian khusus sesuai dengan jurusannya. PKL yang berlatar belakang pendidikan tersebut, dapat disebabkan oleh menunggu lowongan pekerjaan yang sesuai ataupun menambah penghasilan pada sektor informal ini. Hal tersebut dikarenakan, untuk menembus sektor informal cenderung lebih mudah dibandingkan menembus sektor formal.

2. Asal Pedagang

PKL di kawasan sekitar Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi berasal dari Kota Surakarta. Sedangkan daerah di sekitar Surakarta juga merupakan asal dari PKL yaitu eks karesidenan Surakarta seperti Sragen, Wonogiri, Boyolali, Sukoharjo, Klaten, dan Karanganyar, sedangkan dari luar kota Surakarta juga ada meskipun dengan jumlah sedikit. Penyebaran asal PKL ini dapat digambarkan dalam gambar seperti berikut :

commit to user



Gambar 3.
Persentase Asal Pedagang Kaki Lima
Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semarang

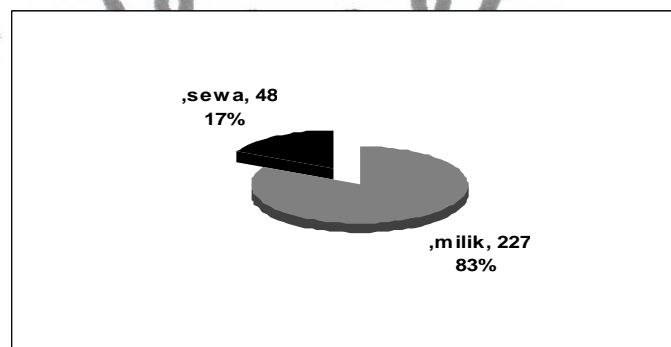
PKL tersebut mayoritas berasal dari Kota Surakarta yaitu sebanyak 62 %. PKL dari eks Karesidenan Surakarta sebesar 34 %, sisanya berasal dari luar Eks. Karisidenan Surakarta sebanyak 4 % .

Kesimpulannya bahwa daya tarik lokasi berdagang dapat dikatakan cukup tinggi dikarenakan mampu menarik pedagang dari luar kota Surakarta untuk berjualan di lokasi tersebut. Alasan lainnya dikarenakan skala pelayanan Pasar Klitikan Notoharjo Semarang yang cukup luas dan beragam yaitu skala regional yang menerima menjadi pusat layanan rujukan tertier di Eks karesidenan Surakarta yang mencakup wilayah Sragen, Wonogiri, Boyolali, Sukoharjo, Klaten, dan Karanganyar. Luasnya banyaknya jenis pelayanan tersebut, berperan besar untuk menjadi daya tarik PKL karena terdapat tingkat kunjungan konsumen yang tinggi yaitu yang timbul akibat memanfaatkan pengunjung yang beraktivitas di lokasi ini.

3. Status Kepemilikan Usaha

Status kepemilikan usaha PKL di lokasi Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi, mayoritas sebanyak 83 % merupakan milik sendiri, sehingga bukan hasil mengontrak atau sewa dari pemilik sebelumnya. Hal tersebut dikarenakan para PKL menangkap potensi yang besar dari lokasi Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi tersebut salah satunya potensi tingkat kunjungan yang tinggi.

Berdasarkan status kepemilikan kios, dari PKL yang dijadikan responden menyatakan bahwa sebanyak 83 % kios merupakan milik sendiri, sedangkan sebagian yang lain adalah adanya praktek sewa atau mengontrakkan usaha, menarik minat PKL untuk menyewa tempat usaha di lokasi tersebut. PKL yang dijadikan responden sebanyak 17% terlibat dalam praktek ini.



Gambar 4.
Persentase Status Kepemilikan Usaha Pedagang Kaki Lima
Di Kawasan Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Berdasarkan kesimpulan profil PKL di atas, maka dapat dikatakan bahwa dunia usaha PKL di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi merupakan salah satu alternatif mata pencaharian utama dikarenakan sifatnya yang

mudah ditembus oleh segala segmen masyarakat seperti membutuhkan modal yang relatif kecil, ketrampilan yang dibutuhkan relatif sederhana serta tidak terdapat birokrasi yang berbelit-belit.

D. Analisis Komparatif Pendapatan PKL

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini ada 2 menggunakan analisis deskriptif, dan analisis uji beda dengan uji-t, analisis lebih lanjut sebagai berikut :

1. Perhitungan Analisis Deskriptif

Dalam perhitungan deskriptif dapat dibagi kedalam 2 kategori yaitu pendapatan sebelum dan sesudah di Pasar Klitikan Notoharjo. Pendapatan yang diterima oleh PKL berdasarkan jenis dagangan sangat bervariasi diklasifikasikan ke dalam 5 golongan yaitu < Rp. 249.000,00 antara Rp. 250.000,00 dengan Rp. 499.000,00; Rp. 500.000,00 dengan Rp. 749.000,00; antara Rp. 750.000,00 dengan Rp. 999.000,00, dan $\geq 1.000.000$.

Deskripsi lengkap pendapatan berdasarkan jenis usaha dapat dipaparkan sebagai berikut :

a. Karakteristik Pendapatan Menurut Jenis Usaha di Pasar Klitikan Notoharjo Semanggi

Hasil dari penelitian dapat disajikan ke dalam tabel 4.6 nilai pendapatan seperti dibawah ini :

Tabel 4.6
Distribusi Frekuensi Nilai Pendapatan PKL

No.	Jenis Usaha	Pendapatan (Rp)	Frekuensi	%	Rata-rata Pendapatan (Rp)	
					Minimal	maksimal
1.	Alat Bangunan	< 249.000	16	89	45.000,00	285.000,00
		250.000 – 499.000	2	11		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
2.	Barang bekas	< 249.000	8	47	37.000,00	286.111,11
		250.000 – 499.000	9	53		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
3.	Elektronik	< 249.000	0	0	55.975,60	424.390,24
		250.000 – 499.000	27	100		
		500.000 – 749.000	0	0		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	0	0		
4.	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	< 249.000	27	69	63.289,47	401.315,79
		250.000 – 499.000	8	20		
		500.000 – 749.000	3	8		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	1	3		
5.	Helm	< 249.000	-	-	40.000,00	685.714,29
		250.000 – 499.000	-	-		
		500.000 – 749.000	3	43		
		750.000 – 999.000	4	57		
		≥ 1.000.000	-	-		
6.	Kaset/CD	< 249.000	8	100	35.000,00	156.250,00
		250.000 – 499.000	0	0		
		500.000 – 749.000	0	0		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	0	0		
7.	Makanan dan Minuman	< 249.000	2	20	70.000,00	288.888,89
		250.000 – 499.000	80	80		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
8.	Onderdil Motor	< 249.000	35	57	66.935,48	390.322,58
		250.000 – 499.000	25	40		
		500.000 – 749.000	2	3		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
9.	Pakaian	< 249.000	0	0	53.695,65	656.521,73
		250.000 – 499.000	2	13		
		500.000 – 749.000	18	78		
		750.000 – 999.000	-	0		
		≥ 1.000.000	2	9		
10.	Sandal/Sepatu	< 249.000	20	90	51.363,73	288.626,36
		250.000 – 499.000	2	10		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
11.	Variasi mobil	< 249.000	0	0	166.764,71	1.388.235,29
		250.000 – 499.000	0	0		
		500.000 – 749.000	0	0		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	27	100		
Jumlah			273			

Sumber : Data primer diolah, 2011.

commit to user

Berdasarkan tabel 4.6 dapat diperoleh distribusi frekuensi pendapatan pedagang, nilai maksimal dan minimal pendapatan yang diterima oleh pedagang di Pasar Klithikan Notoharjo dari berbagai jenis usaha dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

Pada jenis usaha variasi mobil, sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha variasi mobil memperoleh pendapatan lebih besar dari 1 juta rupiah, hal ini disebabkan oleh harga variasi mobil memang memiliki harga yang mahal sehingga omzet penjualan PKL jenis variasi mobil memiliki pendapatan yang tinggi.

Jenis usaha elektronik, semua yang mempunyai jenis usaha elektronik memperoleh pendapatan Rp. 250.000,00 – 499.000,00.

Pada tabel dapat diambil kesimpulan bahwa sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha onderdil motor berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 57%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 40% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 3%.

Pada jenis usaha onderdil motor, sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha onderdil motor berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 0%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 13% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 78%,

pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00 sebesar 0%, dan pendapatan \geq Rp. 1.000.000,00 sebesar 9%.

Pada jenis usaha kaset/CD, sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha kaset/CD berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 100%.

Usaha barang bekas, sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha barang bekas berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 47 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 53 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Jenis usaha sandal dan sepatu, sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha sandal dan sepatu berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 90 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 10 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Pada jenis usaha helm sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha helm berdasarkan pendapatan < Rp. 499.000,00 sebesar 0%, untuk pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 43 %, untuk pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00 sebesar 57 % dan selanjutnya untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Pendapatan pedagang alat bangunan sebagian besar responden yang mempunyai pendapatan \leq Rp. 249.000,00 sebesar 89 %, untuk

pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 11 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Pedagang makanan dan minuman mempunyai pendapatan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 20 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 80 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Untuk jenis usaha lain-lain yang terdiri dari pedagang Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian mempunyai pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 69%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 20% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 8%, pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00 sebesar 0%, dan pendapatan \geq Rp. 1.000.000,00 sebesar 3%.

b. Karakteristik Pendapatan menurut Jenis Usaha di Monjari

Hasil dari penelitian dapat disajikan ke dalam tabel 4.7 nilai pendapatan di Monjari seperti dibawah ini :

Tabel 4.7
Distribusi Frekuensi Nilai Pendapatan PKL di Monjari

No.	Jenis Usaha	Pendapatan (Rp)	Frekuensi	%	Rata-rata Pendapatan (Rp)	
					minimal	Maksimal
1	Alat Bangunan	< 249.000	7	39	37.500,00	185.000,00
		250.000 – 499.000	11	62		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
2	Barang bekas	< 249.000	5	29	277.777,78	225.000,00
		250.000 – 499.000	12	71		
		500.000 – 749.000	0	-		
		750.000 – 999.000	0	-		
		≥ 1.000.000	0	-		
3	Elektronik	< 249.000	0	0	40.000,00	241.463,41
		250.000 – 499.000	22	54		
		500.000 – 749.000	19	46		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	0	0		
4	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	< 249.000	11	28	52.763,16	250.000,00
		250.000 – 499.000	21	54		
		500.000 – 749.000	4	10		
		750.000 – 999.000	1	3		
		≥ 1.000.000	2	5		
5	Helm	< 249.000	-	-	32.142,86	457.142,00
		250.000 – 499.000	4	57		
		500.000 – 749.000	2	28		
		750.000 – 999.000	1	15		
		≥ 1.000.000	0	0		
6	Kaset/CD	< 249.000	8	100	25.625,00	90.625,00
		250.000 – 499.000	0	0		
		500.000 – 749.000	0	0		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	0	0		
7	Makanan dan Minuman	< 249.000	7	70	54.166,67	172.222,22
		250.000 – 499.000	3	30		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
8	Onderdil Motor	< 249.000	8	13	55.241,93	232.258,06
		250.000 – 499.000	31	50		
		500.000 – 749.000	23	37		
		750.000 – 999.000	0	0		
		≥ 1.000.000	0	0		
9	Pakaian	< 249.000	1	4	42.173,91	550.000,00
		250.000 – 499.000	14	61		
		500.000 – 749.000	7	31		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	1	4		
10	Sandal/Sepatu	< 249.000	8	36	39.090,90	156.818,18
		250.000 – 499.000	14	64		
		500.000 – 749.000	-	-		
		750.000 – 999.000	-	-		
		≥ 1.000.000	-	-		
11	Variasi mobil	< 249.000	0	0	82.647,06	732.352,94
		250.000 – 499.000	0	0		
		500.000 – 749.000	0	0		
		750.000 – 999.000	27	100		
		≥ 1.000.000	0	0		

Sumber : Data primer diolah, 2011.

Berdasarkan tabel 4.7 penelitian dapat diperoleh nilai pendapatan yang diterima oleh pedagang variasi jenis usaha yang ada di Monjari dapat digambarkan sebagai berikut :

Semua Pedagang variasi mobil memiliki pendapatan lebih besar dari 750.000 – 999.000 rupiah.

Pedagang onderdil motor memiliki pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 0%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 54% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 46%.

Pendapatan pedagang jenis usaha onderdil motor sebanyak < Rp. 249.000,00 sebesar 13%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 50% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 37%.

Sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha onderdil motor berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 4%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 61% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 31%, pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00 sebesar 0%, dan pendapatan \geq Rp. 1.000.000,00 sebesar 4%.

Semua responden yang mempunyai jenis usaha kaset/CD berdasarkan pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 100%.

Sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha barang bekas memiliki pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 29%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 7% dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Berdasarkan jenis usaha sepatu dan sandal sebagian besar responden berpendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 36 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 64 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Sebagian besar responden yang mempunyai jenis usaha helm berpendapatan < Rp. 499.000,00 sebesar 57%, pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 28%, pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00, sebesar 15%, dan tidak ada yang berpendapatan \geq Rp. 1.000.000,00.

Pendapatan pedagang jenis usaha sandal dan sepatu adalah < Rp. 249.000,00 sebesar 39 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 62 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Pendapatan pedagang jenis usaha sandal dan sepatu memiliki pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 70 %, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 30 % dan untuk pendapatan diatas nilai itu adalah tidak ada.

Untuk jenis usaha lain-lain yang terdiri dari pedagang hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian mempunyai pendapatan < Rp. 249.000,00 sebesar 28%, untuk pendapatan Rp. 250.000,00 sampai dengan Rp. 499.000,00 sebesar 54% dan pendapatan Rp. 500.000,00 sampai dengan Rp. 749.000,00 sebesar 10%, pendapatan Rp. 750.000,00 sampai dengan Rp. 999.000,00 sebesar 3%, dan pendapatan \geq Rp. 1.000.000,00 sebesar 5%.

Kesimpulan :

Dari perhitungan diatas yang dibagi kedalam 2 keadaan yaitu keadaan PKL sebelum (Mojari) dengan sesudah di Klitikan Notoharjo dapat disimpulkan sebagai berikut : semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan minuman dan lain-lain) mengalami kenaikan ditinjau dari persentasi pendapatan PKL.

2. Perhitungan Menggunakan Uji Beda

Perbandingan mean PKL sebelum dan sesudah menempati Pasar Klitikan Notoharjo dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.8
Rata-rata Pendapatan PKL Sebelum dan Sesudah

No.	Jenis Usaha	Pendapatan		<i>t</i> hitung	Sign	df
1.	Alat Bangunan	Sebelum	185.000,00	-7,746	0,000	10
		Sesudah	285.000,00			
2.	Barang bekas	Sebelum	232.352,94	-2,876	0,011	16
		Sesudah	285.294,12			
3.	Elektronik	Sebelum	248.048,78	-11,055	0,000	40
		Sesudah	425.609,76			
4.	Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian	Sebelum	243.589,74	-5,501	0,000	39
		Sesudah	391.025,64			
5.	Helm	Sebelum	457.142,86	-3,771	0,009	7
		Sesudah	685.714,29			
6.	Kaset/CD	Sebelum	90.625,00	-6,251	0,000	7
		Sesudah	156.250,00			
7.	Makanan dan Minuman	Sebelum	172.222,22	-8,005	0,000	18
		Sesudah	288.888,89			
8.	Onderdil Motor	Sebelum	232.258,06	-12,138	0,000	61
		Sesudah	390.322,58			
9.	Pakaian	Sebelum	550.000,00	-0,769	0,450	23
		Sesudah	656.521,74			
10.	Sandal/Sepatu	Sebelum	156.818,18	-9,556	0,000	21
		Sesudah	288.636,36			
11.	Variasi mobil	Sebelum	1.466.666,7	-9,461	0,000	26
		Sesudah	1.718.518,5			
Total Pedagang		Sebelum	4.034.724,48	-11.304	0,000	274
		Sesudah	5.571.781,88			

Sumber : Data primer diolah, 2011.

Berdasarkan tabel 4.8, perhitungan dengan menggunakan mean pendapatan yaitu PKL sebelum (Mojari) dengan sesudah di Klitikan Notoharjo dapat disimpulkan sebagai berikut : semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan minuman dan lain-lain) mengalami kenaikan ditinjau dari mean pendapatan PKL.

Pengujian hipotesis untuk perbandingan pendapatan sebelum dan sesudah pindah ke pasar Klitikan Notoharjo Semanggi,

perhitungan menggunakan uji beda dengan menggunakan hasil *t hitung* dan nilai signifikansinya, secara parsial dilakukan pengujian perbedaan pendapatan PKL dengan dari berbagai variasi usaha dapat dilihat sebagai berikut :

a. Variasi Mobil

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 1.466.66,7,- dan sesudah Rp. 1.718.518,5,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah level of significance yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai *t hitung* (-9,461) < - 2,055 artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

b. Elektronik

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 248.048,78,- dan sesudah Rp. 425.609,76,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah level of significance yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai *t hitung* (-11,055) < - 2,021 artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya

commit to user

perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

c. Onderdil Motor

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 232.258,06,- dan sesudah Rp. 390.322,58,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah level of significance yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-12.348) < - 2,073$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

d. Pakaian

Secara parsial tidak ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 550.000,00,- dan sesudah Rp. 656.521,74,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,450 berada diatas level of significance yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-0,769) \geq - 2,073$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah tidak terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo tidak dapat diterima.

e. Kaset/CD

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 90.625,00,- dan sesudah Rp. 156.250,00,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-6,251) < - 2,236$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

f. Barang Bekas

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 232.352,94,- dan sesudah Rp. 285.294,12,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,011 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-2,873) < - 2,119$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

g. Sandal Sepatu

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 156.818,18,- dan sesudah Rp. 288.636,36,- pindah

ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-9,556) < - 2,079$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

h. Helm

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 457.142,86,- dan sesudah Rp. 685.714,29,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,009 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-3.771) < - 2,469$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

i. Alat Bangunan

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 185.000,00,- dan sesudah Rp. 285.000,00,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-7.746) < - 2,262$ artinya

pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

j. Makanan dan Minuman

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 172.222,22,- dan sesudah Rp. 288.888,89,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-8.005) < -2,109$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

k. Lain-lain (Hand phone, aki, pompa, cat, las, Barang antik, Ban, Alat Pertanian)

Secara parsial ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum Rp. 243.589,74,- dan sesudah Rp. 391.025,64,- pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-5.501) < -2,024$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan

pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

1. Total Pendapatan Seluruh PKL

Hasil analisis ini ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum dan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,000 berada dibawah *level of significance* yang digunakan ($\alpha=0,05$) dengan nilai t hitung $(-11.304) < -1,969$ artinya pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum Rp. 4.034.724,48,- dengan sesudah Rp. 5.571,781,88,- di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima.

Nilai t hitung bernilai negatif maka rata-rata pendapatan di Pasar Monjari lebih rendah dari nilai rata-rata pendapatan di Pasar Klitikan Notoharjo berlaku untuk semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan minuman dan lain-lain).

E. Upaya Peningkatan Pendapatan Pedagang Kaki Lima

Hasil analisis yang ditampilkan dalam tabel 4.8, maka ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum dan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Hasil penelitian ini didukung dengan data lapangan bahwa perbedaan pendapatan di Pasar Notoharjo lebih baik dari pada di Monjari disebabkan banyak faktor-faktor pendukung diantaranya :

commit to user

1. Penguatan kapasitas bisnis atau pengembangan kewirausahaan dikalangan pedagang baik melalui *training* atau *capacity building* untuk komunitas PKL Notoharjo. Perlu dipertimbangkan memposisikan PKL sebagai usaha ekonomi mikro (UKM), sehingga PKL dapat mengakses sarana dan prasarana bagi usaha kecil dan mikro yang disediakan oleh pemerintah, caranya dengan mengadakan pelatihan, training manajemen, dan lain. Misalnya penguatan manajemen usaha.

2. Banyaknya pemberdayaan ekonomi melalui akses bantuan permodalan.

Wujud nyata dari pedagang pasar Notoharjo telah melakukan suatu bentuk usaha mikro ini sudah dibentuk Koperasi Serba Usaha (KSU) Monjari 45. Koperasi ini mempunyai Unit Simpan Pinjam (USP) yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan permodalan para anggotanya. Sebelum berdirinya KSU Monjari 45, terlebih dahulu dibentuk Paguyuban PKL yang kemudian ditingkatkan statusnya menjadi KSU sejak setahun lalu setelah mendapat bantuan modal awal sebesar Rp. 200 juta dari Pemerintah Kota Solo. Berdirinya koperasi ini tidak lepas dari peranan PT Permodalan Nasional Madani (Persero) melalui PNM Cabang Semarang, mendapat kepercayaan untuk melakukan pendampingan manajemen dalam rangka Perkuatan Permodalan Koperasi Pedagang Kali Lima di Surakarta dari Kementrian Koperasi dan UKM.

Program ini merupakan salah satu implementasi dari kebijakan pemerintah dalam memperkuat permodalan koperasi untuk mengembangkan usaha Pedagang Kaki Lima dengan menggunakan dana

bergulir. Pendanaannya berasal dari APBN yang disalurkan dalam bentuk pinjaman kepada koperasi.

Tujuan dari program ini antara lain untuk pemberdayakan Pedagang Kaki Lima melalui perkuatan permodalan Koperasi; meningkatkan kemampuan dan jangkauan layanan Koperasi kepada anggotanya khususnya Pedagang Kaki Lima; meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia Koperasi dalam bidang manajemen usaha dan pengelolaan keuangan; dan memperkuat peran dan posisi koperasi dalam mendukung upaya perluasan kesempatan kerja dan pengentasan kemiskinan.

Sasaran yang ingin dicapai yaitu: tersalurnya dana bergulir kepada satu koperasi yang memenuhi syarat dimana anggotanya sebagian besar Pedagang Kaki Lima; tersalurnya dana bergulir dari koperasi kepada Pedagang Kaki Lima yang mempunyai usaha produktif; terwujudnya peningkatan modal kerja bagi Pedagang Kaki Lima yang disalurkan oleh Koperasi dalam bentuk pinjaman; serta terwujudnya peningkatan peran kelembagaan USP-Koperasi dan peningkatan kemampuan manajemen usaha. Sasaran lain, yaitu terwujudnya perguliran dana dari koperasi kepada anggotanya dan dari koperasi kepada koperasi lainnya dalam rangka mengembangkan usaha mikro dan kecil khususnya Pedagang Kaki Lima; serta terlaksananya program dalam rangka memperkuat permodalan koperasi melalui pemberian dana bergulir yang menjamin suksesnya

penyaluran, pemanfaatan, pengembalian dana serta terwujudnya peningkatan dan pengembangan usaha ekonomi produktif masyarakat.

3. Pengembangan pasar tradisional sehingga punya daya saing dengan pasar modern.

Penataan pasar Notoharjo memiliki tujuan untuk meningkatkan kualitas pedagang dari pedagang kali lima menjadi pedagang pasar, dengan peningkatan kualitas ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan pedagang menjadi lebih baik. Adapun cara-cara yang dilakukan dengan meningkatkan promosi, rasionalisasi harga, dan penataan dagangan. Kegiatan promosi untuk meningkatkan kedatangan pembeli ke pasar, sedangkan rasionalisasi harga adalah penetapan harga sesuai dengan harga pasaran bahkan lebih rendah karena untuk pasar modern pengeluaran lebih banyak sehingga harga akan lebih mahal.

4. Pendampingan pada para Pedagang pasar Notoharjo didalam pemecahan masalah terkait dengan kendala-kendala yang dihadapi di tempat yang baru.

Dalam hal ini Permodalan Nasional Mandiri (PNM) ditetapkan sebagai lembaga pendamping dengan tugas antara lain: memberikan advisory manajemen dan konsultasi teknis pengelolaan usaha simpan pinjam, mengadakan supervisi dan evaluasi kinerja, serta memberikan pelatihan kepada pengurus dan pengelolanya.

PNM menerapkan model lembaga keuangan alternatif, dimana PNM tidak hanya memberikan bantuan dalam bentuk modal finansial

tetapi juga modal intelektual. Permodalan intelektual berupa jasa manajemen atau *capacity building* dengan tujuan untuk memperkuat aspek manajemen, pengelolaan, administrasi, dan strategi pengembangan melalui pendampingan teknis di lapangan dan pelatihan-pelatihan. Dengan demikian diharapkan kalangan LKM (koperasi) dan UKM (anggotanya) yang belum tersentuh oleh perbankan dapat berkembang menjadi LKM dan UKM yang maju dan tangguh.

Tim dari PNM Cabang Semarang selaku konsultan teknis, telah melakukan pendampingan dengan menyediakan tool untuk aplikasi keuangan simpan pinjam untuk menopang aktivitas Unit Simpan Pinjam. PNM juga telah mengalokasikan dana sebesar Rp 5,09 miliar, yang merupakan dana bergulir untuk membantu kegiatan simpan pinjam. Dana tersebut disalurkan melalui Bank Rakyat Indonesia (BRI) yang dapat dimanfaatkan selama 10 tahun.

Pemanfaatan dana ini akan dilakukan secara bertahap sesuai kebutuhan dengan tetap mengacu pada aspek kelayakan dan prinsip pembiayaan yang sehat. Pihak Kementerian Koperasi dan UKM menegaskan bahwa dana ini merupakan pinjaman yang harus dikembalikan, sehingga bisa digulirkan kembali kepada nasabah lainnya. Para pedagang diharapkan agar bisa memanfaatkan dana ini sebaik-baiknya demi kemajuan bagi para pengusaha itu sendiri, khususnya para pedagang kaki lima Pasar Klitikan

5. Penataan dengan Pendidikan Lingkungan agar tidak terjadi kekumuhan.

Manfaat nyata dari relokasi ini, selain berupa peningkatan pendapatan para pedagang juga terangkatnya status mereka yang dulunya hanya sebagai pedagang kaki lima, kini menjadi pedagang pasar yang memiliki kios yang teratur dan rapi. Dengan penataan ini pembeli menjadi lebih nyaman untuk bertransaksi sehingga akan membawa teman-teman dan rekan-rekannya untuk berbelanja di Pasar Klitikan Notoharjo.

F. Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian hipotesa dengan uji-t diketahui bahwa terdapat perbedaan yang signifikan antara pendapatan sebelum dengan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo hal tersebut dapat diketahui dari penjelasan sebagai berikut :

Terdapat Perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima. Dengan nilai t hitung bernilai negatif maka rata-rata pendapatan sebelum pindah lebih rendah dari rata-rata pendapatan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo.

Hasil penelitian ini mengindikasikan bahwa pendapatan yang diperoleh PKL di Klitikan Notoharjo Semanggi lebih besar dibanding dengan sebelum pindah dari Monjari untuk semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan dan minuman, lain-lain).

Penjelasan diatas tidak bertentangan dengan ciri-ciri yang digambarkan oleh Kartono dkk. tersebut memperlihatkan bahwa pedagang

kaki lima mempunyai keragaman baik dari segi tempat berdagang, skala usaha, permodalan, jumlah tenaga kerja, jenis dagangan, dan lokasi usahanya.

Menurut Yustika (2001) menggambarkan pedagang kaki lima adalah kelompok masyarakat marjinal dan tidak berdaya. Mereka rata-rata tersisih dari arus kehidupan kota dan bahkan tertelakung oleh kemajuan kota itu sendiri dan tidak terjangkau dan terlindungi oleh hukum, posisi tawar rendah, serta menjadi obyek penertiban dan peralatan kota yang represif. Namun dalam penanganan PKL Monjari yang di relokasi ke Pasar Klitikan Notoharjo memang PKL merupakan kelompok yang marjinal dan tak berdaya sehingga perlu mendapatkan perhatian yang serius dari pemerintah secara nyata misalnya dengan bantuan permodalan, penataan PKL secara manusiawi, penempatan kembali PKL, dan bantuan-bantuan lain yang akan semakin memberdayakan PKL.

Sektor informal pedagang kaki lima (PKL) merupakan realita perekonomian kota yang mempunyai peran penting sebagai alternatif penyedia lapangan kerja, terlebih lagi pada saat ketersediaan lapangan kerja sangat terbatas. Namun demikian, keberadaan PKL di perkotaan sering menimbulkan berbagai permasalahan, baik sebagai penyebab kekumuhan, kemacetan lalu lintas, maupun konflik dalam masyarakat. Upaya penataan PKL perlu dilakukan untuk mengurangi dampak negatif dan sekaligus meningkatkan kontribusi positifnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Karakteristik profil pedagang Kaki Lima di Pasara Notoharjo Semanggi

Berdasarkan uraian dari masing-masing analisis profil PKL dapat ditarik beberapa kesimpulan yang diantaranya adalah sebagai berikut :

- a. Pendidikan, latar pendidikan PKL sangat beragam yang terendah 3 % dari tidak tamat SD sampai dengan yang terbesar berlatar pendidikan mayoritas SMU (56%) dimana tergolong tanggung, PKL sebagian adalah pekerjaan pertama mereka dikarenakan menjadi PKL membutuhkan ketrampilan yang sederhana.
- b. Asal pedagang, PKL di Pasar Klithikan Notoharjo Semanggi dilihat dari asalnya terbagi dalam 3 kategori yaitu dari Kota Surakarta, Eks. Karisidenan Surakarta dan Luar Eks. Karisidenan Surakarta. Populasi terbesar PKL tersebut berasal dari kota Surakarta (62%), hal ini mengingat bahwa lokasi Pasar Klitikan Notoharjo di wilayah Kota Surakarta sehingga unsur kedekatan wilayah inilah yang menjadi faktor utama mayoritas pedagang dari wilayah ini juga.
- c. Status kepemilikan usaha, mayoritas merupakan usaha milik sendiri (83%) mengindikasikan bahwa PKL mencoba menangkap peluang dari lokasinya yang dianggap strategis sehingga diharapkan adanya tingkat kunjungan dari konsumen yang tinggi. Selain itu, terdapat beberapa

karyawan PKL dapat dikatakan sebagai salah satu alternative lapangan pekerjaan bagi masyarakat.

2. Pendapatan PKL

- a. Dari perhitungan yang dibagi ke dalam 2 keadaan yaitu keadaan PKL sebelum (Monjari) dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo Semanggi dapat disimpulkan sebagai berikut : semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, pakaian, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan-minuman, dan lain-lain) mengalami kenaikan ditinjau dari persentase pendapatan PKL.
 - b. Berdasarkan dari tabel 4.9, perhitungan dengan menggunakan rata-rata pendapatan yaitu PKL sebelum (Monjari) dengan sesudah (Notoharjo) dapat disimpulkan bahwa semua jenis usaha (variasi mobil, elektronik, onderdil motor, kaset/CD, barang bekas, sandal sepatu, helm, alat bangunan, makanan-minuman, dan lain-lain) mengalami kenaikan ditinjau dari rata-rata pendapatan PKL sehingga terdapat perbedaan pendapatan rata-rata yang signifikan kecuali pakaian.
3. Hasil analisis uji beda mean ditemukan perbedaan antara pendapatan PKL sebelum dan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo secara signifikan. Pendapatan PKL sebelum dengan sesudah terdapat perbedaan untuk semua jenis usaha kecuali usaha pakaian. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan adanya perbedaan pendapatan PKL antara sebelum dengan sesudah di pasar Klitikan Notoharjo dapat diterima. Dengan nilai t hitung bernilai negatif maka rata-rata pendapatan sebelum

pindah lebih rendah dari rata-rata pendapatan sesudah pindah ke Pasar Klitikan Notoharjo.

B. Saran

1. Bagi Pemerintah

Beberapa hal dapat dilakukan pemerintah dalam mengelola aktivitas PKL. Hal tersebut diantaranya dengan cara sebagai berikut. :

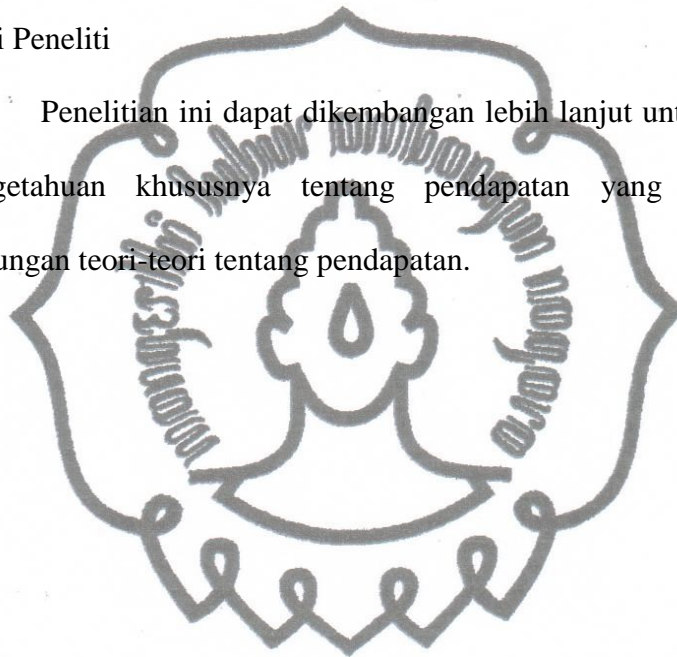
- a. Memperkuat bantuan modal agar PKL dapat berkembang dengan kemampuan modal yang meningkat sehingga dapat meningkatkan pendapatan PKL.
- b. Menjalin kerjasama dengan sektor formal dalam menyediakan ruang bagi PKL. Sempitnya ruang-ruang perkotaan sehingga sulit untuk mengalokasikan ruang yang khusus diperuntukkan bagi PKL. Dengan adanya kerjasama tersebut, diharapkan aktivitas PKL dapat tertampung dan tertata serta semakin mempercantik wajah perkotaan
- c. Membantu PKL untuk mendatangkan pengunjung dengan cara promosi yang terus-menerus melalui kegiatan pameran, pemasaran dengan poster, baliho, iklan melalui radio dan televisi.
- d. Mengakui keberadaan PKL dengan menuangkannya di dalam produk-produk tata ruang karena jumlah PKL yang semakin hari semakin meningkat sehingga perlu adanya penanganan dan penataan secara riil.

2. Bagi Pedagang

Hasil penelitian ini dapat digunakan pedagang Pasar Klithikan Notoharjo untuk memahami peningkatan pendapatan dari sebelumnya dengan terus memperhatikan faktor-faktor kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman dari setiap usaha yang dijalankannya.

3. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat dikembangkan lebih lanjut untuk meningkatkan pengetahuan khususnya tentang pendapatan yang realitas dengan dukungan teori-teori tentang pendapatan.



DAFTAR PUSTAKA

- Alisyahbana, (2005), *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*, ITS Press, Surabaya.
- Ali, Muhammad, (2006), *Kamus Lengkap Bahasa Indonesia Modern*, Pustaka Amani, Jakarta.
- Effendi, Tadjuddin Noor, (1996) "Perkembangan Penduduk, Sektor Informal, dan Kemiskinan Di Kota" dalam Dwiyanto, Agus, dkk (ed), *Penduduk dan Pembangunan*, Aditya Media, Jogja.
- Evers, Hans Dieters dan Rudiger, Korf, (2002), *Urbanisasi di Asia Tenggara: Makna dan Kekuasaan di Ruang-Ruang Sosial*, Yayasan Obor Indonesia, Jakarta.
- Hidayat, (1983): "Situasi Pekerjaan, Setengah Pengangguran dan Kesempatan Kerja di Sektor Informal", *Makalah Lokakarya Nasional Angkatan Kerja dan Kesempatan Kerja*, November, Jakarta.
- Kartono, dkk. (1980), *Pedagang Kaki Lima*, Universitas Katholik Parahyangan, Bandung.
- Mc. Eachern, William. 2001, *Ekonomi Mikro*, Jakarta, Salemba Empat.
- Mulyadi, 1990, *Akutansi Biaya*, Yogyakarta, BPPE.
- Mustafa, Ali Achsan (2008), *Model Transformasi Sosial Sektor Informal, Sejarah, Teori, dan Praksis Pedagang Kaki Lima*, Ins-TRANS Publishing, Malang.
- Sasono, Adi (1980), *Teori Keterbelakangan dan Kemiskinan di Perkotaan*, makalah tidak diterbitkan.
- Sutrisno, Imbang, 2006, *Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat pendapatan PKL Kota Surakarta 2005* (Skripsi), Fakultas Ekonomi Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Sutrisno, Lukman (1997) *Kemiskinan, Perempuan dan Pemberdayaan*, Kanisius, Yogyakarta.
- Sudjana (1998), *Statistika untuk penelitian*, Bandung, Tarsito.
- Suyanto, Bagong (2008) "Migran Dianggap sebagai Beban daripada Potensi", [www. Suarasurabaya.net](http://www.Suarasurabaya.net) diakses tgl 22-1-2009.