

## BAB V

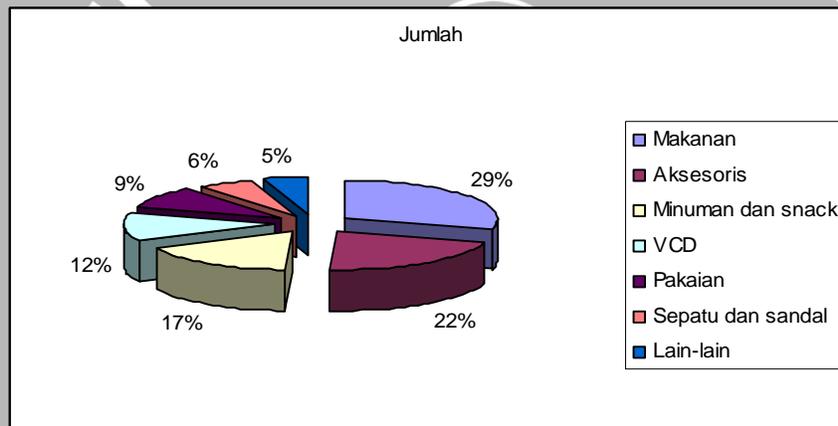
### HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 5.1 Analisis Karakteristik Pedagang Kaki Lima

##### 5.1.1 Analisis Aktifitas Pedagang Kaki Lima Alun-alun Kota Pasuruan

###### 5.1.1.1 Analisis Jenis Barang Dagangan

Barang dagangan yang paling banyak dijual di seputaran Alun-alun Kota Pasuruan adalah jenis makanan sebesar 29,3 persen. Jenis makanan yang banyak dijual antara lain lalapan, soto ayam, dan lain-lain. Sedangkan pedagang aksesoris menjadi jumlah pedagang terbanyak ke 2 dengan jumlah 21,53 persen



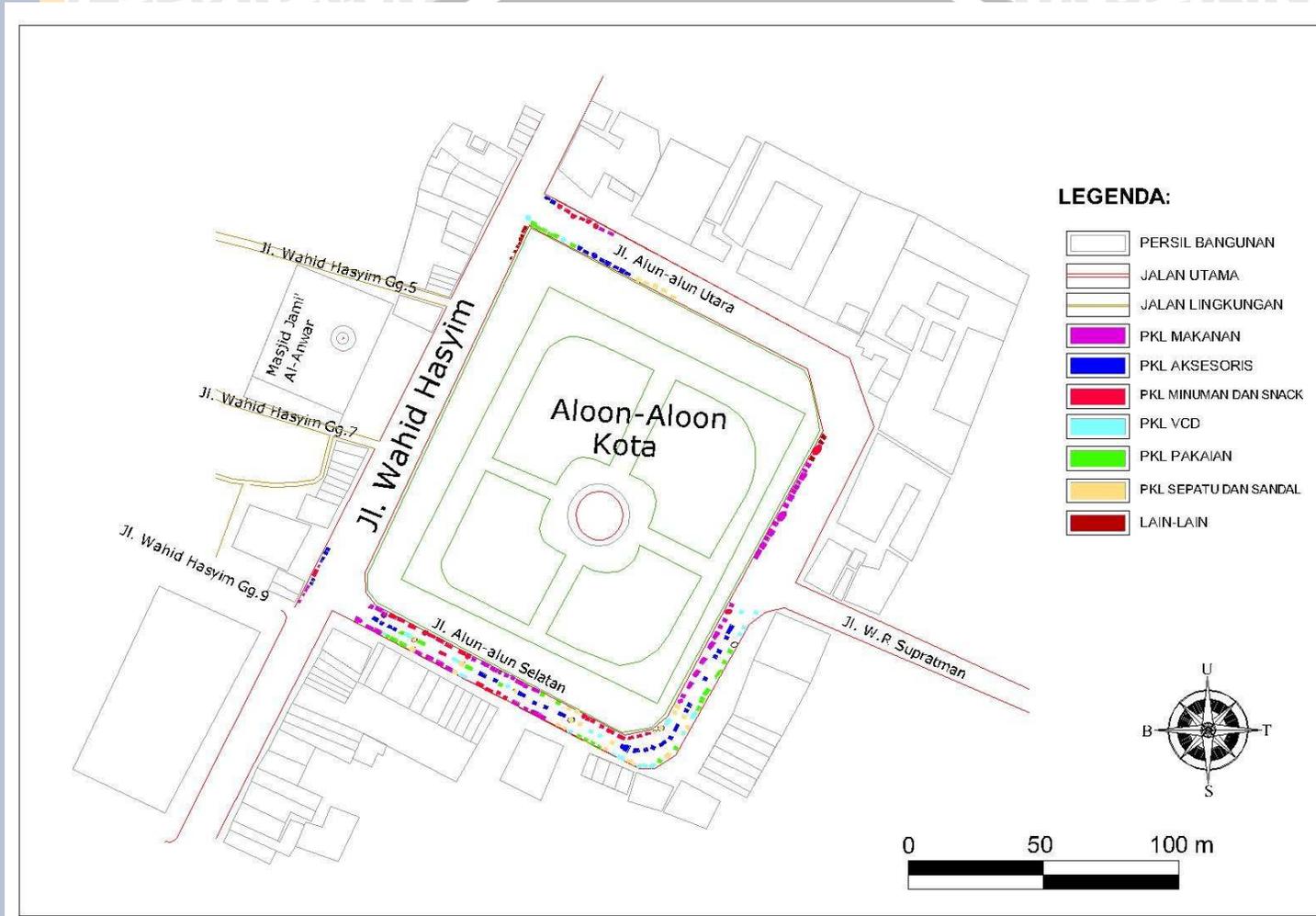
**Gambar 5.1 Jenis Barang Dagangan**

Dari gambar diatas dapat disimpulkan bahwa jenis barang yang diminati untuk diperdagangkan di seputaran Alun-alun Kota Pasuruan adalah makanan. Hal ini dapat disebabkan waktu berdagang pedagang seputaran Alun-alun yang mulai sore hingga malam hari yang menjadi waktu dimana para pengunjung datang untuk mencari makan malam.

Jenis barang dagangan kedua yang diminati untuk diperdagangkan adalah aksesoris yaitu sebesar 21,53 persen. Aksesoris yang diperdagangkan antara lain sabuk, gelang, kalung, topi dan lain sebagainya. Hal ini dapat disebabkan karena Alun-alun Kota Pasuruan sebagai sarana hiburan bagi masyarakat Kota Pasuruan dan sekitarnya terutama pemuda-pemudinya sehingga mereka menjadi konsumen utama pedagang aksesoris seputaran Alun-alun Kota Pasuruan. Barang dagangan lain yang

cukup diminati adalah minuman ataupun makanan ringan. Masyarakat Kota Pasuruan seringkali menghabiskan waktu sambil menunggu waktu sholat ataupun selesai sholat dengan berbincang-bincang sembari menikmati minuman ataupun makanan ringan.



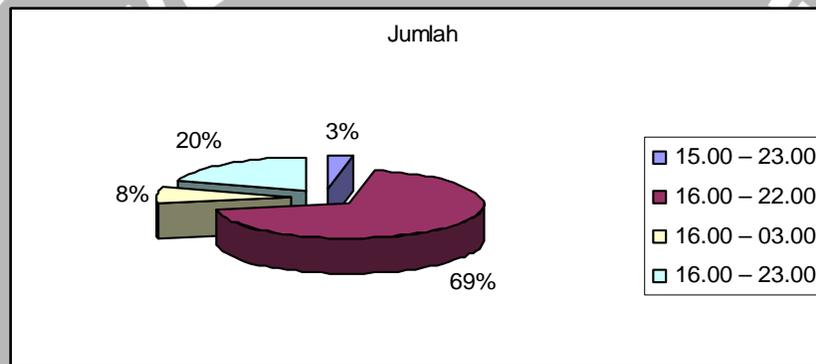


Gambar 5.2 Peta Persebaran Berdasarkan Jenis Barang Dagangan

### 5.1.1.2 Analisis Waktu Berdagang

Waktu berdagang bagi pedagang kaki lima Alun-alun Pasuruan hampir semuanya dimulai pukul 16.00 hal ini dikarenakan mulai jam tersebut hingga malam hari adalah waktu dimana orang melakukan relaksasi setelah seharian bekerja. Disamping itu kebiasaan masyarakat Pasuruan yang sering mengadakan acara religius di Masjid Agung Kota Pasuruan juga mempengaruhi waktu berdagang.

Rata-rata waktu mulai berdagang pedagang kaki lima hampir serempak yaitu sekitar pukul 16.00 dan mulai menutup sarana usahanya pukul 22.00 akan tetapi ada beberapa pedagang kaki lima yang membuka sarana usahanya hingga tengah malam ataupun dini hari.

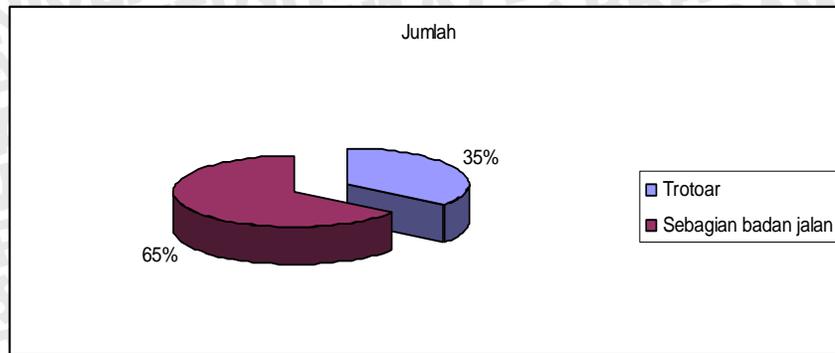


Gambar 5.3 Waktu Berdagang

Hampir seluruh pedagang memulai aktifitas perdagangan sejak pukul 16.00 hal ini disebabkan karena pada siang hari mereka melakukan aktivitas lain seperti mengurus anak, berjualan di pasar, ataupun menarik becak.

### 5.1.1.3 Analisis Tempat Usaha

Tempat usaha berdagang yang paling diminati oleh pedagang kaki lima seputaran Alun-alun Kota Pasuruan adalah badan jalan yaitu sejumlah 64,62 persen. Jenis barang dagangan yang dijual pun beragam.



Gambar 5.4 Tempat Usaha Berdagang

Jalan seputaran Alun-alun Kota Pasuruan dan trotoar seputaran Alun-alun adalah tempat yang paling banyak digunakan sebagai tempat usaha. Sebab bagian dalam Alun-alun Kota Pasuruan yang sedang diperbaiki dan larangan dari pemerintah. Akan tetapi daya tarik Alun-alun pada malam hari tidak menyurutkan niatan para pedagang untuk berjualan diseputaran Alun-alun Kota Pasuruan.

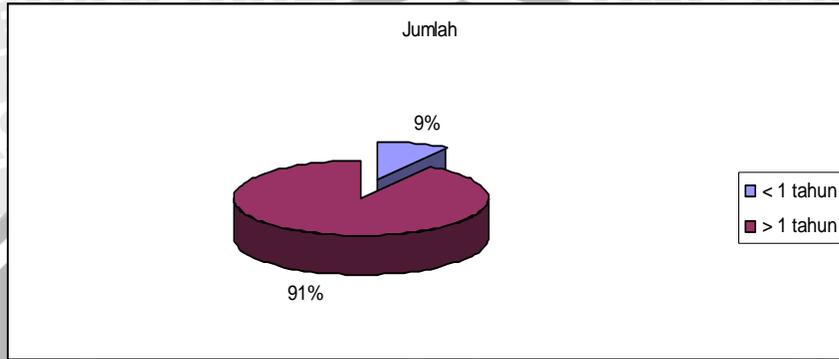
Jalan seputaran Alun-alun Kota Pasuruan yang digunakan sebagai tempat usaha yaitu jalan sebelah selatan, utara dan timur sehingga hanya dapat dilewati oleh sepeda motor dan pejalan kaki karena sudah penuh digunakan sebagai tempat usaha oleh pedagang kaki lima pada sore hingga malam hari. Sedangkan jalan Alun-alun sebelah barat yang cukup luas hanya digunakan di trotoar dan sedikit badan jalannya saja.

Hal ini menyebabkan kesemrawutan bagi pengguna jalan terutama jalan sebelah timur dan selatan kesemrawutan ini semakin menjadi apabila ada acara religi di Masjid Agung Kota Pasuruan yang menyebabkan lahan parkir semakin sesak dan pengunjung Alun-alun Kota Pasuruan juga semakin banyak. Pengaturan sirkulasi dan penataan tempat berdagang pedagang kaki lima terutama pada saat ada acara sangat diperlukan dengan tetap mempertimbangkan kepentingan pedagang kaki lima.

#### 5.1.1.4 Analisis Motivasi dan Lama Menjalankan Usaha

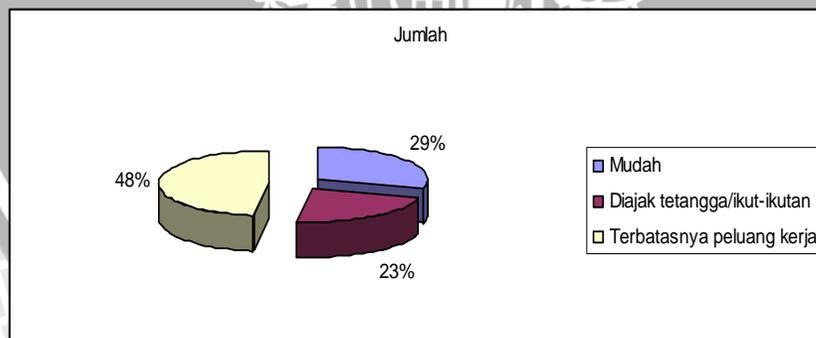
Jangka waktu berdagang yang sudah dilakukan oleh pedagang kaki lima yang ada di Kawasan Alun-alun Kota Pasuruan dapat dikelompokkan menjadi 2 yaitu kurang dari 1 tahun, dan lebih dari 1 tahun. Dari hasil survey yang diperoleh menunjukkan bahwa jumlah pedagang kaki lima yang berjualan lebih dari 1 tahun adalah sebanyak 59 atau sebesar 90 persen responden.

Lama usaha yang dominan lebih dari 1 tahun membuktikan bahwa profesi sebagai pedagang kaki lima sudah menjadi suatu mata pencaharian yang tetap bagi sebagian pedagang tersebut. Profesi sebagai pedagang kaki lima menjadi sumber penghasilan yang menjanjikan yang dapat membiayai kebutuhan hidup keluarga.



Gambar 5.5 Lama Menjalankan Usaha

Motivasi menjalankan usaha paling utama adalah sulitnya mendapatkan pekerjaan disektor formal. Selain itu keterbatasan keahlian juga turut mempengaruhi motivasi berdagang. Pilihan menjadi pedagang kaki lima adalah salah satu cara mendapatkan pekerjaan. Modal yang relatif kecil dan resiko yang kecil menjadi faktor utama. Berikut motivasi atau alasan menjadi pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan.



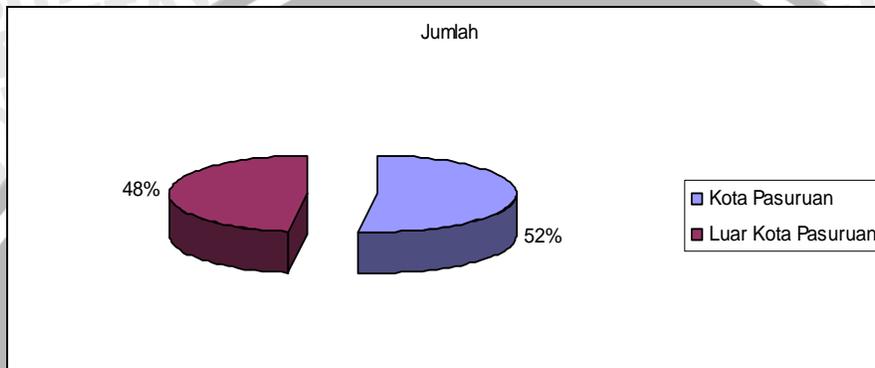
Gambar 5.6 Motivasi Menjalankan Usaha

#### 5.1.1.5 Analisis Asal Bahan Baku

Barang dagangan yang paling dominan adalah makanan oleh sebab itu Kota Pasuruan masih mendominasi dalam memberikan suplai bahan baku bagi kebutuhan

pedagang kaki lima dalam menjalankan usahanya. Bahan baku rata-rata didapat dari pasar lokal ataupun toko-toko sekitar. Sedangkan barang dagangan yang diperoleh dari luar Kota Pasuruan antara lain barang dagangan seperti pakaian, sepatu dan sandal, dan aksesoris.

Kota Pasuruan mensuplai bahan baku bagi pedagang kaki lima sekitar 52 persen sedangkan yang lainnya diperoleh dari luar Kota Pasuruan.



**Gambar 5.7 Asal Bahan Baku**

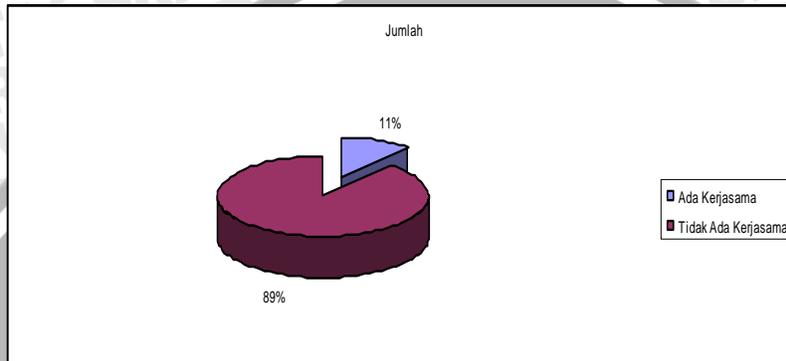
Dari gambar dapat dilihat bahwa bahan baku yang diperoleh dari Kota Pasuruan adalah jenis makanan, minuman dan makanan ringan. Barang dagangan dapat diperoleh dari toko grosiran ataupun pasar lokal bagi pedagang makanan. Barang dagangan seperti VCD, pakaian, sepatu dan sandal diperoleh pedagang dari luar Kota Pasuruan.

#### **5.1.1.6 Analisis Bentuk Kepemilikan**

*Stand* pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan semuanya adalah milik sendiri. Ada juga pedagang yang mempekerjakan tenaga kerja untuk membantu terutama pedagang makanan. Sedangkan pedagang yang tidak memiliki usahanya mengaku hanya membantu dan menjaga saja sehingga mendapatkan upah. Mereka yang tidak memiliki usaha sendiri dikarenakan ketidakadaan modal untuk berdagang dan membeli atau membuat sarana usaha selain itu faktor keluarga juga menentukan seperti membantu usaha keluarga dan lain sebagainya.

**5.1.1.7 Analisis Tingkat Kerja sama Antar PKL**

Para pedagang tidak semuanya melakukan kerjasama, jumlah pedagang yang melakukan kerja sama yaitu sebesar 10 persen. Hal ini dikarenakan pembagian keuntungan yang nantinya dirasa susah sehingga mereka lebih nyaman untuk bekerja sendiri. Selain itu kesamaan barang dagangan juga cukup mempengaruhi.



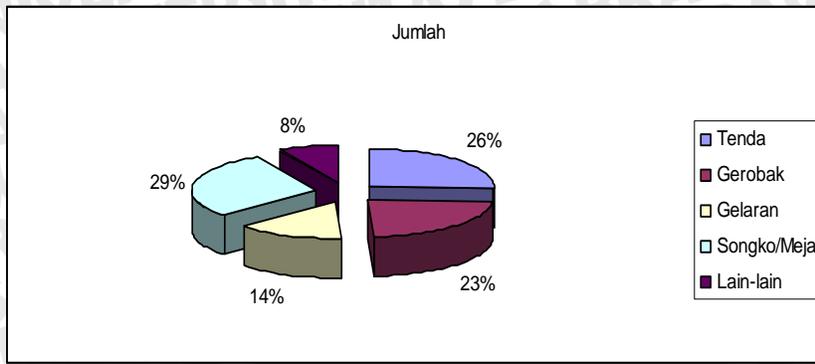
**Gambar 5.8 Tingkat Kerjasama PKL**

Bentuk kerjasama yang dilakukan hanya membantu menjualkan dagangan pedagang kaki lima lain yang sejenis seperti sama sama pedagang pakaian atau pedagang sandal dan sepatu. Mereka melakukan hal tersebut dengan senang hati sebagai perwujudan dari sikap saling tolong menolong selain itu bentuk perwujudan lain adalah saling menjagakan barang dagangan apabila pemiliknya sholat ataupun ada keperluan lain.

**5.1.2 Analisis Fisik Sarana Usaha Pedagang Kaki Lima**

**5.1.2.1 Analisis Sarana Usaha**

Jenis sarana usaha yang paling banyak digunakan oleh pedagang kaki lima adalah songko atau meja. Kebanyakan barang yang ditawarkan adalah sepatu dan sandal juga aksesoris. Sedangkan untuk pedagang makanan dan minuman biasanya menggunakan sarana tenda dan gerobak. Jumlah pedagang kaki lima yang menggunakan sarana songko atau meja yaitu sebesar 29,23 persen dan pedagang kaki lima yang menggunakan sarana tenda dan gerobak sebesar 49,22 persen



Gambar 5.9 Sarana Usaha

Pemilihan sarana berdagang juga disesuaikan dengan jenis barang dagangannya misal pedagang makanan dan minuman menggunakan sarana tenda dan gerobak. Hal ini dimaksudkan untuk mempermudah pedagang untuk menjamu para pelanggannya. Pada pedagang yang menggunakan tenda mereka melengkapi dengan peralatan yang dibutuhkan seperti kompor, wajan, panci, meja, kursi dan lain sebagainya untuk diatur sedemikian rupa demi alasan kenyamanan pembeli.

Pada pedagang yang berdagang sandal, sepatu dan aksesoris biasanya mereka menggunakan sarana berdagang jenis meja atau songko hal ini dimaksudkan untuk mendapatkan ruang yang luas untuk menata barang dagangannya agar lebih mudah untuk dipilih oleh para pembeli.

### 5.1.2.2 Analisis Luas Tempat Usaha

Luas tempat usaha pedagang kaki lima yang dominan yaitu seluas 1-3 m<sup>2</sup> yaitu sebesar 35,38 persen. Luasan ini adalah kisaran luas yang digunakan pedagang kaki lima yang menggunakan sarana usaha berbentuk songko atau meja dan gerobak. Sedangkan luasan yang dibutuhkan oleh pedagang kaki lima yang menggunakan sarana usaha berbentuk warung semi permanen adalah kisaran >18 m<sup>2</sup>, 16-18 m<sup>2</sup> dan 7-9 m<sup>2</sup>. Sarana usaha yang menggunakan sarana gelaran dan lain-lain membutuhkan luas tempat usaha yang bervariasi tergantung dari kebutuhan ruang dan luas lahan yang tersedia.

**Tabel 5.1 Luas Tempat Usaha**

No.	Luas Tempat Usaha	Jumlah	Prosentase
1.	1-3 m <sup>2</sup>	23	35,38
2.	4-6 m <sup>2</sup>	13	20
3.	7-9 m <sup>2</sup>	12	18,46
4.	10-12 m <sup>2</sup>	7	10,76
5.	13-15 m <sup>2</sup>	-	-
6.	16-18 m <sup>2</sup>	4	6,15
7.	>18 m <sup>2</sup>	6	9,25
Total		65	100,0

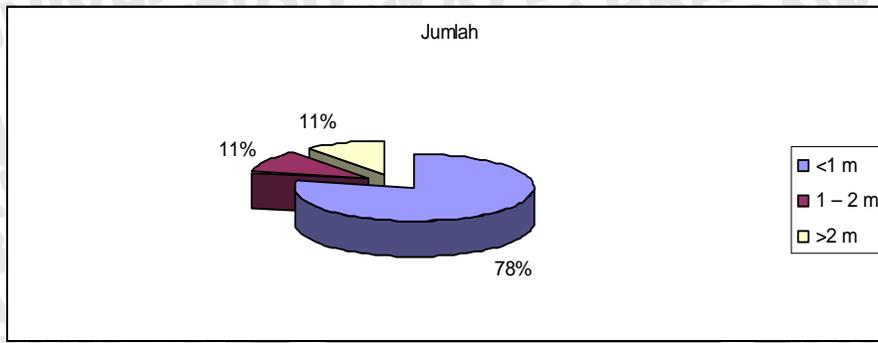
Luas tempat usaha juga ditentukan oleh banyak sedikitnya barang dagangan yang dibawa serta peralatan yang digunakan. Semakin banyak barang yang dibawa dan ditawarkan tentunya akan membutuhkan sarana usaha yang lebih luas pula. Seperti pedagang sepatu dan sandal dan poster yang memakai ruang usaha dengan luasan 16-18 m<sup>2</sup>. Hal ini ditujukan untuk mendisplay barang dagangan yang mereka miliki sehingga konsumen memiliki banyak pilihan.



**Gambar 5.10 Contoh Sarana Usaha Berdagang**

**5.1.2.3 Analisis Jarak Lokasi Antar Pedagang**

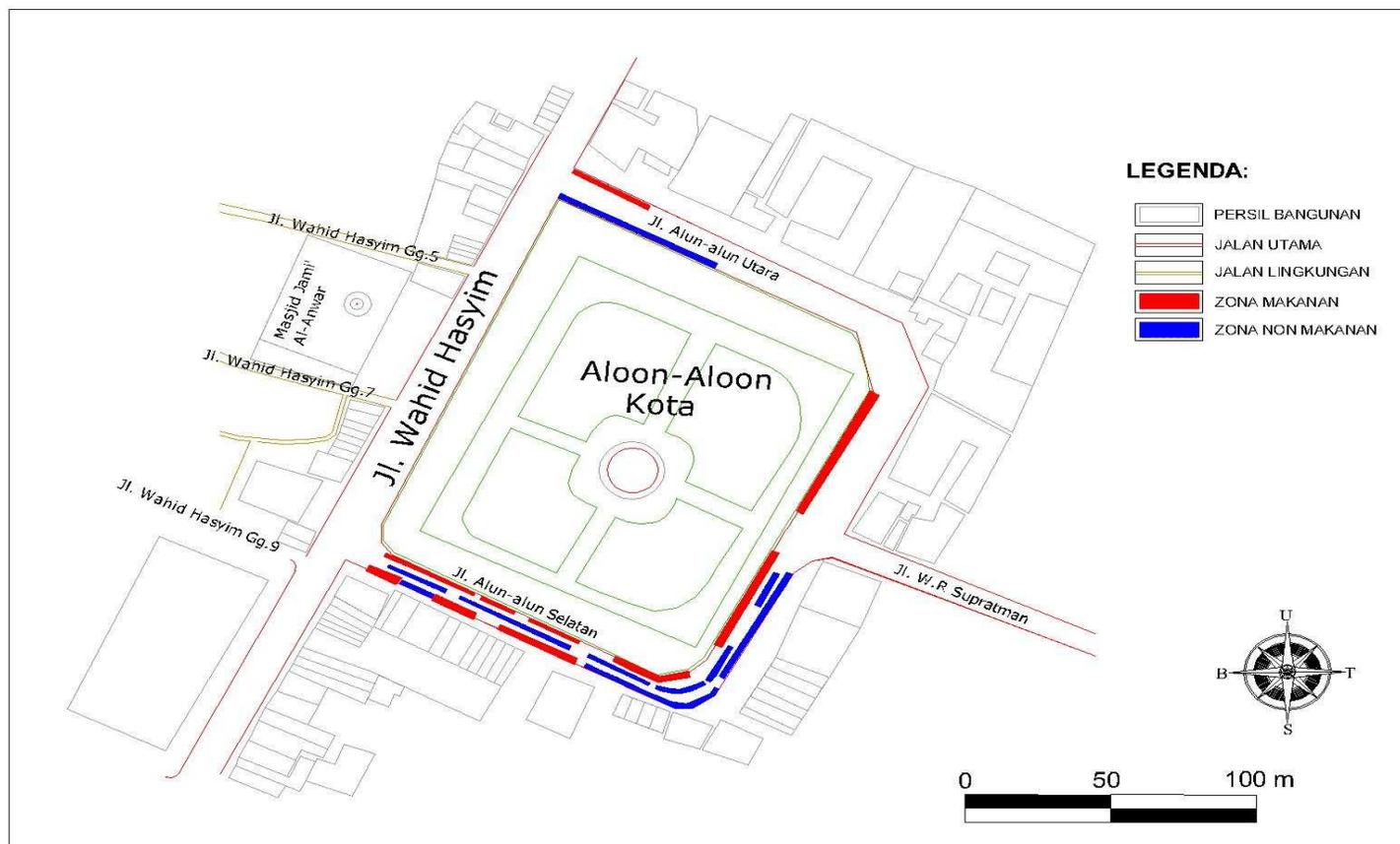
Jarak antar pedagang yang paling banyak dijumpai adalah kurang dari 1 meter. Sebesar 78,46 persen pedagang memiliki lokasi usaha kurang dari 1 meter. Hal ini disebabkan terbatasnya lokasi usaha dan jumlah pedagang kaki lima yang setiap tahun terus bertambah. Sehingga mau tidak mau mereka harus berbagi dengan pedagang yang lain.



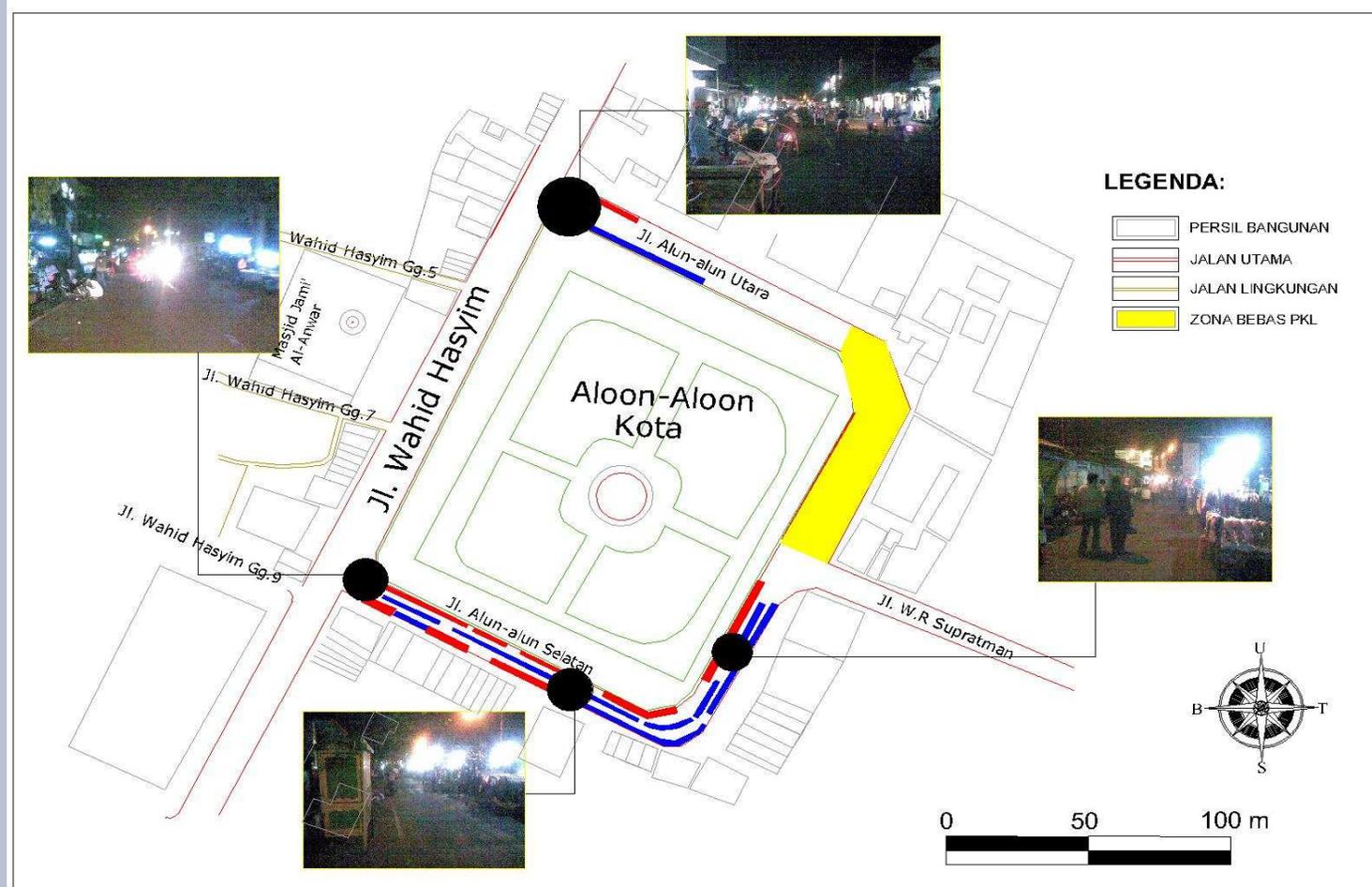
Gambar 5.11 Jarak Lokasi Antar Pedagang

#### 5.1.2.4 Analisis Persebaran PKL

Dalam mendirikan *stand*, pedagang kaki lima cenderung mengelompok berdasarkan jenis barang dagangan yang dijual. Pengelompokan ini dapat disebabkan berbagai alasan diantaranya kemudahan bagi pedagang apabila barang dagangan yang dicari konsumen tidak ditemui maka oleh pedagang dapat dicarikan kepedagang lain didekatnya yang barang dagangannya sejenis terutama pedagang pakaian dan aksesoris, namun pengelompokan ini juga dijumpai pada pedagang makanan. Persebaran pedagang kaki lima lebih banyak di jalan Alun-alun sebelah selatan hal ini dikarenakan guna lahan disekitarnya yang berupa sarana perdagangan. Sedangkan di Alun-alun sebelah utara masih sedikit sepi pedagang kaki lima karena adanya perkantoran pemerintah sehingga lokasi didepan perkantoran pemerintah diupayakan untuk bersih dari kegiatan perdagangan kaki lima. Berikut zona persebaran pedagang kaki lima berdasar jenis barang dagangan.



Gambar 5.12 Peta Pengelompokan  
PKL

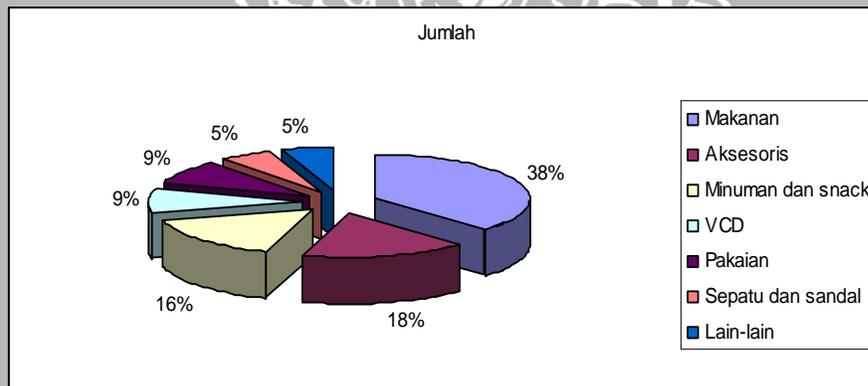


Gambar 5.13 Zona Bebas PKL

### 5.1.3 Analisis Ketenagakerjaan Pedagang Kaki Lima Alun-alun Kota Pasuruan

#### 5.1.3.1 Analisis Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan oleh para pedagang kaki lima jumlahnya beragam hal ini tergantung dari barang dagangan yang mereka perjual belikan. Pedagang makanan dan minuman rata-rata menggunakan tenaga kerja minimal 1 atau 2 orang. Jumlah ini dirasa oleh pedagang cukup untuk melayani pembeli ataupun mengerjakan tugas yang telah disepakati. Sedangkan pedagang jenis lain seperti VCD, sepatu dan sandal, pakaian, aksesoris dan lain-lain rata-rata tidak memakai jasa tenaga kerja hanya beberapa pedagang saja yang memakai jasa tenaga kerja. Hal ini dapat dikarenakan jumlah barang dagangan yang banyak dan luas ruang usaha yang cukup luas. Sebagai contoh pedagang stiker yang memakai jasa tenaga kerja karena banyaknya jenis barang yang dijual dan luas ruang usaha hingga 20 m<sup>2</sup>.

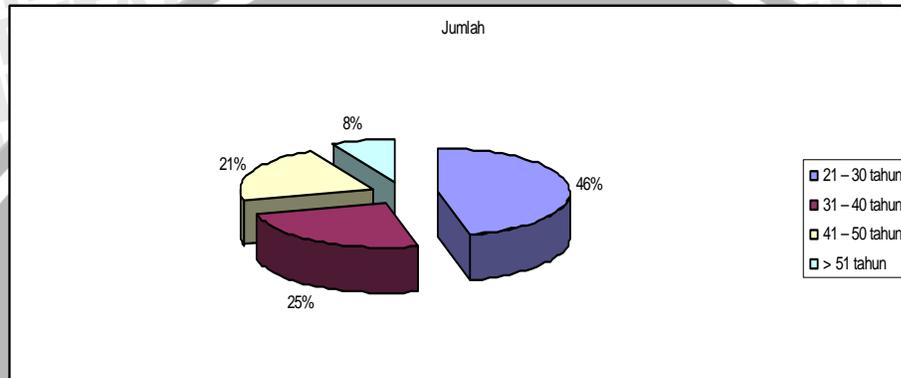


Gambar 5.14 Jumlah Tenaga Kerja

Pemakaian tenaga kerja biasanya disesuaikan dengan jenis barang dagangan yang dijual. Pada jenis usaha makanan atau minuman biasanya tenaga kerja yang digunakan adalah 2 orang atau lebih. Hal ini dimaksudkan untuk kelancaran dalam melayani pembeli dan proses pelayanannya. Sedangkan pedagang dengan barang dagangan lain seperti sepatu dan sandal, aksesoris dan lain sebagainya biasanya tidak menggunakan tenaga kerja.

### 5.1.3.2 Analisis Usia Tenaga Kerja

Prosentase tenaga kerja terbesar yaitu berada pada usia produktif. Yaitu kisaran 21-50 tahun. Jika dijumlahkan persentasenya mencapai 92,29 persen. Sedangkan jumlah orang yang berdagang dengan usia diatas 51 tahun tidaklah terlalu banyak. Yaitu sekitar 7,71 persen saja.

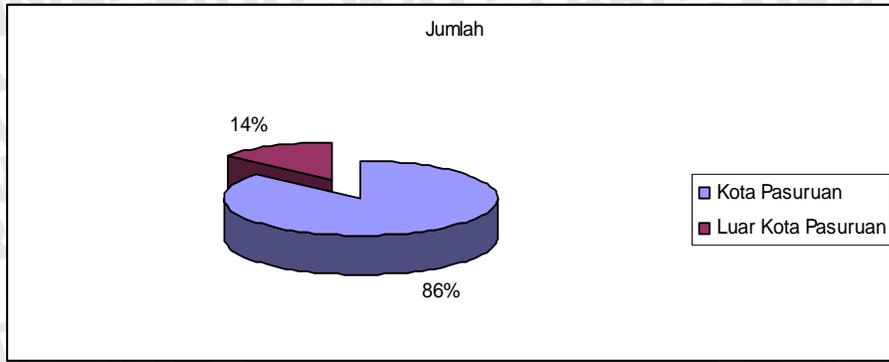


Gambar 5.15 Usia Tenaga Kerja

Pemakaian tenaga kerja biasanya disesuaikan dengan sumber daya yang dimiliki. Biasanya tenaga kerja berasal dari kerabat sendiri akan tetapi apabila tidak memiliki anggota keluarga atau kerabat yang bisa digunakan sebagai tenaga kerja maka mereka mempekerjakan orang lain yang tidak memiliki hubungan kerabat dengan pedagang. Rata-rata usia yang dipilih untuk menjadi tenaga kerja yaitu kisaran 21-30 tahun.

### 5.1.3.3 Analisis Asal Daerah Tenaga Kerja

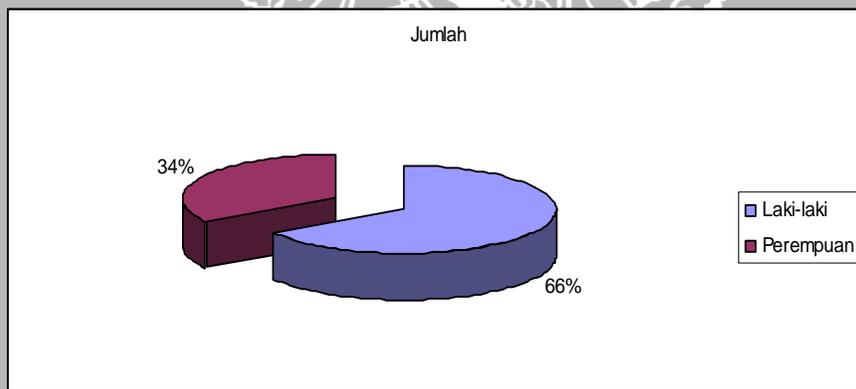
Asal daerah tenaga kerja hampir keseluruhan didominasi dari Kota Pasuruan. Tercatat bahwa sekitar 86 persen tenaga kerja yang bekerja sebagai pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan berasal dari Kota Pasuruan sedangkan sisanya berasal dari luar daerah sekitar 14 persen. Mereka pada umumnya menjual barang dagangan berupa aksesoris, sepatu dan sandal juga makanan.



Gambar 5.16 Asal Daerah Tenaga Kerja

#### 5.1.3.4 Analisis Jenis Kelamin Tenaga Kerja

Jenis kelamin tenaga kerja lebih banyak laki-laki dibanding perempuan dengan jumlah perbandingan prosentase 66:34. Tenaga kerja perempuan lebih banyak digunakan di usaha minuman dan makanan ringan juga aksesoris dan sedikit pada makanan.



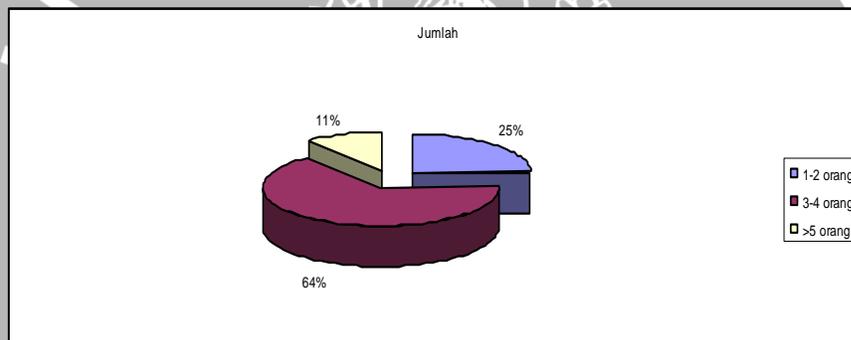
Gambar 5.17 Jenis Kelamin Tenaga Kerja

Pemilihan jenis kelamin tenaga kerja untuk dijadikan sebagai tenaga kerja tergantung dari jenis pekerjaan ataupun usaha yang ditawarkan. Tenaga kerja perempuan biasanya digunakan untuk menjaga *stand-stand* pakaian ataupun aksesoris ini tak lepas dari kelebihan perempuan yang lebih telaten dalam melayani pembeli. Selain itu pemilihan tenaga kerja juga tidak lepas dari aspek kecakapan seseorang dalam menangani suatu pekerjaan. Dalam hal ini usaha makanan lebih banyak menggunakan tenaga laki-laki daripada perempuan hal ini dikarenakan kecepatan dalam melayani pembeli.

#### 5.1.3.5 Analisis Jumlah Anggota Keluarga

Jumlah anggota keluarga yang dimiliki oleh pedagang kaki lima berjumlah 3-4 orang dan itu sudah termasuk anggota keluarga yang bekerja sebagai pedagang kaki lima. Jumlah pedagang yang memiliki jumlah anggota keluarga tersebut mencapai hampir 65 persen. Bagi pedagang kaki lima dengan jumlah anggota keluarga yang tidak terlalu banyak dan dengan berprofesi sebagai pedagang kaki lima masih mampu untuk mencukupi kebutuhan sehari-hari.

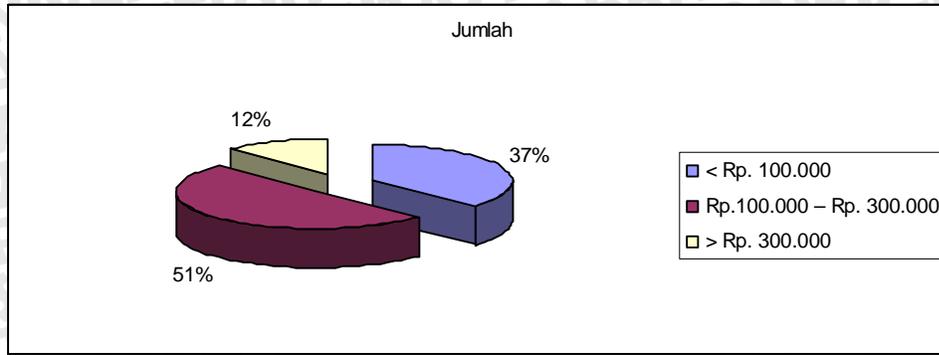
Disisi yang lain, jumlah anggota keluarga yang banyak dapat dimanfaatkan sebagai tenaga kerja tambahan untuk menjalankan usaha kaki lima. Memanfaatkan tenaga kerja yang memiliki hubungan keluarga tentunya dapat menghemat biaya pengeluaran dan dapat semakin meningkatkan pedapatan untuk keluarga.



Gambar 5.18 Jumlah Anggota Keluarga

#### 5.1.3.6 Analisis Tingkat Pendapatan

Tingkat pendapatan yang diperoleh pedagang kaki lima tentunya sangat bervariasi, ada yang berpendapatan dengan kisaran 100.000-300.000 perhari dan ada pula yang mendapatkan pendapatan lebih dari 300.000 per hari tetapi mereka mengaku cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Sebanyak 36,92 persen pedagang memiliki pendapatan kurang dari 100.000 dan hanya sedikit pedagang yang mengaku mendapatkan penghasilan lebih dari 300.000.

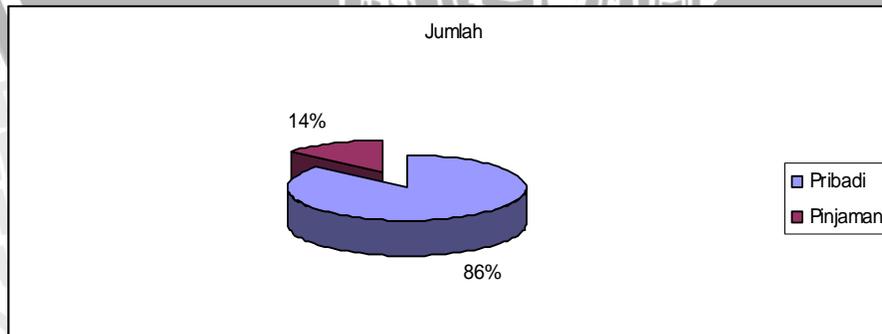


Gambar 5.19 Tingkat Pendapatan

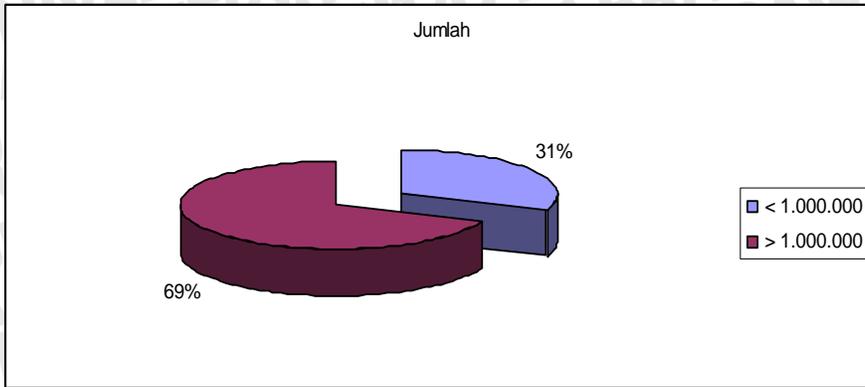
Bervariasinya pendapatan tentunya disebabkan karena barang dagangan yang dijual bervariasi. Tentunya usaha makanan memiliki modal yang lebih besar mendapatkan pendapatan yang lebih besar pula karena mereka membutuhkan modal setiap hari untuk memulai usahanya. Pendapatan kurang dari 100.000 biasanya didapat oleh pedagang minuman dan makanan ringan.

### 5.1.3.7 Analisis Asal Dan Jumlah Modal

Modal yang didapat oleh pedagang kaki lima untuk memulai usaha berdagangnya berasal dari pribadi dan modal pinjaman. Biasanya modal pinjaman didapat dari saudara. Tidak ada pedagang kaki lima yang memanfaatkan jasa bank ataupun koperasi. Sebanyak 86,15 persen responden memulai usahanya dengan modal pribadi sedangkan sisanya 13,85 persen memulai usahanya dengan mendapat pinjaman modal dari saudara.



Gambar 5.20 Asal Modal



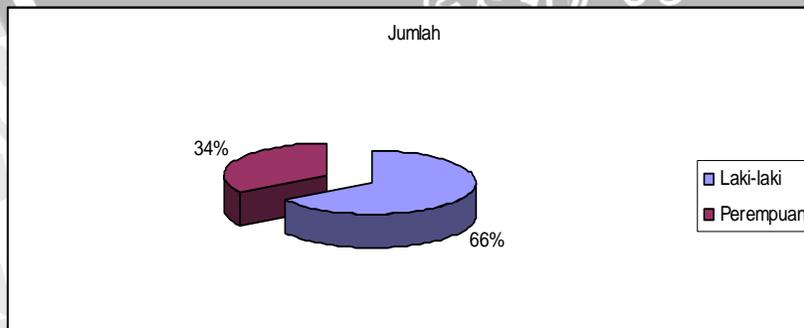
Gambar 5.21 Jumlah Modal

## 5.2 Analisis Karakteristik Pengunjung/Pembeli

### 5.2.1 Analisis Aspek Sosial

#### A. Jenis Kelamin

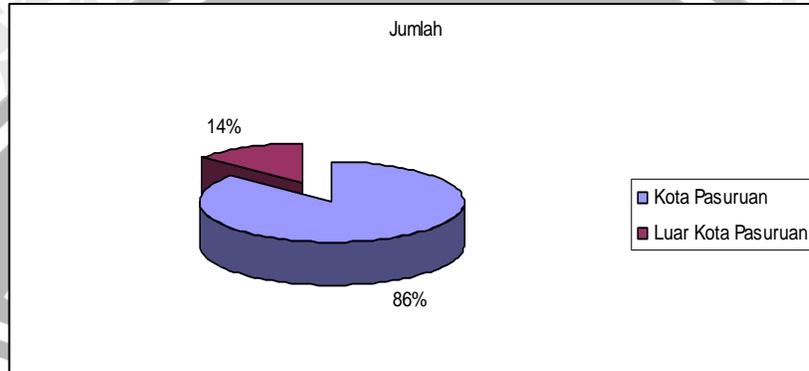
Survey yang dilakukan terhadap 50 orang pengunjung pedagang kaki lima di Alun-alun Kota Pasuruan didapatkan sebanyak 33 pengunjung berjenis kelamin laki-laki atau sebesar 66 persen dan 17 pengunjung berjenis kelamin perempuan atau sebesar 34 persen. Dari hasil survey menunjukkan bahwa jumlah jenis kelamin laki-laki lebih besar daripada perempuan. Hal ini dapat dikarenakan waktu buka *stand* kaki lima yang dimulai sore hari hingga tengah malam sehingga cenderung yang berkunjung pemuda-pemuda yang sekedar jalan-jalan atau berbelanja dan jamaah masjid yang menghabiskan waktu dengan minum kopi dan bercengkerama. Sedangkan pengunjung perempuan biasanya berkunjung hanya untuk berbelanja atau membeli sesuatu.



Gambar 5.22 Jenis Kelamin Pengunjung

**B. Asal Daerah**

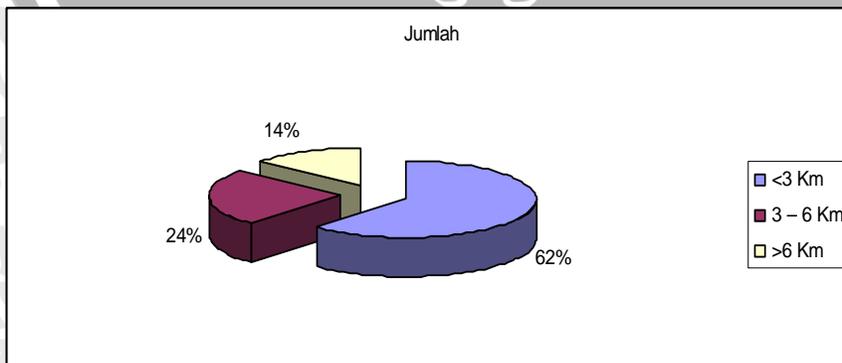
Dari 50 responden didapatkan bahwa sekitar 86 persen pengunjung berasal dari dalam Kota Pasuruan. Sedangkan 14 persen berasal dari luar Kota Pasuruan. Pada umumnya pengunjung yang berasal dari luar Kota Pasuruan hanya ingin melakukan rekreasi/jalan-jalan atau melakukan ziarah menuju makam Kyai Hamid yang letaknya tak jauh dari Alun-alun Kota Pasuruan.



Gambar 5.23 Asal Daerah

**C. Jarak Rumah Ke Lokasi**

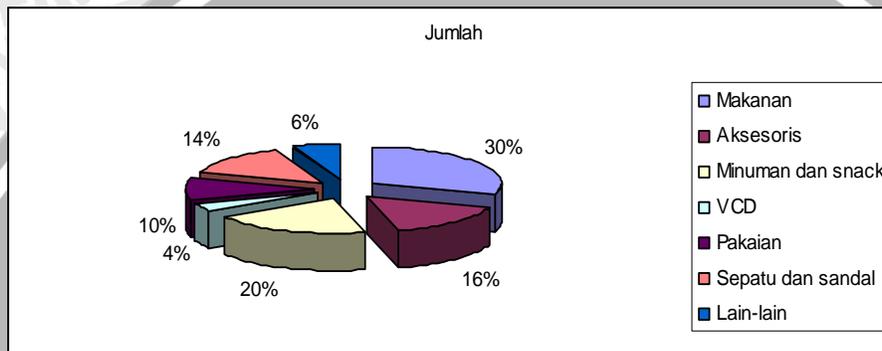
Tempat tinggal pengunjung pedagang kaki lima cukup mempengaruhi jumlah pengunjung dari pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan. Dari 31 pengunjung pedagang kaki lima memiliki tempat tinggal dengan jarak kurang dari 3 Km. Hal ini tentunya sangat memudahkan mereka untuk mengunjungi Alun-alun Kota Pasuruan yang digunakan sebagai tempat mangkal pedagang kaki lima.



Gambar 5.24 Jarak Rumah ke Lokasi

#### D. Jenis Barang Yang Dibeli

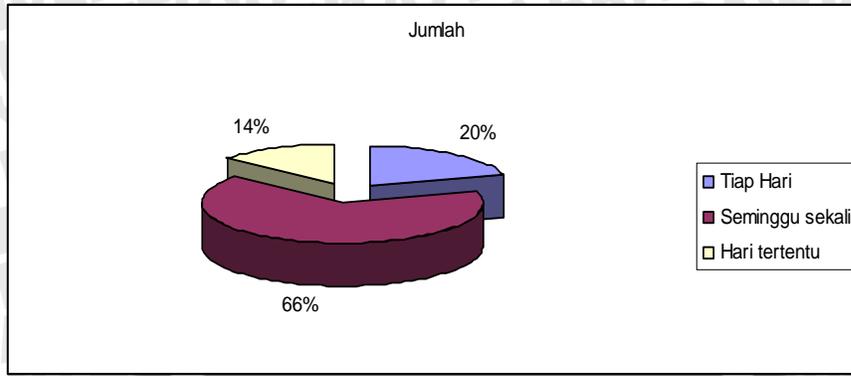
Jenis barang yang paling diminati oleh pengunjung adalah makanan. Sebanyak 30 persen pengunjung menyatakan bahwa mereka berkunjung selain untuk jalan-jalan juga bertujuan untuk membeli makanan. Jenis barang yang diminati kedua adalah minuman dan snack. Jenis dagangan sering kali memiliki konsumen orang-orang yang menunggu waktu sholat atau hanya sekedar berbincang-bincang sembari menikmati minuman.



Gambar 5.25 Jenis Barang yang Dibeli

#### E. Frekuensi Kedatangan

Frekuensi kedatangan pengunjung pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan sangat beragam. Dari 50 pengunjung Alun-alun sebanyak 66 persen berkunjung ke Alun-alun seminggu sekali terutama dihari-hari akhir pekan. Sedangkan 20 persen pengunjung Alun-alun berkunjung setiap hari ini dikarenakan lokasi yang berdekatan dengan Alun-alun Kota Pasuruan. Sedangkan sisanya sebanyak 14 persen berkunjung pada hari-hari libur tertentu atau hari-hari besar keagamaan.

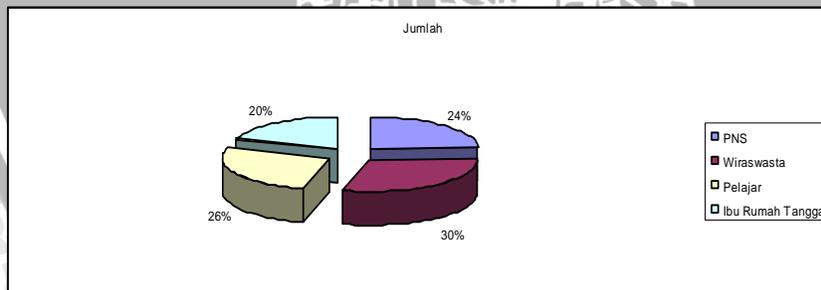


Gambar 5.26 Frekuensi Kedatangan

## 5.2.2 Analisis Aspek Ekonomi

### A. Pekerjaan

Pekerjaan yang dimiliki oleh para pengunjung sangat beragam. Dari 50 responden yang menjadi obyek survey didapat 5 kelompok pekerja yaitu Pegawai Negeri Sipil (PNS), wiraswasta, pelajar dan ibu rumah tangga. Hasil survey menunjukkan bahwa sekitar 30 persen pengunjung pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan adalah wiraswasta baik itu sebagai buruh, pedagang, maupun karyawan swasta. Selebihnya pengunjung pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan berprofesi sebagai PNS sebesar 24 persen, pelajar sebesar 26 persen, dan ibu rumah tangga sebesar 20 persen.

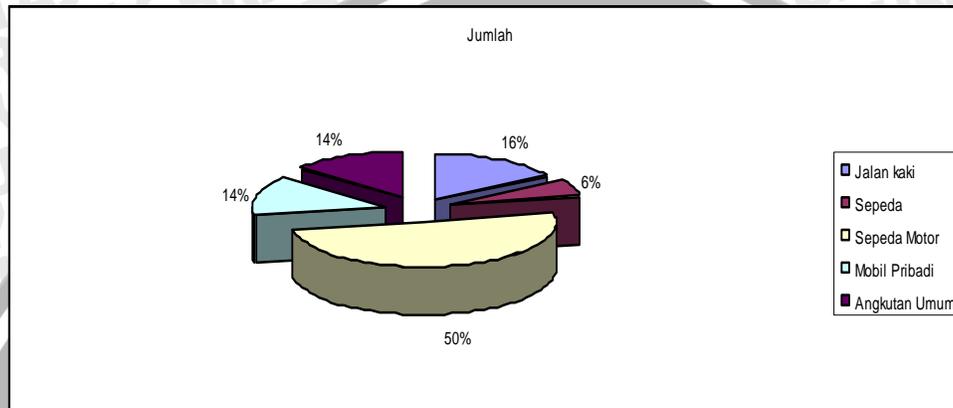


Gambar 5.27 Pekerjaan Pengunjung

### B. Sarana Transportasi Yang Digunakan

Beragam sarana transportasi yang dapat digunakan pengunjung untuk sampai ke Alun-alun Kota Pasuruan. Diantaranya adalah sepeda, sepeda motor, mobil pribadi, angkutan umum dan jalan kaki. Jenis sarana transportasi yang banyak digunakan untuk mengunjungi Alun-alun Kota Pasuruan adalah

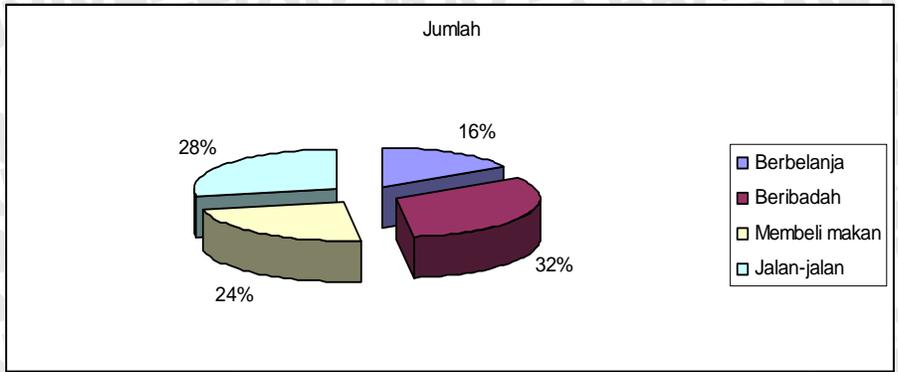
sepeda motor yaitu sebesar 50 persen. Sebanyak 16 persen pengunjung mengunjungi Alun-alun Kota Pasuruan dengan berjalan kaki hal ini dikarenakan letak tempat tinggal mereka yang dekat dengan Alun-alun Kota Pasuruan sehingga memudahkan untuk mengunjungi pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan.



Gambar 5.28 Sarana Transportasi yang Digunakan

### C. Tujuan Utama

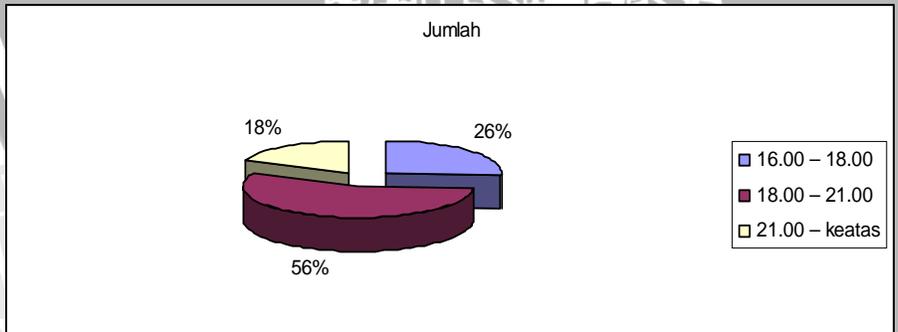
Alasan atau tujuan utama dari pengunjung pedagang kaki lima seputaran Alun-alun Kota Pasuruan sangat beragam. Alasan yang paling sering dijumpai adalah ingin melaksanakan ibadah. Di kawasan Alun-alun terdapat Masjid Jami' Kota Pasuruan yang menjadi pusat kegiatan ibadah masyarakat Kota Pasuruan dan terdapatnya makam Kyai Hamid yang sering dikunjungi para peziarah dari berbagai kota. Pengunjung sering menghabiskan waktu menunggu saatnya waktu sholat dengan berkeliling Alun-alun Kota Pasuruan ataupun menghabiskan waktu dengan minum minuman yang dijual para pedagang kaki lima yang ada di sekitar Alun-alun. Alasan yang lain adalah pengunjung bertujuan untuk membeli makanan yang dijual pedagang kaki lima. Selain itu cukup banyak juga yang hanya bertujuan untuk jalan-jalan. Akan tetapi alasan berbelanja ke pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan kurang begitu dijumpai.



Gambar 5.29 Tujuan Utama

#### D. Waktu Kunjungan

Waktu yang paling diminati pengunjung untuk berkunjung ke pedagang kaki lima alun-alun Kota Pasuruan adalah pada pukul 18.00 – 21.00. Pada waktu ini adalah waktu luang bagi pengunjung untuk beribadah ke Masjid Jami’ ataupun sekedar jalan-jalan. Pada pukul 16.00 – 18.00 dari hasil survey terhadap 50 responden hanya sebanyak 13 pengunjung berkunjung pada jam tersebut. Sebanyak 9 responden atau sekitar 18 persen berkunjung pada pukul 21.00 ke atas. Pada jam ini pengunjung dapat merasa lebih leluasa untuk berjalan-jalan dan terlepas dari hiruk pikuk keramaian Alun-Alun Kota Pasuruan untuk menikmati suasana keheningan.



Gambar 5.30 Waktu Kunjungan

### 5.3 Preferensi Pemilihan Lokasi Berdagang PKL Alun-Alun Kota Pasuruan

Preferensi pemilihan lokasi berdagang adalah keinginan seseorang untuk berdagang atau tidak berdagang disuatu tempat. Pemilihan lokasi berdagang dipengaruhi oleh beberapa faktor yang cenderung berbeda. Faktor yang mempengaruhi adalah kedekatan lokasi usaha dengan tempat tinggal, kemudahan transportasi, dan kedekatan lokasi usaha PKL dengan pusat keramaian atau pusat kota.

#### 5.2.1 Jarak Lokasi Usaha Dengan Tempat Tinggal

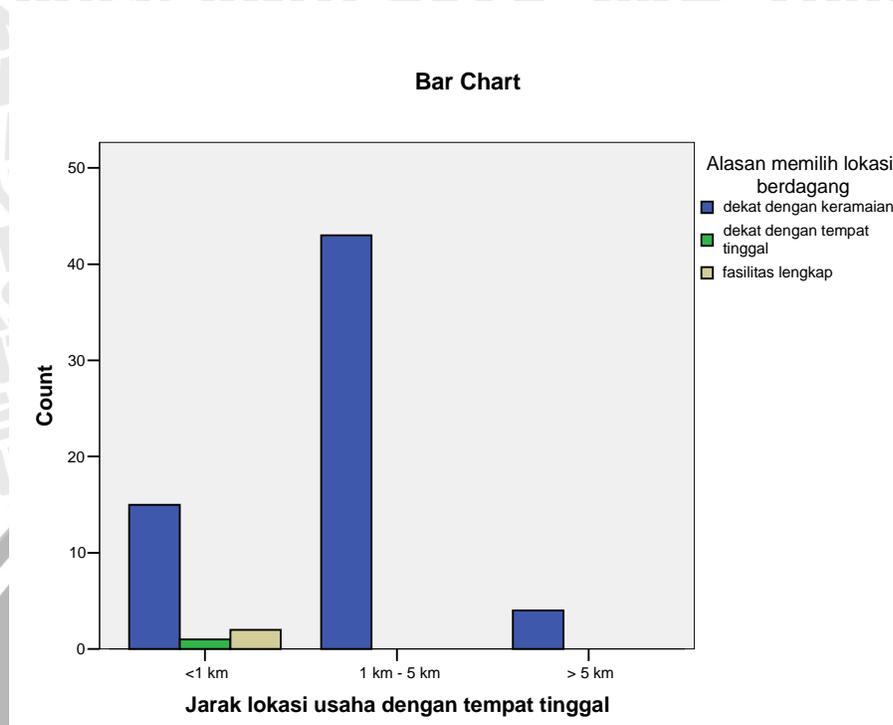
Pedagang kaki lima cenderung membuka usaha kaki lima dengan mendekati pasar ataupun pusat-pusat keramaian. Pengaruh jarak lokasi usaha terhadap pemilihan lokasi berdagang yaitu sebesar 0,084 yang berarti jarak lokasi usaha terhadap tempat tinggal tidak berpengaruh terhadap pemilihan lokasi berdagang.

**Tabel 5.2 Hasil analisis *chisquare* pengaruh jarak lokasi usaha dari tempat tinggal terhadap pemilihan lokasi berdagang.**

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	8,212 <sup>a</sup>	4	,084
Likelihood Ratio	8,094	4	,088
Linear-by-Linear Association	6,022	1	,014
N of Valid Cases	65		

a. 7 cells (77,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,06.

Jarak lokasi usaha pedagang kaki lima tidak mempengaruhi pemilihan lokasi berdagang. Pedagang kaki lima cenderung memilih lokasi yang ramai. Jarak tempat tinggal pedagang kaki lima dari tempat usaha tidak terlampaui jauh. Hanya beberapa pedagang yang bertempat tinggal dengan jarak lebih dari 5 km. Jarak lokasi usaha dapat disiasati dengan kendaraan yang murah seperti becak, sepeda maupun sepeda motor. Rata-rata pedagang kaki lima memiliki becak pribadi.



**Gambar 5.31** Diagram jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal terhadap alasan memilih lokasi berdagang.

### 5.3.2 Sarana Transportasi yang digunakan

Alat transportasi merupakan salah satu penentu pedagang kaki lima dalam memilih lokasi berdagang. Pedagang kaki lima akan sebisa mungkin menggunakan alat transportasi yang dimiliki atau mudah untuk menuju lokasi berjualan.

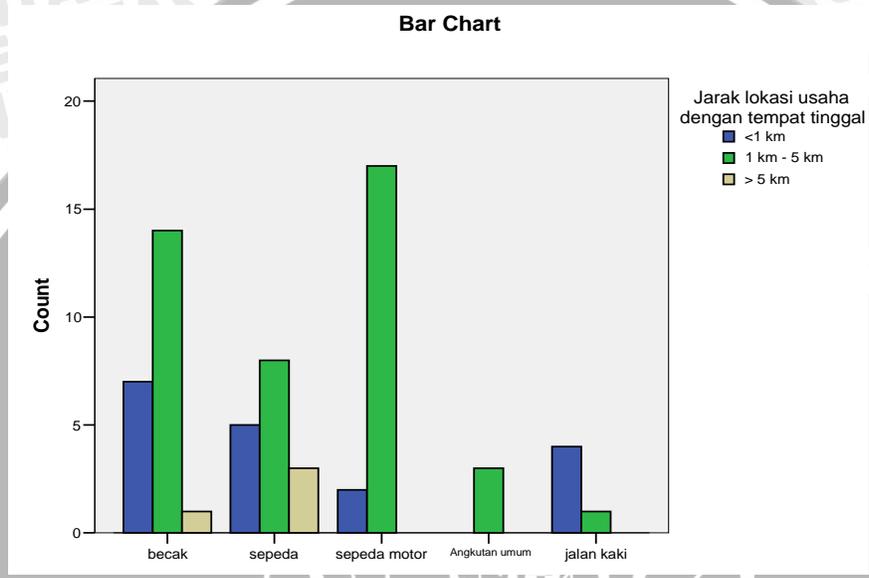
Berdasarkan perhitungan statistik sarana transportasi yang dimiliki pedagang kaki lima memiliki pengaruh dalam menentukan lokasi berdagang dengan nilai 0,02.

**Tabel 5.3** Hasil analisis *chi square* pengaruh sarana transportasi terhadap pemilihan lokasi berdagang.

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	18,224 <sup>a</sup>	8	,020
Likelihood Ratio	18,637	8	,017
Linear-by-Linear Association	1,004	1	,316
N of Valid Cases	65		

a. 10 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,18.

Dalam pemilihan lokasi berdagang, pedagang juga mempertimbangkan sarana transportasi yang dapat digunakan karena sarana transportasi yang digunakan untuk menuju lokasi berjualan juga menjadi pertimbangan terutama dalam biaya transportasi dan biaya distribusi barang dagangan. Semakin jauh jarak dari tempat tinggal dan penggunaan alat transportasi yang memerlukan biaya yang mahal akan menambah biaya transportasi selain itu biaya distribusi barang dagangan juga tentunya menjadi pertimbangan.



**Gambar 5.32 Diagram sarana transportasi yang digunakan terhadap jarak lokasi usaha dengan tempat tinggal.**

**5.3.3 Kelengkapan Fasilitas**

Fasilitas sebenarnya merupakan salah satu penunjang aktivitas perdagangan pedagang kaki lima. Sarana penunjang seperti ketersediaan saluran air, saluran drainase yang memadai dan sambungan listrik yang mencukupi kebutuhan pedagang kaki lima cukup diperlukan untuk menunjang kelancaran aktifitas perdagangan.

Namun secara umum saat ini fasilitas ataupun sarana prasarana yang lengkap bukanlah jaminan untuk menarik pedagang kaki lima berdagang dilokasi tersebut. Berdasarkan perhitungan *chisquare* didapat nilai 0,472 yang menunjukkan bahwa kelengkapan fasilitas tidak mempengaruhi preferensi pemilihan lokasi berdagang pedagang kaki lima.

**Tabel 5.4 Hasil analisis *Chisquare* pengaruh kelengkapan fasilitas terhadap pemilihan lokasi berdagang kaki lima.**

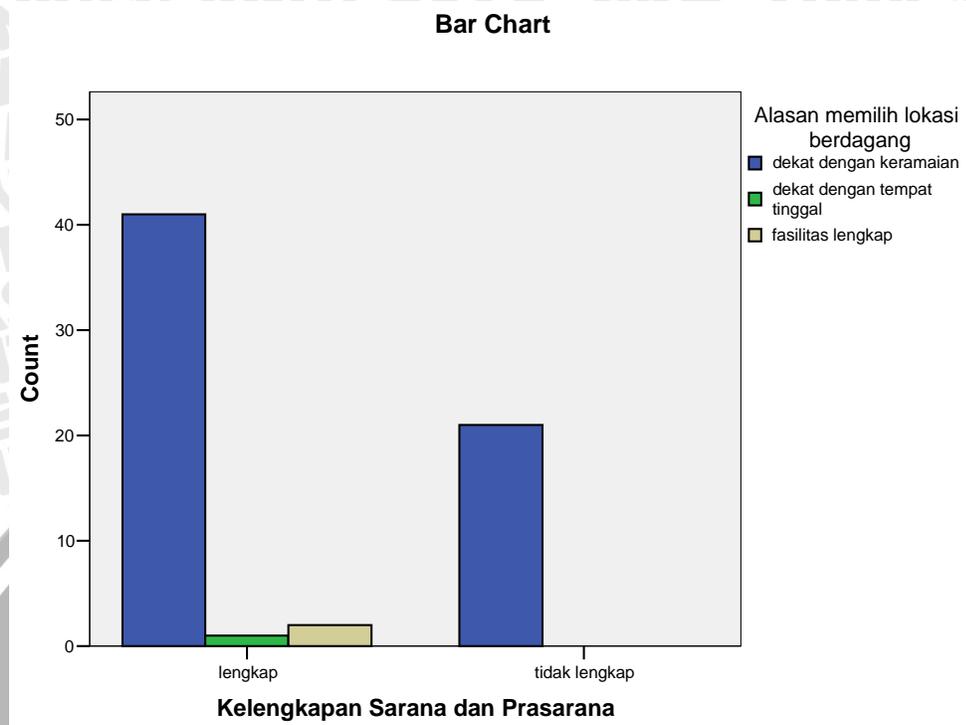
Chi-Square Tests

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	1,501 <sup>a</sup>	2	,472
Likelihood Ratio	2,410	2	,300
Linear-by-Linear Association	1,364	1	,243
N of Valid Cases	65		

a. 4 cells (66,7%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,32.

Dalam menunjang aktivitas kegiatan perdagangannya pedagang kaki lima membutuhkan fasilitas penunjang akan tetapi apabila dilokasi yang dijadikan tempat usaha berdagang tidak ditemui fasilitas penunjang maka pedagang kaki lima menyiasati dengan berbagai cara. Untuk fasilitas air bersih bagi pedagang makanan ataupun minuman bisa membeli dari pedagang air keliling atau mengambil dari sumber air terdekat ataupun mengambil dari lingkungan sekitar. Fasilitas listrik didapat dari aki yang dibawa masing-masing oleh pedagang. Fasilitas saluran drainase yang tidak tersedia mumbuat pedagang sering kali membuang limbah cair ke badan jalan. Selain itu tidak adanya tempat sampah disiasati dengan menyediakan tempat sampah sendiri. Namun 2 hal terakhir tersebut diatas seringkali berpotensi merusak keindahan lingkungan.





**Gambar 5.33 Diagram kelengkapan sarana prasarana terhadap alasan memilih lokasi berdagang.**

### 5.3.4 Jarak lokasi berdagang dengan pusat keramaian

Kota Pasuruan memiliki pusat keramaian yaitu dikawasan Alun-alun kota Pasuruan yang mana dikawasan ini terpusat berbagai kegiatan terutama kegiatan perdagangan, hiburan dan kegiatan keagamaan. Lokasi berdagang pedagang kaki lima di Kota Pasuruan seolah terpusat di kawasan sekitar Alun-alun Kota Pasuruan. Berdasarkan hasil perhitungan chisquare didapatkan nilai yang menunjukkan bahwa jarak lokasi dengan pusat keramaian mempengaruhi preferensi pemilihan lokasi berdagang pedagang kaki lima.

**Tabel 5.5 Hasil analisis Chisquare letak lokasi berdagang dengan pusat keramaian**

Chi-Square Tests			
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	18,718 <sup>a</sup>	8	,016
Likelihood Ratio	10,494	8	,232
Linear-by-Linear Association	3,455	1	,063
N of Valid Cases	65		

a. 12 cells (80,0%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,05.

Lokasi berdagang yang dekat dengan pusat keramaian menjadi pertimbangan utama bagi pedagang kaki lima yang cenderung mendatangi pasar. Sehingga pedagang dapat dikatakan memiliki pertimbangan bila mana lokasi strategis atau ramai dan sarana transportasi yang digunakan untuk menuju lokasi ada maka pedagang akan memilih untuk berdagang dilokasi tersebut meskipun sarana dan prasarana kurang memadai.

#### 5.4 Strategi Penataan Pedagang Kaki Lima

##### 5.4.1 Analisis SWOT

Elemen-elemen SWOT

##### A. Kekuatan (*Strenght*)

Kekuatan (*Strenght*) adalah unsur yang dapat dikembangkan agar lebih tangguh sehingga dapt bertahan. Unsur ini berasal dari pedagang kaki lima yang ada di Alun-Alun Kota Pasuruan itu sendiri. Unsur-unsur yang menjadi kekuatan yang mendukung kegiatan perdagangan pedagang kaki lima antara lain:

**Tabel 5.6 Elemen Kekuatan**

No.	Kekuatan	Keterangan
1.	Keanekaragaman barang yang diperdagangkan. Hal ini membuat pedagang kaki lima diminati oleh masyarakat karena memberikan alternatif belanja yang relatif lebih murah.	Berdasarkan hasil survey yang sudah dilakukan jenis barang dagangan yang ditawarkan oleh pedagang kaki lima memiliki keaneka ragaman. Barang yang ditawarkan antara lain, makanan (29,23%), minuman dan makanan ringan (16,92%), aksesoris (21,53%), sepatu dan sandal (6,15%) juga pakaian (9,23%). Keragaman ini merupakan kekuatan yang dapat dikembangkan.

2.	Pedagang kaki lima menjadi alternatif untuk kegiatan rekreasi bagi masyarakat Pasuruan yang murah dan terjangkau. Pada malam hari Alun-alun dan masjid sering kali dijadikan tempat berkumpul maupun sekedar berjalan-jalan.	Alun-alun merupakan tempat berkumpulnya manusia dengan aktivitasnya yang beragam sehingga menjadikan kawasan tersebut potensial untuk dijadikan tempat berdagang oleh pedagang kaki lima.
3.	Kawasan Alun-Alun yang berdekatan dengan berbagai fasilitas seperti peribadatan, pendidikan dan fasilitas perdagangan menjadikan kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan ramai dikunjungi setiap harinya.	Kawasan Alun-alun yang terletak berdekatan dengan berbagai fasilitas terutama Masjid Jami' yang menjadi pusat kegiatan religius masyarakat Kota Pasuruan dan sekitarnya.
4.	Sebagai salah satu sumber PAD melalui penambahan kas dari retribusi parkir yang dikenakan terhadap pengunjung Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Kota Pasuruan	Pendapatan dari retribusi parkir dapat digunakan untuk menambah dan membiayai pembangunan daerah.

#### B. Kelemahan (*Weakness*)

Kelemahan (*Weakness*) adalah kendala yang muncul dari kegiatan perdagangan kaki lima itu sendiri. Unsur-unsur yang menjadi kendala antara lain:

**Tabel 5.7 Elemen Kelemahan**

No.	Kelemahan	Keterangan
1.	Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah dan tak terkontrol dikhawatirkan dapat menjadi pemicu timbulnya masalah perkotaan lainnya.	Jumlah pedagang yang terus bertambah dikhawatirkan dapat memicu beragam masalah perkotaan lainnya. Oleh karena itu diperlukan pengendalian dan pengaturan jumlah pedagang kaki lima yang berdagang di kawasan Alun-alun Kota Pasuruan.
2.	Kebersihan yang kurang menjadi perhatian bagi para pedagang kaki lima. Seringkali sisa dari aktifitas berdagang tidak dibersihkan.	Kebersihan adalah hal yang seringkali dilupakan oleh para pedagang kaki lima selain kesadaran para pedagang kaki lima yang masih kurang sarana dan prasarana yang menunjang juga kurang seperti tong sampah yang kurang memadai dan kontainer sampah.
3.	Tidak adanya peraturan maupun penertiban secara tegas dari pemerintah tentang munculnya pedagang kaki lima dijalan seputaran Alun-Alun Kota Pasuruan.	Peran pemerintah dalam menertibkan dan mengatur pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan sangat kurang sehingga pedagang baru muncul begitu saja tanpa ada aturan maupun kesepakatan dari paguyuban maupun pemerintah sebagai pembuat kebijakan.
4.	Terbatasnya tempat berjualan oleh pedagang kaki lima sehingga seputaran Alun-Alun lama kelamaan akan tertutup	Jumlah pedagang kaki lima yang bertambah tentunya akan semakin membuat sesak jalan seputaran Alun-

	oleh pedagang kaki lima. Sehubungan dengan kesemrawutan ini pihak yang dirugikan adalah masyarakat yang akan menggunakan Alun-Alun sebagai sarana rekreasi, hiburan maupun kegiatan sosial lainnya.	alun. Hal ini tentunya dapat merugikan bagi pengunjung yang hanya berniat lewat atau sekedar mencari hiburan.
5.	Belum tersedia prasarana penunjang kegiatan perdagangan kaki lima terutama air bersih dan tempat sampah yang memadai.	Sarana dan prasarana sangat dibutuhkan untuk menciptakan kawasan yang tertata dan bersih.

### C. Kesempatan (*Opportunity*)

Kesempatan (*Opportunity*) adalah peluang yang berasal dari luar dan berpengaruh terhadap perkembangan pedagang kaki lima di Alun-Alun kota Pasuruan. Unsur-unsur yang menjadi peluang bagi kegiatan perdagangan kaki lima antara lain:

**Tabel 5.8 Elemen Kesempatan**

No.	Kesempatan	Keterangan
1.	Dapat menjadi salah satu usaha kecil yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga.	Peluang kerja yang terbatas mendorong pemerintah untuk menciptakan program guna mensejahterakan masyarakat. Diantaranya kemudahan pinjaman modal bagi yang menekuni usaha kecil yang dijadikan tumpuan hidup anggota keluarga.
2.	Jumlah penduduk cenderung meningkat sehingga dapat disimpulkan jumlah pembeli juga ikut meningkat.	Peningkatan jumlah penduduk dapat diasumsikan peningkatan jumlah pembeli.
3.	Kawasan Alun-alun menjadi pusat kegiatan masyarakat Kota Pasuruan yang terkenal cukup religius. Sering kali aktivitas keagamaan diadakan di Masjid Agung selain itu banyaknya peziarah ke makam Kyai Hamid menjadikan kawasan Alun-alun Kota Pasuruan tak pernah sepi pengunjung. Disamping itu pertokoan yang ada di kawasan tersebut merupakan sarana hiburan bagi masyarakat.	Sikap masyarakat Pasuruan yang religius turut mendorong masyarakat untuk datang ke Alun-alun Kota Pasuruan yang disekitarnya terletak Masjid Jami' dan makam Kyai Hamid yang sering menjadi tujuan para peziarah baik dalam Kota Pasuruan maupun luar Kota Pasuruan. Hal ini dibaca sebagai peluang bagi pedagang kaki lima untuk berjualan disekitar Alun-alun Kota Pasuruan.

#### D. Ancaman (*Threat*)

Ancaman (*Threat*) berasal dari luar yang dapat menghambat perkembangan kegiatan perdagangan kaki lima kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan.

Unsur yang menjadi ancaman adalah:

**Tabel 5.9 Elemen Ancaman**

No.	Ancaman	Keterangan
1.	Timbulnya kesemrawutan diseputaran Alun-Alun Kota Pasuruan akibat dari jumlah pedagang yang terus bertambah dan lokasi berdagang yang semakin lama semakin sempit.	Timbulnya kesemrawutan yang ada di seputaran Alun-alun Kota Pasuruan disebabkan oleh Pemerintah yang terkesan lepas tangan terhadap kemunculan pedagang kaki lima. Pemerintah tidak dapat memunculkan kebijakan-kebijakan yang dapat mengakomodir kepentingan dari pedagang, pemerintah dan masyarakat.
2.	Penurunan citra Alun-alun Kota Pasuruan apabila keberadaan pedagang kaki lima tidak diatur dan dikelola dengan baik.	Seringkali keberadaan pedagang kaki lima memberikan kesan yang negatif bagi lingkungan berdagang pedagang kaki lima..

#### Metode Matrik SWOT

Metode ini bertujuan untuk mengetahui strategi dasar pemecahan masalah yang dapat diterapkan secara kualitatif. Adapun cara yang dilakukan adalah dengan menggabungkan kombinasi dua komponen SWOT sebagai berikut:

- SO : Strategi atau alternatif pemecahan masalah dengan memanfaatkan kekuatan (S) secara maksimal untuk meraih kesempatan (O).
- ST : Strategi atau alternatif pemecahan masalah dengan memanfaatkan kekuatan (S) secara maksimal untuk mengantisipasi ancaman (T) dan berusaha menjadikan sebagai peluang (O).
- WO : Strategi atau alternatif pemecahan masalah dengan meminimalkan kelemahan (W) untuk meraih kesempatan (O).
- WT : Strategi atau alternatif pemecahan masalah dengan meminimalkan kelemahan (W) untuk menghindar secara lebih baik dari ancaman (T).

**Tabel 5.10 Matriks SWOT**

Faktor Internal	
Kekuatan/ <i>Strenght</i>	Kelemahan/ <i>Weakness</i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Keanekaragaman barang yang diperdagangkan. Hal ini membuat pedagang kaki lima diminati oleh masyarakat karena memberikan alternatif belanja yang relatif lebih murah.</li> <li>2. Pedagang kaki lima menjadi alternatif untuk kegiatan rekreasi bagi masyarakat Pasuruan yang murah dan terjangkau. Pada malam hari Alun-alun dan masjid sering kali dijadikan tempat berkumpul maupun sekedar berjalan-jalan.</li> <li>3. Kawasan Alun-Alun yang berdekatan dengan berbagai fasilitas seperti peribadatan, pendidikan dan fasilitas perdagangan menjadikan kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan ramai dikunjungi setiap harinya.</li> <li>4. Sebagai salah satu sumber PAD melalui penambahan kas dari retribusi parkir yang dikenakan terhadap pengunjung Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Kota Pasuruan</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah dan tak terkontrol dikhawatirkan dapat menjadi pemicu timbulnya masalah perkotaan lainnya.</li> <li>2. Kebersihan yang kurang menjadi perhatian bagi para pedagang kaki lima. Seringkali sisa dari aktivitas berdagang tidak dibersihkan.</li> <li>3. Tidak adanya peraturan maupun penertiban secara tegas dari pemerintah tentang munculnya pedagang kaki lima dijalan seputaran Alun-Alun Kota Pasuruan.</li> <li>4. Terbatasnya tempat berjualan oleh pedagang kaki lima sehingga seputaran Alun-Alun lama kelamaan akan tertutup oleh pedagang kaki lima. Sehubungan dengan kesemrawutan ini pihak yang dirugikan adalah masyarakat yang akan menggunakan Alun-Alun sebagai sarana rekreasi, hiburan maupun kegiatan sosial lainnya.</li> <li>5. Belum tersedia prasarana penunjang kegiatan perdagangan kaki lima terutama air bersih dan tempat sampah yang memadai.</li> </ol>

Faktor Eksternal	
Kesempatan/ <i>Opportunity</i>	Ancaman/ <i>Threat</i>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Dapat menjadi salah satu usaha kecil yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga.</li> <li>2. Jumlah penduduk cenderung meningkat sehingga dapat disimpulkan jumlah pembeli juga ikut meningkat.</li> <li>3. Kawasan Alun-alun menjadi pusat kegiatan masyarakat Kota Pasuruan yang terkenal cukup religius. Sering kali aktivitas keagamaan diadakan di Masjid Agung selain itu banyaknya peziarah ke makam Kyai Hamid menjadikan kawasan Alun-alun Kota Pasuruan tak pernah sepi pengunjung. Disamping itu pertokoan yang ada di kawasan tersebut merupakan sarana hiburan bagi masyarakat.</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Timbulnya kesemrawutan disepertaran Alun-Alun Kota Pasuruan akibat dari jumlah pedagang yang terus bertambah dan lokasi berdagang yang semakin lama semakin sempit sertatidak ada upaya pengaturan.</li> <li>2. Penurunan citra Alun-alun Kota Pasuruan apabila keberadaan pedagang kaki lima tidak diatur dan dikelola dengan baik.</li> </ol>

#### Strategi *Strenght Opportunity* (SO):

1. Keragaman barang yang diperdagangkan di kawasan ini menjadi potensi yang dapat dikembangkan agar lebih menarik lagi sehingga dapat menambah jumlah pembeli.
2. Jumlah pedagang kaki lima yang ada di kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan senantiasa bertambah sehingga peningkatan jumlah pedagang tentunya juga akan mengimbangi peningkatan jumlah pembeli seiring dengan bertambahnya penduduk.
3. Jumlah pedagang kaki lima yang berada dikawasan Alun-Alun Kota Pasuruan yang terus bertambah menunjukkan bahwa profesi pedagang kaki lima merupakan profesi yang dapat diandalkan sebagai mata pencaharian untuk sumber pendapatan keluarga.

#### Strategi *Strenght Threat* (ST):

1. Kawasan Alun-alun Kota Pasuruan merupakan kawasan pusat kota Pasuruan yang sering dikunjungi oleh masyarakat kota Pasuruan dan sekitarnya. Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah adalah akibat dari potensi kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan yang memberikan keuntungan bagi pedagang dapat memberikan ancaman bila tidak disertai aturan yang mengatur lokasi dan jumlah pedagang yang mangkal disekitar Alun-Alun Kota Pasuruan. Ancaman tersebut berupa kesemrawutan kawasan AlunAlun Kota Pasuruan.

#### Strategi *Weakness Opportunity* (WO):

1. Permasalahan kebersihan yang seringkali tidak diperhatikan oleh pedagang setelah selesai berdagang dapat mempengaruhi tingkat kenyamanan pembeli yang nantinya berpengaruh terhadap jumlah pembeli.
2. Perbaikan ataupun penambahan sarana dan prasarana penunjang sehingga dapat menambah daya tarik kawasan. Daya tarik kawasan yang meningkat diharapkan dapat menarik jumlah pembeli yang lebih banyak.

#### Strategi *Weakness Threath* (WT):

1. Pengaturan lokasi berjualan dan perbaikan prasarana agar dapat mengakomodir kebutuhan masyarakat terhadap Alun-alun Kota Pasuruan

sebagai ruang publik dan tidak mengganggu fungsi dari Alun-Alun maupun menimbulkan kesemrawutan kawasan Alun-Alun.

#### 5.4.2 Metode IFAS/EFAS

Penilaian dalam metode IFAS/EFAS dilakukan dengan metode pembobotan pada aspek internal maupun eksternal yang telah ditentukan rating berdasarkan kondisi eksisting sedangkan bobot ditentukan dari hasil survey yang dilakukan peneliti.

Pemberian bobot dilakukan dengan membagi besaran nilai aspek eksternal maupun internal dengan jumlah total 1. Hal ini ditujukan untuk menunjukkan besaran pengaruh setiap elemen dalam penentuan strategi pembangunan.

Rating dihitung untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 5 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi lokasi PKL yang bersangkutan.

Pemberian nilai rating untuk faktor kekuatan dan peluang bersifat positif (peluang atau kekuatan yang semakin besar diberi rating +5, tetapi jika kekuatan atau peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman dan kelemahan misalnya, jika nilai kelemahan atau ancamannya sangat besar, ratingnya adalah -5. Sebaliknya, jika nilai kelemahan atau ancamannya sedikit ratingnya -1.

**Tabel 5.11 Matriks Faktor Strategi Internal/IFAS**

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
<i>Kekuatan/Strength</i>					
1.	Keanekaragaman barang yang diperdagangkan. Hal ini membuat pedagang kaki lima diminati oleh masyarakat karena memberikan alternatif belanja yang relatif lebih murah.	0,1	4	0,4	Dari hasil survey yang didapat, jenis barang yang ditawarkan cukup memiliki keanekaragaman yang mana keanekaragaman ini dapat dijadikan faktor yang penting untuk mengembangkan kawasan ini.
2.	Pedagang kaki lima menjadi alternatif untuk kegiatan rekreasi bagi masyarakat Pasuruan yang murah dan terjangkau. Pada malam hari	0,1	3	0,3	Kawasan Alun-alun merupakan hiburan tersendiri bagi masyarakat sehingga hal ini menyebabkan

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
	Alun-alun dan masjid sering kali dijadikan tempat berkumpul maupun sekedar berjalan-jalan.				munculnya pedagang kaki lima di kawasan tersebut.
3.	Kawasan Alun-Alun yang berdekatan dengan berbagai fasilitas seperti peribadatan, pendidikan dan fasilitas perdagangan menjadikan kawasan Alun-Alun Kota Pasuruan ramai dikunjungi setiap harinya.	0,2	4	0,8	Kawasan Alun-alun Kota Pasuruan menjadi tempat berkumpul masyarakat untuk bermacam-macam kegiatan. Hal ini dilihat sebagai peluang oleh pedagang kaki lima sehingga mereka mulai mendirikan <i>stand-stand</i> berdagang.
4.	Sebagai salah satu sumber PAD melalui penambahan kas dari retribusi parkir yang dikenakan terhadap pengunjung Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Kota Pasuruan.	0,1	3	0,3	Peningkatan pendapatan daerah bila retribusi parkir dikelola dengan baik. Peningkatan pendapatan ini cukup membantu untuk pembangunan daerah.
<i>Kelemahan/Weakness</i>					
1.	Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah dan tak terkontrol dikhawatirkan dapat menjadi pemicu timbulnya masalah perkotaan lainnya.	0,1	-3	-0,3	Masalah perkotaan dapat timbul bila perkembangan yang ada tidak dikendalikan. Dalam hal ini jumlah pedagang kaki lima yang jumlahnya bertambah perlu diperhatikan dan dikendalikan.
2.	Kebersihan yang kurang menjadi perhatian bagi para pedagang kaki lima. Seringkali sisa dari aktivitas berdagang tidak dibersihkan.	0,1	-4	-0,4	Kebersihan adalah salah satu faktor penting yang sering kali dilupakan oleh pedagang kaki lima itu sendiri, padahal kebersihan dapat mempengaruhi citra kawasan.
3.	Tidak adanya peraturan maupun penertiban secara tegas dari pemerintah tentang munculnya pedagang kaki lima di jalan seputaran Alun-Alun Kota Pasuruan.	0,1	-3	-0,3	Selama beberapa tahun ini keberadaan PKL seperti diabaikan hanya dilakukan penertiban beberapa kali. Tidak ada solusi terbaik yang

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
					muncul baik bagi pemerintah maupun pedagang itu sendiri.
4.	Terbatasnya tempat berjualan oleh pedagang kaki lima sehingga seputaran Alun-Alun lama kelamaan akan tertutup oleh pedagang kaki lima. Sehubungan dengan kesemrawutan ini pihak yang dirugikan adalah masyarakat yang akan menggunakan Alun-Alun sebagai sarana rekreasi, hiburan maupun kegiatan sosial lainnya.	0,1	-3	-0,3	Bertambahnya jumlah pedagang tiap tahunnya akan mengakibatkan sempitnya ruang gerak disekitar Alun-alun Kota Pasuruan. Hal ini akan cukup merugikan masyarakat sekitar.
5.	Belum tersedia prasarana penunjang kegiatan perdagangan kaki lima terutama air bersih dan tempat sampah yang memadai.	0,1	-3	-0,3	Sarana dan prasarana diperlukan untuk menciptakan citra kawasan yang baik.
	Total	1,0		0,2	

**Tabel 5.12 Matriks Faktor Strategi Eksternal/EFAS**

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
<i>Kesempatan/Opportunity</i>					
1.	Dapat menjadi salah satu usaha kecil yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga.	0,15	4	0,6	Terbatasnya peluang kerja disektor formal dapat menjadi salah satu alasan bagi pemerintah untuk memperhatikan usaha yang berskala kecil dengan memberikan pinjaman modal dan kebijakan-kebijakan yang tentunya tidak merugikan pedagang maupun masyarakat.
2.	Jumlah penduduk cenderung meningkat sehingga dapat disimpulkan jumlah pembeli juga ikut meningkat.	0,1	3	0,3	Jumlah penduduk yang cenderung meningkat dapat dikaitkan dengan pertambahan jumlah pembeli.
3.	Kawasan Alun-alun menjadi pusat kegiatan masyarakat Kota Pasuruan yang terkenal cukup religius. Sering kali aktivitas keagamaan diadakan di Masjid Agung selain itu	0,25	4	1,0	Lokasi Alun-alun yang berdekatan dengan Masjid Agung dan makam salah seorang tokoh ulama menjadi daya tarik tersendiri

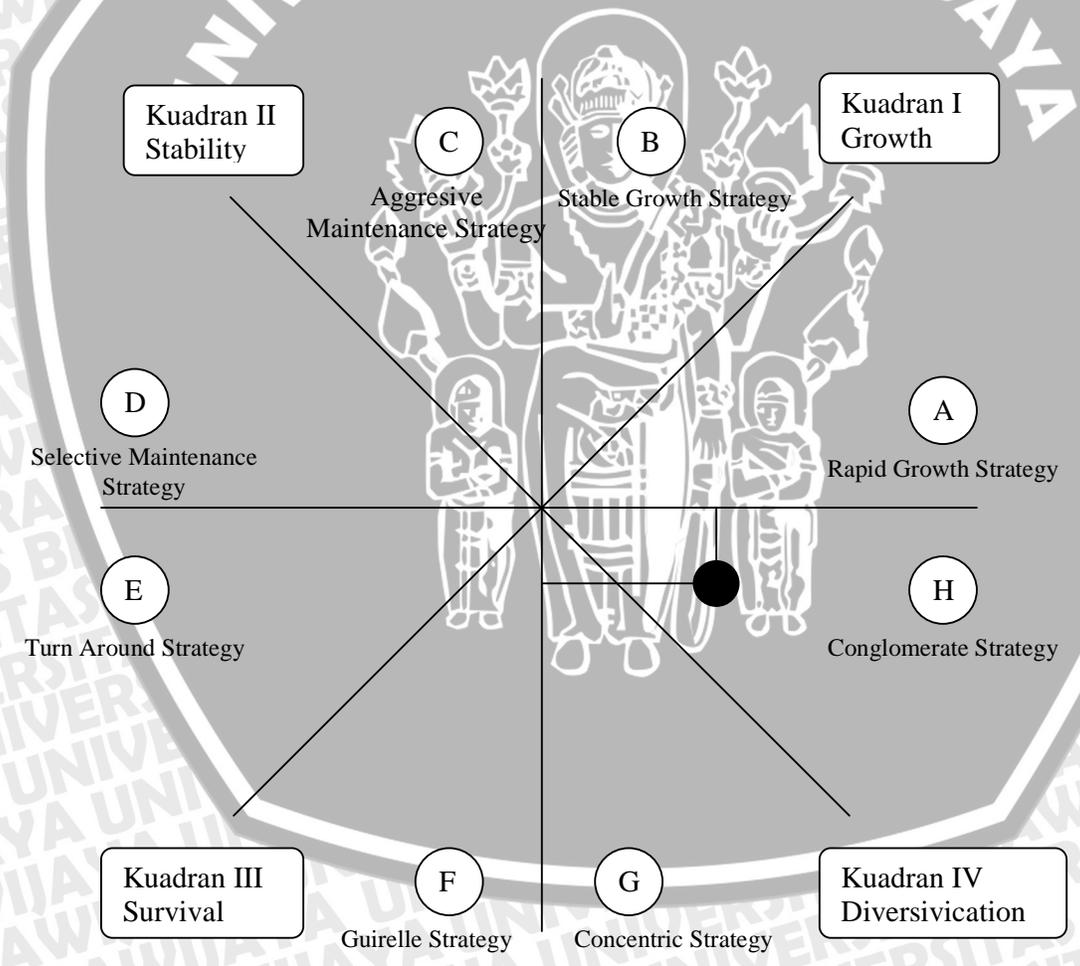
	banyaknya peziarah ke makam Kyai Hamid menjadikan kawasan Alun-alun Kota Pasuruan tak pernah sepi pengunjung. Disamping itu pertokoan yang ada di kawasan tersebut merupakan sarana hiburan bagi masyarakat.				bagi masyarakat Kota Pasuruan dan sekitarnya.
<i>Ancaman/Threat</i>					
1.	Timbulnya kesemrawutan disepertaran Alun-Alun Kota Pasuruan akibat dari jumlah pedagang yang terus bertambah dan lokasi berdagang yang semakin lama semakin sempit.	0,25	-4	-1,0	Kesemrawutan yang timbul di Kawasan seputaran Alun –alun Kota Pasuruan yang ditimbulkan oleh pedagang kaki lima sedikit banyak disebabkan oleh tidak adanya kebijakan yang diterapkan dan tidak ada upaya pengendalian ataupun penataan dari pemerintah. Dengan pengendalian diharapkan dapat meningkatkan citra kawasan, maupun peningkatan bagi pendapatan pedagang kaki lima itu sendiri.
2.	Penurunan citra Alun-alun Kota Pasuruan apabila keberadaan pedagang kaki lima tidak diatur dan dikelola dengan baik.	0,25	-4	-1,0	Seringkali keberadaan pedagang kaki lima memberikan kesan yang negatif bagi lingkungan berdagang pedagang kaki lima..
	Total	1,0		-0,1	

Strategi Penataan Pedagang Kaki Lima

Nilai bobot yang ditunjukkan terhadap faktor internal dan eksternal merupakan nilai yang ditunjukkan pada kuadran SWOT. Nilai pada sumbu X didapat dari faktor internal dan nilai pada sumbu Y didapat dari faktor eksternal.

$$\begin{aligned}
 X &= \text{Kekuatan/Strength} + \text{Kelemahan/Weakness} \\
 &= 1,8 + (-1,6) \\
 &= 0,2
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 Y &= \text{Kesempatan/Opportunity} + \text{Ancaman/Threat} \\
 &= 1,9 + (-2,0) \\
 &= -0,1
 \end{aligned}$$



Gambar 5.34 Posisi Kawasan Alun-alun di Kuadran IFAS/EFAS

Berdasarkan hasil penilaian diagram-diagram diatas dapat diketahui bahwa posisi Pedagang Kaki Lima Alun-Alun Kota Pasuruan berada di kuadran IV (*Diversification*) yaitu di ruang H dengan Conglomerate Strategy yaitu strategi pengembangan masing-masing sektor dimana koordinasi dilakukan oleh masing-masing sektor itu sendiri.

Berdasarkan posisi pada kuadran SWOT dapat ditarik kesimpulan bahwa pedagang kaki lima memiliki peluang untuk dikembangkan akan tetapi juga memiliki kelemahan-kelemahan eksternal yang tidak kalah besar. Strategi yang dapat diterapkan untuk mengembangkan kawasan ini adalah dengan mengurangi ataupun menanggulangi masalah-masalah eksternal sehingga kekuatan internal yang dimiliki dapat diraih maupun diperbaiki.

Strategi yang dapat diterapkan dalam upaya pengembangan pedagang kaki lima seputaran Alun-alun Kota Pasuruan adalah dengan memanfaatkan kekuatan yang dimiliki dan meminimalkan kelemahan dari faktor internal serta mengoptimalkan peluang yang ada dan menghindari ancaman dari faktor eksternal. Berdasarkan analisa diatas strategi yang dapat diterapkan antara lain:

1. Pelaksanaan peraturan daerah yang lebih tegas dalam mengatur keberadaan pedagang kaki lima sehingga tidak menimbulkan masalah ditempat lokasi usaha. Penegakan peraturan daerah dapat dilakukan dengan metode *punish and reward* yang berarti pemberian sanksi tegas bagi yang melanggar dan pemberian penghargaan bagi mereka yang tertib menjalankan peraturan usaha kaki lima.
2. Diperlukan koordinator ataupun instansi pemerintah yang mengatur dan mengelola pedagang kaki lima sehingga pengembangan usaha dapat dilakukan secara berkesinambungan dan program-program yang akan dijalankan tidak tumpang tindih. Pengelolaan pedagang kaki lima dapat dibentuk diawali dengan pembentukan tim pembina PKL yang didalamnya terdapat dinas-dinas terkait antara lain Dinas Pendapatan yang berwenang untuk mengatur dan mengelola keuangan daerah. Dalam pengelolaan pedagang kaki lima nantinya Dinas Kebersihan dan Satpol PP juga ikut dilibatkan. Tim pembina pedagang kaki lima ini ada dimaksudkan untuk mengatur seluruh hal yang berhubungan dengan pedagang kaki lima diantaranya musyawarah mengenai retribusi, pengurusan ijin berdagang, menampung dan menyalurkan aspirasi dari

pedagang kaki lima dan yang paling utama melakukan pendekatan secara persuasif terhadap pedagang kaki lima apabila ada hal-hal yang perlu diterapkan misalnya pada hari tertentu pedagang tidak boleh berdagang karena ada acara yang digelar di pendopo kabupaten dan lain sebagainya.

3. Pengaturan keberadaan pedagang kaki lima sehingga tercipta suasana/ kondisi yang memungkinkan untuk menumbuh kembangkan usaha kaki lima sebagai alternatif kegiatan informal ditengah sulitnya mencari pekerjaan disektor formal. Pengaturan dapat diawali dengan pendataan maupun pendaftaran ijin sebagai pedagang kaki lima yang nantinya ijin tersebut diperbaharui setiap tahun. Selain itu jumlah pedagang kaki lima yang berdagang nantinya juga perlu dibatasi sesuai dengan kapasitas yang dapat ditampung.
4. Penambahan prasarana penunjuang sehingga dapat memberikan kenyamanan lebih bagi pengunjung. Terutama penyediaan sarana air bersih.
5. Meminimalkan masalah kebersihan yang sering kali diabaikan dengan penyediaan tong-tong sampah dan tentunya kesadaran dari pedagang maupun pengunjung diperlukan disamping pengawasan dari dinas terkait.
6. Pengaturan sarana berdagang dengan merujuk kepada konsep sarana usaha yang sudah dirumuskan. Pengaturan nantinya dapat dilakukan secara bertahap dan diawali dengan sosialisasi dan pendataan tentang jenis-jenis barang yang diperdagangkan. Jenis barang yang diperdagangkan dapat dikategorikan sebagai berikut:
  1. Makanan
  2. Minuman dan makanan ringan
  3. Aksesoris
  4. VCD
  5. Pakaian
  6. Sepatu dan sandal

Selanjutnya pedagang diarahkan untuk menggunakan sarana usaha sesuai dengan barang dagangan yang diperdagangkan dan sesuai dengan kebutuhan. Sebagai contoh pedagang VCD diarahkan menggunakan sarana usaha berupa gerobak sedangkan pedagang pakaian dapat menggunakan sarana usaha berupa tenda dan lain sebagainya.

7. Dengan kebebasan memilih sarana usaha yang disediakan tentunya diikuti dengan kenaikan retribusi sesuai dengan luasan sarana usaha yang digunakan.

Dalam hal ini pedagang yang menggunakan sarana usaha lesehan membayar biaya retribusi yang paling besar karena menggunakan ruang usaha yang paling luas diantara arahan sarana usaha lainnya. Retribusi dapat ditarik oleh petugas dari dinas pendapatan perminggu diawal minggu. Dengan variasi besaran retribusi dapat ditentukan secara musyawarah melalui paguyuban pedagang kaki lima.

8. Pengaturan lokasi berdagang didasarkan oleh 2 kategori yaitu makanan dan non makanan. Pedagang jenis makanan diletakkan disepanjang jalan Alun-alun Selatan sedangkan pedagang jenis non makanan diletakkan disepanjang jalan Alun-alun Utara yang menjadi pertimbangan dalam pengelompokkan ini adalah kebersihan. Pedagang non makanan tidak terlalu banyak menghasilkan limbah dan di jalan Alun-alun Timur sebelah utara terdapat kantor dinas bupati yang tentunya perlu mendapatkan penanganan kebersihan yang lebih.
9. Pengaturan jalur pengunjung pedagang kaki lima dimaksudkan supaya *stand* pedagang kaki lima dapat dikunjungi seluruhnya oleh konsumen. Jalur dapat diatur dan diarahkan sebagai berikut, pengunjung diarahkan untuk berjalan dengan awal jalan Alun-alun sebelah utara dan memutar hingga ujung jalan Alun-alun sebelah selatan yang menjadi pertimbangan adalah pengunjung biasanya membeli makanan diakhir acara jalan-jalan.

## 5.5 Konsep Pengelolaan

### 5.5.1 Konsep Institusional

Dalam konsep pengelolaan struktural perlu dijelaskan wewenang dan tugas dari dinas maupun instansi pemerintah Kota Pasuruan sehingga dinas maupun instransi pemerintah tersebut memiliki kejelasan wewenang maupun otoritas yang jelas sehingga tidak terjadi tumpang tindih dalam upaya penataan dan pengelolaan pedagang kaki lima. Disamping dinas maupun instansi yang mengatur dilapangan diperlukan koordinasi dengan pihak terkait lainnya, seperti Badan Perencanaan Daerah dan Bagian Perekonomian.

Pada uraian tugas ataupun wewenang dari dinas yang terkait adalah sebagai berikut:

Satuan Polisi Pamong Praja

Satpol PP bertindak sebagai ujung ombak dalam pengaturan, penertiban dan mengatasi permasalahan yang terjadi dilapangan. Selain itu Satpol PP juga berhak

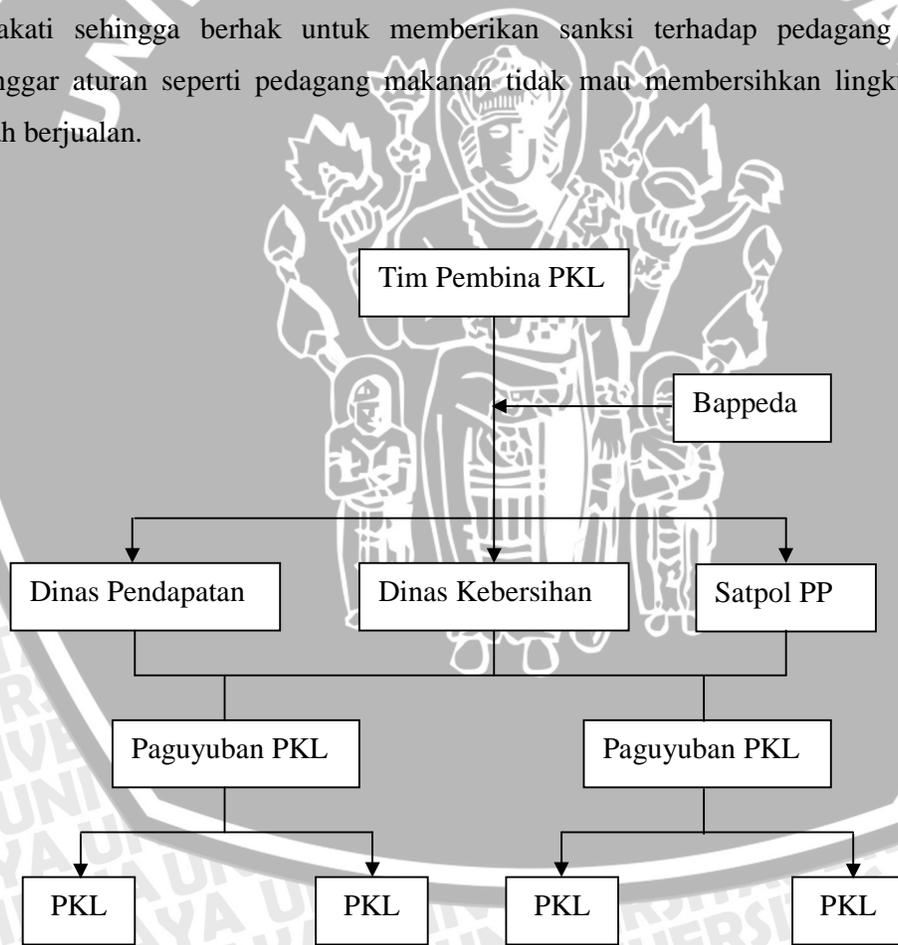
memberikan sanksi bagi pedagang yang tidak mematuhi peraturan yang telah disepakati bersama.

**Dinas Pendapatan Daerah**

Dinas pendapatan daerah adalah instansi pemerintah yang berwenang dalam mengelola sumber-sumber keuangan daerah, termasuk retribusi yang didapat dari parkir maupun dari pedagang kaki lima itu sendiri. Disamping itu Dinas Pendapatan Daerah juga bertugas untuk mengalokasikan keuangan dalam upaya pengelolaan pedagang kaki lima. Bekerja sama dengan Satpol PP dalam melakukan pungutan retribusi.

**Dinas Kebersihan**

Dinas Kebersihan bertugas untuk mengatur letak-letak pedagang kaki lima. Dinas Kebersihan bekerja sama dengan Satpol PP dalam penegakan aturan yang telah disepakati sehingga berhak untuk memberikan sanksi terhadap pedagang yang melanggar aturan seperti pedagang makanan tidak mau membersihkan lingkungan setelah berjualan.



**Gambar 5.35 Struktur Kelembagaan Pengelolaan PKL**

### 5.5.2 Konsep Penetapan Retribusi PKL

Retribusi dan ijin usaha terkait dengan pendapatan daerah dapat dimaksimalkan dengan mempermudah akses dalam pengurusan ijin usaha pedagang kaki lima. Hal ini dapat dilakukan dengan melakukan sosialisasi melalui berbagai cara seperti menerjunkan langsung petugas lapangan untuk memberikan penjelasan maupun melalui selebaran. Sehingga diharapkan dapat menarik minat pelaku usaha dan tidak lagi terdapat pedagang yang tidak memiliki ijin usaha.

Penarikan retribusi terhadap pedagang kaki lima dan parkir dilakukan oleh dinas pendapatan daerah dan bekerja sama dengan Satpol PP yang berwenang dalam pengelolaan pendapatan daerah. Retribusi ini dikenakan pada seluruh pedagang kaki lima yang terdaftar dan memiliki ijin usaha sebagai unit usaha kecil/kerakyatan. Besarnya retribusi didasarkan pada luas kebutuhan ruang usaha yang digunakan.

### 5.5.4 Konsep Penanganan Kebersihan

Penanganan kebersihan dilakukan oleh Dinas Kebersihan dengan berkoordinasi dengan Satpol PP. Penanganan kebersihan ditekankan terutama pada pedagang yang menjual makanan olahan basah yang mana pedagang harus menyediakan tempat sampah khusus untuk limbah padatnya dan limbah cair dapat dibuang ke saluran drainase yang telah disediakan. Selain itu Dinas Kebersihan juga menyediakan tempat sampah umum untuk menampung sampah-sampah yang ada yang nantinya akan diambil oleh petugas kebersihan dari pemerintah Kota.

### 5.5.5 Konsep Kelembagaan

Paguyuban pedagang kaki lima sangat diperlukan dalam memantau aktifitas dan perkembangan maupun penerapan peraturan yang telah disepakati oleh pedagang kaki lima dan pemerintah. Selain itu peran serta paguyuban pedagang kaki lima juga sangat diperlukan untuk mengendalikan aktifitas pedagang kaki lima.

Anggota paguyuban pedagang kaki lima adalah pedagang kaki lima yang ada di seputaran Alun-alun Kota Pasuruan dalam proses pembentukannya diperlukan pendataan pedagang kaki lima yang ada di seputaran Alun-alun Kota Pasuruan oleh dinas terkait dapat pula diterapkan kepemilikan kartu anggota bagi pedagang kaki lima yang berniat berdagang sehingga hanya pedagang yang terdaftar yang boleh berdagang di lokasi tersebut.

Paguyuban pedagang kaki lima dapat dibentuk secara swadaya oleh pedagang kaki lima itu sendiri. Paguyuban dapat melakukan pembinaan terhadap seluruh pedagang kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan, untuk membantu memudahkan pengawasan dan pembinaan Ketua Paguyuban dibantu oleh koordinator yang mana setiap koordinator membawahi maksimal 10 pedagang kaki lima. Selain memudahkan pengawasan dan pembinaan, cara ini dimaksudkan agar komunikasi antar pedagang dalam paguyuban dapat berjalan dengan baik.

### 5.5.6 Konsep Sarana Usaha PKL

Salah satu upaya pengelolaan terhadap aktifitas kaki lima Alun-alun Kota Pasuruan adalah pembatasan jumlah pedagang kaki lima karena apabila terus bertambah lahan yang ada tidak akan mencukupi disamping itu usaha untuk menumbuh kembangkan usaha kaki lima juga akan terhambat.

Perhitungan keruangan ini dibedakan menurut jenis barang dagangan yang ditawarkan oleh pedagang kaki lima, dimana jenis barang ini dibedakan menurut jenis sarana usaha yang digunakan baik itu gerobak, tenda, kios, gelaran, pikulan/keranjang, dan lesehan. Perhitungan digunakan metode perhitungan keruangan (Spatial Accounting Model) oleh De La Barra (dalam Basuki, 2001), dimana untuk mengetahui luas minimum ruang aktifitas kaki lima di lokasi usaha digunakan rumus:

$$RA = R_p + S_u + R_j$$

Dimana;

RA : Luas minimum ruang aktifitas

R<sub>p</sub> : Luas minimum ruang aktifitas penjual

S<sub>u</sub> : Luas sarana usaha PKL

R<sub>j</sub> : Luas minimum ruang aktifitas pengunjung

**Tabel 5.13 Perhitungan Maksimal Keruangan PKL**

No.	Jenis Sarana	RA (m <sup>2</sup> )	R <sub>p</sub> (m <sup>2</sup> )	S <sub>u</sub> (m <sup>2</sup> )	R <sub>j</sub> (m <sup>2</sup> )
1.	Gerobak	1,7	0,47	0,75	0,47
2.	Tenda	7,955	1,19	1,14	5,625
3.	Gelaran	3,26	-	1,36	2,00
4.	Pikulan/Keranjang	1,035	0,3375	0,36	0,3375
5.	Lesehan	13,26	1,19	1,14	10,93

Berdasarkan wawancara dengan Kepala Satpol PP luasan yang diperbolehkan untuk berjualan yaitu seluas 30% dari luas keseluruhan jalan 5007,8 m<sup>2</sup> yaitu 1502,34 m<sup>2</sup>. Berikut rincian penggunaan ruang bagi aktifitas kaki lima:

**Tabel 5.14 Pembagian Luas Kegiatan Usaha Pedagang Kaki Lima**

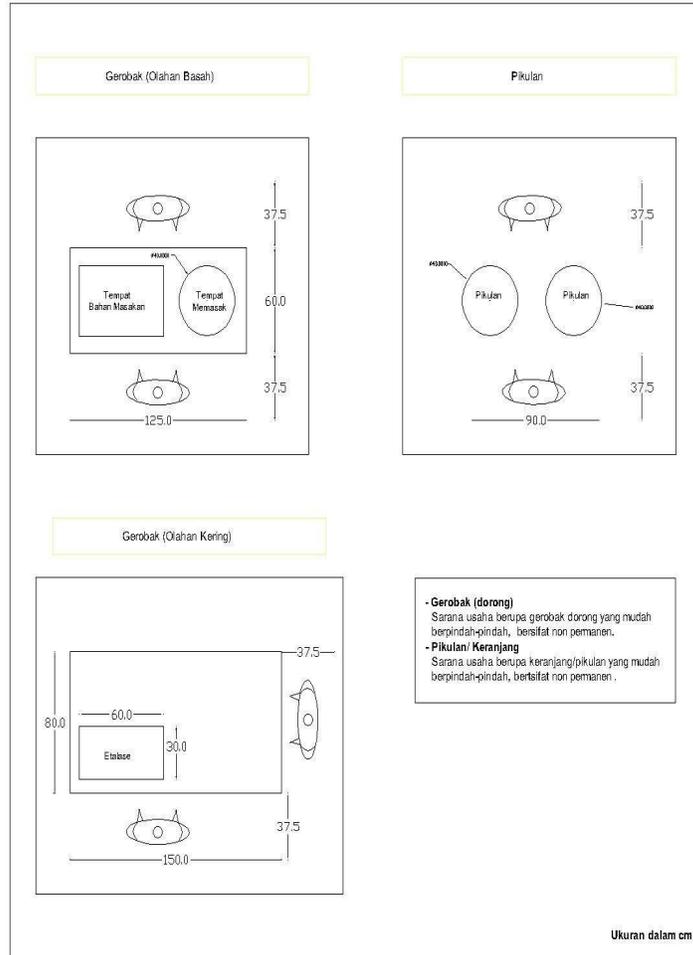
No.	Jenis Sarana	Jumlah	Satuan Luas (m <sup>2</sup> )	Luas
1.	Gerobak	42	1,7	71,4
2.	Tenda	49	7,955	389,795
3.	Gelaran	25	3,26	81,5
4.	Pikulan/Keranjang	15	1,035	15,525
5.	Lesehan	54	13,26	716,04
Jumlah		185		1274,26

Keterangan:

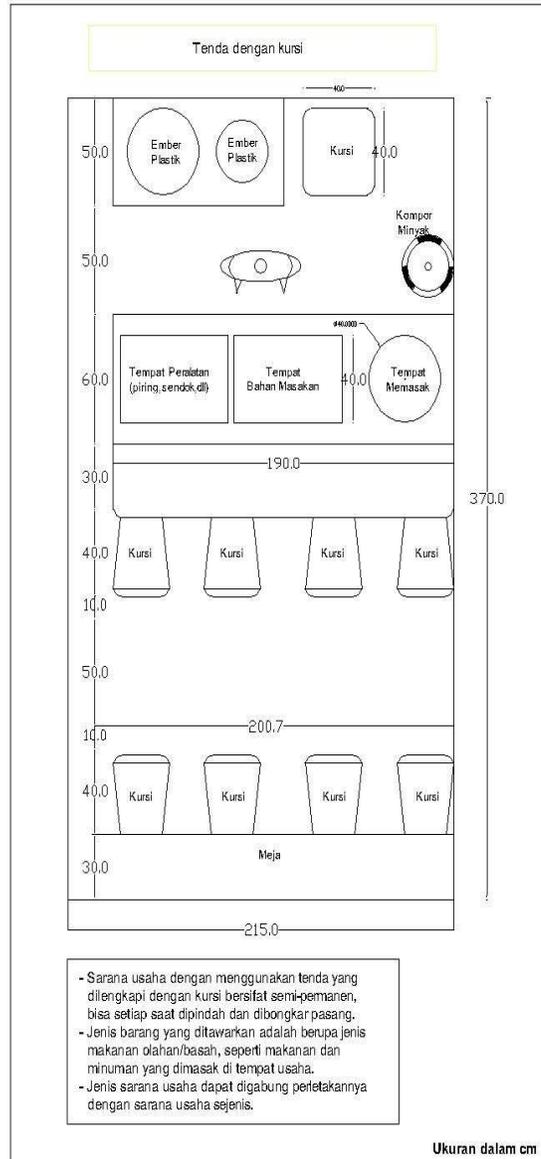
Pada pengaturan sarana usaha, sarana usaha yang berbentuk songko atau meja dapat digantikan dengan sarana usahan berbentuk lesehan, sedangkan sarana usaha pikulan dapat diartikan sarana usaha lain-lain pada kondisi eksisting.

Kebutuhan ruang sirkulasi untuk pengunjung kaki lima adalah sebesar 220 cm penetapan angka sebesar 220 cm didasarkan pada kebutuhan ruang gerak manusia secara normal dan nyaman tanpa bersinggungan satu dengan yang lain, dimana lebar tubuh manusia adalah sebesar 60 cm (Neufert, 25:1996).

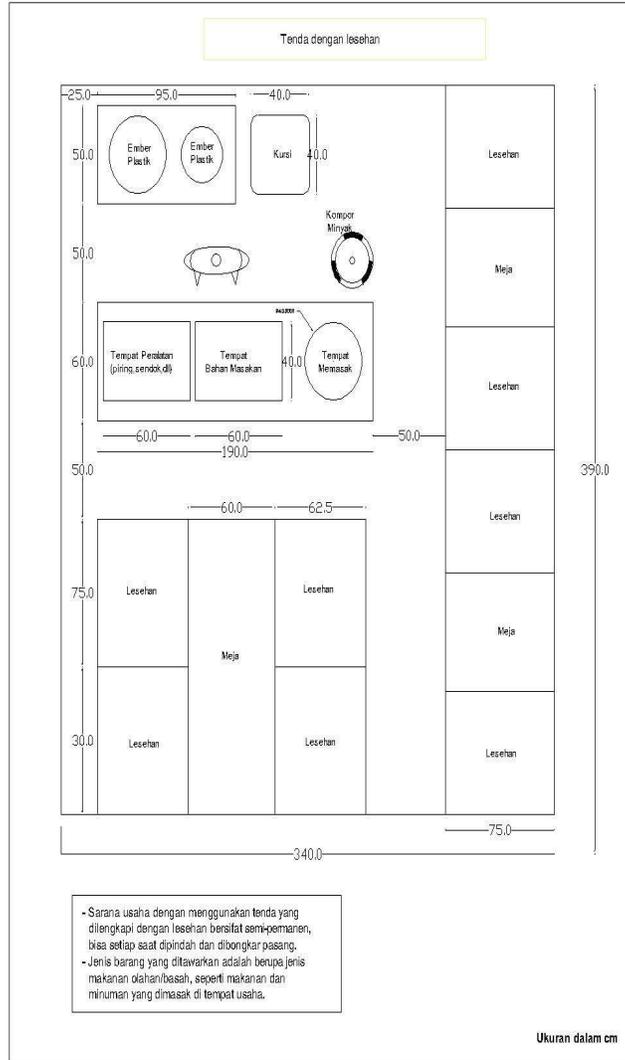
Dengan perhitungan tersebut diatas, penggunaan sarana usaha nantinya disesuaikan dengan jenis dagangan yang diperdagangkan. Seperti penjual makanan, minuman dan makanan ringan yang membutuhkan sarana tempat duduk diarahkan untuk menggunakan sarana usaha berupa tenda maupun lesehan yang dilengkapi dengan tenda. Sedangkan jenis dagangan lainnya seperti pedagang VCD dapat menggunakan sarana gerobak yang tentunya ukuran disesuaikan dengan ketentuan yang sudah diberikan.



Gambar 5.36 Luas sarana usaha dengan gerobak da pikulan



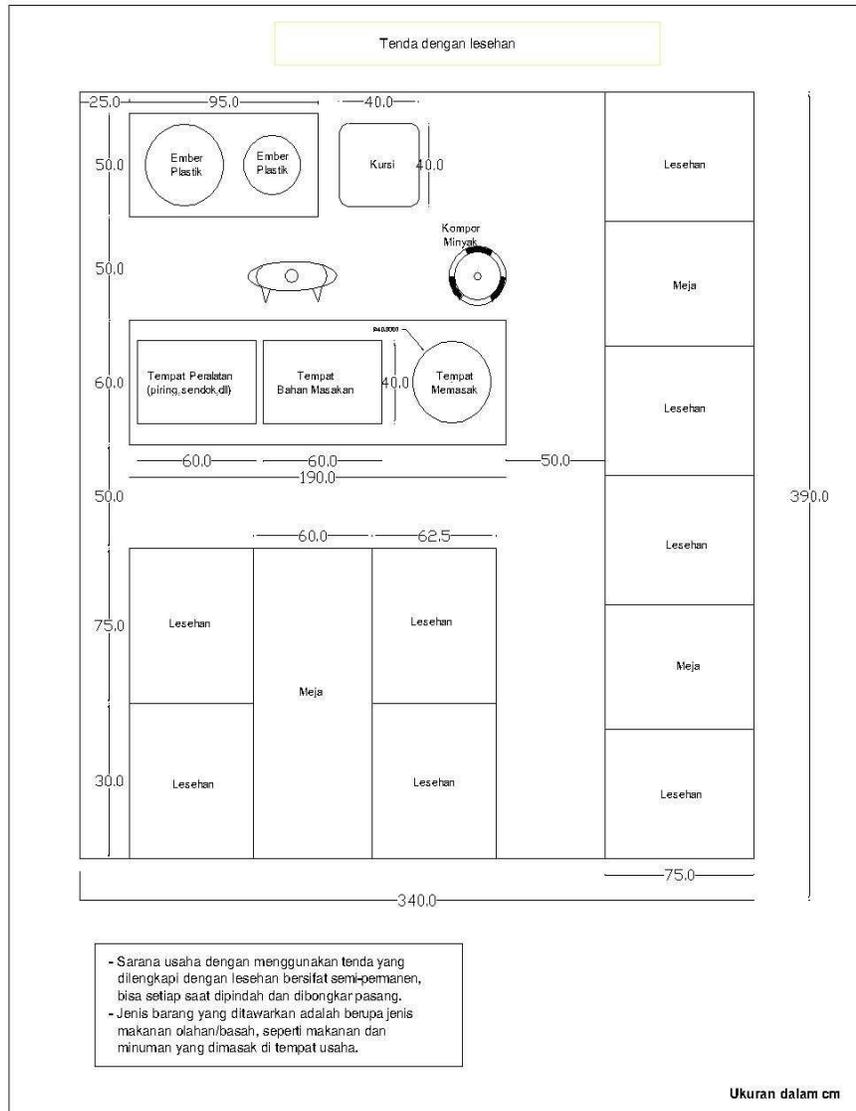
Gambar 5.37 Luas sarana usaha tenda dengan meja dan kursi



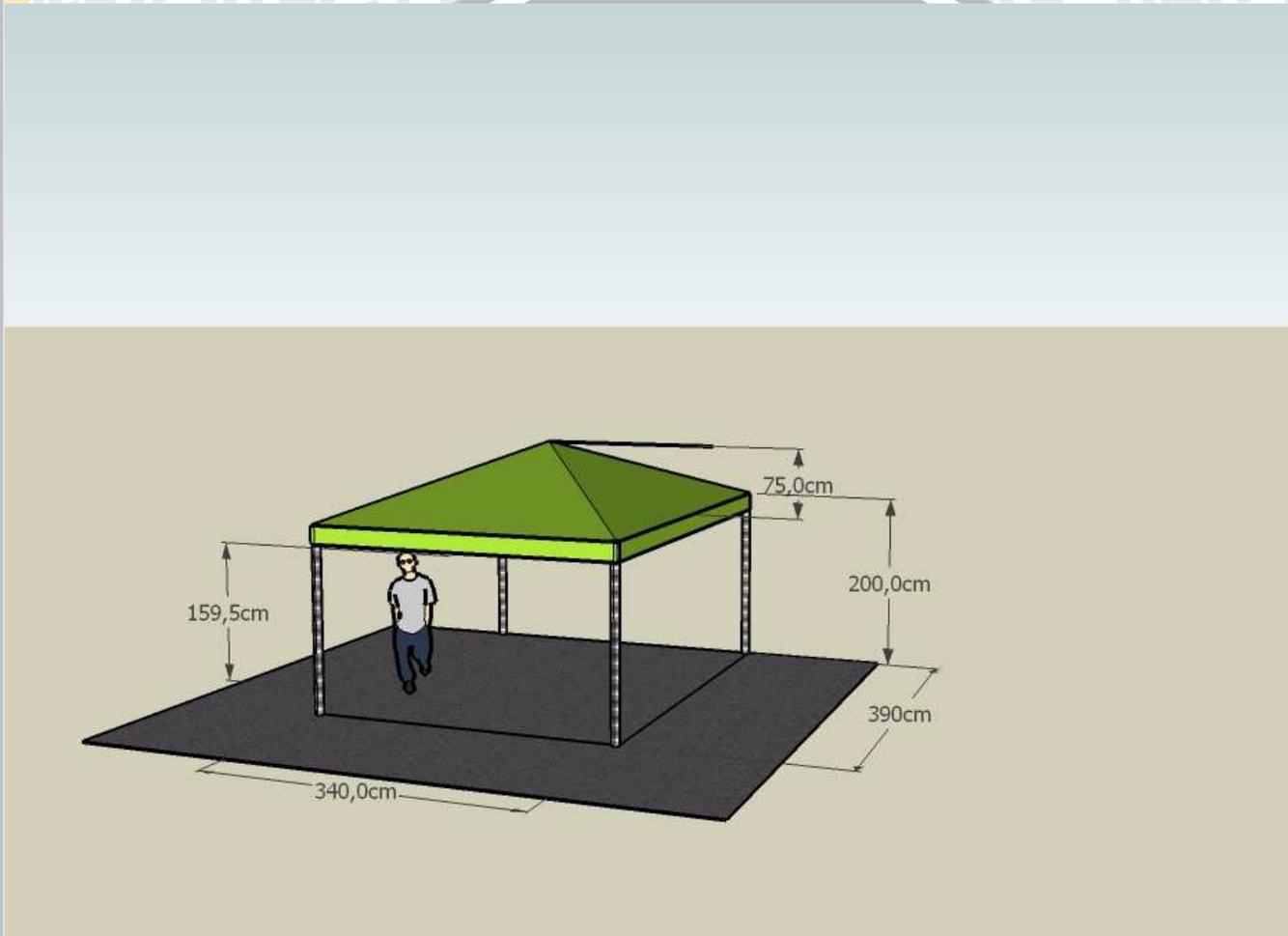
- Sarana usaha dengan menggunakan tenda yang dilengkapi dengan lesehan bersifat semi-permanen, bisa selap saat dipindah dan dibongkar pasang.
- Jenis barang yang ditawarkan adalah berupa jenis makanan olahan/basah, seperti makanan dan minuman yang dimasak di tempat usaha.



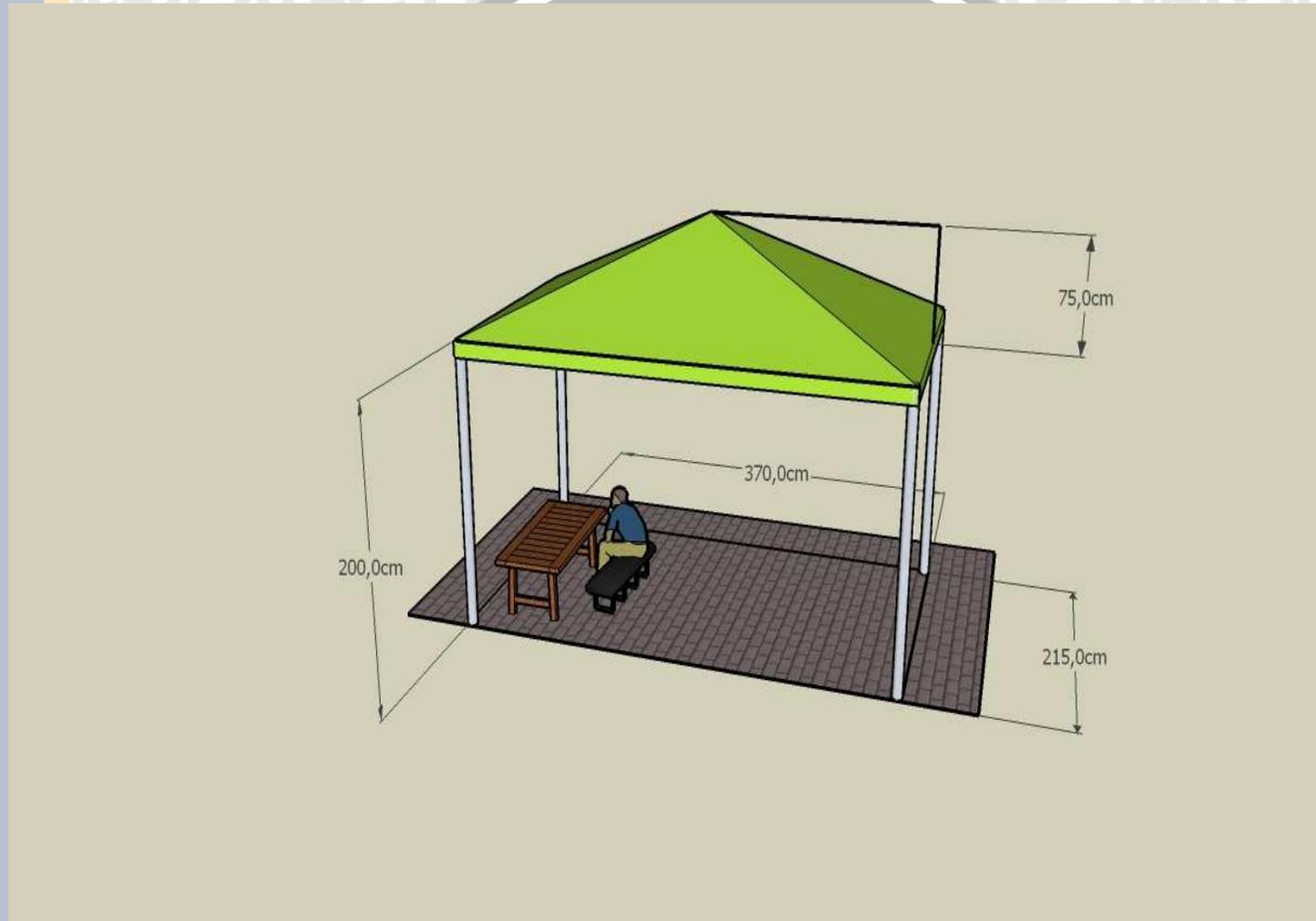
Gambar 5.38 Luas sarana usaha tenda dengan lesehan



Gambar 5.39 Luasan sarana usaha gelaran



Gambar 5.40 Ukuran dan model sarana tenda dengan lesehan



Gambar 5.41 Ukuran dan model tenda dengan meja dan kursi

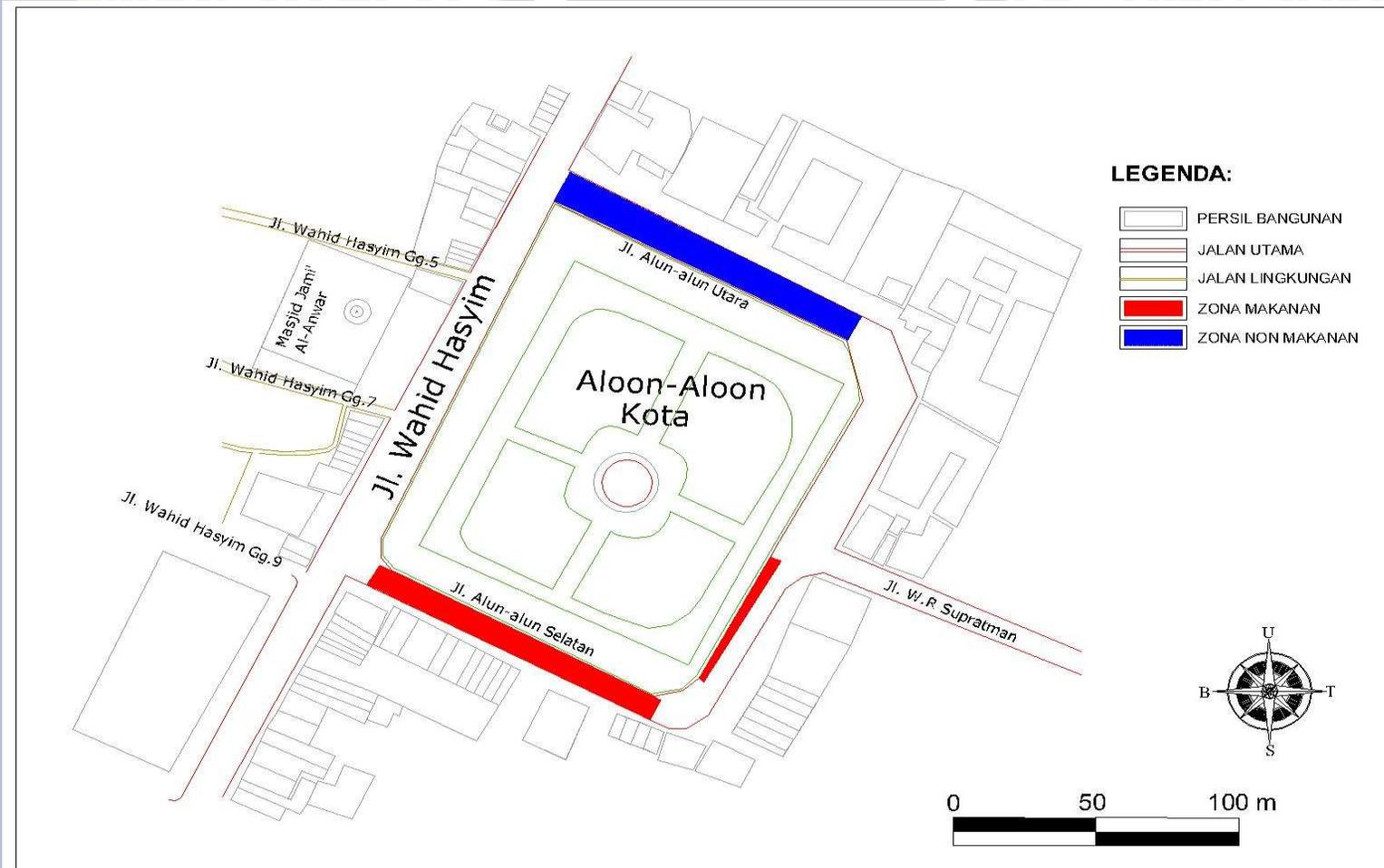
### 5.5.7 Konsep Lokasional PKL

Pedagang kaki lima cenderung akan mendirikan *stand* di tempat yang ramai sesuai dengan prinsip pedagang kaki lima yang cenderung mendatangi tempat dimana konsumen berkumpul. Selain itu pedagang kaki lima cenderung berkelompok dalam berdagang atas berbagai alasan sehingga diperlukan pembagian zona berdagang bagi jenis-jenis barang dagangan yang diperdagangkan.

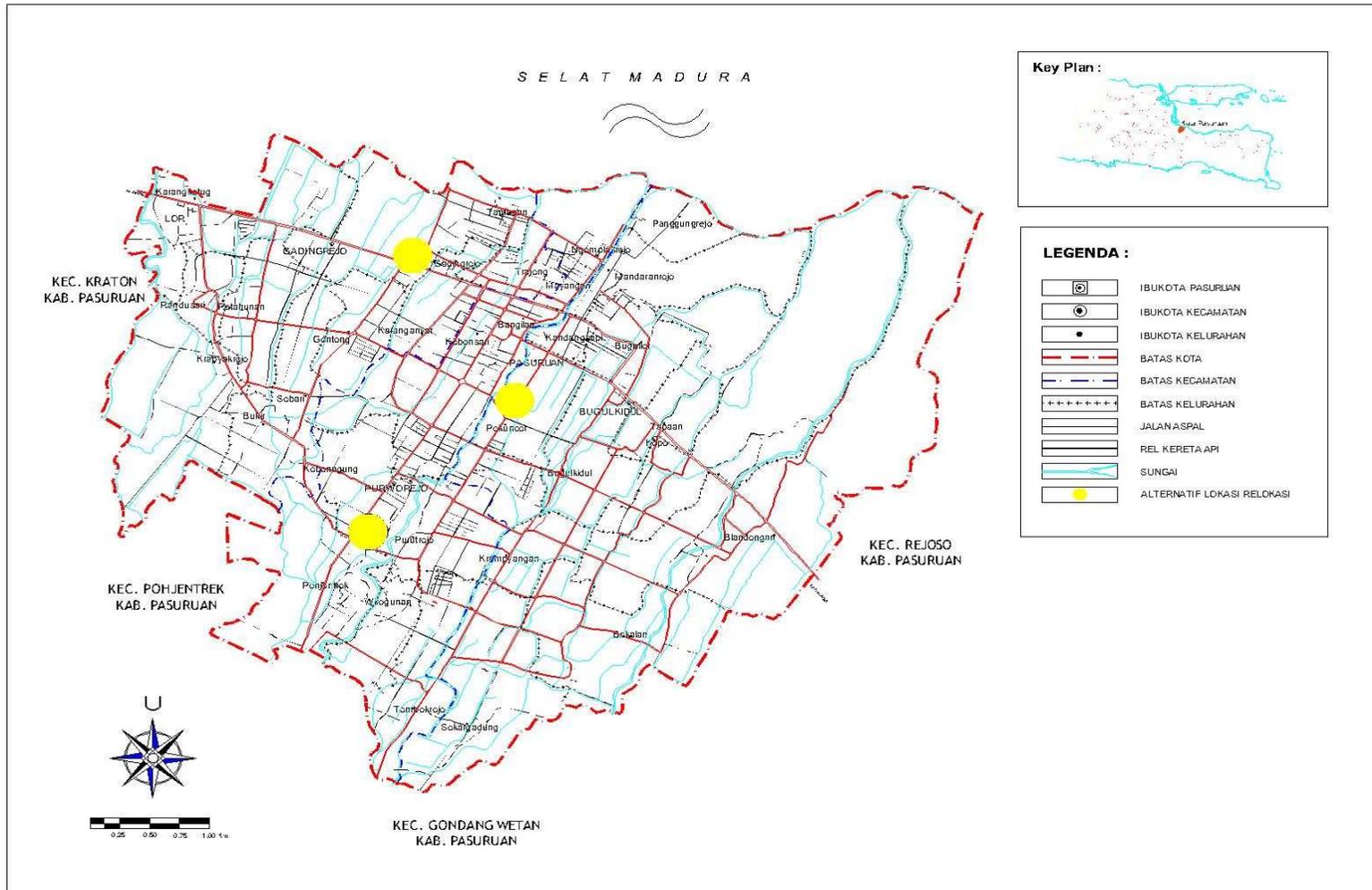
Pembagian zona berdagang dapat dibagi menjadi 2 zona yaitu makanan dan non makanan. Pembagian zona ini dimaksudkan untuk memudahkan konsumen yang mana terdapat konsumen yang hanya mau berbelanja mencari barang dan konsumen yang hanya bertujuan untuk mencari makan. Selain itu pembagian ini dimaksudkan untuk kemudahan dalam penanganan kebersihan.

Namun apabila pedagang kaki lima tersebut direlokasi maka pemerintah perlu menyediakan lokasi yang sesuai dengan preferensi pedagang kaki lima dalam memilih lokasi usaha selain itu luasan dari lokasi tersebut harus dapat menampung pedagang kaki lima dan luasan sarana usaha yang digunakan. Dengan kondisi pedagang kaki lima yang berjumlah 185 pedagang dengan pengaturan sarana usaha seperti yang dijelaskan maka dibutuhkan luas lokasi minimal seluas 1274,66 m<sup>2</sup> hanya untuk luasan sarana usaha berdagang pedagang-pedagang tersebut sehingga memerlukan luas lokasi yang lebih luas untuk mengakomodir kebutuhan baik pedagang maupun konsumen. Lokasi yang memungkinkan untuk relokasi PKL antara lain di Pasar Kebon Agung dan Pasar Buah Kraton.

Sesuai dengan preferensi pedagang kaki lima terhadap pemilihan lokasi berdagang maka Pasar Kebon Agung dapat dijadikan alternatif utama selain memiliki lahan kosong yang bersebalahan langsung dengan jalan raya, lingkungan sekitar Pasar Kebon Agung adalah lingkungan permukiman yang cukup ramai dibandingkan alternatif lokasi yang lainnya selain itu Pasar Kebon Agung merupakan pasar yang aktif hingga malam hari.



Gambar 5.42 Konsep Zona Lokasi Berdagang



Gambar 5.43 Alternatif lokasi Relokasi

