

**STRATEGI PEMERINTAH DAERAH DALAM
PEMBERDAYAAN PEDAGANG KAKI LIMA
SEBAGAI UPAYA PERWUJUDAN
PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL**

**(Studi Pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten
Ponorogo)**

SKRIPSI

**Diajukan Untuk Menempuh Ujian Sarjana
pada Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya**

DWI PRASETYO

125030107111058



**UNIVERSITAS BRAWIJAYA
FAKULTAS ILMU ADMINISTRASI
JURUSAN ADMINISTRASI PUBLIK
PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI PUBLIK
MALANG
2016**

DAFTAR ISI

MOTTO	i
TANDA PENGESAHAN	ii
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI	iv
RINGKASAN	v
SUMMARY	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR	xv
DAFTAR LAMPIRAN	xvi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	16
C. Tujuan Penelitian.....	17
D. Kontribusi Penelitian.....	17
1. Manfaat Teoritis	17
2. Manfaat Praktis	18
E. Sistematika Penulisan	18

BAB II KAJIAN PUSTAKA

A. Administrasi Pembangunan Dalam Administrasi Publik.....	21
1. Definisi Administrasi Publik.....	21
2. Definisi Administrasi Pembangunan	22
3. Paradigma Pembangunan	24
B. Konsep Strategi	26
1. Definisi Strategi	26
2. Teknik Penetapan Strategi dan Jenis-Jenis Strategi	27
3. Analisis SWOT	29
4. Definisi Manajemen Strategik	33
5. Proses Manajemen Strategik	37
6. Dimensi-Dimensi Manajemen Strategik	38
C. Pemerintahan Daerah (<i>Local Government</i>).....	41
1. Definisi Pemerintahan Daerah (<i>Local Government</i>).....	41
2. Peran Pemerintah Daerah	42
D. Pemberdayaan Masyarakat	44
1. Definisi Pemberdayaan Masyarakat	44
2. Dimensi Pemberdayaan Masyarakat	46
3. Tahap-Tahap Pemberdayaan	48
4. Strategi Pemberdayaan Masyarakat	50

E. Pedagang Kaki Lima	52
1. Definisi Pedagang Kaki Lima	52
2. Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima	55
3. Hak dan Kewajiban Pedagang Kaki Lima	57
F. Pengembangan Ekonomi Lokal	58
1. Konsep Pengembangan Ekoomi Lokal	58
a. Prinsip Pendekatan Ekonomi	61
b. Prinsip Pendekatan Kemitraan	62
c. Prinsip Pendekatan Kelembagaan	62

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	64
B. Fokus Penelitian	65
C. Lokasi dan Situs Penelitian	68
D. Jenis dan Sumber Data	70
E. Teknik Pengumpulan Data	72
F. Instrumen Penelitian	74
G. Analisis Data	75

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	80
1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo	80
a. Sejarah Singkat Kabupaten Ponorogo	80
b. Kondisi Geografis Kabupaten Ponorogo	81
c. Pembagian Administratif Kabupaten Ponorogo	83
d. Visi dan Misi Kabupaten Ponorogo	84
2. Gambaran Umum Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	85
a. Sejarah Singkat Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	85
b. Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	87
c. Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	88
d. Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	90
e. Tugas Pokok dan Fungsi Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	92
B. Penyajian Data	97
1. Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal Melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	97
a. Tahap Formulasi Strategi	97
- Pengembangan Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi Dan UKM Kabupaten Ponorogo	97

- Analisis Peluang dan Ancaman Eksternal	101
- Analisis Kekuatan dan Kelemahan Internal	106
- Penetapan Tujuan Jangka Panjang	110
- Penetapan Strategi	113
b. Tahap Implikasi Strategi	116
- Pelaksanaan/Penerapan Program-Program	116
- Mengalokasi Sumber Daya	121
1. Sumber Daya Manusia	121
2. Sumber Daya Finansial	127
c. Tahap Evaluasi Strategi	129
- Peninjauan Ulang Faktor Internal	129
- Peninjauan Ulang Faktor Eksternal	132
- Mengukur Kinerja	134
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Dari Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal	138
a. Faktor Pendukung	138
1) Sumber Daya Aparatur Yang Memiliki Kompetensi dan Kapasitas Dalam Menetapkan Program-Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Yang Disesuaikan Dengan Sumber Daya Yang Tersedia	139
2) Program Kemitraan	141
b. Faktor Penghambat	144
1) Anggaran Yang Terbatas Untuk Memfasilitasi Sarana dan Prasarana	144
2) Minimnya Daya Saing Dari Pedagang Kaki Lima Diruang Lingkup Lingkup Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo Dengan Pedagang Lain Yang Berasal Dari Luar Daerah Kabupaten Ponorogo	146
C. Pembahasan	149
1. Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal Melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	149
a. Tahap Formulasi Strategi	149
- Pengembangan Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi Dan UKM Kabupaten Ponorogo	149
- Analisis Peluang dan Ancaman Eksternal	152
- Analisis Kekuatan dan Kelemahan Internal	155
- Penetapan Tujuan Jangka Panjang	158
- Penetapan Strategi	160
b. Tahap Implikasi Strategi	162
- Pelaksanaan/Penerapan Program-Program	162
- Mengaloksi Sumber Daya	164
c. Tahap Evaluasi Strategi	168
- Peninjauan Ulang Faktor Internal	168
- Peninjauan Ulang Faktor Eksternal	169

- Mengukur Kinerja	170
2. Faktor Pendukung dan Penghambat Dari Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal di Kabupaten Ponorogo	173
a. Faktor Pendukung	173
1) Sumber Daya Aparatur Yang Memiliki Kompetensi Serta Kapasitas Dalam Menetapkan Program-Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima	173
2) Program Kemitraan	175
b. Faktor Penghambat	177
1) Anggaran Yang Terbatas Untuk Memfasilitasi Sarana dan Prasarana	177
2) Minimnya Daya Saing Dari Pedagang Kaki Lima di Ruang Lingkup Lingkaran Aloun-Aloun Kabupaten Ponorogo Dengan Pedagang Kaki Lima Yang Berasal Dari Luar Daerah Kabupaten Ponorogo	178
3. Analisis SWOT Pada Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kabupaten Ponorogo	180
1) Strategi SO	184
2) Strategi WO	185
3) Strategi ST	186
4) Strategi WT	187
4. Rekomendasi Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Dari Hasil Analisis SWOT	189
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	191
B. Saran	194
DAFTAR PUSTAKA	195

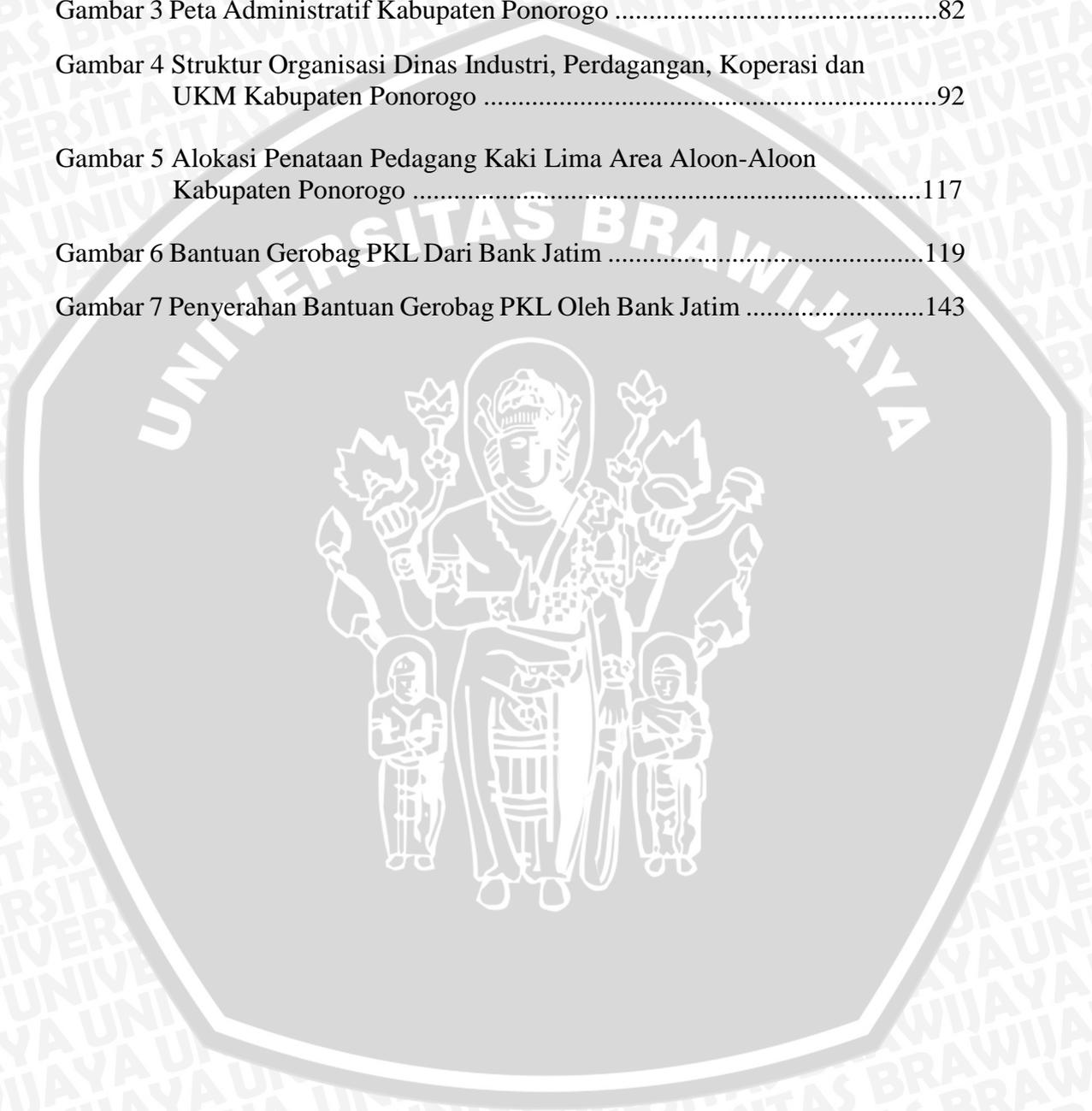
DAFTAR TABEL

Tabel 1 Data Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Jenis Usaha Tahun 2014	14
Tabel 2 Matriks SWOT	31
Tabel 3 Pembagian Administratif Kabupaten Ponorogo	83
Tabel 4 Data Pegawai Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2016	122
Tabel 5 Data Pegawai Bidang Perdagangan	123
Tabel 6 Data Riwayat Pendidikan Pegawai Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	124
Tabel 7 Pihak-Pihak Yang Berkepentingan Dalam Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo	126
Tabel 8 Analisis SWOT Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Ruang Lingkup Lingkaran Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo	183



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1 Manajemen Strategik Sebagai Sistem	37
Gambar 2 Komponen Analisis Data Model Interaktif	76
Gambar 3 Peta Administratif Kabupaten Ponorogo	82
Gambar 4 Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	92
Gambar 5 Alokasi Penataan Pedagang Kaki Lima Area Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo	117
Gambar 6 Bantuan Gerobag PKL Dari Bank Jatim	119
Gambar 7 Penyerahan Bantuan Gerobag PKL Oleh Bank Jatim	143



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Rekomendasi Pelaksanaan Penelitian	198
Lampiran 2 Rencana Strategis Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi Dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015	199
Lampiran 3 Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi Dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2016-2021	200
Lampiran 4 Laporan Hasil Pendataan Pedagang Kaki Lima Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama Dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen (LIN-PEKO) Tahun 2014	201
Lampiran 5 Identifikasi Faktor-Faktor Internal Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	202
Lampiran 6 Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	203
Lampiran 7 Pedoman Wawancara	204
Lampiran 8 Curriculum Vitae	208



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada hakikatnya Pemerintah merupakan kelengkapan atau alat pelaksana untuk menjalankan pemerintahan di suatu negara, baik itu negara maju maupun negara yang sedang berkembang. Pemerintah adalah sebuah organisasi yang mempunyai tugas serta fungsi untuk mengelola sistem pemerintahan dan menetapkan suatu kebijakan untuk mencapai tujuan dari negara. Seiring dengan berkembangnya zaman dan semakin kompleksnya tuntutan dari masyarakat akan suatu penyelenggaraan pemerintahan yang lebih baik, maka pemerintah harus menyiapkan dan menyusun suatu strategi dan langkah – langkah yang tepat untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat tersebut.

Salah satu langkah yang dilakukan untuk dapat memenuhi kebutuhan masyarakat secara luas tersebut adalah dengan ditetapkannya kebijakan otonomi daerah. Dasar dari penerapan kebijakan pemerintah pusat kepada pemerintah daerah yang disebut otonomi daerah ini dikarenakan adanya pergeseran paradigma penyelenggaraan pemerintahan dari yang awalnya paradigma sentralisasi ke paradigma desentralisasi. Hal tersebut ditandai dengan pemberian hak dan wewenang kepada daerah otonom untuk mengatur dan mengurus sendiri urusan pemerintahan dan

kepentingan masyarakat sebagaimana yang di amanatkan dalam Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah. Pemerintah daerah dalam hal ini merupakan penyelenggara urusan pemerintahan oleh pemerintah daerah dan Dewan Perwakilan Rakyat Daerah menurut asas otonomi dan tugas pembantuan dengan prinsip otonomi seluas – luasnya dalam sistem dan prinsip Negara Kesatuan Republik Indonesia. Sejalan dengan ketetapan itu, maka pemerintah daerah memiliki kewenangan untuk mengatur dan mengurus kepentingan masyarakat setempat menurut tugas dan fungsi berdasarkan aspirasi masyarakat sesuai dengan peraturan perundang – undangan yang berlaku. Berdasarkan Undang - Undang Nomor 23 Tahun 2014 tersebut, pemerintah daerah mempunyai pembagian urusan yang meliputi urusan pemerintahan wajib dan urusan pemerintahan pilihan kecuali urusan pemerintahan yang didalam Undang-Undang telah ditetapkan sebagai urusan pemerintah pusat.

Salah satu contoh urusan pemerintah daerah yang termasuk dalam urusan pemerintahan wajib dalam mendukung penerapan kebijakan otonomi daerah yaitu dengan melaksanakan pemberdayaan masyarakat yang juga merupakan tuntutan dalam meningkatkan pembangunan daerah menuju kesejahteraan masyarakat. Merujuk pada keterangan diatas, diperlukan adanya kesiapan daerah dalam berbagai bidang untuk mengembangkan potensi yang terdapat di masing – masing daerahnya, khususnya dalam konteks ini adalah melalui pemberdayaan masyarakat.

Pemberdayaan masyarakat / *Community Development* telah banyak dirumuskan di dalam berbagai definisi. Istilah pemberdayaan masyarakat diadopsi dari istilah *people empowerment*. Salah satunya menurut Sutrisno dalam Abdurroup (2008:26) pemberdayaan masyarakat yaitu suatu bentuk upaya mendayagunakan masyarakat yang berorientasi untuk membangun masyarakat yang mandiri sehingga pembangunan masyarakat bercirikan dari, oleh dan untuk masyarakat. Pemberdayaan masyarakat dalam kajian ini bukan membuat masyarakat menjadi semakin tergantung pada berbagai program pemberian oleh pemerintah daerah karena setiap apa yang dinikmati oleh masyarakat harus dihasilkan atas usahanya sendiri. Pemberdayaan masyarakat ditujukan agar masyarakat dengan potensi yang dimilikinya mampu melaksanakan kegiatan secara aktif dalam setiap kegiatan mulai dari perencanaan, pelaksanaan dan evaluasi atau pengawasan oleh pemerintah daerah dalam menciptakan kondisi sosial, ekonomi dan budaya yang lebih baik serta masyarakat yang berjiwa mandiri, berswadaya, mampu melakukan inovasi dan memanfaatkan peluang yang ada untuk membangun usaha sendiri dan memiliki pola pikir yang kreatif.

Adapun bagian dari kegiatan pemberdayaan masyarakat ini dapat dilakukan dengan pemberdayaan kepada pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima atau juga yang sering disebut dengan pedagang asongan ini memang merupakan salah satu bentuk aktivitas perdagangan di sektor informal, dimana mereka merupakan pedagang kecil yang umumnya

berperan sebagai penyalur barang – barang dan jasa ekonomi kota. Menurut Mc. Gee dan Yeung (1977) dalam kutipan laporan hasil pendataan pedagang kaki lima Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen yang bekerjasama dengan Dinas INDAKOP & UKM (2014:6) pedagang kaki lima adalah sebagai berikut :

Pengertian pedagang kaki lima sama dengan *hawker*, yang didefinisikan sebagai sekelompok orang yang menawarkan barang dan jasa untuk dijual pada ruang publik, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Dalam pengertian ini termasuk juga orang yang menawarkan barang dan jasanya dari rumah ke rumah.

Merujuk pada pengertian di atas, maka istilah pedagang kaki lima dapat dikatakan sebagai setiap orang atau kelompok yang melakukan kegiatan usaha perdagangan atau jasa, yaitu melayani kebutuhan barang – barang atau makanan yang dikonsumsi langsung oleh konsumen atau pembeli, yang dilakukan cenderung berpindah – pindah dari tempat satu ke tempat yang lainya dan berorientasi pada keuntungan atau pendapatan. Pedagang kaki lima yang mempunyai kemampuan kecil dan terbatas, maka dalam melakukan usahanya tersebut menggunakan peralatan yang sederhana dan memiliki lokasi di tempat umum, terutama di atas trotoar atau sebagai badan jalan dengan tidak mempunyai surat izin usaha yang resmi dan merupakan pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana daerah maupun kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah atau swasta yang bersifat sementara atau tidak menetap.

Sejalan dengan keterangan tersebut, untuk dapat memberikan kesejahteraan melalui pemberdayaan masyarakat lebih khususnya kepada pemberdayaan pedagang kaki lima, hal ini diperkuat dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima yang menyatakan sebagai berikut :

Bahwa kegiatan pedagang kaki lima sebagai salah satu usaha ekonomi kerakyatan yang bergerak dalam usaha perdagangan sektor informal perlu dilakukan pemberdayaan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Yang untuk selanjutnya dalam ketentuan umum Pasal 1 ayat 3 menjelaskan pemberdayaan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap pedagang kaki lima sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya.

Searah dengan Peraturan Pemerintah yang telah dipaparkan maka sudah sangat jelas bahwa pedagang kaki lima merupakan suatu bentuk upaya dari seorang individu maupun kelompok untuk dapat menciptakan peluang usaha mandiri untuk dapat memberikan kontribusi yang baik dan nyata terhadap perekonomiannya sendiri maupun masyarakat khususnya masyarakat kecil. Upaya untuk memberikan kesejahteraan kepada pedagang kaki lima maka diperlukan pemberdayaan kepada pedagang kaki lima yang dalam hal ini juga sebagai salah satu subjek dan obyek penting dalam pembangunan ekonomi yang lebih khusus pada pembangunan ekonomi daerah dan sebagai sarana untuk menciptakan wirausahawan baru. Guna mewujudkan hal tersebut, sangat diperlukanya strategi

pemberdayaan yang terencana dan tepat sasaran kepada para pedagang kaki lima ini agar dapat meningkatkan taraf hidup masyarakat kecil dan masyarakat ekonomi lemah yang dapat memacu laju pertumbuhan ekonomi khususnya pengembangan ekonomi lokal.

Pengembangan ekonomi lokal melalui pemberdayaan pedagang kaki lima serta upaya untuk mewujudkannya, bentuk program yang dapat diterapkan oleh pemerintah daerah adalah dengan melakukan pengelolaan serta pembinaan kepada pedagang kaki lima yang harapannya akan dapat mengembangkan kekuatan ekonomi rakyat kecil sekaligus meningkatkan perekonomian dalam rangka penerimaan daerah. Menurut Munir dalam Susanti, Dkk (2013:33) pengembangan ekonomi lokal (PEL) adalah suatu proses yang mencoba merumuskan kelembagaan – kelembagaan pembangunan di daerah, peningkatan kemampuan SDM untuk menciptakan produk – produk yang lebih baik serta pembinaan industri dan kegiatan usaha pada skala lokal. Lebih lanjut dari sisi masyarakat, pengembangan ekonomi lokal (PEL) diartikan sebagai upaya untuk membebaskan masyarakat dari semua keterbatasan yang menghambat usahanya guna untuk membangun kesejahteraan. Melihat penjelasan diatas, maka pengembangan ekonomi lokal dapat diartikan suatu bentuk upaya pemanfaatan yang dilakukan pemerintah daerah dengan masyarakat setempat maupun dengan sektor swasta untuk mengoptimalkan sumber daya alam ataupun kemampuan daerah serta membangun peluang – peluang usaha mandiri yang disesuaikan dengan SDM di daerah tersebut

yang nantinya dilakukan suatu pembinaan untuk dapat menciptakan pertumbuhan ekonomi yang lebih baik. Guna mewujudkan pertumbuhan ekonomi masyarakat, maka pengembangan ekonomi lokal melalui pemberdayaan pedagang kaki lima ini diarahkan untuk menjadi pelaku ekonomi yang berdaya saing melalui perkuatan kewirausahaan dan peningkatan produktivitas yang didukung dengan upaya peningkatan pengembangan usaha mikro atau informal menjadi pilihan yang strategis untuk mengurangi kesenjangan pendapatan, pengangguran dan kemiskinan serta dapat memanfaatkan peluang usaha yang dapat mengarah pada kesejahteraan ekonomi dan sosial bagi masyarakat daerahnya.

Akan tetapi pada kenyataannya, seiring dengan perkembangan pedagang kaki lima baik itu ditingkat regional maupun di tingkat lokal serta adanya kebutuhan terhadap pedagang kaki lima oleh masyarakat menjadikan keberadaan para pedagang kaki lima pun terus berkembang dan mengalami peningkatan. Seperti misalnya perkembangan pedagang kaki lima di salah satu wilayah Provinsi Jawa Timur yaitu Kabupaten Banyuwangi yang pada tahun 2012 jumlah pedagang kaki lima sebanyak 120.000 dan mengalami perkembangan pada tahun 2013 yang mencapai 296.000 pedagang kaki lima (bappeda.jatimprov.go.id, 2014). Dari data tersebut menunjukkan bahwa masyarakat khususnya masyarakat menengah kebawah masih sangat memanfaatkan peluang usaha yaitu sebagai pedagang kaki lima untuk dapat menciptakan lapangan pekerjaan sendiri. Pada dasarnya, fenomena mengenai perkembangan yang tidak diikuti

dengan pengelolaan dan penataan yang baik menyebabkan munculnya permasalahan pada pedagang kaki lima. Kehadiran pedagang kaki lima masih sering berkaitan dengan dampak negatif bagi lingkungan, dengan munculnya kesan buruk, kotor, kumuh dan tidak tertib. Hal ini ditunjukkan oleh penempatan sarana perdagangan yang tidak teratur dan tertata serta sering menempati tempat yang menjadi sarana umum atau ruang publik. Maka dari itu semakin bertambahnya jumlah pedagang kaki lima bukan semata – mata karena keinginan para pedagang kaki lima untuk mendapatkan keuntungan atau pendapatan, tetapi juga karena tuntutan pasar yang dalam hal ini masyarakat kelas bawah yang membutuhkan jasa para pedagang kaki lima.

Jika ditinjau dari permasalahan tersebut, sebagaimana dipahami bahwa kelompok yang berusaha dan bekerja pada sektor informal termasuk para pedagang kaki lima ini merupakan kelompok kecil yang mempunyai keterbatasan – keterbatasan. Menurut Utami (2009:115), keterbatasan – keterbatasan yang ada pada pedagang kaki lima sudah pasti dapat menjadi kendala yang sangat signifikan terhadap proses pembangunan ekonomi masyarakat. Lebih lanjut Utami (2009:115) menjelaskan keterbatasan tersebut diantaranya adalah : Pertama, minimnya modal untuk mengembangkan usahanya; Kedua, rendahnya tingkat pendidikan dari pelaku usaha tersebut; Ketiga, kurangnya akses terhadap program pengembangan usaha, informasi dan sarana – sarana kebijakan ekonomi maupun sosial.

Selain permasalahan utama mengenai pedagang kaki lima itu sendiri, permasalahan lain juga yang memiliki pengaruh sangat besar adalah dari penerapan program pemberdayaan pedagang kaki lima. Searah dengan adanya kebijakan tentang pemberdayaan pedagang kaki lima, pada proses implementasinya dapat dikatakan masih belum dapat berjalan dengan sempurna. Masih terdapatnya oknum – oknum tertentu yang belum disiplin dalam menjalankan tugasnya dengan baik sebagaimana yang telah ditetapkan dalam program pemberdayaan pedagang kaki lima. Partisipasi dari para pedagang kaki lima yang juga masih relatif rendah untuk mematuhi dan mengikuti program – program pembinaan serta pengelolaan belum dapat dilaksanakan secara maksimal. Selain itu kerjasama yang dibangun oleh pemerintah daerah dengan pihak – pihak yang lain seperti sektor swasta dalam mendukung program pemberdayaan pedagang kaki lima ini juga harus dapat dimaksimalkan dengan tepat.

Senada dengan paparan diatas maka dalam mendukung dan mewujudkan pemberdayaan pedagang kaki lima yang ditujukan untuk meningkatkan taraf hidup masyarakat sekaligus untuk mengembangkan ekonomi lokal, maka peran serta pemerintah khususnya pemerintah daerah dalam menyusun program – program pemberdayaan kepada pedagang kaki lima melalui pembinaan dan penataan harus disesuaikan dengan kemampuan sumber daya yang ada di daerah tersebut. Adapun beberapa program yang dijalankan pemerintah daerah dalam penerapan kebijakan pemberdayaan pedagang kaki lima adalah seperti halnya program

pengembangan kewirausahaan dan pembinaan pedagang kaki lima yang meliputi penataan tempat berusaha bagi pedagang kaki lima oleh pemerintah daerah, program kemitraan yang dilakukan pemerintah daerah dengan sektor swasta dalam bentuk bantuan gerobag PKL yang diberikan sebagai bentuk tanggung jawab sosial perusahaan kepada masyarakat sekitar, program kerjasama yang dijalin oleh pemerintah daerah antara industri kecil menengah dengan pedagang kaki lima yang memanfaatkan produk industri kecil tersebut untuk dijual dan dipasarkan oleh pedagang kaki lima. Sebagai contoh keberhasilan program pemberdayaan pedagang kaki lima oleh pemerintah daerah menurut Utami (2009:144) adalah di Kota Surakarta pada tahun 2009. Pemerintah daerah Kota Surakarta menerapkan pemberdayaan pedagang kaki lima dengan melakukan penataan pedagang kaki lima dengan cara merelokasi tempat usaha pedagang kaki lima ke tempat sentra pedagang kaki lima yang telah disediakan pemerintah daerah. Relokasi tersebut dilakukan sebagai salah satu upaya penanganan pedagang kaki lima yang sekaligus bertujuan melakukan pengelolaan serta pembinaan terhadap komunitas pedagang kaki lima agar tertata dan terbina dengan baik. Pemerintah daerah dalam menerapkan kebijakan pemberdayaan pedagang kaki lima di Kota Surakarta, menurut Utami (2009:114) lebih menghususkan strategi adaptasi dari perpindahan tempat usaha yang telah dilakukan sebelumnya guna agar usaha sektor informal ini dapat dikembangkan status usahanya dan lebih berdaya dalam menciptakan pertumbuhan ekonomi kerakyatan.

Searah dengan program – program yang telah diupayakan oleh pemerintah daerah seperti yang telah dijelaskan diatas, maka dalam merumuskan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima lebih khususnya dalam kajian ini adalah di Kabupaten Ponorogo, pemerintah daerah sudah seharusnya menetapkan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang ditujukan untuk dapat menumbuhkan perekonomian pada sektor informal ini. Sesuai dengan penjelasan tersebut dalam menetapkan strategi dapat dirumuskan dengan menggunakan analisis SWOT. Adapun menurut Rangkuti (2004:18) menjelaskan bahwa analisis SWOT ini pada umumnya didasarkan pada memaksimalkan kekuatan (*Strenght*) dan peluang (*Opportunities*), namun juga dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Treats*). Proses pengambilan keputusan strategi berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan pemerintah. Selain itu dalam penetapan strategi menggunakan analisis SWOT ini terdapat aspek yang penting yaitu analisis lingkungan internal dan eksternal. Lingkungan internal tersebut mencakup analisis struktur, budaya, sumber daya atau asset – asset yang dimiliki oleh daerah. Sedangkan pada lingkungan eksternal meliputi faktor ekonomi, sosial, politik, dan teknologi. Perencanaan strategi disini harus menganalisis faktor – faktor strategi suatu organisasi seperti kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman.

Melihat pentingnya perumusan strategi yang harus dilakukan oleh pemerintah daerah secara khusus adalah pemerintah daerah Kabupaten

Ponorogo, maka dalam menetapkan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut dilakukan melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam hal ini adalah sebagai Satuan Kerja Perangkat Daerah yang memiliki kewenangan menangani dan melaksanakan pengelolaan dan pembinaan serta pengembangan program pemberdayaan pedagang kaki lima yang bertujuan untuk dapat menciptakan pengembangan ekonomi lokal di daerah Kabupaten Ponorogo. Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang memiliki tugas pokok dan fungsi sebagai unsur pelaksana otonomi daerah di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM juga pengelolaan pasar serta mempunyai tugas membantu Bupati dalam melaksanakan urusan pemerintah daerah berdasarkan asas otonomi dan tugas pembantuan di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM. Berdasarkan penjelasan tugas pokok dan fungsi dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo diatas, maka dalam kajian ini program – program dari pemerintah daerah yang berkaitan dengan penyelenggaraan urusan pemerintahan, lebih khususnya mengenai pemberdayaan pedagang kaki lima yang termasuk dalam bidang usaha kecil menengah atau UKM menjadi tanggung jawab dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo tersebut.

Selanjutnya sesuai dalam penetapan Rencana Strategis (RENSTRA) Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten

Ponorogo tahun 2010 – 2015 yang merujuk pada Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Kabupaten Ponorogo tahun 2010 – 2015 yang menyebutkan bahwa untuk mewujudkan misi pembangunan kabupaten ponorogo antara lain dengan menyebarkan pertumbuhan ekonomi dalam rangka pengentasan kemiskinan dan juga membuka lapangan pekerjaan dalam rangka mewujudkan kesejahteraan masyarakat yang dirumuskan dengan mengutamakan pembudayaan dan pemihakan kepada rakyat miskin (*Pro Poor*), penciptaan lapangan kerja (*Pro Job*), dan pertumbuhan ekonomi (*Pro Growth*) untuk menuju Rahayuning Bumi Reog. Telah ditetapkan dalam RENSTRA pada kondisi umum daerah bahwa sektor industri, koperasi dan UKM sebagai penggerak utama perekonomian daerah yang sama maknanya dengan ekonomi kerakyatan sebagai pilar utama perekonomian daerah yang sangat penting dan mempunyai nilai strategis dalam pembangunan di Kabupaten Ponorogo yang tujuannya tidak lain agar menjadi pelaku ekonomi yang tangguh, profesional, berkelanjutan dan berwawasan lingkungan. Sejalan dengan penetapan RENSTRA yang didalamnya terdapat visi dan misi dan untuk mewujudkannya, maka mulai dari tahun 2011 sasaran dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang salah satunya adalah dengan peningkatan dan pengembangan usaha kecil menengah dan mikro atau dalam kajian disini adalah pengembangan usaha pedagang kaki lima yang diarahkan pada terciptanya iklim usaha mikro kecil menengah yang kondusif, meningkatnya kemampuan kewirausahaan dan daya saing

usaha, meningkatnya pemanfaatan dana UMKM serta meningkatnya arus UMKM ke sumber daya produktif untuk dapat mewujudkan pengembangan ekonomi lokal di daerah Kabupaten Ponorogo. Lebih lanjut pada kajian ini yaitu memprioritaskan pada pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo dikarenakan kawasan aloon – aloon Kabupaten Ponorogo merupakan tempat yang paling diminati oleh pedagang kaki lima dan tempat yang menjadi pusat keramaian dengan tingkat kunjungan yang tinggi dengan jumlah pedagang kaki lima sebanyak 253 pedagang dari jumlah total 691 pedagang kaki lima. Adapun data jumlah keseluruhan dari pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo beserta jenis usahanya pada tahun 2014 lebih rinci disajikan dalam bentuk tabel sebagai berikut :

Tabel 1. Data PKL Berdasarkan Jenis Usaha Tahun 2014

NO	JENIS USAHA	JUMLAH
1	Makanan dan Minuman	556
2	Pakaian	46
3	Buah	17
4	Asesoris	8
5	Jam	8
6	Sepatu / Sandal	7
7	Kaset / CD	7
8	Mainan	7
9	Stiker	5
10	Alat Rumah Tangga / Tukang	5
11	Dompet / Topi	4
12	Kaca Mata	4
13	Alat Listrik	4
14	Ikan Hias	3
15	Batetry HP	2
16	Parfum	2
17	Odong – Odong	2

18	Rokok	1
19	Songkok	1
20	Helm	1
21	Jilbab	1
JUMLAH		691

Sumber : Laporan Hasil Pendataan PKL Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen Tahun 2014.

Melihat tabel diatas maka dapat diketahui bahwa pada tahun 2014, berbagai jenis dagangan/usaha diperjual belikan oleh pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Dapat dibuktikan dengan terdapatnya 21 jenis usaha atau barang dagangan yang disajikan oleh pedagang kaki lima mulai dari urutan yang terbanyak hingga paling sedikit sesuai dengan tabel yang telah ada diatas, dimana jumlah dari pedagang kaki lima yang ada di Kabupaten Ponorogo mencapai total 691 dengan jenis usaha yang paling banyak disajikan oleh pedagang kaki lima adalah usaha makanan dan minuman. Searah dengan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa memang kebanyakan dari para pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya masyarakat yang dalam kajian ini termasuk dalam masyarakat ekonomi lemah masih sangat memerlukan program pemberdayaan dan pengelolaan pedagang kaki lima dari pemerintah daerah maupun pihak – pihak yang mempunyai kerjasama dengan pemerintah daerah Kabupaten Ponorogo untuk melakukan suatu pendampingan dan pengembangan usaha kepada para pedagang kaki lima agar bisa menciptakan keseimbangan ekonomi dan juga kesejahteraan masyarakat pedagang kaki lima yang

dapat mewujudkan pengembangan ekonomi lokal khususnya di Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan uraian diatas dengan melihat pentingnya program pemberdayaan pedagang kaki lima untuk menciptakan kesejahteraan sosial, ekonomi, dan budaya di kabupaten ponorogo, maka perlu diadakanya penelitian mengenai strategi pemberdayaan masyarakat yang dalam kajian ini melalui pemberdayaan pedagang kaki lima. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjabaran latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo?
2. Apakah faktor pendukung dan penghambat dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui, mendeskripsikan dan menganalisis strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.
2. Untuk mengetahui, mendeskripsikan dan menganalisis faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

D. Kontribusi Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat mempunyai nilai kontribusi bagi beberapa pihak antara lain :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Menambah wawasan bagi peneliti pada khususnya dan masyarakat umum terutama pedagang kaki lima mengenai strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal yang dilaksanakan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

- b. Sebagai bahan referensi dan informasi bagi peneliti selanjutnya yang berkenaan dengan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

2. Manfaat Praktis

- a. Sebagai bahan masukan dan pertimbangan bagi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjadi objek penelitian.
- b. Sumbangsih pemikiran bagi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam menerapkan strategi pemberdayaan masyarakat yang berkualitas.

E. Sistematika Penulisan

Sistematika yang digunakan oleh penulis di dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

BAB I : PENDAHULUAN

Bab ini menjelaskan tentang hal – hal yang mendasari penelitian yang meliputi latar belakang, perumusan masalah, tujuan penelitian, kontribusi penelitian dan sistematika pembahasan yang akan memudahkan untuk memahami bab – bab selanjutnya.

BAB II : TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi tentang landasan teori dan konsep – konsep yang berhubungan dengan pokok permasalahan yang dibahas dan menjelaskan tentang pengertian – pengertian yang berkaitan dengan penelitian. Adapun pada bab ini memuat mengenai teori tentang Administrasi Publik, Konsep Strategi, Pemerintah Daerah (*local government*), Pemberdayaan Masyarakat, Pedagang Kaki Lima, Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL).

BAB III : METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tentang bagaimana penelitian akan dilaksanakan. Metode penelitian meliputi fokus penelitian yaitu masalah yang menjadi perhatian untuk diteliti, sumber data yaitu orang yang terlibat dalam penelitian, teknik pengumpulan data yaitu cara – cara yang digunakan untuk mengumpulkan data yang diperlukan, instrumen penelitian yang menerangkan alat yang akan digunakan dalam menggali dan menganalisa data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab hasil penelitian dan pembahasan menguraikan tentang hasil penelitian yang mengemukakan data yang diperoleh dari lokasi penelitian, penyajian data, dan gambaran umum lokasi penelitian, serta analisis dan interpretasi data.

BAB V : PENUTUP

Bab penutup menjelaskan dan menyajikan tentang kesimpulan data dari hasil penelitian serta saran yang diberikan oleh peneliti terhadap hasil penelitian. Sehingga dapat dipergunakan sebagai bahan kajian perbaikan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima.

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Administrasi Pembangunan Dalam Administrasi Publik

1. Definisi Administrasi Publik

Definisi administrasi publik menurut Waldo (1956) dalam Sjamsuddin (2006:117) yaitu :

is the organization and management of men and materials to achieve the purpose of government. Is the art and science of management as applied to affairs of state. bahwa manajemen organisasi dari manusia dan peralatanya guna mencapai tujuan pemerintah serta merupakan seni dan ilmu manajemen yang dipergunakan dalam mengelola masalah kenegaraan.

Sementara menurut Felix A. Nigro dan Lioyd G. Nigro (1970) dalam Syafiie (2006:24) mendefinisikan administrasi publik sebagai berikut :

- a. Administrasi publik adalah suatu kerjasama kelompok dalam lingkungan pemerintahan;
- b. Administrasi publik meliputi ketiga cabang pemerintahan yaitu eksekutif, legislatif, dan yudikatif serta hubungan diantara mereka;
- c. Administrasi publik mempunyai peranan penting dalam perumusan kebijaksanaan pemerintah dan karenanya merupakan sebagian dari proses politik;
- d. Administrasi publik sangat erat berkaitan dengan berbagai macam kelompok swasta dan perorangan dalam menyajikan pelayanan kepada masyarakat.
- e. Administrasi publik dalam beberapa hal berbeda pada penempatan pengertian dengan administrasi perseorangan.

Dari beberapa definis diatas, maka dapat disimpulkan bahwa administrasi publik adalah sekelompok manusia atau komunitas yang bekerjasama guna untuk dapat mencapai tujuan – tujuan pemerintah dalam hal memberikan pelayanan kepada masyarakat seperti yang telah ditetapkan sebelumnya.

2. Definisi Administrasi Pembangunan

Menurut Siagian (2001:4) menjelaskan bahwa administrasi pembangunan mencakup dua pengertian, yaitu (1) administrasi, dan (2) pembangunan. Bahwa yang dimaksud dengan administrasi ialah keseluruhan proses pelaksanaan keputusan – keputusan yang telah diambil dan diselenggarakan oleh dua orang atau lebih untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. Sedangkan pembangunan diartikan sebagai rangkaian usaha mewujudkan pertumbuhan dan perubahan secara terencana dan sadar yang ditempuh oleh suatu negara bangsa menuju modernitas dalam rangka pembinaan bangsa. Lebih lanjut dalam penjelasan Siagian (2001:5) menjelaskan bahwa administrasi pembangunan adalah seluruh usaha yang dilakukan oleh suatu negara bangsa untuk bertumbuh, berkembang, dan berubah secara sadar dan terencana dalam semua segi kehidupan dan penghidupan negara bangsa yang bersangkutan dalam rangka pencapaian tujuan akhir.

Definisi tersebut secara umum menunjukkan bahwa upaya dan kegiatan dalam administrasi pembangunan merupakan upaya nasional yang artinya menyelenggarakan kegiatan pembangunan bukan hanya tugas

dan tanggung jawab pemerintah dengan segala aparat dan seluruh jajarannya meskipun harus diakui bahwa peranan pemerintah cukup dominan. Menurut Siagian (2001:4) terdapat tujuh ide pokok dari administrasi pembangunan ini yang meliputi :

- a. Pembangunan merupakan suatu proses, yang berarti pembangunan merupakan rangkaian kegiatan yang berlangsung secara berkelanjutan dan terdiri dari tahap – tahap yang disatu pihak bersifat independen dan pihak lain merupakan bagian dari sesuatu yang bersifat tanpa akhir.
- b. Pembangunan merupakan upaya yang secara sadar ditetapkan sebagai sesuatu untuk dilaksanakan. Artinya dalam kehidupan bermasyarakat, berbangsa dan bernegara terdapat kegiatan yang kelihatannya seperti pembangunan akan tetapi tidak ditetapkan secara sadar dan hanya terjadi secara sporadis atau insidental maka kegiatan tersebut tidak bisa dikategorikan sebagai pembangunan.
- c. Pembangunan dilakukan secara terencana, baik dalam arti jangka panjang, jangka sedang, dan jangka pendek.
- d. Rencana pembangunan mengandung makna pertumbuhan dan perubahan. Pertumbuhan dimaksudkan sebagai peningkatan kemampuan suatu negara bangsa untuk berkembang. Sedangkan perubahan mengandung makna bahwa suatu negara bangsa harus bersikap antisipasif dan proaktif dalam menghadapi tuntutan situasi yang berbeda dari satu jangka waktu ke jangka waktu yang lain.
- e. Pembangunan mengarah pada modernitas yang artinya adalah modernitas dimaksudkan sebagai cara hidup yang baru dan lebih baik dari sebelumnya, cara berfikir rasional dan sistem budaya yang kuat tapi fleksibel.
- f. Modernitas yang ingin dicapai melalui berbagai kegiatan pembangunan yang bersifat multidimensional, yaitu mencakup seluruh segi kehidupan berbangsa dan bernegara yang meliputi bidang politik, ekonomi, sosial budaya dan pertahanan serta keamanan.
- g. Yang terakhir adalah semua hal yang telah dijelaskan diatas ditujukan kepada usaha pembinaan bangsa sehingga negara bangsa yang bersangkutan semakin kukuh fondasinya dan sejajar dengan negara bangsa yang lain.

Berdasarkan beberapa definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa administrasi pembangunan merupakan segala bentuk upaya yang dilakukan oleh seluruh masyarakat baik itu ditingkat pemerintahan maupun yang dilakukan oleh sektor swasta atau dunia usaha secara terencana yang tujuannya adalah untuk menciptakan suatu perubahan dan perkembangan kondisi masyarakat yang lebih baik.

3. Paradigma Pembangunan

Menurut Suryono (2008:11) menjelaskan bahwa terdapat tiga pendekatan pembangunan yang termasuk dalam paradigma pembangunan, diantaranya adalah sebagai berikut :

a. Paradigma pertumbuhan.

Menurut Sulistiyani (2004) dalam Surjono (2008:11) menjelaskan bahwa konsep paradigma pertumbuhan (*growth paradigm*) merupakan asas pemikiran yang memperjuangkan terjadinya peningkatan pendapatan masyarakat dan pendapatan negara untuk mengejar ketertinggalan. Negara – negara berkembang yang salah satunya termasuk Negara Indonesia telah menerapkan paradigma pertumbuhan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi, stabilitas, dan pemerataan pendapatan. Pembangunan yang lebih menonjolkan infrastruktur fisik yang dilihat dalam kajian paradigma pertumbuhan ini justru akan memunculkan ketimpangan sosial ekonomi secara meluas, yang seharusnya pembangunan lebih menempatkan masyarakat yang tidak berdaya menjadi prioritas untuk dapat menciptakan pertumbuhan pendapatan khususnya pendapatan masyarakat kelas bawah.

b. Paradigma Pembangunan Berkelanjutan

Adanya kenyataan bahwa hasil – hasil pembangunan tidak dapat dinikmati secara merata oleh seluruh lapisan masyarakat telah mengondisikan ketimpangan dan ketergantungan. Oleh karena itu telah ditetapkan paradigma baru yaitu paradigma pembangunan berkelanjutan. Paradigma pembangunan berkelanjutan disini memberikan konsep pembangunan yang bersifat ramah lingkungan, yang pada dasarnya pembangunan hendaknya memerhatikan masalah sumber daya yang bersifat *renewable/non-renewable*. Maka dari itu, pemakaian segenap

potensi dan studi pembangunan akan disertai dengan kebijakan pemeliharaan dan pemulihanya.

c. Paradigma *Human Development*

Belajar dari kegagalan maka pendekatan pembangunan menggunakan paradigma baru yang lebih humanis, yaitu pendekatan pembangunan yang memerhatikan lingkungan dan pembangunan yang manusiawi. Pendekatan ini memprioritaskan pembangunan sosial dan lingkungan untuk mendukung pertumbuhan ekonomi dan pembangunan yang berpihak kepada masyarakat, bukan elite penguasa. Maka dari itu, prioritas pembangunan ini lebih pada ekonomi kerakyatan dengan mengedepankan fasilitas pembangunan usaha masyarakat secara umum lebih khusus pada masyarakat golongan rendah. Pembangunan yang berbasis manusia mencakup pembangunan masyarakat (*community based development*) dan pembangunan manusia (*people centered development*). Paradigma kemanusiaan ini berusaha mengangkat martabat manusia sebagaimana mestinya sebagai makhluk yang memiliki harga diri, kemampuan inteligensi, dan perasaan. Manusia tidak dapat disamakan dengan alat produksi untuk melipatgandakan hasil semata, tetapi manusia harus dihargai dan dihormati dengan cara meningkatkan kualitas SDM sehingga menempatkan manusia pada martabat yang lebih baik.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam suatu pembangunan terdapat beberapa pendekatan pembangunan yang termasuk dalam paradigma pembangunan serta dari keseluruhan pendekatan pembangunan tersebut mengarah pada upaya – upaya yang dilakukan oleh pemerintah untuk menciptakan kesetaraan pembangunan pada kondisi ekonomi sosial dan budaya yang orientasinya kepada perubahan dan perkembangan kearah yang lebih maju untuk meningkatkan kesejahteraan melalui pemberdayaan masyarakat.

B. Konsep Strategi

1. Definisi Strategi

Menurut Nawawi (2003:147) menjelaskan bahwa strategi apabila dilihat dari sudut pandang etimologis (asal kata) dapat diartikan sebagai kiat, cara dan taktik utama yang di rancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi – fungsi manajemen, yang terarah pada tujuan strategi organisasi. Sedangkan menurut Stanton dalam Amirullah (2002:4) mendefinisikan strategi sebagai suatu rencana dasar yang luas dari suatu tindakan organisasi untuk mencapai suatu tujuan.

Sejalan dengan pengertian mengenai strategi, lebih lanjut menurut Glueck dalam Amirullah (2002:4) strategi adalah sebagai sebuah rencana yang disatukan, luas, dan terintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategi suatu perusahaan dengan tantangan lingkungan dan yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi. Pendapat lain yang juga diungkapkan oleh Suryono (2004:80) mengenai strategi adalah :

pada prinsipnya berkaitan dengan persoalan tentang kebijakan, penentuan tujuan yang hendak dicapai dan penentuan cara – cara atau metode penggunaan sarana – sarana tersebut. Strategi selalu berkaitan dengan tiga hal utama yaitu tujuan (*ends*), sarana (*means*) dan cara (*ways*). Maka dari itu, menetapkan sasaran strategis digunakan metode SMART (sebagai singkatan dari *specific, measurable, achievable, relevant* dan *timed*). Dengan demikian strategi perlu didukung oleh suatu kemampuan (*capability*) untuk meningkatkan kesempatan dan peluang yang ada.

Berdasarkan beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi merupakan suatu tata cara atau suatu rencana yang

ditetapkan berdasarkan tindakan dari organisasi, baik organisasi pemerintah maupun organisasi swasta dalam mencapai tujuan bersama.

2. Teknik Penetapan Strategi dan Jenis – Jenis Strategi

Berdasarkan uraian yang terdapat dalam Nawawi (2003:175) menjelaskan bahwa untuk memilih dan menetapkan strategik banyak teknik yang dapat dipergunakan, antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Teknik Matrik Faktor Internal dan Eksternal (*The Internal and External Factor Matrix*), yang dilakukan dengan analisis dan evaluasi untuk mengetahui kelemahan dan kekuatan serta mengkaji peluang dan hambatan yang dihadapi dalam melaksanakan suatu misi, baik yang bersumber pada faktor didalam maupun diluar organisasi non profit.
- b. Teknik Matrik Profil Kompetitif (*The Competitive Profile Matrix*), yang dilakukan dengan mengidentifikasi faktor kekuatan dan kelemahan organisasi non profit lainnya yang sejenis, agar dapat dikalahkan reputasinya atau diadaptasi strateginya dalam memberikan pelayanan umum dan melaksanakan pembangunan.
- c. Teknik Matrix Memperkuat dan Mengevaluasi Posisi (*The Strengths Position and Evaluation Matrix*) yang dilakukan dengan mencocokkan kemampuan sumber daya internal yang dimiliki (kinerja organisasi) untuk memperkuat posisi dengan peluang yang ada, dan mengatasi/menghindari resiko faktor eksternal.
- d. Teknik Matrik Dari Kelompok Konsultan Boston (*The Boston Consulting Group Matrix*), dilakukan dengan menetapkan strategi yang berbeda – beda untuk setiap Biro atau Departemen atau Bidang sebagai unit atau satuan kerja.
- e. Teknik Matrik Strategi Induk/Utama (*The Grand Strategy Matrix*), yang dilakukan dengan menetapkan posisi yang kompetitif diukur dari tingkat keunggulan/keberhasilan maksimum yang dapat dicapai.

Sejalan dengan hal tersebut, dalam Nawawi (2003:176) menyatakan ada beberapa jenis – jenis strategi yang dapat digunakan dalam ruang lingkup organisasi non profit/pemerintahan, antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Strategi Agresif
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) mendobrak penghalang, rintangan atau ancaman untuk mencapai keunggulan atau prestasi yang ditargetkan.
- b. Strategi Konserpatif
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) dengan cara yang sangat berhati – hatidisesuaikan dengan kebiasaan yang berlaku.
- c. Strategi Difensif
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) untuk mempertahankan kondisi keunggulan atau prestasi yang sudah dicapai.
- d. Strategi Kompetitif
Strategi ini dibuat dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) untuk mewujudkan keunggulan yang melebihi organisasi non profit lainya yang sama posisi dan jenjangnya sebagai aparatur pemerintah.
- e. Strategi Inovatif
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) agar organisasi non profit selalu tampil sebagai pelopor pembaharuan dalam bidang pemerintahan khususnya dibidang tugas pokok masing – masing, sebagai unggulan dan prestasi.
- f. Strategi diversifikasi
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) berbeda dengan strategi yang biasa dilakukan sebelumnya, atau berbeda dari strategi yang dipergunakan organisasi non profit lainya dibidang pemerintah dalam memberikan pelayanan umum dan melaksanakan pembangunan.
- g. Strategi Preventif
Strategi ini dilakukan dengan membuat program – program dan mengatur langkah – langkah atau tindakan (*action*) untuk mengoreksi dan memperbaiki yang diperintahkan organisasi atasan.

Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya tidak semua dari setiap strategi yang telah diuraikan diatas dapat dipergunakan dalam manajemen strategik untuk mewujudkan keunggulan

berupa prestasi yang diinginkan oleh setiap organisasi. Strategi yang akan dipilih atau ditetapkan harus yang paling sesuai kondisi yang ada untuk menetapkan strategi tersebut. Setiap organisasi non profit di bidang pemerintahan dalam waktu yang sama mungkin saja menggunakan dua atau lebih strategi yang saling menunjang, namun tidak mungkin menggunakan atau lebih strategi yang saling bertentangan.

3. Analisis SWOT

Menurut Solihin (2012:164) menjelaskan bahwa salah satu alat analisis situasional yang banyak digunakan oleh organisasi pemerintahan maupun suatu perusahaan dalam melakukan formulasi strategi adalah analisis SWOT. Lebih lanjut Solihin (2012:164) menjelaskan bahwa :

Analisis SWOT adalah identifikasi secara sistematis untuk merumuskan strategi instansi pemerintahan maupun suatu perusahaan. Analisis SWOT ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan *Strengths* (kekuatan), *Opportunities* (peluang), *Weaknesses* (kelemahan), dan *Threats* (ancaman). Hasil dari analisis SWOT adalah identifikasi *distinctive competencies* instansi pemerintahan atau perusahaan yang berasal dari sumber daya dan kemampuan lingkungan internal yang dimiliki serta sejumlah peluang yang belum dimanfaatkan secara optimal oleh organisasi tersebut. Maka dari itu, dalam merencanakan strategi diperlukan menganalisis faktor – faktor strategi organisasi yaitu yang meliputi (kekuatan, peluang, kelemahan, ancaman) dalam keadaan saat ini.

Pendapat lain menurut Gitosudarmo (2001:115) yang menjelaskan juga mengenai analisis SWOT adalah bahwa:

Kata SWOT merupakan pendekatan dari *Strengths*, *Weakness*, *Opportunity*, dan *Threats*, yang dapat diterjemahkan menjadi: Kekuatan, Kelemahan, Peluang dan Ancaman. Terjemahan tersebut sering disingkat menjadi “KEKEPAN”. Dalam metode atau pendekatan ini suatu organisasi harus memikirkan tentang kekuatan apa saja yang dimiliki, kelemahan apa saja yang melekat pada suatu organisasi serta juga harus melihat kesempatan atau

peluang dari lingkungan luar organisasi apa saja yang terbuka dan akhirnya suatu organisasi tersebut harus mampu untuk mengetahui ancaman, gangguan, hambatan serta tantangan yang menjadi penghalang untuk menjalankan strategi.

Lebih lanjut menurut Gitosudarmo (2001:115) menjelaskan bahwa ada tiga aspek utama dalam melakukan pola pikir pendekatan analisis SWOT. Adapun ketiga aspek dalam pendekatan analisis SWOT ini meliputi:

a. Aspek Global

Dalam aspek global ini suatu organisasi harus mengetahui faktor SWOT yang berkaitan dengan aspek global, aspek yang bersifat garis besar serta kadang-kadang bersifat internasional dan tidak jarang bernuansa religius. Aspek global ini sangat berkaitan dengan visi dan misi yang harus dikembangkan oleh suatu organisasi pemerintahan maupun swasta.

b. Aspek Strategis

Aspek strategis ini merupakan penjabaran yang lebih rinci kedalam rencana kerja yang lebih bersifat jangka menengah (biasanya 5 tahunan) guna merealisasikan apa yang sudah dirumuskan oleh rencana global sebelumnya. Dalam tahap strategis ini organisasi harus mampu untuk memikirkan berbagai alternatif strategi yang mungkin dapat dilakukan untuk merealisasikan rancangan global, dengan tetap memperhatikan pendekatan SWOT yang ada pada organisasi.

c. Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan aspek yang bersifat jangka pendek atau tahunan, atau bahkan kurang dari satu tahun. Rencana operasional ini akan menjabarkan secara operasional serta rinci terhadap rencana strategis. Operasionalisasi terhadap strategi yang dipilih dan ditetapkan harus ditindak lanjuti dalam bentuk pengembangan keterampilan atau keahlian yang harus dikuasai, bentuk-bentuk latihan yang harus dilaksanakan, alat-alat macam apa yang harus disiapkan, serta sumber daya manusia yang harus melakukannya.

Sejalan dengan hal tersebut, Pearce dan Robinson (2008, p299) memberikan penjelasan dari faktor-faktor seperti kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman pada analisis SWOT adalah sebagai berikut:

- a. Kekuatan
Kekuatan adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain yang membedakan suatu organisasi dengan organisasi lianya. Kekuatan diambil dari internal organisasi.
- b. Kelemahan
Kelemahan adalah suatu keterbatasan atau kekurangan di dalam sumber daya, keterampilan dan kapabilitas yang dapat menghambat kinerja organisasi. Kelemahan diambil dari internal organisasi.
- c. Peluang
Peluang adalah suatu kondisi di luar lingkungan organisasi yang menguntungkan dan dapat dimanfaatkan oleh organisasi untuk mendapatkan keuntungan.
- d. Ancaman
Ancaman adalah suatu kondisi dimana keadaan di luar lingkungan organisasi dapat menjadi penghalang atau pengganggu yang menghambat kinerja organisasi.

Tabel 2. Matriks SWOT

	Strengths (S)	Weaknesses (W)
Opportunities (O)	<p>Strategi SO</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>Strategi WO</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
Threats (T)	<p>Strategi ST</p> <p>Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>Strategi WT</p> <p>Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan-kelemahan dan menghindari ancaman</p>

Sumber: Freddy Rangkuti (2006:31)

- a. Strategi SO
Strategi ini dibuat dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya. Apabila di dalam kajian terlihat peluang-peluang yang tersedia ternyata juga memiliki posisi internal yang kuat, maka sektor tersebut dianggap memiliki keunggulan komparatif. Meskipun demikian dalam proses pengkajiannya tidak boleh dilupakan adanya

berbagai kendala dan ancaman perubahan, kondisi lingkungan yang terdapat disekitar untuk digunakan sebagai usaha untuk keunggulan komparatif.

b. Strategi ST

Strategi ST merupakan strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki dalam mengatasi ancaman. Strategi ini mempertemukan interaksi antara ancaman atau tantangan dari luar yang diidentifikasi untuk memperlunak ancaman atau tantangan tersebut, dan sedapat mungkin merubahnya menjadi peluang bagi pengembangan selanjutnya. Ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.

c. Strategi WO

Strategi WO ditetapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada. kontak ini merupakan kajian yang menurut adanya kepastian dari berbagai peluang dan kekurangan yang ada. Peluang yang besar disini akan dihadapi oleh kurangnya kemampuan sektor untuk memilih dan menerima peluang tersebut. khususnya dikaitkan dengan keterbatasan potensi kawasan, strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d. Strategi WT

Strategi yang harus ditempuh adalah mengambil keputusan untuk mengendalikan kerugian yang akan dialami dengan sedikit membenahi sumberdaya internal yang ada. Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensive dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Berdasarkan penjabaran diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam menetapkan suatu strategi menggunakan analisis SWOT, terdapat 3 aspek utama yang dapat dijadikan suatu pertimbangan agar strategi yang ditetapkan sesuai dengan apa yang diinginkan oleh suatu organisasi. Selain itu penentuan strategi yang didasarkan dengan kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dapat dikelola dengan menggunakan matriks SWOT untuk mengetahui strategi apa yang paling baik untuk dijalankan, baik itu oleh organisasi pemerintahan maupun organisasi swasta.

4. Definisi Manajemen Strategik

Menurut Wheelen dan Hunger (2004:2) dalam Solihin (2012:64) menjelaskan bahwa manajemen strategik (*strategic management*) merupakan serangkaian keputusan dan tindakan manajerial yang dihasilkan dari proses formulasi dan implementasi rencana dengan tujuan untuk mencapai keunggulan kompetitif. Pendapat lain yang juga mendefinisikan tentang manajemen strategik adalah menurut Amirullah (2002:4) yang mengatakan bahwa manajemen strategik adalah suatu tindakan manajerial yang mencoba untuk mengembangkan potensi perusahaan didalam mengeksplorasi peluang bisnis yang muncul guna mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan berdasarkan misi yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut Nawawi (2003:148) mengartikan bahwa manajemen strategik adalah proses atau rangkaian kegiatan pengambilan keputusan yang bersifat mendasar dan menyeluruh, disertai penetapan cara melaksanakannya, yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran di dalam suatu organisasi, untuk mencapai tujuannya. Lebih lanjut dalam Nawawi (2003:148) mengartikan bahwa manajemen strategik adalah arus keputusan dan tindakan yang mengarah pada pengembangan suatu strategi atau strategi – strategi yang efektif untuk membantu mencapai tujuan organisasi. Pengertian mengenai manajemen strategik terdapat beberapa aspek yang penting mengenai manajemen strategik, dimana diantaranya adalah sebagai berikut ini :

- a. Manajemen strategik merupakan proses pengambilan keputusan. Bagaimana prosesnya berlangsung dapat dilakukan dengan mengimplementasikan teori pengambilan keputusan yang telah diuraikan terdahulu.
- b. Keputusan yang ditetapkan bersifat mendasar dan menyeluruh yang berarti berkenaan dengan aspek – aspek yang penting dalam kehidupan sebuah organisasi, terutama tujuannya dan cara melaksanakan atau cara mencapainya.
- c. Pembuatan keputusan tersebut harus dilakukan atau sekurang – kurangnya melibatkan pimpinan puncak, sebagai penanggung jawab utama pada keberhasilan atau kegagalan organisasinya.
- d. Pengimplementasian keputusan tersebut sebagai strategi organisasi untuk mencapai tujuan strategiknya dilakukan oleh seluruh jajaran organisasi, dalam arti seluruhnya harus mengetahui dan menjalankan peranan sesuai wewenang dan tanggung jawab masing – masing.
- e. Keputusan yang ditetapkan manajemen puncak yang harus di implementasikan oleh seluruh jajaran organisasi dalam bentuk kegiatan/pelaksanaan pekerjaan yang terarah pada tujuan strategik organisasi.

Mengacu berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa manajemen strategik merupakan suatu penetapan keputusan proses kegiatan yang didasarkan pada visi dan misi suatu organisasi dan diterapkan oleh seluruh anggota organisasi dalam menjalankan tugas serta fungsi dari organisasi tersebut guna untuk dapat mewujudkan tujuan organisasi secara bersama - sama.

Lebih lanjut dalam arti yang lebih luas menurut Nawawi (2003:149) mengatakan bahwa manajemen strategik adalah :

Perencanaan berskala besar (disebut perencanaan strategik) yang berorientasi pada jangkauan masa depan yang jauh (disebut VISI), dan ditetapkan sebagai keputusan manajemen puncak (bersifat mendasar dan prinsipil), agar memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif (disebut MISI), dalam usaha menghasilkan sesuatu (perencanaan operasional untuk menghasilkan barang dan/atau jasa serta pelayanan) yang berkualitas, dengan diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan

(disebut tujuan strategik) dan berbagai sasaran organisasi (tujuan operasional) organisasi.

Pengertian yang cukup luas ini menunjukkan bahwa manajemen strategik merupakan suatu sistem yang sebagai satu kesatuan memiliki berbagai komponen yang saling berhubungan dan saling mempengaruhi dan bergerak secara serentak atau bersama – sama kearah yang sama atau dapat dikatakan tujuan bersama. Berdasarkan pengertian manajemen strategik disini, menurut Nawawi (2003:149) dapat disimpulkan beberapa karakteristik dari manajemen strategik itu sendiri, diantaranya adalah sebagai berikut ini.

Pertama, manajemen strategik diwujudkan dalam bentuk perencanaan berskala besar dalam arti mencakup seluruh komponen di lingkungan organisasi yang dituangkan dalam bentuk Rencana Strategik (RENSTRA) yang dijabarkan menjadi Perencanaan Operasional (RENOP) yang kemudian dijabarkan pula dalam bentuk Program Kerja dan Proyek Tahunan.

Kedua, rencana strategik berorientasi pada jangkauan masa depan, yang dalam organisasi non profit atau khususnya dalam bidang pemerintahan untuk satu generasi kurang lebih untuk 25 – 30 Tahun.

Ketiga, Visi dan Misi, pemilihan strategi yang menghasilkan strategik induk (utama) dan tujuan strategik organisasi untuk jangka panjang (RENSTRA) namun dalam penempatannya sebagai keputusan manajemen puncak secara tertulis semua acuan tersebut terdapat didalamnya.

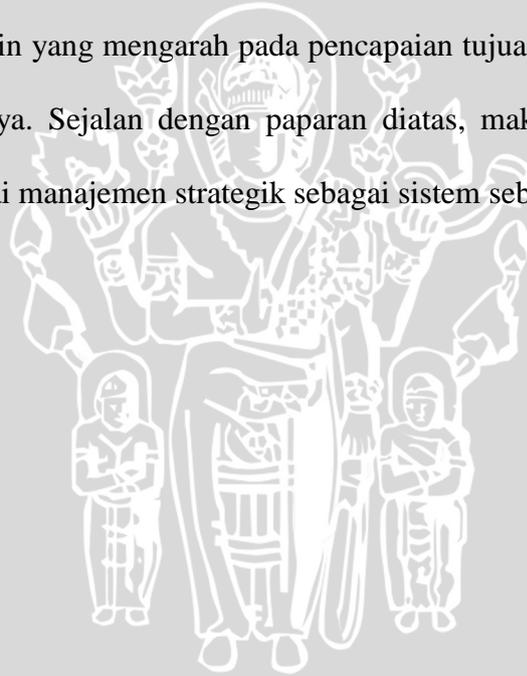
Keempat, RENSTRA dijabarkan menjadi rencana operasional (RENOP) yang antara lain berisi program – program operasional termasuk proyek – proyek dengan sasaran jangka sedang masing – masing, juga sebagai keputusan manajemen puncak.

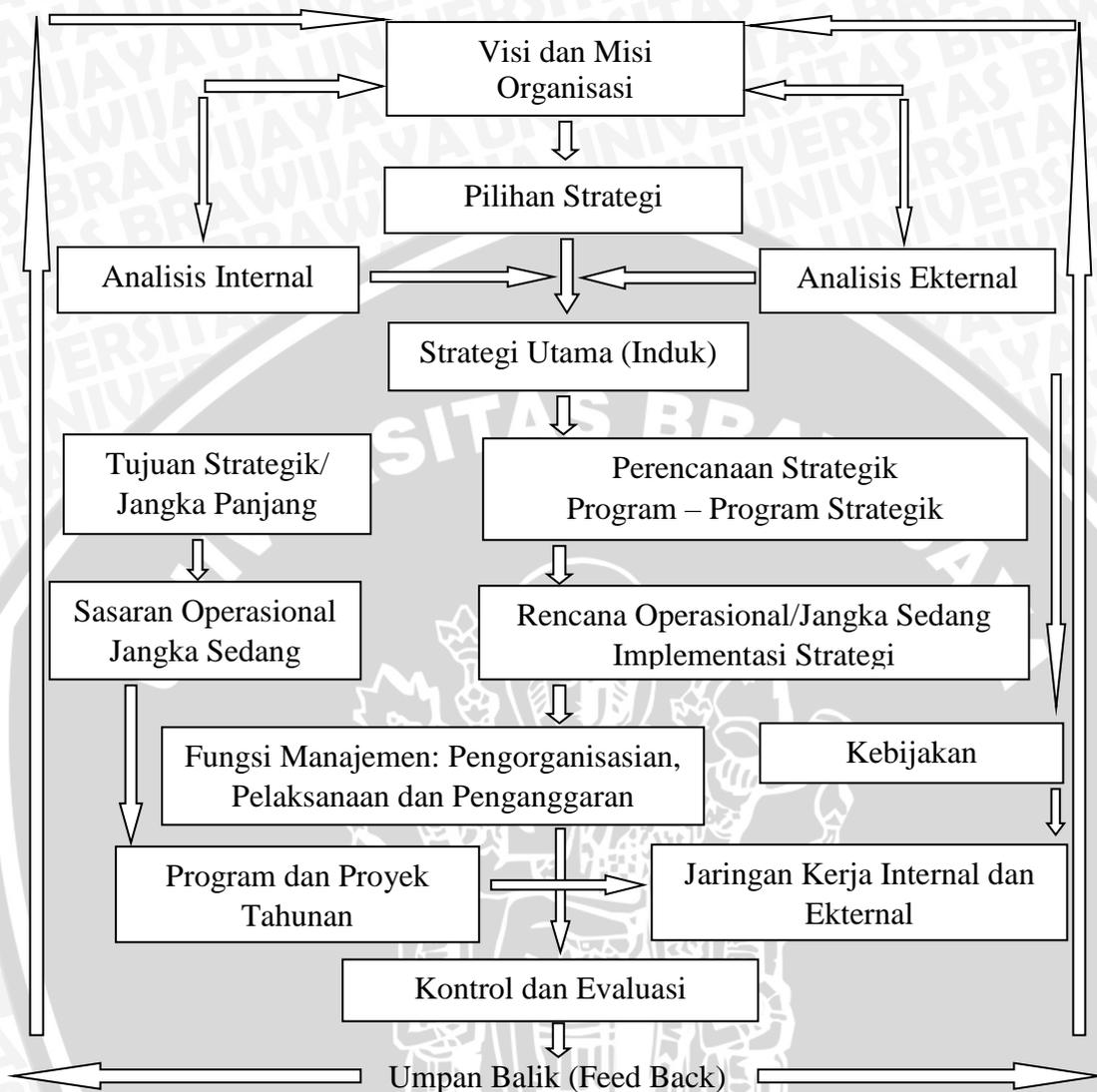
Kelima, penetapan RENSTRA dan RENOP harus melibatkan manajemen puncak karena sifatnya sangat mendasar dan prinsipil dalam pelaksanaan seluruh misi organisasi untuk mewujudkan, mempertahankan, serta mengembangkan eksistensi jangka pendek maupun panjang.

Keenam, pengimplementasian strategi dalam program – program termasuk proyek – proyek untuk mencapai sasaran masing

– masing dilakukan melalui fungsi – fungsi manajemen lainnya yang mencakup pengorganisasian, pelaksanaan (*actuating*), penganggaran, dan kontrol.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa karakteristik dari manajemen strategik disini merupakan suatu bentuk rangkaian sistem dari pemilihan strategi oleh pimpinan puncak yang untuk selanjutnya akan menjadi pedoman dalam menjalankan setiap kegiatan maupun program – program yang diselenggarakan oleh organisasi dan memiliki beberapa aspek yang saling berkesinambungan antara satu dengan yang lain yang mengarah pada pencapaian tujuan organisasi sesuai visi dan misinya. Sejalan dengan paparan diatas, maka dapat diketahui bagan mengenai manajemen strategik sebagai sistem sebagai berikut ini :





Gambar 1. Manajemen Strategik Sebagai Sistem

Sumber : Nawawi (2003:151)

5. Proses Manajemen Strategik

Dalam suatu manajemen strategik terdapat suatu tahap yang disebut proses, menurut Fred (2011:6) menjelaskan bahwa proses manajemen strategik (*strategic management*) terdiri dari tiga tahap yaitu :

a. Tahap Formulasi Strategi

Tahap ini terdiri dari tahap pengembangan visi dan misi, mengidentifikasi peluang dan ancaman eksternal perusahaan, menemukan kekuatan dan kelemahan internal, menetapkan

tujuan jangka panjang, menemukan alternatif strategi dan memilih strategi tertentu yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan.

b. Tahap Implikasi Strategi

Tahap implikasi strategi disini juga yang sering disebut dengan tahap pelaksanaan atau penerapan dalam manajemen strategis, mensyaratkan penetapan tujuan tahunan, membuat kebijakan, memotivasi karyawan dan mengalokasi sumber daya sehingga strategi yang diformulasikan dapat dijelaskan. Kesuksesan implementasi strategi tergantung dari kemampuan manajer untuk memotivasi bawahannya. Strategi yang telah diformulasikan tetapi tidak diimplikasi tidak akan memiliki arti apapun.

c. Tahap Evaluasi Strategi

Pada tahap terakhir ini adalah tahap evaluasi strategi, dimana tiga dasar dalam evaluasi strategi adalah meninjau ulang faktor internal dan eksternal yang menjadi dasar strategi tersebut, mengukur kinerja dan mengambil tindakan korektif. Evaluasi strategi diperlukan karena apa yang berhasil saat ini tidak selalu berhasil pada kemampuan yang lain.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam suatu proses manajemen strategik memiliki langkah – langkah atau tahapan yang akan menjadikan strategi tersebut menjadi baik, dimana langkah – langkah dalam manajemen strategik diawali dengan perumusan strategi yang berfungsi untuk mengidentifikasi peluang serta ancaman, kemudian pada tahap berikutnya adalah penerapan strategi yang telah dirumuskan dalam manajemen strategi, dan tahap terakhir adalah mengenai penilaian strategi tersebut guna agar dapat mengetahui keberhasilan atau kegagalan dari strategi yang diterapkan.

6. Dimensi – Dimensi Manajemen Strategik

Menurut Nawawi (2003:153) berdasarkan pengertian dan karakteristiknya dapat diketahui bahwa manajemen strategik memiliki

beberapa dimensi atau bersifat multidimensional. Dimensi – dimensi dimaksud adalah :

a. Dimensi Waktu dan Orientasi Masa Depan

Manajemen strategik dalam mempertahankan dan mengembangkan eksistensi suatu organisasi berpandangan jauh kemasa depan, dan berperilaku proaktif dan antisipasif terhadap kondisi masa depan yang diprediksi akan dihadapi. Antisipasi masa depan tersebut dirumuskan dan ditetapkan sebagai VISI organisasi yang akan diwujudkan 10 tahun atau lebih di masa depan. Sehubungan dengan itu menurut Naisibit yang dikutip J.Salusu dalam Nawawi (2003:155) menjelaskan bahwa Visi merupakan gambaran yang jelas tentang apa yang akan dicapai berikut rincian dan instruksi setiap langkah untuk mencapai tujuan. Suatu visi dikatakan efektif jika sangat diperlukan dan memberikan kepuasan, menghargai masa lalu sebagai pengantar masa depan. Maka dari itu, secara sederhana visi organisasi dapat diartikan sebagai sudut pandang ke masa depan dalam mewujudkan visi organisasi. Sejalan dengan hal tersebut, Misi organisasi pada dasarnya berarti keseluruhan tugas pokok yang dijabarkan dari tujuan strategik untuk mewujudkan visi organisasi. Misi organisasi adalah bidang/jenis kegiatan yang akan dijelajahi atau dilaksanakan secara operasional untuk jangka waktu panjang oleh sebuah organisasi dalam merealisasikan tujuan strategiknya, yang setelah secara keseluruhannya tercapai berarti visi organisasi juga terwujud.

b. Dimensi Internal dan Eksternal

Dimensi internal adalah kondisi organisasi non profit pada saat sekarang, berupa kekuatan, kelemahan, peluang, dan hambatan yang harus diketahui secara tepat untuk merumuskan RENSTRA yang berjangka panjang. Kondisi internal organisasi non profit dalam kajian ini yang perlu dianalisis untuk diketahui keadaan secara tepat antara lain mengenai sumber daya manusia atau SDM, teknologi termasuk sarana dan prasarana, sistem penganggaran dan prediksi anggaran yang tersedia, peraturan – peraturan internal yang mendukung dan menghambat, sifat dan komitmen manajemen puncak. Sedangkan analisis terhadap lingkungan eksternal dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, hambatan terhadap perencanaan dan pelaksanaan program dan proyek untuk jangka panjang, sedang dan pendek. Dimensi lingkungan eksternal pada dasarnya merupakan analisis terhadap lingkungan sekitar utamanya dalam organisasi non profit atau pemerintahan yang terdiri dari lingkungan operasional, lingkungan nasional dan lingkungan global (internasional), yang mencakup berbagai aspek atau kondisi, seperti kondisi sosial politik, sosial

ekonomi, sosial budaya, kependudukan, kemajuan dan perkembangan ilmu dan teknologi, adat istiadat, agama, dan lain – lain. Berdasarkan uraian diatas guna untuk mewujudkan tujuan bersama, maka hasil analisis lingkungan internal dan eksternal dalam berbagai bidang harus dipergunakan oleh organisasi pemerintahan dalam merumuskan rencana strategi dan rencana operasionalnya untuk melaksanakan misinya agar tujuan strategik dan visinya dapat diwujudkan.

c. Dimensi Pendayagunaan Sumber – Sumber

Manajemen strategik sebagai kegiatan manajemen tidak dapat melepaskan diri dari kemampuan mendayagunakan berbagai sumber daya yang dimiliki, agar secara terintegrasi terimplementasikan dalam fungsi – fungsi manajemen kearah tercapainya sasaran yang ditetapkan di dalam setiap rencana operasional, dalam rangka mencapai tujuan strategik melalui pelaksanaan misi untuk mewujudkan visi organisasi publik. Sumber daya yang dimaksud dalam hal ini meliputi sumber daya material khususnya berupa sarana dan prasarana, sumber daya finansial dalam bentuk alokasi dana untuk setiap program dan proyek, sumber daya manusia, sumber daya teknologi dan sumber daya informasi.

d. Dimensi Keikutsertaan Manajemen Puncak

Manajemen strategik yang dimulai dengan menyusun rencana strategik merupakan pengendalian masa depan organisasi, agar eksistensi sesuai dengan visinya dapat diwujudkan. Rencana strategik harus mampu mengakomodasi seluruh aspek kehidupan organisasi yang berpengaruh pada eksistensinya di masa depan merupakan wewenang dan tanggung jawab manajemen puncak. Merujuk pada penjelasan diatas, maka rencana strategik sebagai keputusan utama yang prinsipil itu, tidak saja ditetapkan dengan mengikutsertakan, tetapi harus dilakukan secara proaktif oleh manajemen puncak, karena seluruh kegiatan untuk merealisasikanya merupakan tanggung jawabnya sebagai pimpinan tertinggi, meskipun kegiatannya dilimpahkan pada organisasi atau satuan unit kerja yang relevan.

e. Dimensi Mutu Bidang

Manajemen strategik sebagai sistem pengimplementasiannya harus didasari dengan menempatkan organisasi dalam satu sistem. Maka dalam hal ini berarti sebuah organisasi akan dapat menyusun rencana strategik dan rencana operasional jika tidak memiliki keterikatan atau ketergantungan sebagai bawahan pada organisasi lain sebagai atasan. Berdasarkan hal tersebut, rencana strategik dan rencana operasional bersifat multidimensi, terutama jika perumusan

strategik hanya dilakukan pada organisasi pemerintahan yang tertinggi. Kemudian dengan dimensi yang sangat banyak itu, mudah terjadinya tidak keseluruhan dimensi dapat diakomodasi.

Berdasarkan dari beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam suatu manajemen strategik sangat diperlukan dasar – dasar dimensi dari beberapa tahapan yang berorientasi pada tercapainya segala kegiatan yang akan dijalankan dalam manajemen strategi.

C. Pemerintah Daerah (*Local Government*)

1. Definisi Pemerintah Daerah (*Local Government*)

Menurut Harris dalam Nurcholis (2010:1.26) menjelaskan bahwa pemerintah daerah (*local self – government*) adalah pemerintahan yang diselenggarakan oleh badan – badan daerah yang dipilih secara bebas dengan tetap mengakui supremasi pemerintahan nasional. Pemerintahan ini diberi kekuasaan, diskresi (kebebasan mengambil kebijakan), dan tanggung jawab tanpa dikontrol oleh kekuasaan yang lebih tinggi. Sedangkan pendapat lain menurut Bhenyamin Hoessein (2001:3) dalam Nurcholis (2010:1.25) menjelaskan bahwa *local government* dapat mengandung tiga arti. *Pertama, local government* berarti pemerintah lokal. *Kedua, local government* berarti pemerintahan lokal yang dilakukan oleh pemerintah lokal. *Ketiga, local government* berarti daerah otonom.

- a. *Local government* dalam arti pertama menunjuk pada lembaga atau organya. Maksudnya *local government* adalah organ atau badan atau organisasi pemerintah di tingkat daerah. Dengan kata lain, wadah yang menyelenggarakan kegiatan pemerintahan di daerah.

- b. *Local government* dalam arti yang kedua ini menunjuk pada fungsi atau kegiatannya. Dalam arti ini *local government* sama dengan Pemerintahan Daerah, yaitu kegiatan yang dilakukan pemerintah daerah. *Local government* baik dalam pengertian sebagai organ maupun fungsi tidak sama dengan pemerintah pusat yang mencakup fungsi legislatif, eksekutif, dan yudikatif. Istilah yang lazim digunakan dalam *local government* adalah fungsi pembentukan kebijakan (*policy making function*) dan fungsi pelaksana kebijakan (*Policy executing function*). Fungsi pembentukan kebijakan dilakukan oleh pejabat yang dipilih melalui pemilu, sedangkan fungsi pelaksana kebijakan dilakukan oleh pejabat yang diangkat atau birokrat lokal.
- c. *Local government* dalam pengertian ketiga yaitu sebagai daerah otonom. Dalam pengertian ini *local government* memiliki otonomi (lokal), dalam arti *self government*, yaitu mempunyai kewenangan untuk mengatur (*rules making = regeling*) dan mengurus (*rules application = bestuur*).

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa Pemerintah Daerah (*Local Government*) merupakan suatu organisasi pemerintahan yang berada di tingkat daerah dan diberikan kewenangan untuk menyelenggarakan kegiatan – kegiatan pada pemerintahan di daerahnya.

2. Peran Pemerintah Daerah

Seperti apa yang telah di paparkan oleh Adam Smith dalam Muluk (2006:57) bahwa pemerintah memiliki tugas melindungi masyarakat dari pelanggaran dan invasi masyarakat lainya dan sejauh mungkin bertugas melindungi setiap anggota masyarakat dari ketidakadilan atau tekanan dari anggota masyarakat lainya, serta bertugas menegakkan administrasi keadilan secara pasti. Pendapat lain menurut Musgrave & Musgrave dalam Muluk (2006:58) mengungkapkan bahwa peran pemerintah berkembang menjadi fungsi alokasi, fungsi distribusi, dan fungsi stabilitas. Fungsi

alokasi menunjukkan peran pemerintah untuk mengatasi kegagalan mekanisme pasar dengan menyediakan *publik good*, atau dengan mengalokasikan seluruh sumber daya yang ada agar dapat dipergunakan, baik sebagai *private* maupun *public goods* dan menentukan komposisi dari *public goods*. Fungsi distribusi merupakan tugas pemerintah untuk melakukan penyesuaian terhadap distribusi pendapatan dan kekayaan guna menjamin terpenuhinya kondisi yang adil dan merata. Sedangkan fungsi stabilitas merupakan penggunaan kebijakan anggaran sebagai suatu alat untuk mencapai tingkat kesempatan kerja yang tinggi, tingkat stabilitas yang semestinya, dan laju pertumbuhan ekonomi yang tepat.

Sementara menurut Starling (1998) dalam Muluk (2006:59) menegaskan bahwa tugas utama pemerintah yang membedakannya dengan sektor swasta adalah untuk menyediakan *public goods* daripada *private goods*. Selain itu tujuan yang dibebankan kepada pemerintah juga untuk menciptakan keadilan, meskipun ada tapi jarang sekali yang berusaha menghasilkan laba. Adapun banyak cara tentang bagaimana pemerintah melakukan tugasnya guna mencapai tujuan tersebut.

Berdasarkan beberapa uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa peran pemerintah daerah disini merupakan segala bentuk pelaksanaan kegiatan – kegiatan di tingkat daerah dalam memberikan pelayanan dan keadilan yang sesuai dengan kewenangannya kepada seluruh masyarakat daerahnya.

D. Pemberdayaan Masyarakat

1. Definisi Pemberdayaan Masyarakat

Menurut Reonard D. White dalam Suhendra (2006:77) mengatakan bahwa pemberdayaan masyarakat adalah upaya gerakan terus menerus untuk menghasilkan suatu kemandirian (*self propelled development*). Pemberdayaan harus berasal dari kemauan politik (*political will*), dan para penguasa. Sedangkan menurut Suhendra (2006:75) sendiri mengatakan bahwa pemberdayaan masyarakat dapat diartikan bahwa sebuah konsep yang menekankan pada pembangunan ekonomi pada mulanya yang dikembangkan berdasarkan nilai – nilai masyarakat. Pendapat lain menurut Anonimous (2003) dalam Suryono dan Nugroho (2008:157) mendefinisikan pemberdayaan masyarakat dalam beberapa aspek, yaitu : Pertama, penguatan masyarakat yang lemah, dalam hal ini masyarakat yang lemah bukan karena kurus atau sakit, tetapi lemah secara politik, lemah secara ekonomi, dan lemah secara sosial budaya, serta mengandung adanya penguatan moral. Kedua, pengembangan aspek pengetahuan, sikap mental dan ketrampilan masyarakat. Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan masyarakat adalah suatu upaya pemberdayaan yang dilakukan oleh organisasi publik atau pemerintah kepada masyarakat yang bertujuan untuk dapat menciptakan kondisi sosial, ekonomi dan budaya yang lebih baik.

Sejalan dengan itu, menurut Gunarto Latama (2002) dalam Zubaedi (2007:99) menyatakan pemberdayaan masyarakat umumnya

dirancang dan dilaksanakan secara komprehensif. Meminjam definisi *Asian Development Bank* (ADB), kegiatan pembangunan termasuk kegiatan pemberdayaan masyarakat dianggap bersifat komprehensif jika menampilkan lima karakteristik : (a) berbasis lokal; (b) berorientasi pada peningkatan kesejahteraan; (c) berbasis kemitraan; (d) bersifat holistik; (e) berkelanjutan.

- a. Pemberdayaan masyarakat berbasis lokal adalah perencanaan dan pelaksanaan pemberdayaan yang dilakukan pada lokasi setempat dan melibatkan sumber daya lokal (*return to local resource*) dan hasilnya pun dinikmati oleh masyarakat lokal. Dengan demikian, prinsip daya saing komparatif akan dilaksanakan sebagai dasar atau langkah awal untuk mencapai daya saing kompetitif. Program pengembangan dan pemberdayaan masyarakat yang berbasis lokal tidak membuat penduduk lokal sekedar penonton dan pemerhati di luar sistem, tetapi justru melibatkan mereka dalam pembangunan itu sendiri.
- b. Pemberdayaan masyarakat berorientasi kesejahteraan adalah pemberdayaan yang di rancang dan dilaksanakan dengan fokus untuk meningkatkan tingkat kesejahteraan masyarakat dan bukannya meningkatkan produksi.
- c. Pemberdayaan masyarakat berbasis kemitraan adalah pemberdayaan yang dirancang untuk membuka akses orang miskin terhadap teknologi, pasar, pengetahuan, modal, dan manajemen yang lebih baik serta pergaulan bisnis yang lebih luas.
- d. Pemberdayaan masyarakat bersifat holistik adalah berarti ia mencakup semua aspek. Untuk itu setiap sumber daya lokal patut diketahui dan didayagunakan. Hal ini untuk menghindarkan masyarakat dari sikap ketergantungan kepada segala sesuatu.
- e. Pemberdayaan masyarakat sejalan dengan prinsip pembangunan yang berkelanjutan jika programnya dirancang dan dilaksanakan dengan memerhatikan keberlanjutan dari segi ekonomi maupun segi sosial. Keberlanjutan ekonomi berarti tidak ada eksploitasi ekonomi dari pelaku ekonomi yang kuat terhadap yang lemah. Dalam kaitan ini, perlu adanya kelembagaan ekonomi yang menyediakan, menampung, dan memberikan akses bagi setiap pelaku. Keberlanjutan sosial berarti bahwa pembangunan tidak melawan, merusak, dan atau

menggantikan sistem dan nilai sosial yang positif yang telah teruji sekian lama dan telah dipraktikkan oleh masyarakat.

Merujuk dari beberapa definisi diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan masyarakat dapat dilakukan dengan mengacu pada beberapa unsur yang diterapkan dalam upaya pemberdayaan itu sendiri untuk dapat menciptakan keselarasan kondisi ekonomi dan sosial pada masyarakat.

2. Dimensi Pemberdayaan Masyarakat

Menurut Suhendra (2006:81) menyatakan bahwa dari buah karya dan pemikiran para ahli, pemberdayaan masyarakat dapat dilihat dari berbagai dimensi yaitu : (a) Dimensi Konsep; (b) Dimensi Proses; (c) Dimensi Tujuan; (d) Dimensi Indikator.

a. Dimensi Konsep

Dalam uraian disini menjelaskan bahwa pemberdayaan masyarakat adalah suatu konsep yang mulia karena sangat menghargai harkat dan martabat manusia. Pemberdayaan masyarakat analogis dengan konsep demokrasi dan kesejahteraan sosial serta kedaulatan rakyat. Dengan kondisi pemberdayaan masyarakat yang tercipta di suatu masyarakat bangsa, maka akan terbentuk suatu sinergis berbagai komponen bangsa ya pemerintah ya masyarakat ya pengusaha. Akan terbentuk tatanan masyarakat yang harmonis, dinamis terhindar dari konflik – konflik sosial yang merugikan. Anggota masyarakat akan dapat mengoptimalkan kreativitas dan aspirasinya, saling bertoleransi, saling menyayangi. Masyarakat relatif akan menjadi lebih sejahtera, lebih puas karena aspirasinya terakomodasi dalam keputusan dan kebijakan penguasa maupun lembaga – lembaga yang mewakilinya. Kesenjangan sosial tidak terlampaui dalam, oleh karenanya potensi kecemburuan sosial dapat diperkecil yang mempunyai ikatan konflik sosial dapat diperkecil.

b. Dimensi Proses

Uraian disini menjelaskan bahwa konsep pemberdayaan masyarakat telah familier dengan istilah *people empowerment*, *people centered development*, demokrasi, kesejahteraan sosial,

kedaulatan rakyat, masyarakat madani (*civil society*). Pemberdayaan masyarakat dalam prakteknya memang tidak sederhana seperti yang sering diucapkan yang berkaitan dengan aspek kemampuan rakyat, kesejahteraan, kultur, struktur maupun “*political will*” penguasa. Kemauan masyarakat yang sejak dahulu rakyat mempunyai keahlian diberbagai bidang : pertanian, industri, kelautan, dan sebagainya. Akan tetapi pemberdayaan masyarakat tidak serta merta terbentuk, dimana dalam hal ini masyarakat berangkat dari awal untuk dimotivasi mengartikulasikan peluang yang baru tersedia, akan memakan waktu berproses. Diperlukan banyak pemimpin – pemimpin lokal pemberdayaan masyarakat.

c. Dimensi Tujuan

Pemberdayaan masyarakat dengan ciri - ciri, demokratisasi, kesetaraan masyarakat dengan pemerintah, kebebasan berbicara, kebebasan berkegiatan, hak untuk merencanakan, hak untuk mengelola asset lokal, hak untuk mengawasi jalannya roda pemerintahan, hak untuk menikmati jerih payah sebagai buah pembangunan adalah sekaligus tujuan yang akan dituju oleh gerakan pemberdayaan masyarakat.

d. Dimensi Indikator

Dalam mengukur apakah pemberdayaan masyarakat berjalan dengan baik atau tidak maka perlu indikator. Tinggal membandingkan kriteria normatif dengan realita. Apabila senjangnya kecil maka pemberdayaan masyarakat relatif berhasil, sebaliknya apabila senjangnya besar maka pemberdayaan masyarakat belum berhasil.

Menyertai konsep pemberdayaan masyarakat melekat unsur – unsur pemberdayaan masyarakat diantaranya adalah :

- a. Kemampuan politik yang mendukung.
- b. Suasana yang kondusif untuk mengembangkan potensi secara keseluruhan.
- c. Motivasi.
- d. Potensi masyarakat.
- e. Peluang usaha yang tersedia.
- f. Kerelaan mengalihkan wewenang.
- g. Perlindungan.
- h. *Awarness* (kesadaran).

Berdasarkan beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pemberdayaan masyarakat terdapat ruang lingkup

pemberdayaan yang mencakup beberapa dimensi dan juga unsur dalam setiap kegiatan pemberdayaan yang tujuannya adalah menjadikan masyarakat bisa berkembang dan semakin berdaya dengan setiap program yang telah diupayakan untuk menciptakan kesejahteraan serta peningkatan ekonomi kerakyatan.

3. Tahap – Tahap Pemberdayaan.

Melaksanakan suatu program pemberdayaan, maka dalam hal tersebut diperlukan berbagai langkah yang disesuaikan dengan tahapan yang dapat menjadikan terlaksanakannya program pemberdayaan dengan optimal. Menurut Sulistiyani (2004:83) mengatakan bahwa dalam rangka pemberdayaan masyarakat diperlukan tahap – tahap yang harus dilakukan, berikut adalah tahap – tahapnya:

- a. Tahap penyadaran dan pembentukan perilaku menuju perilaku sadar dan peduli sehingga merasa membutuhkan peningkatan kapasitas diri. Pada tahapan ini lebih merujuk pada masyarakat untuk mampu merubah perilaku dan pola pikir untuk meningkatkan kapasitas dan potensi yang dimiliki sehingga dapat membentuk karakter orang tersebut selalu berusaha untuk melakukan hal – hal yang berguna.
- b. Tahap transformasi kemampuan berupa wawasan dan memberikan ketrampilan dasar sehingga dapat mengambil peran dalam pembangunan. Dalam tahapan ini pemerintah memiliki kewajiban dalam memberikan pengetahuan dan ketrampilan dasar sebagai modal bagi masyarakat dalam mengembangkan dan menyalurkan tingkat kreatifitas.
- c. Tahap peningkatan kemampuan intelektual, kecakapan ketrampilan sehingga terbentuklah inisiatif dan kemampuan inovatif untuk mengantarkan pada kemandirian. Dalam tahapan ini, pemberdayaan dilakukan agar masyarakat memiliki sejumlah ketrampilan sehingga kedepannya masyarakat mampu berdaya saing baik dalam menciptakan produk inovatif maupun dalam menumbuhkan usaha mereka.

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan diatas, maka dapat disimpulkan bahwa dalam pemberdayaan masyarakat terdapat beberapa langkah untuk dapat menjalankan program tersebut. Pada kajian ini pemberdayaan merupakan suatu alat yang digunakan sebagai langkah strategis oleh pemerintah dalam menciptakan masyarakat yang mandiri dan mampu berdaya saing tinggi untuk dapat menciptakan kesejahteraan dan tujuan masyarakat.

Sejalan dengan hal tersebut menurut Adi (2008:84) pemberdayaan juga diartikan sebagai suatu proses yang artianya adalah pemberdayaan sebagai suatu proses adalah suatu kegiatan yang berkesinambungan sepanjang hidup seseorang (*on-going process*) sepanjang komunitas atau kelompok tersebut masih ingin melakukan perubahan dan perbaikan, dan tidak hanya terpaku pada suatu program saja. Lebih lanjut dalam penjelasan yang diungkapkan diatas, bahwa pemberdayaan masyarakat sebagai suatu proses pemberdayaan yang terjadi tidaklah berhenti pada titik tertentu, tetapi lebih merupakan sebagai upaya berkesinambungan untuk meningkatkan daya yang ada.

Mengacu pada uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan sebagai suatu program harus tetap direncanakan secara terstruktur dan lebih menfokuskan pada upaya – upaya yang membuat masyarakat agar dapat lebih pandai dan mampu mengembangkan komunikasi antara mereka sehingga pada akhirnya mereka dapat saling berdiskusi secara konstruktif dan mengatasi permasalahan yang ada. Selain

itu, dalam komunitas yang proses pemberdayaannya sudah berjalan secara berkesinambungan maka dapat dikatakan komunitas tersebut sudah dapat menjalin hubungan dengan sumber daya lain dan juga sudah dapat menggali potensi yang ada dalam komunitas itu sendiri.

4. Strategi Pemberdayaan Masyarakat

Menurut Mardikanto dan Totok (2012:167) menyatakan bahwa kegiatan pemberdayaan masyarakat adalah suatu kegiatan yang memiliki tujuan yang jelas dan harus dicapai, oleh sebab itu setiap pelaksanaan pemberdayaan masyarakat perlu didasarkan pada strategi kerja yang baik guna agar dapat mewujudkan keberhasilannya mencapai tujuan. Lebih khusus dalam hal ini menurut Ismawan yang dikutip oleh Priyono (1996) dalam Mardikanto dan Totok (2012:170) menetapkan bahwa ada 5 (lima) program strategi dalam pemberdayaan yang terdiri dari beberapa pengembangan, diantaranya adalah :

- a. Pengembangan sumberdaya manusia;
- b. Pengembangan kelembagaan kelompok;
- c. Pemupukan modal masyarakat;
- d. Pengembangan usaha produktif;
- e. Penyediaan informasi tepat guna;

Sedangkan menurut Suharto (1997) dalam Mardikanto dan Totok (2012:170) menyatakan bahwa ada 5 strategi (lima) aspek penting yang dapat dilakukan dalam melakukan pemberdayaan masyarakat, aspek tersebut yaitu :

- a. Motivasi
Dalam hal ini, setiap keluarga harus dapat memahami nilai kebersamaan, interaksi sosial, dan kekuasaan melalui pemahaman akan haknya sebagai warga negara dan anggota masyarakat. Oleh karena itu, setiap rumah tangga perlu didorong untuk membentuk kelompok yang merupakan mekanisme kelembagaan penting untuk mengorganisir dan melaksanakan kegiatan pengembangan masyarakat didesa atau kelurahanya.
- b. Peningkatan kesadaran dan pelatihan kemampuan
Peningkatan kesadaran masyarakat dapat dicapai melalui pendidikan dasar, perbaikan kesehatan, imunisasi. Sedangkan tentang ketrampilan – ketrampilan dapat dikembangkan melalui cara – cara partisipatif.
- c. Manajemen diri
Setiap kelompok masyarakat harus mampu memilih pemimpin mereka sendiri dan mengatur kegiatan mereka sendiri, seperti melaksanakan pertemuan – pertemuan, melakukan pencatatan dan pelaporan, mengoperasikan tabungan dan kredit, serta manajemen kepemilikan masyarakat.
- d. Mobilisasi sumberdaya
Untuk memobilisasi sumberdaya masyarakat, diperlukan pengembangan metode – metode untuk mendapatkan sumber individual melalui tabungan reguler dan sumbangan sukarela dengan tujuan menciptakan modal sosial.
- e. Pembangunan dan pengembangan jaringan
Dalam kajian ini pengorganisasian kelompok – kelompok swadaya masyarakat perlu disertai dengan peningkatan kemampuan para anggotanya membangun dan mempertahankan jaringan dengan berbagai sistem sosial disekitarnya. Jaringan ini sangat penting dimana dalam menyediakan dan mengembangkan berbagai akses terhadap sumber dan kesempatan bagi peningkatan keberdayaan masyarakat ekonomi lemah.

Pendapat lain yang juga diungkapkan oleh Prasojo dalam Suryono dan Nugroho (2008:27) yang menyebutkan terdapat empat strategi dalam memberdayakan masyarakat, strategi tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Memberdayakan masyarakat dengan menyosialisasikan peran masyarakat sebagai suatu subjek.

- b. Mendayagunakan mekanisme penyelenggaraan pembangunan atau pemberdayaan masyarakat secara lebih aspiratif, demokratis, efektif dan efisien.
- c. Mobilisasi sumberdaya manusia seperti tenaga, pemikiran, kemampuan sesuai profesionalismenya.
- d. Memaksimalkan peran pemerintah dalam memfasilitasi dan mengatur penyelenggaraan pembangunan yang bertumpu pada pemberdayaan masyarakat.

Berdasarkan beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan masyarakat membutuhkan suatu konsep dan pendekatan serta langkah – langkah atau tindakan yang dapat mendorong suatu program pemberdayaan masyarakat tersebut dapat berjalan dengan lancar. Selain itu peran yang sangat penting dari pemerintah daerah dan juga partisipasi masyarakat dalam menjalankan setiap kegiatan pemberdayaan tersebut juga mendukung pengoptimalan dari keberhasilan program pemberdayaan yang dijalankan.

E. Pedagang Kaki Lima

1. Definisi Pedagang Kaki Lima

Menurut Dorodjatun Kuntjoro Jakti (1986) dalam Dinas INDAKOP & UKM Kabupaten Ponorogo (2014:5) menjelaskan bahwa “pedagang kaki lima merupakan salah satu bentuk aktivitas perdagangan sektor informal dan termasuk pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang – barang dan jasa ekonomi kota”. Pendapat lain yang juga menjelaskan tentang pedagang kaki lima adalah Menurut Rukmana (2005) dalam Widodo (2015:37) yang menjelaskan bahwa istilah pedagang kaki lima berasal dari orang yang berdagang dengan menggelar dagangannya dengan menggunakan bangku/meja yang berkaki

empat kemudian jika ditambah dengan sepasang kaki pedagangnya maka menjadi berkaki lima atau orang yang melakukan kegiatan usaha untuk maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap dengan kemampuan yang terbatas dan berlokasi ditempat atau pusat keramaian. Lebih lanjut menurut Sari (2003:27) dalam Dinas INDAKOP & UKM Kabupaten Ponorogo (2014:6) menjelaskan bahwa “pedagang kaki lima yaitu sekelompok orang yang tidak hanya berjualan diatas trotoar saja, tetapi disetiap jalur pejalan kaki, tempat – tempat parkir, ruang terbuka, taman – taman, dan terminal yang tidak memiliki legalitas formal atau dapat dikatakan surat izin resmi untuk melakukan usahanya tersebut”. Berdasarkan beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima merupakan suatu bentuk aktivitas usaha seseorang yang biasanya menggunakan atau menempati ruang publik untuk menjual barang dagangannya yang berorientasi kepada pendapatan atau keuntungan.

Sejalan dengan hal tersebut, pedagang kaki lima yang untuk selanjutnya disingkat PKL menurut Dinas INDAKOP & UKM Kabupaten Ponorogo (2014:7) memiliki ciri – ciri yang antara lain adalah sebagai berikut :

- a. Kegiatan usaha tidak terorganisir dengan baik;
- b. Sebagian besar PKL tidak memiliki surat izin usaha yang resmi;
- c. Tidak teratur dalam kegiatan usahanya, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja;
- d. Bergerombol ditrotoar atau ditepi – tepi jalan protokol, dipusat – pusat dimana banyak orang ramai;

- e. Menjajakan barang dagangannya sambil berteriak, serta kadang – kadang menghampiri konsumen/pembeli.

Searah dengan hal tersebut, ciri khas yang menonjol dari kelompok pedagang kaki lima ini ialah ketidakteraturan mereka menjajakan dagangannya. Lebih dari itu sebagai wiraswasta/wirausaha, pedagang kaki lima merupakan potensi pembangunan apabila dikelola dan dikembangkan usahanya. Apabila ditinjau dari sisi positifnya maka profesi pedagang kaki lima merupakan salah satu alternatif yang membantu golongan masyarakat kecil atau kemampuan yang masih rendah serta angkatan kerja baru untuk memperoleh penghasilan yang sah sehingga dapat mengurangi tingkat pengangguran. Menurut Bartens (2000) dalam Widodo (2015:38) juga menambahkan bahwa kegiatan yang dilakukan oleh pedagang kaki lima tersebut merupakan suatu kegiatan bisnis yang dijabarkan sebagai suatu kegiatan ekonomi yang terjadi dimana kegiatan ini berlangsung transaksi tukar menukar atau jual beli, memproduksi serta memasarkan, bekerja dan mempekerjakan dan interaksi manusiawi lainnya. Disamping itu, jenis usaha ini yang dimaksud pedagang kaki lima juga memberikan dampak yang menguntungkan (*positive spillovers*) seperti mengurangi beban pemerintah, lebih khusus pada pemerintah daerah untuk menyediakan lapangan kerja baru dan menjadikan alternatif bagi kelompok berdaya beli rendah. Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima merupakan suatu asset atau potensi dalam mengembangkan perekonomian masyarakat yang memerlukan pengelolaan dan penataan yang baik oleh pihak pemerintah daerah.

2. Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima

Sesuai dengan Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima menjelaskan bahwa kegiatan pedagang kaki lima sebagai salah satu usaha ekonomi kerakyatan yang bergerak dalam usaha perdagangan sektor informal perlu dilakukan pemberdayaan untuk meningkatkan dan mengembangkan usahanya. Pada kajian ini sesuai dengan peraturan yang berlaku penataan pedagang kaki lima merupakan suatu upaya yang dilakukan oleh pemerintah daerah melalui penetapan lokasi binaan untuk melakukan penetapan, pemindahan, penertiban dan penghapusan lokasi pedagang kaki lima dengan memperhatikan kepentingan umum, sosial, estetika, kesehatan, ekonomi, keamanan, ketertiban, kebersihan lingkungan dan sesuai dengan peraturan perundang – undangan. Sedangkan pemberdayaan pedagang kaki lima adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap pedagang kaki lima sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya. Penataan dan pemberdayaan tersebut dapat berupa pembinaan pedagang kaki lima yang dalam hal ini meliputi :

- a. Pendataan;
- b. Perencanaan penyediaan ruang bagi kegiatan sektor informal;
- c. Fasilitas akses permodalan;

- d. Penguatan kelembagaan;
- e. Pembinaan dan bimbingan teknis;
- f. Fasilitas kerjasama antar daerah;
- g. Mengembangkan kemitraan dengan dunia usaha.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya pedagang kaki lima dapat menjadi suatu asset ekonomi masyarakat maupun daerah yang sangat baik apabila dikelola dan ditata melalui pembinaan yang optimal, baik itu pembinaan oleh pemerintah daerah dan bekerjasama dengan para stakeholders yang terkait dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat.

Lebih lanjut dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2012 dalam Pasal 4 menjelaskan ruang lingkup dan tujuan dari penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima yang meliputi :

- a. Memberikan kesempatan berusaha bagi pedagang kaki lima melalui penataan lokasi sesuai dengan peruntukannya;
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha pedagang kaki lima menjadi usaha ekonomi mikro yang tangguh dan mandiri;
- c. Untuk mewujudkan kota yang bersih, indah, tertib dan aman dengan sarana dan prasarana perkotaan yang memadai dan berwawasan lingkungan.

Sebagai upaya mewujudkan tujuan – tujuan yang telah dijelaskan diatas, maka diperlukan sejumlah upaya yang harus dilakukan. Upaya yang dimaksud adalah dalam upaya penertiban pedagang kaki lima yang diantaranya yaitu dengan pendataan kepada para pedagang kaki lima, penetapan lokasi, relokasi, peremajaan dan pemberdayaan, serta pengawasan. Berdasarkan beberapa uraian diatas, maka dapat disimpulkan

bahwa dalam proses pengelolaan dan penataan pedagang kaki lima merupakan suatu kondisi dimana terjadi penertiban dan penataan ulang terhadap pedagang kaki lima yang orientasinya tidak hanya untuk menciptakan ketertiban umum, tetapi juga mampu meningkatkan dan mengembangkan ekonomi lebih khusus pada pengembangan ekonomi lokal melalui sektor informal ini.

3. Hak dan Kewajiban Pedagang Kaki Lima

Sejalan dengan apa yang telah ditetapkan dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Nomor 41 Tahun 2012 tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, maka pedagang kaki lima dalam kajian ini juga memiliki hak serta kewajiban yang harus difasilitasi dan dipatuhi oleh para pedagang kaki lima. Secara khusus dalam pasal 30 dan pasal 31 dijelaskan tentang hak dan kewajiban dari pedagang kaki lima tersebut yang terdiri dari :

- a. Pedagang kaki lima mempunyai hak antara lain
 - 1) Mendapatkan pelayanan pendaftaran usaha pedagang kaki lima;
 - 2) Melakukan kegiatan usaha dilokasi yang telah ditetapkan;
 - 3) Mendapatkan informasi dan sosialisasi atau pemberitahuan terkait dengan kegiatan usaha dilokasi yang bersangkutan;
 - 4) Mendapatkan pengaturan, penataan, pembinaan, supervisi, dan pendampingan dalam pengembangan status usahanya;
 - 5) Mendapatkan pendampingan dalam mendapatkan pinjaman permodalan dengan mitra bank.
- b. Kewajiban Pedagang Kaki Lima
 - 1) Mematuhi peraturan perundang – undangan;
 - 2) Mematuhi waktu kegiatan usaha yang telah ditetapkan oleh Bupati/Walikota;
 - 3) Memelihara keindahan, ketertiban, keamanan, kebersihan dan kesehatan lingkungan tempat usaha;
 - 4) Menempatkan dan menata barang dagangannya dan/atau jasa serta peralatan dagangan dengan tertib dan teratur;

- 5) Tidak mengganggu lalu lintas dan kepentingan umum;
- 6) Menyerahkan tempat usaha atau lokasi usaha tanpa menuntut ganti rugi dalam bentuk apapun, apabila lokasi usaha tidak ditempati selama satu bulan atau sewaktu – waktu lokasi tersebut dibutuhkan oleh pemerintah kabupaten/kota;
- 7) Menempati tempat atau lokasi usaha yang telah ditentukan oleh pemerintah daerah.

Berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima yang termasuk dalam sektor usaha informal ini juga mendapatkan fasilitas yang harus dipenuhi oleh pemerintah, baik itu pemerintah pusat maupun pemerintah daerah sebagai penyedia pelayanan publik. Selain itu para pedagang kaki lima juga harus memenuhi kewajiban sebagai pelaku usaha agar terjalin hubungan dan kerjasama yang baik dalam proses penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima yang sesuai dengan peraturan perundang – undangan yang telah ditetapkan.

F. Pengembangan Ekonomi Lokal

1. Konsep Pengembangan Ekonomi Lokal

Menurut Blakely dan Bradshaw (1994) dalam Supriyadi (2007:107) menyatakan bahwa pengembangan ekonomi lokal (PEL) adalah sebagai suatu proses pembangunan ekonomi dimana pemerintah daerah dan atau kelompok masyarakat berperan aktif mengelola sumberdaya alam maupun sumberdaya manusia yang dimiliki melalui pola kerjasama dengan sektor swasta atau yang lainnya, untuk menciptakan lapangan pekerjaan, memberikan stimulasi kegiatan ekonomi pada zona perekonomiannya.

Sedangkan dalam sisi masyarakat, Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) diartikan sebagai upaya untuk membebaskan masyarakat dari semua keterbatasan yang menghambat usahanya guna untuk membangun kesejahteraan. Kesejahteraan dalam kajian disini merupakan jaminan keselamatan bagi adat istiadat dan agamanya, bagi usahanya yang untuk dapat memperoleh jaminan tersebut harus diupayakan dari sistem masyarakat itu sendiri yang sering disebut dengan kemandirian. Merujuk berdasarkan uraian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa pengembangan ekonomi lokal merupakan upaya pemberdayaan masyarakat dalam pembangunan ekonomi dalam suatu daerah tertentu yang berlandaskan kepada kekuatan atau sumberdaya lokal yang meliputi sumberdaya alam, sumberdaya manusia, teknologi, serta kemampuan dari suatu kelembagaan dalam memaksimalkan peluang atau potensi yang ada diwilayah tersebut.

Sejalan dengan kerangka pikir teoritis, konseptual, dan praktek dari Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) dalam Supriyadi (2007:107) mengatakan bahwa pendekatan dan strategi Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) dapat dilihat dalam delapan dimensi perencanaan wilayah, yaitu rasionalitas keputusan, fokus dan perencanaan, dasar pemikiran aliran filsafat, kedudukan negara dan komunitas, peran negara dan perencanaan, orientasi publik, tingkat kebebasan bertindak/berfikir, dan arah pengembangan wilayah maupun kota. Kedelapan dimensi tersebut akan menentukan keberadaan konsepsi ataupun praktek Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) dalam paradigma modern.

Secara khusus menurut Blakely dalam Supriyadi (2007:103) juga menjelaskan bahwa dalam keberhasilan pengembangan ekonomi lokal dapat dilihat dari beberapa indikator, indikator tersebut adalah sebagai berikut :

- a. Perluasan kesempatan bagi masyarakat kecil dalam kesempatan kerja dan usaha.
- b. Perluasan bagi masyarakat untuk meningkatkan pendapatan.
- c. Keberdayaan lembaga usaha mikro dan kecil dalam proses produksi dan pemasaran.
- d. Keberdayaan kelembagaan jaringan kerja kemitraan antara pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat lokal/masyarakat daerah.

Berdasarkan pada indikator tersebut, Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) pada dasarnya bertujuan untuk mengubah paradigma pemangku kepentingan (*stakeholders*) yang terdiri dari Pemerintah Pusat, Pemerintah Daerah, Sektor Swasta, dan masyarakat terhadap Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) sebagai suatu instrumen untuk mengembangkan kegiatan ekonomi yang berbasis pada sumberdaya lokal dalam rangka untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat lokal yang berkelanjutan. Pengembangan ekonomi lokal (PEL) erat kaitanya dengan pemberdayaan sumberdaya manusia, lembaga, dan lingkungan sekitarnya. Untuk mengembangkan ekonomi lokal tidak cukup hanya dengan meningkatkan kemampuan sumberdaya manusia, tetapi juga diperlukan adanya lembaga yang terlatih untuk mengelola sumberdaya manusia tersebut kearah yang lebih maju, serta memerlukan lingkungan yang kondusif untuk dapat mengembangkan ekonomi lokalnya.

Sejalan dengan hal tersebut mengenai fokus penerapan Pengembangan Ekonomi Lokal, maka tujuan dari PEL adalah sebagai berikut :

- a. Membentuk kemitraan antara pelaku ekonomi untuk pemanfaatan potensi lokal dengan meningkatkan kapasitas pasar pada tingkat lokal, regional, dan global.
- b. Meningkatkan kapasitas lembaga lokal (pemerintah, swasta, dan masyarakat) dalam pengelolaan PEL.
- c. Terjadinya kolaborasi antar aktor baik publik, bisnis dan masyarakat.
- d. Mendorong pertumbuhan ekonomi.

Sedangkan sasaran yang ingin dicapai adalah tumbuh dan berkembangnya usaha masyarakat dan meningkatnya pendapatan masyarakat sehingga berkurangnya kesenjangan antara masyarakat pedesaan dan perkotaan serta mendukung kebijakan pengentasan kemiskinan. Guna mewujudkan hal tersebut, maka dalam proses implementasi perencanaan dan penerapan Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) ini menggunakan beberapa prinsip pendekatan, yang diantaranya adalah pendekatan ekonomi, kemitraan, dan kelembagaan.

- a. Prinsip Pendekatan Ekonomi

- 1) Mulai dengan kebutuhan pasar.

2) Menfokuskan pada kluster dari kegiatan ekonomi yang ada, yang produksinya dijual kedaerah luar (*economic base*) dan *multiplier effect* di daerahnya yang kuat.

3) Menghubungkan produsen skala kecil dengan *supplier* kepada perusahaan ekspor.

b. Prinsip Pendekatan Kemitraan

1) Adanya tanggung jawab dari masing – masing stakeholders (pemerintah, swasta, dan masyarakat) sebagai aktor pengembang dan pengelola ekonomi lokal.

2) Masing – masing stakeholders (pemerintah, swasta, dan masyarakat) berperan aktif dalam bekerjasama.

3) Kemitraan mengandalkan sumberdaya lokal, bukan bantuan dari luar atau asing.

4) Inisiatif digerakan oleh pembeli, pasar, dan permintaan bukan produksi atau *supply*.

c. Prinsip Pendekatan Kelembagaan

1) Fasilitas dialog diantara *stakeholders* (pemerintah, swasta, dan masyarakat) untuk menghasilkan ide dan inisiatif.

2) Mobilisasi sumberdaya lokal untuk menunjang inisiatif yang diusulkan.

3) Pengembangan kelembagaan didasarkan atas kebutuhan dari kegiatan ekonomi yang sedang berlangsung.

Merujuk pada beberapa uraian diatas, maka dapat dikatakan bahwa ketiga prinsip tersebut yang dijadikan sebagai strategi pendekatan dan proses perencanaan mengembangkan ekonomi lokal yang dilakukan atas dasar partisipasi dan kemitraan dalam kerangka pengembangan suatu kelembagaan. Selain itu partisipasi dalam konteks pemerintah dapat diartikan sebagai suatu forum yang terorganisasi guna memfasilitasi komunikasi antar pemerintah, masyarakat serta *stakeholders* dan berbagai kelompok yang berkepentingan terhadap penanganan masalah atau pengambilan keputusan. Partisipasi dan kemitraan antar pelaku dalam Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL) berkaitan erat dengan prinsip keterbukaan, pemberdayaan, efisiensi, dan *good governance*. Berdasarkan uraian diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam Pengembangan Ekonomi Lokal (PEL), sangat diperlukan kerjasama yang baik antara berbagai pihak utamanya pemerintah daerah dalam mengelola dan mengatur berbagai strategi dan kebijakan yang mengacu kepada pengembangan ekonomi lokal dan mengarah kepada peningkatan kesejahteraan perekonomian masyarakat daerah tersebut.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian, serta landasan teori maka metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Hal ini dikarenakan peneliti melakukan pengamatan secara langsung di lapangan, untuk melihat situasi dan kondisi dari suatu strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan dengan uraian tersebut, menurut Moleong (2005:11) penelitian deskriptif merupakan penelitian yang data – datanya dikumpulkan berupa kata – kata, gambar, dan bukan angka – angka. Deskriptif merupakan laporan yang berisi kutipan data untuk memberikan gambaran penyaji laporan. Data tersebut berasal dari naskah, wawancara, catatan lapangan dan dokumen resmi lainnya.

Menurut Moleong (2005:6) penelitian kualitatif adalah penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan, dan lain – lain dengan cara deskripsi dalam bentuk kata – kata dan bahasa, pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan

berbagai metode ilmiah. Dengan menggunakan penelitian deskriptif dan pendekatan kualitatif tersebut, diharapkan mampu melihat proses penelitian yang dilakukan dengan hasil memperoleh penjelasan yang menyeluruh dan mendalam mengenai strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo berdasarkan data yang didapat dari berbagai sumber baik tulisan maupun lisan. Sumber berupa tulisan berasal dari dokumen resmi yang dimiliki oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo dan sumber lisan berdasarkan hasil wawancara.

B. Fokus Penelitian

Fokus penelitian adalah suatu obyek yang merupakan tujuan utama untuk meneliti fenomena sosial yang terjadi atau menangkap data – data yang akan dikumpulkan dan kemudian menganalisisnya. Menurut Moleong (2005:94) fokus penelitian adalah suatu pembahasan terhadap masalah – masalah yang akan dibahas dalam metode penelitian kualitatif yang berfungsi untuk :

1. Membatasi studi atau dengan kata lain fokus penelitian dapat membatasi bidang – bidang *inkuiri* (masukan). Misalnya ketika peneliti membatasi pada upaya menemukan teori – teori dasar, maka lapangan penelitian lainnya tidak di manfaatkan lagi.

2. Memenuhi kriteria *inklusi – eksklusif* (masukan dan keluaran) suatu informasi yang baru diperoleh di lapangan. Dengan adanya fokus penelitian maka seorang peneliti dapat mengetahui data mana yang akan diambil dari data – data yang sedang dikumpulkan.

Sejalan dengan pendapat diatas, adapun fokus penelitian dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo yang dapat dilihat dari :

- a. Tahap Formulasi Strategi

- 1) Menganalisis pengembangan visi dan misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo tentang pemberdayaan pedagang kaki lima untuk mewujudkan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.
- 2) Menganalisis peluang dan ancaman eksternal mengenai pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.
- 3) Menganalisis kekuatan dan kelemahan yang ada pada internal organisasi.
- 4) Menganalisis penetapan tujuan jangka panjang.
- 5) Penetapan strategi.

- b. Tahap Implikasi Strategi

- 1) Menganalisis pelaksanaan/penerapan program-program

- 2) Mengalokasi sumber daya internal dan eksternal dalam menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

c. Tahap Evaluasi Strategi.

- 1) Menganalisis ulang faktor internal yang menjadi dasar strategi.
- 2) Menganalisis ulang faktor eksternal yang menjadi dasar strategi.
- 3) Mengukur kinerja organisasi.

2. Faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang meliputi:

a. Faktor pendukung strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo yaitu :

- Sumber Daya Aparatur Yang Memiliki Kompetensi dan Kapasitas Dalam Menetapkan Program-Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Yang Disesuaikan Dengan Sumber Daya Yang Tersedia.
- Program Kemitraan.

b. Faktor penghambat strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo yaitu :

- Anggaran Yang Terbatas Untuk Memfasilitasi Sarana dan Prasarana.
- Minimnya Daya Saing Dari Pedagang Kaki Lima Diruang Lingkup Lingkaran Aloun-Aloun Kabupaten Ponorogo Dengan Pedagang Lain Yang Berasal Dari Luar Daerah Kabupaten Ponorogo.

C. Lokasi dan Situs Penelitian

Penentuan lokasi dan situs penelitian merupakan salah satu kontribusi besar dalam proses pengambilan data mengenai objek penelitian secara optimal. Lokasi penelitian merupakan tempat dilaksanakannya penelitian guna memperoleh data dan informasi yang diperlukan untuk rumusan masalah penelitian. Untuk mengetahui keadaan secara praktis dan memperoleh data yang valid mengenai strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima, maka lokasi penelitian yang dijadikan tempat penelitian adalah Kabupaten Ponorogo. Adapun situs penelitian yang merupakan tempat penelitian memperoleh data atau informasi yang diperlukan sesuai dengan permasalahan yang dikemukakan. Situs yang dipilih dalam penelitian ini adalah Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM (Dinas INDAKOP) Kabupaten Ponorogo, Jl. Aloun – Aloun Utara No. 9 Gedung Graha Krida Praja Lt. 7 Ponorogo, Telp. / Fax (0352) 489308.

Pemilihan lokasi penelitian ini didasarkan pada aspek kemudahan dalam mendapatkan informasi. Alasan lain yaitu secara lebih mendetail pertimbangan pemilihan lokasi di Kabupaten Ponorogo sebagai berikut:

1. Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo ini merupakan Satuan Kerja Perangkat Daerah yang memiliki tanggung jawab menangani urusan pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut.
2. Dinas industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo mempunyai Tugas Pokok dan Fungsi yang salah satunya adalah pelaksanaan pemberdayaan, pengawasan dan pengendalian di bidang Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM yang dalam kajian ini lebih lanjutnya adalah pemberdayaan di bidang pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon - aloon yang ada di Kabupaten Ponorogo, sehingga segala bentuk program pemberdayaan tersebut merupakan tanggung jawab dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.
3. Pelaksanaan otonomi daerah yang baik khususnya dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo dapat memberikan kontribusi yang nyata terhadap kesejahteraan pedagang kaki lima dalam meningkatkan kualitas ekonominya sendiri serta perekonomian masyarakat dan dapat mengoptimalkan sumber daya manusia sebagai subyek dan obyek pembangunan daerah.

4. Masih minimnya penelitian mengenai strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Sehingga hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi untuk penelitian selanjutnya.

D. Jenis Dan Sumber Data

Sumber data yang dimaksud dalam penelitian ini menyangkut sumber – sumber penyedia informasi yang dapat mendukung hal – hal atau masalah yang menjadi fokus penelitian peneliti. Menurut Lofland (1984) dalam Moleong (2005:157) sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata – kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain – lain. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan dua jenis sumber data yaitu :

1. **Data Primer**

Data primer yaitu data yang diperoleh langsung dari sumbernya atau responden. Data primer dapat diperoleh dengan cara mengamati atau melakukan wawancara dengan informan yang ada di lapangan sesuai dengan substansi penelitian. Data primer dalam penelitian ini diperoleh dari hasil wawancara dengan informan di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo dan juga beberapa perwakilan dari Pedagang Kaki Lima khususnya ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo yang meliputi:

- a. Drs. Winarno. MM Selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- b. Dra. Krisnawati Selaku Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- c. Indri Hartijah, SE Selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- d. Ibu Tuminah Selaku perwakilan dari Pedagang Kaki Lima di ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo.

2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang telah tersedia bagi peneliti dan dapat digunakan untuk membantu menganalisis permasalahan. Dalam penelitian ini yang merupakan data sekunder berupa sumber tertulis atau dokumen yang meliputi :

- a. Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Tahun 2010-2015 Kabupaten Ponorogo.
- b. Rencana Strategis (RENSTRA) Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015.
- c. Laporan Hasil Pendataan Pedagang Kaki Lima Dalam Rangka Kegiatan Penyempurnaan Perangkat Peraturan, Kebijakan dan Pelaksanaan Operasional Tahun 2014 Dinas Industri, Perdagangan,

Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen (LIN-PEKO).

- d. Peraturan Daerah Kabupaten Ponorogo Nomor 10 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Kabupaten Ponorogo yang mengatur tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data menurut Arikunto (2006:134) adalah cara atau metode yang digunakan oleh peneliti untuk mengumpulkan data yang menunjukkan pada suatu yang abstrak, tidak dapat diwujudkan dalam benda yang terlihat penglihatan tetapi dapat diperhatikan penggunaannya.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Observasi

Proses pengumpulan data dengan melakukan penelitian secara langsung ataupun tidak langsung pada objek penelitian dan pencatatan secara sistematis terhadap fenomena yang diselidiki. Dalam hal ini, observasi dilakukan pada Satuan Kerja Perangkat Daerah yaitu Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk mengetahui Strategi Pemerintah Daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

2. Wawancara

Wawancara yaitu mendapatkan data atau informasi dengan cara yang ditempuh untuk memperoleh data melalui tanya jawab secara langsung dengan beberapa orang yang dianggap berkompeten guna dimintai keterangan segala sesuatu yang berhubungan dengan penelitian. Dalam penelitian ini, wawancara dilakukan dengan cara tanya jawab secara langsung dengan :

- a. Drs. Winarno, MM Selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- b. Dra. Krisnawati Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- c. Indri Hartijah, SE Selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.
- d. Ibu Tuminah Selaku perwakilan dari Pedagang Kaki Lima di ruang lingkup lingkaran alon – alon Kabupaten Ponorogo.

3. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan cara memperoleh data dengan mempelajari, mencatat atau membuat salinan dari dokumen – dokumen, arsip – arsip ataupun literatur yang terkait dan berhubungan dengan obyek atau fokus penelitian. Dokumentasi didapatkan dalam penelitian ini adalah berupa dokumen, arsip – arsip, dan foto kegiatan penelitian yang

terdapat hubungannya dengan Strategi Pemerintah Daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima.

F. Instrumen Penelitian

Instrumen penelitian adalah alat yang digunakan untuk memperoleh atau menggunakan data dalam rangka memecahkan masalah dan mencapai tujuan penelitian. Instrumen penelitian merupakan suatu hal yang sangat penting dan juga memiliki kedudukan yang strategis didalam proses kegiatan penelitian yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengumpulkan data (Arikunto, 2009:134). Adapun instrumen penelitian yang digunakan adalah sebagai berikut :

1. Peneliti Sendiri

Peneliti sebagai instrumen utama (*instrumen guide*) dan mendasar. Didalam melakukan pengamatan mengenai strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima. Secara langsung peneliti menggunakan panca indera untuk melihat, mendengar, serta merasakan fenomena yang ada disekitarnya, terutama yang berhubungan dengan fokus penelitian.

2. Pedoman Wawancara (*interview guide*)

Pedoman wawancara atau *interview guide* merupakan rangkaian daftar pertanyaan untuk melakukan pengumpulan data, yang berkaitan dengan Strategi Pemerintah Daerah dalam pemberdayaan pedagang

kaki lima. Hal ini berfungsi agar wawancara yang dilakukan sesuai dengan topik penelitian. Peneliti menggunakan pedoman wawancara yang berisikan serangkaian pokok – pokok pertanyaan yang diajukan kepada informan.

3. Catatan Lapangan (*field note*)

Catatan lapangan atau *field note* merupakan sebuah catatan peneliti yang didapatkan dari hasil mencatat atau mengcopy file atau data yang berkaitan dengan Srtategi Pemerintah Daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima. Catatan lapangan memiliki fungsi untuk mencatat hasil wawancara atau pengamatan yang berisi tentang data atau informasi yang didapat dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo terkait fokus penelitian.

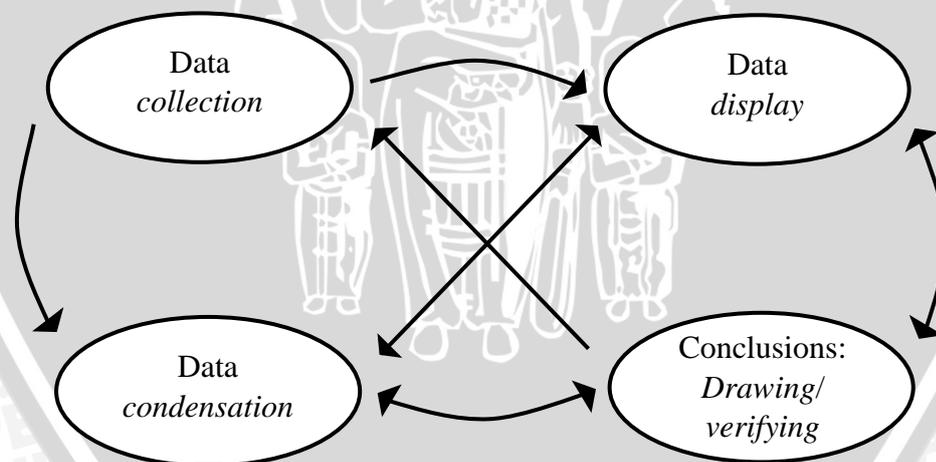
4. Perangkat Penunjang

Perangkat penunjang yaitu berupa alat tulis untuk membantu dalam mencatat hal – hal penting di lapangan, karena untuk pengambilan gambar yang kaitanya dengan penelitian dan tape recorder untuk merekam saat wawancara dengan informan di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

G. Analisis Data

Analisis data merupakan cara atau langkah yang dilakukan untuk mengolah data primer maupun sekunder. Oleh karena itu, dalam rangka menjawab pertanyaan – pertanyaan dalam penelitian, maka peneliti harus

mengadakan analisis data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, metode analisis yang digunakan adalah metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif yang meliputi analisis – analisis berdasarkan obyek penelitian yang telah disusun sebelumnya sehingga penelitian ini dapat lebih terarah. Peneliti menggunakan rancangan analisa data menurut model interaktif yang terdiri dari pengumpulan data, redaksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hal ini dikarenakan sifat penelitian ini bersifat interaktif, yaitu peneliti melakukan penelitian di lapangan dan berinteraksi secara langsung dengan sumber informan. Dalam menganalisis data penelitian, peneliti mengacu pada teori yang dikemukakan oleh Miles, Hubberman dan Saldana. Adapun model analisis data interaktif oleh Miles, Hubberman, dan Saldana sebagai berikut :



Gambar 2. Komponen Analisis Data Model Interaktif
Sumber : Matthew B. Miles, Hubberman, dan Saldana (2014:33)

Komponen analisis data model interaktif dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengumpulan data (*Data collection*)

Data collection merupakan aktivitas mengumpulkan data sesuai dengan jenis dan sifat data yang diperlukan. Pengumpulan data dilakukan melalui pengamatan, wawancara dengan informan, serta dokumentasi data sekunder. Pada awalnya peneliti melakukan observasi dan studi lapangan dalam rangka memperoleh data primer dan data sekunder. Data primer yang didapatkan oleh peneliti bersumber dari hasil wawancara yang dilakukan dengan pihak Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yaitu dengan Bapak Drs. Winarno, MM, Ibu Dra. Krisnawati, Ibu Indri Hartijah, SE, serta Ibu Tuminah yang menjadi perwakilan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Sedangkan data sekundernya, peneliti dapatkan dari dokumen dan data-data yang terkait dengan penelitian di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang meliputi dokumen Rencana Strategis Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015, Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015, Laporan Hasil Pendataan Pedagang Kaki Lima Dalam Rangka Kegiatan Penyempurnaan Perangkat Peraturan, Kebijakan dan Pelaksanaan Operasional Tahun 2014 Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen (LIN-PEKO),

Peraturan Daerah Kabupaten Ponorogo Nomor 10 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Kabupaten Ponorogo yang mengatur tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Wawancara yang dilakukan oleh peneliti di sesuaikan juga dengan pedoman wawancara yang telah dibuat sebelumnya sesuai dengan fokus penelitian.

2. Kondensasi data (*Data condensation*)

Data condensation merupakan proses pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstraksi, dan atau merubah data yang ditemukan di lapangan berdasarkan catatan lapangan, hasil interview, dokumen, dan fakta di lapangan. Dengan kondensasi data, data akan menjadi lebih kuat. (mengindari proses reduksi data karena menjadikan data yang didapatkan menjadi lebih lemah dikarenakan ada beberapa data yang hilang).

3. Penyajian data (*Data display*)

Secara umum dapat diartikan mengorganisasi, menyusun data atau informasi sehingga memudahkan peneliti memahami makna dan suatu data dan sehingga memungkinkan bagi peneliti untuk menarik kesimpulan. Peneliti dalam proses ini berupaya menentukan batasan penyajian sebagai sekumpulan informasi tersusun yang memberikan kemungkinan adanya penarikan kesimpulan dan pengambilan tindakan. Melihat penyajian – penyajian akan didapat pemahaman

mengenai apa yang sedang terjadi dan apa yang harus dilakukan lebih jauh menganalisis ataukah mengambil tindakan berdasarkan pemahaman yang didapat dari penyajian – penyajian tersebut dan tentu saja pada tahap ini sangat membutuhkan input data dari hasil pengumpulan data dan juga telah melalui pemilahan data – data yang diperlukan sebelumnya.

4. Penarikan kesimpulan atau verifikasi (*conclusion drawing/verification*)

Langkah terakhir dalam analisis data kualitatif model interaktif adalah penarikan kesimpulan dan verifikasi. Berdasarkan data yang telah direduksi dan disajikan, peneliti membuat kesimpulan yang didukung dengan bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data. Kesimpulan adalah jawaban dari rumusan masalah dan pertanyaan yang telah diungkapkan oleh peneliti sejak awal.

Keempat tahapan analisis data tersebut, pada dasarnya sebagai sesuatu yang saling menjalin pada saat sebelum, selama dan sesudah pengumpulan data dalam bentuk yang sejajar, untuk membangun wawasan umum yang disebut analisis. Sehingga dalam penelitian kualitatif, analisis data pada akhirnya akan lebih banyak didominasi oleh kata, kalimat dan ungkapan serta sedikit menggunakan data berupa angka.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Gambaran Umum Kabupaten Ponorogo

a. Sejarah Singkat Kabupaten Ponorogo

Kabupaten Ponorogo adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kabupaten Ponorogo terletak di sebelah barat dari Provinsi Jawa Timur dan berbatasan langsung dengan Provinsi Jawa Tengah atau lebih tepatnya 220 km arah barat daya dari ibu kota Provinsi Jawa Timur, Surabaya. Kabupaten Ponorogo dikenal dengan julukan Kota Reog atau Bumi Reog karena daerah ini merupakan daerah asal dari kesenian Reog. Hari jadi Kabupaten Ponorogo diperingati setiap tanggal 11 Agustus, karena pada tanggal 11 Agustus 1496, Bathoro Katong dinobatkan sebagai adipati pertama Kadipaten Ponorogo. Penetapan tanggal tersebut adalah kajian mendalam atas dasar bukti peninggalan benda – benda purbakala di daerah Ponorogo dan juga mengacu pada buku *Hand of Oriental History*. Bathoro Katong adalah pendiri Kadipaten Ponorogo yang selanjutnya pada tahun 1837 berkembang menjadi Kabupaten Ponorogo.

Kata Ponorogo berasal dari dua kata yaitu pramana dan raga. Pramana yang berarti daya kekuatan, rahasia hidup, sedangkan raga

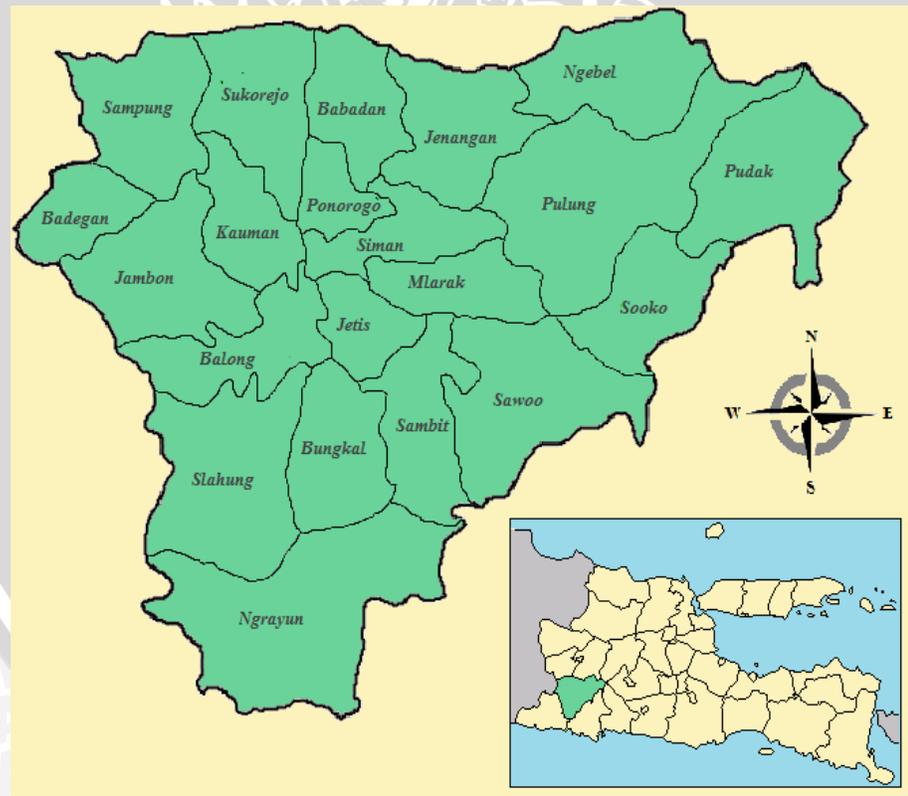
berarti badan, jasmani. Kedua kata tersebut dapat ditafsirkan bahwa di balik badan manusia tersimpan suatu rahasia hidup (*wadi*) berupa olah batin yang mantap dan mapan. Manusia yang memiliki olah batin yang mantap dan mapan akan menempatkan diri dimanapun dan kapanpun berada. Asal usul nama Ponorogo bermula dari kesepakatan dalam musyawarah bersama Raden Bathoro Katong, Kyai Mirah, Selo Aji dan Joyodiro pada hari Jum'at saat bulan purnama. Dalam musyawarah tersebut disepakati bahwa kota yang akan didirikan dinamakan Pramana Raga yang akhirnya berubah menjadi Ponorogo.

b. Kondisi Geografis Kabupaten Ponorogo

Kabupaten Ponorogo yang terletak pada ketinggian antara 92 sampai dengan 2.563 meter di atas permukaan laut, yang memiliki iklim tropis yang mengalami dua musim yaitu musim kemarau dan musim penghujan. Kabupaten Ponorogo secara astronomis terletak di koordinat $111^{\circ} 17' - 111^{\circ} 52'$ Bujur Timur dan $7^{\circ} 49' - 8^{\circ} 20'$ Lintang Selatan dengan batas wilayah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Kabupaten Madiun, Magetan dan Nganjuk.
- Sebelah Timur : Kabupaten Tulungagung dan Trenggalek.
- Sebelah Selatan : Kabupaten Pacitan.
- Sebelah Barat : Kabupaten Pacitan dan Wonogiri (Jawa Tengah).

Dilihat dari keadaan geografisnya, Kabupaten Ponorogo dibagi menjadi 2 sub area, yaitu area dataran tinggi yang meliputi kecamatan Ngrayun, Sooko, dan Pulung serta Kecamatan Ngebel sisanya merupakan dataran rendah. Sungai yang melewati ada 14 sungai dengan panjang antara 4 sampai dengan 58 km sebagai sumber irigasi bagi lahan pertanian produksi padi maupun hortikultura. Sebagian besar dari luas yang ada terdiri dari area kehutanan dan lahan sawah sedang sisanya digunakan tegal pekarangan.



Gambar 3. Peta Administratif Kabupaten Ponorogo

Sumber : ponorogo.go.id

c. Pembagian Administratif Kabupaten Ponorogo

Kabupaten Ponorogo memiliki luas wilayah 1.371,78 km² dengan jumlah penduduk 986.224 jiwa pada tahun 2015 (dispendukcapil.ponorogo.go.id 2015). Pembagian administratif Kabupaten Ponorogo terdiri atas 21 Kecamatan, yang dibagi lagi atas 279 Desa dan 26 Kelurahan, 947 Dusun/Lingkungan, 2.272 Rukun Warga (RW) dan 6.842 Rukun Tetangga (RT) dengan pusat pemerintahannya adalah Kecamatan Ponorogo. Adapun data disetiap kecamatan adalah sebagai berikut:

Tabel 3. Pembagian Administratif Kabupaten Ponorogo

No	Nama Kecamatan	Jumlah Penduduk
1	Babadan	62.567
2	Badegan	29.118
3	Balong	41.538
4	Bungkal	42.028
5	Jambon	38.877
6	Jenang	51.488
7	Jetis	28.807
8	Kauman	40.057
9	Mlarak	36.106
10	Ngebel	19.102
11	Ngrayun	55.510
12	Ponorogo	94.354
13	Pudak	8.899
14	Pulung	45.950
15	Sambit	35.569
16	Sampung	35.785
17	Sawoo	54.505
18	Siman	41.609
19	Slahung	49.268
20	Sooko	21.885
21	Sukorejo	46.629

Sumber: dispendukcapil.ponorogo.go.id, 2015

d. Visi dan Misi Kabupaten Ponorogo

Visi yang tercantum dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah (RPJMD) Kabupaten Ponorogo periode 2016 – 2021 adalah “Ponorogo Berbenah Menuju Ponorogo Yang Lebih Maju, Berbudaya dan Religius”.

Dalam rangka mewujudkan visi sebagaimana tersebut di atas, maka misi pembangunan Kabupaten Ponorogo Tahun 2016 – 2021 adalah sebagai berikut :

- Terbentuknya budaya keteladanan pemimpin yang efektif, guna mengembangkan manajemen pemerintahan daerah yang amanah, tanggap dan berkemampuan andal memecahkan masalah rakyat.
- Terkelolanya seluruh sumber daya daerah menjadi lebih berdayaguna, unggul, produktif, berkelanjutan, serta bermanfaat luas secara ekonomi dan sosial.
- Terwujudnya pengelolaan infrastruktur strategis secara professional, agar memiliki daya dukung yang kokoh untuk menyokong produktifitas masyarakat, kemajuan wilayah, serta peningkatan kesejahteraan umum.
- Terbangunnya sistem pertanian modern, sebagai basis pengembangan model ekonomi kerakyatan yang berdaya saing tangguh, memicu investasi dan industry, serta berperan sebagai lokomotif penggerak perekonomian daerah.

- Penataan kawasan yang nyaman untuk semua, dengan ketersediaan ruang publik yang memadai, berwawasan kelestarian lingkungan, sekaligus upaya mempercepat pengurangan ketimpangan antara wilayah pedesaan dengan perkotaan.
- Terbangunnya prinsip kemandirian dalam upaya pemberdayaan masyarakat miskin, pengangguran, serta perluasan kesempatan kerja.
- Meningkatkan peran aktif Pemerintah Daerah dalam memajukan sistem pelayanan pendidikan dan kesehatan masyarakat, guna mendorong kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) yang hebat dan bertaqwa.

2. Gambaran Umum Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

a. Sejarah Singkat Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo mulai terbentuk sejak diberlakukannya Peraturan Bupati Ponorogo Nomor 57 Tahun 2008 tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi Dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Ponorogo. Pada awal mula terbentuknya Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo yaitu pada tahun 2003 yang

pada saat itu baru terbentuk gabungan dari Departemen Koperasi, Departemen Perdagangan, dan Dinas Industri yang menjadikan nama Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan Penanaman Modal. Kemudian pada tahun 2009 baru ditambahkan dengan Dinas Pasar dan UKM yang juga ikut tergabung dalam Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan Penanaman Modal yang sehingga terbentuklah nama Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo melalui Peraturan Daerah Nomor 10 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Kabupaten Ponorogo.

Mendasari Peraturan Bupati Ponorogo Nomor 57 Tahun 2008 tanggal 30 Desember 2008 tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo, memutuskan bahwa tugas pokok Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo adalah membantu Bupati dalam melaksanakan kewenangan Pemerintah Kabupaten Ponorogo di bidang Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM. Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo adalah Satuan Kerja Perangkat Daerah Pemerintah Kabupaten Ponorogo di bidang Industri Perdagangan Koperasi dan UKM. Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM adalah unsur pelaksana Pemerintah Kabupaten yang dipimpin oleh seorang Kepala Dinas yang dalam melaksanakan tugasnya berada dibawah dan bertanggung jawab kepada Bupati melalui Skekretaris Daerah. Dinas

Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo beralamat di Jl. Aloon – Aloon Utara No. 9 Gedung Graha Krida Praja Lt. 7 Ponorogo. Kepala Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo saat ini adalah Drs. Vifson Suisno, MM.

b. Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

Sebagai perangkat daerah yang membantu Bupati khususnya dalam melaksanakan tugas pemerintahan dan pembangunan Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM maka Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menetapkan visi dengan rumusan sebagai berikut “Terwujudnya Masyarakat Ponorogo Yang Sejahtera Yang Bertumpu Pada Mekanisme Pasar Yang Berkeadilan, Menuju Daerah Industri Baru Sekaligus Masyarakat Niaga Yang Tangguh, Serta Mewujudkan Rahayuning Bumi Reog”.

Dalam rangka mewujudkan visi sebagaimana tersebut di atas, maka misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo adalah sebagai berikut :

- Mewujudkan peningkatan dan pengembangan ekspor.
- Mewujudkan peningkatan kelancaran distribusi barang.
- Mewujudkan peningkatan standarisasi.

- Mewujudkan peningkatan dan pengembangan Usaha Kecil Menengah dan Mikro.
- Mewujudkan peningkatan kelembagaan koperasi.
- Mewujudkan peningkatan pelayanan publik.
- Mewujudkan penataan struktur industri.
- Mewujudkan peningkatan dan pengembangan industri berbasis sumber daya daerah.

Pelaksanaan tujuan tersebut merupakan penjabaran/implementasi dan pernyataan misi adalah sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan pada jangka waktu satu sampai lima tahunan yang mengacu pada visi dan misi pengembangan Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

c. Tugas Pokok dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

Tugas pokok dan fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo sebagaimana diatur dalam Peraturan Bupati Nomor 57 Tahun 2008 tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Ponorogo adalah sebagai berikut :

a) Tugas Pokok

Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM mempunyai tugas pokok melaksanakan urusan pemerintahan daerah berdasarkan asas

otonomi dan tugas pembantuan di bidang industri perdagangan koperasi dan usaha kecil menengah serta pengelolaan pasar.

b) Fungsi

Untuk melaksanakan tugas pokok sebagaimana yang telah disebutkan diatas, maka Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo mempunyai fungsi:

- Perumusan kebijakan teknis di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM serta pengelolaan pasar;
- Penyelenggaraan urusan pemerintahan dan pelayanan umum di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM serta pengelolaan pasar;
- Pembinaan dan pelaksanaan tugas di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM serta pengelolaan pasar;
- Penyelenggaraan dan pengelolaan administrasi dan urusan rumah tangga Dinas;
- Pelaksanaan koordinasi dengan lembaga pemerintah/swasta yang berkaitan dengan lingkup tugas di bidang industri, perdagangan, koperasi dan UKM serta pengelolaan pasar; dan
- Pelaksanaan tugas lain yang diberikan oleh Bupati sesuai dengan tugas dan fungsinya.

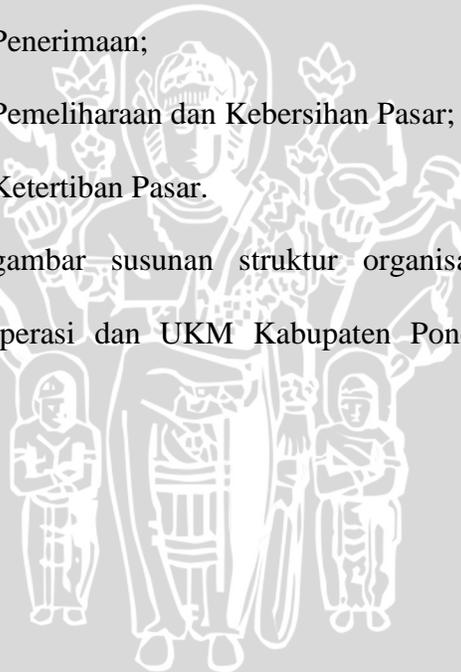
d. Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

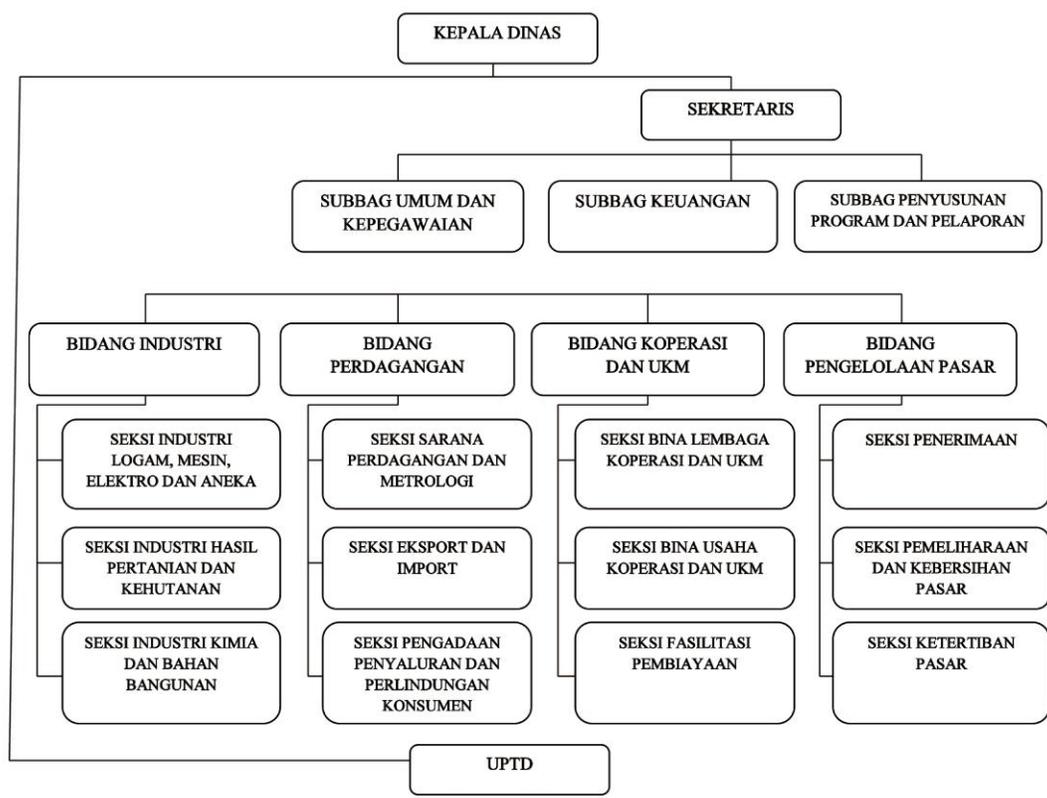
Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM merupakan unsur pelaksana Pemerintah Kabupaten yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Bupati melalui Sekretaris Daerah sebagaimana diatur dalam Peraturan Bupati Nomor 57 Tahun 2008 tentang Uraian Tugas dan Fungsi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kabupaten Ponorogo sebagaimana ditetapkan dalam Peraturan Daerah Nomor 10 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Dinas Daerah Kabupaten Ponorogo dengan susunan organisasi terdiri dari :

1. Unsur Pimpinan yaitu Kepala Dinas
2. Unsur Pembantuan Pimpinan yaitu Sekretariat yang terdiri dari :
 - a) Sub Bagian Umum dan Kepegawaian;
 - b) Sub Bagian Keuangan;
 - c) Sub Bagian Penyusunan Program dan Pelaporan.
3. Unsur Pelaksana terdiri dari :
 - a) Bidang Industri, yang terdiri dari :
 - Seksi Industri Logam, Mesin, Elektro dan aneka;
 - Seksi Industri Hasil Pertanian dan Kehutanan;
 - Seksi Industri Kimia dan Bahan Bagungan.
 - b) Bidang Perdagangan, yang terdiri dari :
 - Seksi Sarana Perdagangan dan Metrologi;

- Seksi Ekspor dan Import;
 - Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen.
- c) Bidang Koperasi dan UKM, yang terdiri dari :
- Seksi Bina Lembaga Koperasi dan UKM;
 - Seksi Bina Usaha Koperasi dan UKM;
 - Seksi Fasilitasi Pembiayaan.
- d) Bidang Pengelolaan Pasar, yang terdiri dari :
- Seksi Penerimaan;
 - Seksi Pemeliharaan dan Kebersihan Pasar;
 - Seksi Ketertiban Pasar.

Adapun gambar susunan struktur organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dapat dilihat sebagai berikut:





Gambar 4. Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo
 Sumber : Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo, 2016

e. Tugas Pokok dan Fungsi Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

Bidang Perdagangan adalah bidang yang melaksanakan tugas pokok mengenai urusan di bidang perdagangan meliputi perdagangan dalam negeri, perdagangan luar negeri dan perlindungan konsumen. Untuk

melaksanakan tugas pokok sebagaimana dimaksud diatas, bidang perdagangan menyelenggarakan fungsi :

- 1) Pelaksanaan analisa data, bimbingan dan pelaksanaan urusan perizinan;
- 2) Pelaksanaan bimbingan teknis kepada pengusaha tentang metrologi;
- 3) Pelaksanaan bimbingan teknis usaha pengembangan ekspor-import daerah dan kegiatan perdagangan luar negeri;
- 4) Pelaksanaan program kerjasama antar perusahaan serta pengembangan promosi;
- 5) Pelaksanaan kegiatan program pengembangan pendaftaran dan pengawasan perusahaan;
- 6) Pemberian informasi pada perusahaan tentang wajib daftar perusahaan;
- 7) Pemantauan penyediaan dan penyaluran barang dan jasa;
- 8) Pelaksanaan bimbingan dan pengendalian pelaksanaan penyaluran barang dan jasa;
- 9) Pembuatan petunjuk teknis di bidang bimbingan usaha, sarana, perdagangan metrology, ekspor-import, promosi, pendaftaran perusahaan, pengawasan dan pengadaan penyaluran serta perlindungan konsumen;
- 10) Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan pelaksanaan tugas di bidang perdagangan; dan

11) Pelaksanaan tugas – tugas lain yang diberikan oleh Kepala Dinas.

- **Seksi Sarana Perdagangan dan Metrologi menyelenggarakan fungsi:**

- 1) Penyiapan pemberian bimbingan teknis dan pembinaan pengembangan bimbingan usaha dan sarana perdagangan;
- 2) Penyusunan petunjuk teknis dan pelaksanaan perijinan serta pedoman pembinaan kegiatan usaha perdagangan;
- 3) Pemeriksaan dan pengujian standart untuk alat-alat ukur, takar, timbangan, dan perlengkapannya;
- 4) Pelaksanaan tera ulang, alat-alat ukur, takar, timbangan dan perlengkapannya;
- 5) Pengawasan penggunaan alat-alat ukur, takar, timbangan dan perlengkapannya serta mengawasi barang keadaan terbungkus;
- 6) Pelaksanaan pendaftaran perusahaan terhadap semua kegiatan perusahaan;
- 7) Pelaksanaan pengawasan terhadap pelaksanaan pendaftaran yang telah diterbitkan;
- 8) Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan pelaksanaan tugas di bidang sarana perdagangan dan metrologi; dan
- 9) Pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh kepala Bidang Perdagangan.

- **Seksi Ekspor dan Import menyelenggarakan fungsi :**

- 1) Penyusunan program kegiatan bimbingan teknis usaha pengembangan ekspor daerah;
- 2) Pelaksanaan kegiatan perdagangan luar negeri/kegiatan ekspor-import;
- 3) Penyiapan bahan serta menyusun kegiatan pembangunan dan pengembangan promosi serta pengembangan kerjasama antar dunia usaha;
- 4) Penyiapan bahan teknis promosi dan pengembangan kerjasama antar perusahaan maupun dengan lembaga pemerintah;
- 5) Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan pelaksanaan tugas di bidang ekspor dan import; dan
- 6) Pelaksanaan tugas – tugas lain yang diberikan oleh kepala Bidang Perdagangan.

- **Seksi Pengadaan, Peralihan dan Perlindungan Konsumen menyelenggarakan fungsi :**

- 1) Penyusunan dan analisa data serta persiapan bahan evaluasi kegiatan pengadaan;
- 2) Pemantauan terhadap barang-barang kebutuhan pokok serta barang-barang strategis;

- 3) Penyusunan petunjuk teknis perlindungan konsumen serta peningkatan dunia usaha di bidang pengadaan dan penyaluran;
- 4) Pelaksanaan petunjuk teknis peraturan perlindungan konsumen;
- 5) Penyiapan bahan koordinasi dalam rangka fasilitasi penyaluran hasil produksi;
- 6) Pelaksanaan evaluasi dan pelaporan pelaksanaan tugas di bidang pengadaan, penyaluran dan perlindungan konsumen; dan
- 7) Pelaksanaan tugas-tugas lain yang diberikan oleh kepala Bidang Perdagangan.



B. Penyajian Data

1. Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki

Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal

Melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM

Kabupaten Ponorogo.

a) Tahap Formulasi Strategi

- Pengembangan Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan,

Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

Tahap formulasi strategi melalui pengembangan visi dan misi yang telah ditetapkan sangat penting untuk menentukan arah dan tujuan dari strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Agar strategi dapat dilaksanakan dengan baik dan tepat sasaran, maka pengembangan visi dan misi yang telah ditetapkan harus dapat dilaksanakan dengan berbagai program yang telah dicanangkan. Latar belakang dari pengembangan visi dan misi ini salah satunya agar sektor perdagangan khususnya dalam pemberdayaan pedagang kaki lima dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap ekonomi kerakyatan dan mengurangi tingkat kesenjangan pendapatan serta menumbuhkan wirausahawan baru di Kabupaten Ponorogo. Bapak Drs. Winarno, MM.

selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa :

“Pengembangan visi dan misi dari Dinas INDAGKOP dan UKM dalam pemberdayaan PKL ini sudah dijalankan sesuai dengan peraturan yang telah ditetapkan. Pengembangan tersebut melalui pelatihan, pembinaan, penataan, dan penertiban PKL dalam upaya membangun prinsip kemandirian masyarakat untuk mengurangi pengangguran dan memperluas kesempatan kerja agar menciptakan kota yang bersih, rapi, indah, aman dan nyaman. Untuk mencapai hal itu maka Dinas INDAGKOP dan UKM melakukan pemberdayaan dan penertiban yang bekerjasama dengan Satpol PP. Yang pada intinya pemberdayaan itu ditujukan pada penumbuhan iklim usaha dan pengembangan usaha para PKL agar mampu menjadi pelaku ekonomi yang tangguh dan berkelanjutan serta berwawasan lingkungan”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Jadi dalam pengembangan visi dan misi dalam strategi pemberdayaan ini dapat dipahami bahwa pengembangan lebih ditujukan pada penumbuhan iklim usaha serta pengembangan usaha pedagang kaki lima melalui beberapa program seperti hasil wawancara di atas. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Dra. Krisnawati selaku Seksi Pengadaan, Penyaluran, dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Kalau mengenai pengembangan visi dan misi Dinas INDAGKOP dan UKM dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo sudah diterapkan di masing-masing bidang sesuai dengan tugas dan fungsi bidang tersebut. Kami di bidang perdagangan sudah menjalankan sosialisasi kepada PKL dalam bentuk penataan dan pengelompokan para PKL yang ada di ruang lingkup lingkaran Aloon-Aloon. Tujuannya supaya lebih mudah untuk dikelola”. (Wawancara

pada tanggal 24 Mei 10.30 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan di atas, dalam tahap pengembangan visi dan misi dilakukan dengan menjalankan sosialisasi kepada pedagang kaki lima dalam bentuk penataan dan pengelompokan pedagang kaki lima agar lebih memudahkan untuk dilakukan pengelolaan dalam strategi pemberdayaan ini. Hal tersebut berbeda dengan hasil wawancara terhadap Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Memang dalam pengembangan visi dan misi Dinas khususnya pemberdayaan PKL di Aloon-Aloon Ponorogo sudah berbagai program pemberdayaan yang telah dijalankan. Kami juga melakukan pembinaan melalui pendataan, penyediaan ruang bagi sektor informal, penguatan kelembagaan, bimbingan teknis dan juga penetapan lokasi PKL untuk melakukan usaha perdagangan. Jadi tidak sembarang tempat dapat dijadikan tempat untuk berjualan. Kalau ada yang melanggar kami melakukan penertiban atau penghapusan lokasi usaha.” (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno, MM, Ibu Dra. Krisnawati dan Ibu Indri Hartijah, SE pengembangan visi dan misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo sudah dijalankan sesuai dengan tugas pokok dan fungsi yang berlaku. Pada setiap bidang sudah mempunyai peranan masing-masing sesuai tugas dan fungsi bidang tersebut. Beberapa bentuk pengembangan melalui

pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo sudah diterapkan yang pada intinya ditujukan untuk penumbuhan iklim usaha dan juga pengembangan usaha pedagang kaki lima agar menjadi pelaku ekonomi yang tangguh, berkelanjutan dan berwawasan lingkungan. Selain itu juga untuk menciptakan kota yang bersih, rapi, indah, aman dan nyaman untuk semua masyarakatnya.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diatas dapat dipahami bahwa dalam tahap formulasi strategi melalui pengembangan visi dan misi dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo mengenai pemberdayaan pedagang kaki lima pada dasarnya lebih mengutamakan peningkatkan arus penumbuhan iklim usaha dan juga pengembangan usaha serta memperluas kesempatan kerja dari para pedagang kaki lima. Selain itu pemberdayaan kepada pedagang kaki lima ini juga sebagai salah satu upaya untuk mengelola dan menertibkan para pedagang kaki lima sesuai dengan tempat/lokasi yang telah disediakan oleh pemerintah daerah agar tidak menimbulkan permasalahan, mengganggu ketertiban umum atau fasilitas publik. Perluasan basis dagang dan kesempatan berusaha melalui penumbuhan wirausahawan baru yang berkeunggulan prima untuk mendorong pertumbuhan ekonomi masyarakat kecil dan menciptakan lapangan usaha baru serta pengurangan tingkat pengangguran.

Untuk mendukung pengembangan visi dan misi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima maka diperlukan upaya-upaya yang terencana guna mendukung sebuah pemberdayaan pedagang kaki lima. Salah satu upaya yang dilakukan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya Bidang Perdagangan adalah dengan menerapkan pembinaan, pengelolaan, sosialisasi dan pengarahan kepada para pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran Aloon – Aloon Kabupaten Ponorogo dalam peningkatan dan pengembangan usaha agar meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima yang berkontribusi baik pada perkembangan pendapatan masyarakat pedagang kaki lima sendiri dan menumbuhkan wirausahawan yang berjiwa mandiri.

- **Analisis Peluang dan Ancaman Eksternal**

Pada setiap strategi sangat diperlukan identifikasi atau analisis dari peluang maupun ancaman eksternal dalam menetapkan strategi tersebut. Peluang yang dimaksud adalah suatu kondisi di luar lingkungan organisasi yang menguntungkan dan dapat dimanfaatkan oleh organisasi untuk mendapatkan keuntungan. Sedangkan ancaman merupakan suatu kondisi dimana keadaan di luar lingkungan organisasi dapat menjadi penghalang atau pengganggu yang menghambat kinerja organisasi. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Kalau analisis peluang dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo cukup banyak, apalagi PKL diruang lingkup lingkaran Aloon-Aloon. Yaitu masyarakat memerlukan bantuan pelatihan disektor usaha perdagangan, pemasaran hasil produksi masih luas dan banyak dinikmati masyarakat luas masih membutuhkan banyak produksi. Daya beli masyarakat Kabupaten Ponorogo yang juga cukup tinggi dengan kondisi area PKL yang strategis diwilayah tengah kota. Itu beberapa peluang yang dapat kita manfaatkan untuk menerapkan pemberdayaan PKL disini”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Analisis peluang eksternal disini sesuai hasil wawancara yang telah dilakukan yaitu pada masyarakat yang masih memerlukan bantuan pelatihan di sektor usaha perdagangan untuk mampu memberikan pengembangan pada usahanya. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Peluang dalam menerapkan pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini memang cukup baik. Peluangnya beragam, yaitu mayoritas masyarakat Kabupaten Ponorogo menyukai kuliner di daerah utamanya kawasan Aloon-Aloon, adanya acara tahunan seperti grebegsuro, perayaan hari raya idul fitri, maupun festival reog mini di daerah Aloon-Aloon yang masyarakat umum dapat mengetahui juga para PKL yang berjualan disini, beraneka macam olahan makanan maupun minuman yang diperjualkan oleh para PKL, Area Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo yang semakin tertata dan menjadi pusat keramaian”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Terdapatnya banyak peluang yang masih bisa untuk dioptimalkan dalam strategi pemberdayaan ini sangat baik untuk melaksanakan strategi

tersebut. Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE faktor peluang dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup lingkaran Aloon – Aloon masih cukup baik. Beragam peluang seperti masyarakat yang masih memerlukan bantuan pelatihan disektor usaha perdagangan, daya beli masyarakat yang mayoritas masih relatif tinggi, adanya even-even tahunan di Kabupaten Ponorogo yang masih terus berjalan sampai saat ini, banyaknya aneka macam olahan makanan baru yang disajikan oleh para pedagang kaki lima. Selain itu peluang tersebut apabila dimanfaatkan dengan baik sangat mendukung keberhasilan dari pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

Selain peluang eksternal, pemahaman terhadap ancaman eksternal yang timbul dari luar lingkungan organisasi yang dapat menjadikan penghalang juga sangat penting dalam penetapan suatu strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Ancaman dari lingkungan luar organisasi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini juga sangat menjadikan penghalang. Ancaman dalam hal pelatihan yang diberikan tidak tuntas dan hasilnya kalah bersaing dengan produk-produk baru lainnya, banyaknya para PKL yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo juga ikut masuk dan bersaing dengan PKL yang berasal dari Kabupaten Ponorogo sendiri, masih terdapatnya para PKL yang

menjualkan makanan dan minuman yang mengandung zat kimia yang berbahaya seperti formalin, boraks. Meskipun kami sudah sering melakukan pengecekan dan peringatan tapi tetap ada di beberapa penjual. Berberapa hal tersebutlah yang menjadikan penghalang untuk Dinas dalam pemberdayaan PKL disini". (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Analisis ancaman eksternal dalam wawancara ini yaitu seperti halnya masih terdapat pelatihan yang belum tuntas serta banyaknya pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo yang menyebabkan persaingan semakin meningkat antar pelaku usaha. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara dengan Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

"Ancaman dari luar dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini bisa dibidang berasal dari pedagang kaki lima itu sendiri. Para pedagang kaki lima yang belum tertib dalam penempatan lokasi berjualan mereka yang masih sering melanggar peraturan meskipun sudah sering diperingatkan, kurangnya kepedulian lingkungan dari para PKL yang tidak menjaga kebersihan. Otomatis ancaman itu timbul dari para pelaku pedagang kaki limanya sendiri. Minimnya modal dagang juga menjadi faktor utama yang menjadi penghambat pemberdayaan PKL Kabupaten Ponorogo". (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Pedagang kaki lima yang tidak semuanya tertib dan kadang masih melanggar peraturan seperti pelanggaran lokasi berjualan dan tidak sedikit pula yang kurang peduli terhadap kebersihan menjadikan ancaman eksternal dalam strategi pemberdayaan tersebut. Berdasarkan penjelasan

dari Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE ancaman eksternal dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo adalah lebih kepada pelatihan yang belum dapat berjalan dengan optimal serta ancaman tersebut berasal dari para pedagang kaki lima itu sendiri yang masih belum sepenuhnya mematuhi peraturan yang ditetapkan. Ancaman itu sendiri yang menjadikan penghalang dan belum maksimalnya program pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya diruang lingkup lingkaran Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas dapat dipahami bahwa peluang atau kesempatan dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya diruang lingkup lingkaran Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo dapat dikatakan cukup baik apabila dapat dimanfaatkan secara optimal. Dengan adanya analisis peluang tersebut, maka dapat menjadikan suatu strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut lebih terarah dan tepat sasaran. Selain itu bukan hanya dari faktor peluang saja tetapi juga terdapat faktor ancaman eksternal yang berasal dari luar organisasi yang juga dapat menjadikan penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima itu sendiri. Ancaman tersebut bukan berasal dari luar saja tetapi dari para pelaku pedagang kaki lima itu sendiri yang masih kurang tertib dan masih kurangnya kemampuan dan daya kelola yang tepat dalam sektor perdagangan. Selain itu kendala utama juga dalam hal

permodalan untuk berdagang yang masih relative rendah untuk dapat mengembangkan usaha para pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

- **Analisis Kekuatan dan Kelemahan Internal**

Faktor lain yang juga menjadi penentu suatu penetapan strategi yang terarah dan tepat sasaran selain analisis peluang dan ancaman eksternal adalah juga pada analisis kekuatan dan kelemahan internal. Kekuatan internal adalah sumber daya yang dimiliki suatu organisasi, keterampilan atau keunggulan-keunggulan lain yang membedakan suatu organisasi dengan organisasi lainnya. Sedangkan kelemahan internal adalah suatu keterbatasan atau kekurangan dari sumber daya yang ada di lingkungan organisasi, terbatasnya keterampilan dan kapabilitas yang dapat menghambat kinerja dari suatu organisasi tersebut. Kelemahan tersebut diambil dari internal organisasi. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Untuk faktor kekuatan internal organisasi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo kami rasa sudah cukup memuaskan. Dengan melihat faktornya yang berupa masih banyak masyarakat menggantungkan hidupnya disektor informal dengan usaha perdagangan, selain menjadi seorang petani. Masyarakat membuat produk yang diminati atau dikonsumsi masyarakat banyak makanan dan minuman berbahan baku lokal yang mudah didapatkan, banyak produk UKM termasuk pedagang kaki lima dan juga IKM di Kabupaten Ponorogo yang beraneka macam, dedikasi dan kinerja dari setiap bidang di Dinas dalam hal sarana perdagangan dan pengadaan dan penyaluran bantuan cukup mendukung untuk melaksanakan

pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Kekuatan internal yang dimiliki dalam melaksanakan strategi pemberdayaan cukup mendukung sesuai dengan penjelasan dari wawancara di atas yang meliputi beberapa aspek. Hal tersebut juga didukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE Selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Faktor kekuatan internal dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo yang ada di Dinas INDAGKOP dan UKM yaitu support maupun bantuan dari setiap anggota bidang di Dinas yang berjalan dengan baik dalam memberdayakan PKL, lingkungan kerja dan fasilitas kerja yang cukup mendukung, jalinan kerjasama dari beberapa aktor pemerintahan maupun sektor swasta yang juga ikut menunjang penerapan pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo. Pastinya dengan begitu kinerja kita sesuai tugas dan fungsi yang sudah berlaku juga harus dimaksimalkan sebaik mungkin”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE maka dapat dijelaskan bahwa analisis kekuatan internal organisasi dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo sudah cukup memuaskan dalam penerapan pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Lingkungan kerja yang baik maupun fasilitas kerja yang mendukung untuk menjalankan setiap tugas khususnya pada pemberdayaan pedagang kaki lima. Jalinan kerjasama yang dibangun dengan beberapa aktor

pemerintahan maupun sektor swasta dalam memberikan bantuan kepada para PKL untuk mengembangkan usahanya juga sangat menunjang kekuatan organisasi dalam mengembangkan dan memberdayakan pedagang kaki lima.

Selain dari analisis kekuatan internal organisasi, terdapat juga analisis kelemahan yang terdapat di dalam suatu organisasi yang tentunya akan sangat berpengaruh terhadap berjalanya suatu kegiatan maupun kinerja organisasi itu sendiri. Seperti yang dijelaskan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjelaskan bahwa:

“Kelemahan internal organisasi yang ada disini dalam hal pemberdayaan pedagang kaki lima itu yang pertama masyarakat PKL tidak mempunyai keahlian khusus dalam pengembangan usaha di sektor perdagangan, produk yang dihasilkan terkadang masih menggunakan bahan berbahaya bagi konsumen dan dilarang oleh pemerintah dan belum bisa memproduksi dalam skala besar, kuantitas dan kualitas barang dagangan yang masih belum cukup baik dan memerlukan pembinaan, minimnya jumlah sumber daya manusia (SDM) internal yang menangani pemberdayaan pedagang kaki lima, belum adanya peraturan daerah yang mengatur tentang pemberdayaan kepada pedagang kaki lima. Kalaupun terdapat kendala dalam pemberdayaan PKL, mereka langsung bertanya kepada saya”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Kelemahan internal dari aktor pelaksana strategi tentu sangat berpengaruh dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima yang tidak semuanya memiliki keahlian khusus dalam mengembangkan usaha mereka akan menjadikan hambatan untuk

mengoptimalkan strategi yang diterapkan. Hal tersebut juga dijelaskan dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Dari segi kelemahan internal yang ada pada Dinas INDAGKOP dan UKM disini adalah pada minimnya jumlah sumber daya manusia (SDM) internal yang mengelola dan menangani pemberdayaan pedagang kaki lima, minimnya manajemen dagang di lingkungan organisasi, kurangnya dukungan dana APBD dalam menjalankan pembinaan dan pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo, terbatasnya komunikasi yang lancar antara pedagang kaki lima dengan pihak Dinas. Makanya kelemahan tersebut masih perlu untuk dikaji kembali agar pengembangan kegiatan pemberdayaan PKL disini berjalan lancar”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE seperti yang telah dijabarkan diatas, bahwa analisis kelemahan internal organisasi yang ada dikatakan masih sangat banyak. Kelemahan internal tersebut utamanya dalam penerapan pemberdayaan pedagang kaki lima yaitu pada terbatasnya jumlah sumber daya manusia (SDM) di lingkungan organisasi yang masih dirasa kurang optimal dalam mengelola manajemen dagang dan juga belum adanya peraturan daerah yang mengatur tentang pemberdayaan pedagang kaki lima itu sendiri. Selain itu dukungan dana APBD yang juga masih dikatakan kurang untuk melaksanakan program – program pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut diatas dapat dipahami bahwa identifikasi dari kekuatan internal yang ada di dalam organisasi dapat dirasakan sangat mendukung keberhasilan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Tersedianya infrastruktur yang dirasa cukup baik serta jaringan kerjasama antar berbagai aktor yang juga ikut mendukung pengembangan ekonomi daerah melalui pedagang kaki lima. Selain analisis kekuatan internal, faktor kelemahan internal yang ada di lingkungan organisasi disini yaitu berupa belum adanya peraturan daerah mengenai pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Tidak hanya itu faktor lain juga minimnya jumlah sumber daya manusia (SDM) di lingkungan organisasi yang menangani pembinaan dan pemberdayaan pedagang kaki lima. Tentunya hal tersebut akan sangat berpengaruh besar yang menjadikan kendala dalam mewujudkan kesejahteraan masyarakat pedagang kaki lima, khususnya dalam hal pengembangan usaha yang dapat menciptakan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

- **Penetapan Tujuan Jangka Panjang**

Tujuan jangka panjang sangat penting untuk menentukan arah atau sasaran yang ingin dicapai dalam strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Agar strategi dapat

dijalankan dengan baik dan lancar, maka ditetapkan sebuah tujuan sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai oleh organisasi. Dalam kurun waktu tertentu arah dari strategi tersebut harus dapat mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini bertujuan untuk mewujudkan pembangunan ekonomi yang demokratis dan berkeadilan dengan ditandai meningkatnya pendapatan dari pelaku usaha dagang tersebut. Nantinya kan dengan begitu kita bisa mengoptimalkan sumber daya yang ada di Kabupaten Ponorogo ini, ya salah satunya melalui pemberdayaan pedagang kaki lima ini”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Tujuan utama dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini adalah mewujudkan pembangunan ekonomi dari pelaku usaha yaitu pedagang kaki lima dengan ditandai meningkatnya pendapatan yang diperoleh sehingga dapat menciptakan kesejahteraan masyarakat usaha sektor informal. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Tujuan jangka panjang yang ingin dicapai dari hasil pemberdayaan pedagang kaki lima adalah supaya tumbuh dan berkembangnya ekonomi kerakyatan yang dapat berkontribusi langsung terhadap pendapatan asli daerah. Selain itu menumbuhkan wirausahawan baru di Kabupaten Ponorogo dan mengurangi tingkat pengangguran dengan masyarakat yang berjiwa mandiri, tangguh dan memiliki daya saing

dengan lainya. Dan juga lebih berdayanya masyarakat pedagang kaki lima dengan usaha disektor perdaganganya”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno. MM dan Ibu Indri Hartijah, SE tujuan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima disini merupakan suatu upaya pembangunan ekonomi kerakyatan yang demokratis dan berkeadilan dan dapat menumbuhkan masyarakat yang berjiwa mandiri serta menumbuhkan wirausahawan baru. Selain itu lebih berdayanya para pedagang kaki lima juga akan membantu mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Kabupaten Ponorogo serta ikut berkontribusi baik dalam pengembangan ekonomi lokal.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas dapat dipahami bahwa tujuan jangka panjang dalam kurun waktu tertentu yang ingin dicapai dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima adalah kebutuhan pengembangan ekonomi kerakyatan yang dapat menciptakan kondisi sosial maupun ekonomi masyarakat yang lebih baik. Selain itu dengan adanya strategi pemberdayaan pedagang kaki lima dapat mempermudah pemerintah daerah untuk menetapkan sasaran yang akan dikembangkan. Dengan adanya tujuan jangka panjang yang telah ditetapkan maka sebuah strategi pemberdayaan pedagang kaki lima akan dapat dilaksanakan sesuai dengan harapan yang ingin dicapai, yaitu bahwa pedagang kaki lima juga

berkontribusi nyata sebagai subyek dan obyek dalam pembangunan daerah.

- **Penetapan Strategi**

Pemilihan strategi yang akan ditetapkan sebagai suatu strategi utama yang akan dijalankan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima merupakan suatu langkah untuk menentukan arah serta tahapan-tahapan yang akan dilaksanakan oleh sebuah organisasi. Agar tujuan yang diharapkan dapat dicapai, maka penetapan sebuah strategi dengan langkah-langkah yang terarah dapat menunjang keberhasilan dari suatu kegiatan maupun program yang sedang dilaksanakan. Strategi dibuat untuk mempermudah berjalannya sebuah pemberdayaan. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Kalau untuk penetapan strategi yang kami ambil dalam melakukan pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di kawasan Aloon-Aloon, strateginya yaitu penataan alokasi PKL agar tertata rapi. Dalam strategi alokasi PKL disini kami lebih mengarah pada penempatan kawasan usaha dengan melakukan pembinaan, pengelolaan serta sosialisasi kepada para PKL untuk menjadi pedagang yang memiliki daya saing dan mampu mengembangkan usahanya. Alokasi tersebut juga menekankan para PKL yang berjualan diluar area aloon-aloon atau dipinggir jalan untuk masuk kedalam area aloon-aloon sesuai dengan tempat yang telah kami sediakan untuk mereka. Kami juga menggandeng beberapa sektor swasta seperti Bank Jatim untuk memberikan bantuan pemberdayaan PKL disini”.

(Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Strategi yang ditetapkan dalam menjalankan pemberdayaan pedagang kaki lima yaitu dengan melakukan penataan alokasi usaha pedagang kaki lima agar lebih tertata dengan baik dan tidak mengganggu aktivitas umum. Penataan alokasi juga ditempatkan pada lokasi yang strategis yaitu tetap berada di tengah kota yang menjadi pusat keramaian. Hal tersebut juga di sesuai dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjelaskan bahwa:

“Strategi yang Dinas INDAGKOP dan UKM terapkan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini khususnya di daerah Aloon-Aloon menggunakan strategi penataan lokasi usaha. Kalau dulu para PKL ini bisa berjualan di dalam maupun luar daerah aloon-aloon, pada tahun 2015 kemarin semua PKL harus masuk dikawasan timur dan barat Aloon-Aloon sesuai dengan tempat yang sudah kami sediakan. Strategi ini kami terapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan mengoptimalkan kekuatan yang ada pada Dinas. Jadi pemberdayaan dapat kami jalankan berdasarkan peluang yang kami temukan di lapangan”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Penetapan strategi dengan penataan lokasi usaha dipilih berdasarkan pemanfaatan dari analisis peluang yang masih dapat dioptimalkan dengan tersedianya sarana yang dimiliki oleh daerah dengan di dukung kekuatan internal yang dimiliki oleh aktor pelaksana strategi sesuai dengan penjelasan yang dinyatakan oleh salah satu unsur Dinas. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Dra. Krisnawati selaku

Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjelaskan bahwa:

“Diawali pada tahun 2015 strategi yang Dinas tetapkan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di wilayah Aloon-Aloon yaitu dengan memberikan pembinaan serta pengarahan kepada PKL dengan cara mensosialisasikan peraturan-peraturan tentang ketertiban PKL. Serta pengarahan dalam penggunaan bahan makanan maupun minuman yang mereka jual supaya tidak menggunakan bahan-bahan kimia yang berbahaya. Jadi konsumen para PKL pun akan merasa aman dan nyaman untuk membeli dagangan-dagangan PKL”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 10.30 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan penjelasan dari Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE serta Ibu Dra. Krisnawati, strategi yang ditetapkan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo tahun 2015 dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya pengembangan ekonomi lokal adalah menerapkan strategi alokasi pedagang kaki lima dengan melakukan pembinaan, pengelolaan, penataan serta sosialisasi kepada pedagang kaki lima untuk menjadi para pedagang yang memiliki daya saing dan mampu mengembangkan usahanya sendiri dengan memanfaatkan peluang yang mereka temukan.

Berdasarkan hasil wawancara tersebut di atas dapat dipahami bahwa penetapan strategi yang diambil oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam memberikan pemberdayaan pedagang kaki lima adalah strategi alokasi lahan yang

diterapkan mulai dari tahun 2015 dengan melakukan pembinaan serta pengelolaan kepada pedagang kaki lima. Sosialisasi tentang bahan-bahan makanan dan minuman yang mengandung zat berbahaya juga dilakukan agar kualitas produk yang dihasilkan terjaga baik serta konsumen dari pedagang kaki lima tetap aman untuk membeli produk-produknya. Selain itu dalam strategi tersebut pihak Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo juga menjalankan kemitraan dengan sektor swasta seperti salah satunya adalah Bank Jatim untuk memberikan bantuan dalam menerapkan pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini lebih menekankan pada pemanfaatan peluang-peluang dilapangan yang didukung pengoptimalan kekuatan yang ada pada internal organisasi dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

b) Tahap Implikasi Strategi

- Pelaksanaan/Penerapan Program-Program

Pelaksanaan atau penerapan program-program merupakan suatu bentuk implementasi dari kegiatan-kegiatan yang telah ditentukan dalam perumusan strategi sebelumnya serta untuk mengetahui keberhasilan ataupun kegagalan strategi yang telah ditetapkan. Agar pelaksanaan program pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon

berjalan dengan lancar, maka dalam menjalankan program pemberdayaan tersebut melalui beberapa tahapan. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Jadi begini pada pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di daerah Aloon-Aloon ini Bapak Bupati ingin menata dan menumbuh kembangkan usaha disektor informal agar ekonomi kerakyatan ini dapat terwujud dengan baik. Pada akhir tahun 2014 dilakukan pendataan seluruh PKL Kabupaten Ponorogo, kemudian tahun 2015 dilaksanakan program penempatan alokasi PKL sudah mulai diberlakukan, ya itu salah satunya PKL diluar area aloon-aloon dipindahkan kedalam area aloon-aloon yang memang sudah disediakan lahan oleh Bapak Bupati. Setelah kita tempatkan, para PKL itu selanjutnya juga kami beri pembinaan serta pengarahan dalam hal manajemen dagang. Sasarannya agar PKL mampu tumbuh dan berkembang usaha mereka dan mampu menjadikan peluang untuk membukakan kesempatan kerja baru untuk masyarakat Kabupaten Ponorogo”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo)

Berikut ini adalah detail foto dari penataan alokasi usaha pedagang kaki lima yang berada di kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo:



Gambar 5. Alokasi Penataan PKL Area Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo

Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2016

Pelaksanaan program yang salah satunya penataan lokasi kawasan pedagang kaki lima mulai diterapkan pada tahun 2015 dengan sasaran yaitu pedagang kaki lima mampu tumbuh dan berkembang usaha mereka serta mampu menciptakan ekonomi kerakyatan melalui usaha sektor informal. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjelaskan bahwa:

“Penerapan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini kami jalankan dalam beberapa upaya. Kami selaku Dinas yang menangani melakukan penataan terlebih dahulu kepada PKL, yang kemudian setelah tertata di lokasi yang telah disediakan kami lakukan pembinaan serta sosialisasi pengarahannya produk-produk makanan maupun minuman yang tidak mengandung zat berbahaya. Itu untuk para PKL makanan dan minuman. Kalau untuk PKL yang lain seperti penjual baju maupun yang lainnya itu kami menjalin kerjasama dengan UKM dan IKM di wilayah Kabupaten Ponorogo untuk memberikan bagian pemasaran produk-produknya melalui PKL tersebut. Ya jadi PKL dapat lebih mudah untuk mendapatkan stok barang penjualan. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Selain penataan lokasi usaha, pelaksanaan pembinaan maupun sosialisasi dan pengelolaan serta jalinan kerjasama juga diterapkan untuk mendukung keberhasilan dari strategi pemberdayaan. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Tuminah selaku penjual jagung bakar yang termasuk dalam kelompok pedagang kaki lima Samandiman salah satu perwakilan pedagang kaki lima yang berada di

ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Kami para PKL di aloon-aloon sini dibagi kedalam dua golongan mas, yaitu golongan PKL Samandiman dan golongan PKL Adiboga. Samandiman adalah PKL yang berjualan makanan dan minuman, sedangkan Adiboga adalah PKL yang berjualan pakaian, mainan, dan lain sebagainya. Saya ini termasuk golongan Samandiman mas, kurang lebih saya berjualan disini sekitar 7 Tahunan. Program pemberdayaan PKL yang diberikan kepada kami itu cukup banyak mulai dari kami di data tahun 2014, ditertibkan tahun 2015 kemarin yang sekarang jadi masuk kedalam area aloon-aloon semua yang menjadi terlihat bersih dan rapi juga, kami juga diberi pelatihan dan pengarahan juga yang tempatnya di Balai Latian Kerja, pelatihan itu berupa pengelolaan dagang dan penggunaan bahan-bahan makanan yang sehat, pemanfaatan peluang sesuai kondisi didaerah. Dan juga kami tahun 2014 kemarin diberikan bantuan gerobag PKL oleh Bank Jatim. Kalau penertiban kami disini hanya diwajibkan membayar pajak/retribusi tempat sebesar 3000 dan listriknnya 4000, itu pemungutanya setiap hari, kalau saya pas gak jualan ya gak bayar”. (Wawancara pada tanggal 26 Mei 2016 pukul 16.30 WIB di Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo).

Berikut ini adalah detail foto bantuan gerobag pedagang kaki lima yang diberikan oleh Bank Jatim Kantor Cabang Kabupaten Ponorogo:



Gambar 6. Bantuan Gerobag PKL dari Bank Jatim
Sumber: Dokumentasi Peneliti, 2016

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas yang telah dijelaskan oleh Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE serta Ibu Tuminah dapat dipahami bahwa dalam tahap pelaksanaan dan penerapan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon dijalankan dengan beberapa tahapan. Mulai dari pendataan pedagang kaki lima, penataan alokasi para pedagang kaki lima, pembinaan dengan pelatihan dan pengarahan, jalinan kerjasama dengan Bank Jatim dalam memberikan bantuan gerobak kepada pedagang kaki lima. Dari keseluruhan program-program yang dilaksanakan tersebut diperlukan proses dengan kurun waktu tertentu. Selain itu dengan penerapan program pemberdayaan yang ada sasarannya adalah supaya usaha disektor perdagangan yang ada di Kabupaten Ponorogo lebih berdaya yang termasuk juga pedagang kaki lima, selain menumbuhkan masyarakat yang berjiwa mandiri yang mampu memberikan perkembangan terhadap usahanya tersebut dan menciptakan wirausahawan-wirausahawan baru di daerah Kabupaten Ponorogo. Pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut juga disesuaikan dengan tugas dan fungsi dari masing-masing bidang yang ada di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

- **Mengalokasi Sumber Daya**

Setiap strategi dengan berbagai bentuk program perlu adanya dukungan dari sumber daya yang memadai untuk melaksanakannya. Dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, sumber daya disini dapat berupa sumber daya finansial yang berhubungan dengan dana untuk program operasional pemberdayaan seperti pelaksanaan pembinaan dan pengelolaan dan juga fasilitas sarana dan prasarana berupa lokasi dan tempat usaha seperti lapak-lapak untuk pedagang kaki lima yang akan dilakukan pemberdayaan. Sedangkan sumber daya manusia dalam hal ini adalah siapa saja aktor-aktor yang terlibat dalam strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Jika para pelaksana program-program tidak mendapatkan sumber-sumber yang diperlukan untuk menjalankan strategi, maka penerapan strategi tersebut akan berjalan tidak efektif. Ketika strategi tidak bisa diterapkan dengan baik maka tujuan yang ingin dicapai tidak akan bisa terlaksanakan dengan optimal.

1) Sumber Daya Manusia

Penerapan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima ini akan sulit terwujud tanpa didukung oleh pegawai yang memiliki kemampuan memadai dan professional. Disamping itu, keberhasilan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima juga tidak

akan terlepas dari peranan sumber daya manusia yang ada di dalam maupun diluar. Oleh karena itu, aspek pelaksanaan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM adalah sumber daya manusia internal pelaksana. Sumber daya yang baik dilihat dari kualitas maupun kuantitas para agen pelaksana. Berikut ini adalah tabel tentang jumlah pegawai yang ada di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo:

Tabel 4. Data Pegawai Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

No	Penempatan	Jumlah	Keterangan
1	Sekretariat	16	Orang
2	Bidang Industri	15	Orang
3	Bidang Perdagangan	11	Orang
4	Bidang Koperasi dan UKM	14	Orang
5	Bidang Pasar	23	Orang
6	UPT Pasar Somoroto I, Somoroto II, Badegan	14	Orang
7	UPT Pasar Kota, Pasar Songgolangit, Pasar Legi Selatan, Pasar Tonatan	22	Orang
8	UPT Pasar Jetis, Tamansari, Sawoo	10	Orang
9	UPT Pasar Pulung, Jenangan, Kesugihan	13	Orang
10	UPT Pasar Balong, Bungkal, Slahung	11	Orang
	Jumlah Total	149	Orang

Sumber : Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo (2015)

Berikut ini adalah tabel tentang jumlah pegawai di Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo:

Tabel 5. Data Pegawai Bidang Perdagangan

No	Pegawai	Jumlah
1	Kepala Bidang Perdagangan	1
2	Seksi Sarana Perdagangan dan Metrologi	1
3	Seksi Eksport dan Import	1
4	Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen	1
5	Staf Sarana Perdagangan dan Metrologi	3
6	Staf Eksport dan Import	2
7	Staf Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen	2

Sumber: Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo (2015)

Berdasarkan data jumlah pegawai di Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo sebagaimana dipaparkan di atas diketahui berjumlah 11 orang. Hal diatas didukung dengan hasil wawancara terhadap Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Bidang Perdagangan ini mempunyai 11 pegawai. Semua memiliki keahlian masing-masing dibidangnya. Semua pegawai di Bidang Perdagangan ini pun memahami tentang program-program pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo. Akan tetapi akan lebih baik apabila ada penambahan pegawai di bidang ini yang memiliki keahlian lebih dalam hal pemberdayaan PKL agar program-program nya dapat terlaksana dengan baik”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Sumber daya manusia khususnya bidang perdagangan merupakan aktor pelaksana dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Semua unsur pegawai di bidang perdagangan juga sudah memahami tentang program-program pemberdayaan yang

diterapkan sesuai dengan penjelasan dari hasil wawancara di atas. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara terhadap Ibu Dra. Krisnawati selaku Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Kemampuan pegawai yang ada sekarang di Bidang Perdagangan sudah tidak diragukan lagi. Setiap pegawai memiliki skill masing-masing dan bisa mengemban tugas serta fungsi dari pegawai itu sendiri dalam pekerjaannya. Tetapi juga akan lebih optimal lagi pelaksanaan program pemberdayaan PKL apabila ada penambahan pegawai baru agar bisa membantu dalam kegiatan di setiap program-program tersebut”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 10.30 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Kemampuan pegawai di setiap bidang sesuai dengan fungsi masing-masing dalam melaksanakan pekerjaannya cukup memadai. Hal tersebut juga di dukung dengan tabel dibawah ini tentang riwayat pendidikan masing-masing pegawai di Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo, sebagai berikut:

Tabel 6. Data Riwayat Pendidikan Pegawai Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

No	Pendidikan	Jumlah
1	S2	2
2	S1	5
3	SMA	4
	Jumlah	11

Sumber: Olahan Penulis, 2016

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas dapat dipahami bahwa kondisi sumber daya manusia yang ada di Bidang Perdagangan, apabila dilihat dari segi kualitas sudah mendukung dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo ini. Akan tetapi akan lebih baik apabila ada penambahan pegawai baru untuk mendukung kelancaran dari program-program pemberdayaan pedagang kaki lima yang telah ditetapkan.

Selain itu terdapat 3 (tiga) pihak sumber daya manusia yang berkepentingan dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Pihak tersebut adalah : 1) Pihak-pihak yang berada di lingkungan pemerintahan Kabupaten Ponorogo khususnya Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang memiliki tugas pokok dan fungsi di bidang pemberdayaan pedagang kaki lima, 2) Masyarakat umum dan sektor swasta yang secara langsung dan tidak langsung menjadi pihak yang menerima dan membantu dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, 3) pedagang kaki lima yang menjadi sasaran utama dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya diruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menyatakan bahwa:

“Dalam pemberdayaan PKL disini khususnya di kawasan aloon-aloon ada tiga sumber daya yang berkepentingan. Yaitu kami pihak Dinas sebagai pelaksana, masyarakat umum dan sektor swasta sebagai pembeli barang dagangan dan juga jaringan kemitraan, dan PKL di kawasan aloon-aloon itu sendiri”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo)

Berikut ini adalah tabel pihak-pihak yang berkepentingan dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo:

Tabel 7. Pihak-Pihak Yang Berkepentingan Dalam Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima di Kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo

No	Pihak Yang Berkepentingan	Keterangan
1	Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo	a. Melaksanakan strategi dalam bentuk program-program pemberdayaan yang bertujuan untuk mengembangkan usaha para PKL. b. Menyediakan lokasi usaha yang sesuai dengan penetapan pemerintah daerah Kabupaten Ponorogo. c. Melaksanakan pembinaan dan pengelolaan kepada PKL serta sebagai aktor utama yang menangani PKL Kabupaten Ponorogo.
2	Masyarakat Umum dan Sektor Swasta a. Pembeli b. Bank Jatim c. Wisatawan/Pengunjung aloon-aloon	a. Pembeli : kebutuhan rasa nyaman dan aman dalam setiap transaksi jual-beli barang dagangan PKL yang memiliki tempat bersih dan strategis di kawasan aloon-aloon Kabupaten Ponorogo b. Bank Jatim : Aktor kemitraan dalam penerapan strategi pemberdayaan PKL melalui bantuan gerobak PKL dan bentuk bantuan yang lainnya.

		c. Wisatawan/Pengunjung : mendapatkan fasilitas ruang publik (taman area aloon-aloon) yang bersih, tertib, indah, aman dan rapi
3	Pedagang Kaki Lima di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo	a. Adanya kepentingan untuk mencari penghasilan untuk menunjang kebutuhan keluarga b. Adanya kebutuhan bantuan pengembangan usaha yang dapat meningkatkan usaha serta pendapatan mereka

Sumber : Olahan Penulis, 2016

2) Sumber Daya Finansial

Ketika agen pelaksana suatu strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima melalui berbagai program telah mempunyai sumber daya manusia yang memadai, tetapi tidak didukung dengan sumber daya finansial/dana dalam menjalankan program tersebut akan sulit untuk mencapai keberhasilannya. Dana menjadi hal yang sangat penting untuk dipertimbangkan dalam menjalankan sebuah strategi melalui berbagai program agar dapat tercapai tujuan yang bersangkutan. Apabila program tersebut berskala nasional maka dana tersebut biasanya dari sumber dana APBN. Jika berskala daerah maka dana yang didapat berasal dari sumber dana APBD. Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Dana yang kami dapatkan dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan PKL berasal dari APBD. Sumber dana yang dikeluarkan dari APBD kami gunakan untuk menjalankan pembinaan serta pengembangan dan penertiban alokasi usaha PKL. Dana tersebut juga bukan dalam jumlah yang besar. Akan tetapi kalau untuk sekarang kami tidak bisa memberikan bantuan tentang akses permodalan untuk para PKL disini”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Dana tersebut digunakan untuk menyediakan sarana dan prasarana serta untuk melakukan pengembangan dan pembinaan kepada para pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo agar dapat dikelola sebaik mungkin. Sebagaimana hal yang diungkapkan oleh Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Kalau selama ini dana yang diberikan untuk melaksanakan pembinaan dan pelatihan kepada para PKL ya berasal dari dana APBD. Program-program pemberdayaan PKL disini pun kami sesuaikan dengan dana yang tersedia. Kami juga kan menjalin kerjasama berbagai pihak yang salah satunya dengan Bank Jatim. Pihak Bank Jatim juga memberikan bantuan gerobak kepada PKL tahun 2014 kemarin serta bentuk bantuan yang lainnya. Jadi ya kami berusaha untuk memaksimalkan semua dukungan dalam bentuk apapun yang diberikan kepada kami yg salah satunya seperti gerobak PKL tersebut”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana di atas dapat dipahami bahwa sumber daya yang dibutuhkan untuk mendukung penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan

pengembangan ekonomi lokal adalah sumber daya manusia dan sumber daya finansial. Dengan adanya kedua sumber daya tersebut, diharapkan dapat mendukung tercapainya tujuan dari pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang bisa menumbuhkan jiwa wirausaha kepada masyarakat di Kabupaten Ponorogo.

c) Tahap Evaluasi Strategi

- Peninjauan Ulang faktor Internal

Kajian ulang terhadap penerapan suatu strategi untuk mengetahui dan menilai apakah berjalan dengan baik strategi yang diterapkan ataukah strategi tersebut kurang maksimal untuk dijalankan. Ada beberapa faktor dalam tahap evaluasi strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang salah satunya adalah evaluasi ulang terhadap faktor internal yaitu kekuatan dan kelemahan organisasi yang merupakan agen pelaksana strategi tersebut. Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjelaskan bahwa:

“Pada kajian ulang dari faktor kekuatan internal untuk strategi pemberdayaan PKL ini yaitu lebih memfokuskan pada sumber daya manusia dari para pelaksana pemberdayaan PKL. Maksudnya kami lebih berusaha untuk mengembangkan dan mengatur program-program pemberdayaan yang sekiranya kami sesuaikan dengan sumber daya dari para pedagang kaki lima tersebut. Selain itu kajian lainnya juga dalam aspek kemitraan, kami ingin menggandeng beberapa sektor

swasta lagi maupun UKM dan IKM daerah sebagai stakeholder yang dapat menunjang terlaksananya dengan lancar strategi pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo. Sedangkan kajian ulang dari faktor kelemahan internal yang kami pahami adalah masih minimnya dana APBD yang tersedia untuk menjalankan pemberdayaan PKL disini. Khususnya dalam aspek permodalan, memang Dinas belum bisa membantu apa-apa bagi para PKL di Kabupaten Ponorogo, kami hanya bisa mengarahkan saja. Maka dari itu menciptakan akses permodalan melalui pembuatan koperasi simpan pinjam khusus bagi para pelaku usaha sektor informal ini juga perlu diupayakan”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Tinjauan ulang dari analisis internal dimaksudkan untuk mengetahui faktor-faktor yang perlu untuk dikaji ulang dan dilakukan evaluasi kembali dalam strategi pemberdayaan. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Memang sejauh ini kalau dalam tahap evaluasi strategi, utamanya kajian tentang kekuatan dan kelemahan internal sangat penting untuk menyempurnakan strategi pemberdayaan PKL disini. Karena kan kami disini sebagai aktor yang menjalankan strategi tersebut. Kalau evaluasi dari kekuatan internal sendiri lebih kepada penataan alokasi PKL nya, sebisa mungkin kami harus menyediakan tempat-tempat yang pas seperti pujasera yang bisa menampung tempat untuk PKL itu berjualan. Tentunya tempat tersebut yang strategis dan bersih jadi masyarakat pun tidak ragu untuk membeli produk jualanya para PKL. Kalau evaluasi kelemahan internal dari Dinas, masih minimnya sumber daya manusia dalam mengelola dan menciptakan program-program pemberdayaan PKL tentang manajemen dagang. Ya ada yang bisa tapi tidak secara keseluruhan dan belum maksimal. Berjalan atau tidaknya program pemberdayaan ini kan juga bergantung pada kami sebagai pelaksananya itu sendiri”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana di atas oleh Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE dapat dipahami bahwa dalam tahap evaluasi internal yaitu pada kekuatan organisasi adalah bahwa memang kajian ulang disini lebih memfokuskan pada sumber daya manusia yang ada. Sumber daya manusia di Bidang Perdagangan masih berupaya untuk menetapkan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima yang disesuaikan dengan sumber daya dari para pedagang kaki lima itu sendiri. Selain itu juga dalam evaluasi alokasi tempat usaha masih dirasa kurang untuk bisa memberikan sarana dan prasarana yang tepat untuk lokasi jualan pedagang kaki lima yang bisa menarik minat para masyarakat seperti pujasera yang bersih dan nyaman. Stakeholder yang ikut berperan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo juga masih dirasa kurang untuk menunjang keberhasilan strategi pemberdayaan tersebut. Sedangkan dari sisi evaluasi kelemahan internal yaitu masih minimnya dana yang diberikan dari APBD untuk menjalankan pembinaan dan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima. Belum terdapatnya bantuan terhadap akses permodalan kepada para pedagang kaki lima agar dapat mengembangkan usahanya juga menjadi kelemahan yang utama. Jumlah sumber daya manusia yang masih kurang dalam memberikan pembinaan tentang manajemen dagang pun juga belum bisa dibilang optimal. Jadinya pembinaan yang diberikan masih dalam tahap pengembangan. Guna mendukung keberhasilan dari

pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon, evaluasi dari lingkungan internal tersebut dapat menjadikan kajian yang membangun untuk para aktor-aktor pelaksanaannya.

- **Peninjauan Ulang Faktor Eksternal**

Dalam pelaksanaan sebuah strategi di suatu instansi pemerintahan tidak akan pernah lepas dari dukungan dan hambatan yang dihadapi. Maka dari itu diadakannya evaluasi ini untuk dapat mengetahui faktor-faktor apa saja yang menyebabkan hal tersebut. Selain dari lingkungan internal, lingkungan eksternal pun menjadi faktor yang sangat penting untuk dikaji kembali dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Strategi pemberdayaan PKL ini harus melihat peluang yang ada di lapangan. Dalam evaluasi eksternal utamanya sektor peluang masih banyak peluang yang bisa dijadikan modal untuk mengembangkan usaha para PKL. Dari segi PKL sendiri sudah mulai banyak PKL yang mempunyai ide-ide baru dalam tata cara berdagang maupun dalam dalam mengolah produk dagangan mereka. Tinggal kita berikan pegasarahan dan fasilitas yang tepat agar bisa menjadi pelopor bagi PKL yang lain. Sedangkan evaluasi dari faktor ancamanya adalah harus bisa membatasi PKL baru yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo untuk ikut bersaing dalam usaha sektor informal ini. Bukan dilarang tapi hanya membatasi”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Kajian ulang terhadap faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman dimaksudkan untuk mengevaluasi hasil analisis terhadap pemanfaatan peluang dan meminimalan ancaman yang masih bisa dilakukan oleh aktor pelaksana strategi pemberdayaan ini. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Evaluasi faktor eksternal disini pertamanya dari segi peluang yaitu para PKL ini kan bisa dibidang menjadikan pekerjaan tersebut sebagai pekerjaan utama mereka. Kami pun juga sudah berusaha untuk menatakan lokasi yang tepat untuk mereka berjualan. Jadi kami disini sebagai pelaksana strategi tersebut lebih menekankan kepada para PKL untuk bisa menciptakan suatu produk yang sekiranya masyarakat sekarang cari. Entah itu makanan dan minuman dengan olahan yang belum ada disini maupun barang-barang lainya seperti baju dan aksesoris sesuai dengan perkembangan sekarang. Sedangkan kajian dari segi ancamanya yaitu PKL yang kurang mampu untuk menjaga kebersihan lingkungan dimana mereka berjualan. Kalau tempatnya tidak bersih, pembelipun juga tidak mau membeli dagangan PKL tersebut. Pelatihan yang belum berjalan dengan tuntas pun juga menjadi ancaman. Banyak PKL yang tidak jarang mempedulikan masalah pembinaan yang kami berikan, jadinya tidak semua PKL itu sendiri memiliki kemampuan untuk mengembangkan usaha mereka”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas terhadap Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE dapat dipahami bahwa dalam tahap evaluasi eksternal dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yaitu kajian ulang faktor peluang adalah bahwa sudah mulai tumbuh ide-

ide baru dari para PKL dalam pengelolaan dan penciptaan produk dagangan, yang tentunya hal tersebut dapat menjadikan penunjang yang baik dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang sedang diterapkan. Peluang tersebut akan lebih berkembang jika diberikan pembinaan dalam pemasaran hasil produksinya. Sedangkan dari evaluasi faktor ancamanya lebih memfokuskan pada pembatasan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo, semakin bertambahnya jumlah pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah juga akan menjadikan kendala yang signifikan terhadap penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya pedagang kaki lima yang asli dari daerah Kabupaten Ponorogo. Selain itu penerapan kepedulian lingkungan yang termasuk menjaga kebersihan dan kenyamanan juga menjadi point penting dalam evaluasi dari ancaman eksternal.

- **Mengukur Kinerja**

Pada tahap evaluasi suatu strategi tentunya tidak terlepas juga dari pengukuran atau penilaian kinerja pihak pelaksana strategi tersebut. Evaluasi strategi diperlukan karena apa yang berhasil saat ini tidak selalu berhasil pada kemampuan yang lain. Adanya pengukuran kinerja ini akan dapat mengetahui seberapa baik atau buruk dari kinerja para pelaksana yang diberikan terhadap pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Karena itu, evaluasi dari hasil kinerja

pegawai yang menjalankan program-program tersebut sangat diperlukan untuk nantinya pengambilan tindakan selanjutnya. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menjelaskan sebagai berikut:

“Untuk mengukur kinerja dari anggota pelaksana strategi pemberdayaan PKL ini memang tidak terlalu sulit. Salah satunya dengan kita melihat hasil dari program-program yang dikembangkan dalam strategi tersebut dapat berjalan dengan tuntas atau tidak. Sejauh ini mereka sudah cukup baik menjalankan beberapa program seperti pembinaan, penataan alokasi PKL dan juga penyaluran bantuan. Selain itu dapat diketahui dengan semakin terkelola dan tertatanya para PKL di daerah aloon-aloon yang membuat pengunjungpun juga semakin meningkat dan nyaman dengan tempat PKL yang baru itu. Otomatis kan bisa kita ketahui kinerja pegawai sudah maksimal atau masih belum maksimal”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Penilaian kinerja tersebut disesuaikan dengan hasil yang diberikan dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang dapat dikatakan juga cukup memuaskan. Hal tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Kalau pengukuran kinerja dari pegawai disini saya rasa sudah memuaskan kinerja dari setiap bidang. Apalagi bidang perdagangan yang menangani langsung masalah PKL tersebut, kan bisa kita ketahui langsung juga dengan semakin tertatanya daerah aloon-aloon dari PKL, kalau dulu dipinggir-pinggir jalan yang masih semrawut, tapi sejak 2015 kemarin sudah dipindahkan masuk semua ke dalam yang memang sudah disediakan tempatnya. Selain itu jalinan kerjasama

yang dibangun dengan beberapa pihak seperti Bank Jatim dan UKM yang ada disini juga baik dalam pemberian bantuan kepada PKL tersebut. Dan juga tidak pernah mendapat protes dari para PKL dalam menjalankan strategi dengan program-program pemberdayaan itu sendiri. PKL pun justru merasa lebih tertata dan terkelola”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Bidang perdagangan selaku pelaksana dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima telah memberikan hasil yang cukup baik dengan hasil penilaian kinerja yang telah dilakukan sesuai dengan penjelasan di atas. Hal tersebut juga di jelaskan dengan hasil wawancara kepada Ibu Tuminah yang merupakan perwakilan dari salah satu pedagang kaki lima kelompok Samandiman ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Selama penataan lokasi baru tempat kami jualan disini saya kira semakin rapi ya mas, saya merasa lebih nyaman dan enak saja ditempat ini. Lahan parkir pun sudah disediakan sendiri tidak asal parkir dipinggir jalan seperti dulu. Para pembeli disini pun juga semakin bertambah dan banyak yang bilang kepada saya kalau sekarang kondisi aloon-aloon lebih rapi dan baik dengan penempatan kami yang baru ini. Pembinaan dalam hal penjualan produk makanan dan minuman yang sehat pun juga sangat baik penyampainya dan mudah saya mengerti”. (Wawancara pada tanggal 26 Mei 2016 pukul 16.30 WIB di Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo)

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas kepada Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Indri Hartijah, SE serta Ibu Tuminah maka dapat dipahami bahwa dalam tahap evaluasi pengukuran kinerja Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya bidang perdagangan yang menjadi agen pelaksana dalam strategi pemberdayaan

pedagang kaki lima dirasa sudah cukup baik kinerja dari setiap pegawai di bidang perdagangan. Dapat diketahui dari sasaran dalam pemberdayaan pedagang kaki lima yang menerapkan strategi alokasi lahan yang diterapkan pada tahun 2015, pedagang kaki lima pun semakin tertib dan terkelola dengan baik pada tempat-tempat yang memang sudah disediakan pemerintah daerah. Kinerja pegawai dalam membina para pedagang kaki lima juga dapat dikatakan memuaskan dengan didukung dengan hasil penjelasan oleh perwakilan pedagang kaki lima kelompok Samandiman yang menjelaskan bahwa pedagang kaki lima semakin merasa nyaman dan baik setelah dilakukan penataan lokasi jualanya.

Untuk mendukung dan mengetahui kinerja organisasi sudah baik atau masih dirasa kurang, dapat diketahui juga dengan output/hasil dari pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut. Semakin berkembang dan tertatanya para pedagang kaki lima yang ada diruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, maka dapat dipahami bahwa kinerja Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya bidang perdagangan memang sudah baik dalam melaksanakan tugas dan fungsinya sesuai ketentuan yang berlaku.

Selain itu pencapaian tujuan dari hasil penerapan strategi yaitu pada pengembangan ekonomi lokal dapat diketahui dengan peningkatan perekonomian masyarakat terutama dari sektor informal yang berupa peningkatan pendapatan para pedagang kaki lima di ruang lingkup lingk

aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Hal tersebut diketahui berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan dengan salah satu perwakilan pedagang kaki lima yang menyatakan bahwa terdapat peningkatan daya beli masyarakat umum setelah diterapkannya strategi pemberdayaan yang ditekankan pada penataan alokasi usaha dan pemberian pembinaan yang diberikan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Dengan demikian maka penulis dapat menyimpulkan bahwa peningkatan perekonomian masyarakat melalui peningkatan pedapat pedagang kaki lima juga berkontribusi baik pada pengembangan ekonomi lokal khususnya Kabupaten Ponorogo.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Dari Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal di Kabupaten Ponorogo.

a. Faktor Pendukung

Pada sebuah pelaksanaan strategi melalui berbagai program-program di suatu instansi pemerintahan tidak akan pernah lepas dari faktor dukungan serta hambatan yang dihadapi. Ada beberapa hal penting yang menjadi faktor pendukung internal dan faktor pendukung eksternal dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini. Faktor pendukung internal yaitu kemampuan pegawai negeri sipil dalam menetapkan program-program pemberdayaan yang disesuaikan dengan

sumber daya yang tersedia. Sedangkan faktor pendukung eksternal adalah jalinan kerjasama atau program kemitraan dengan sektor swasta.

1) Sumber Daya Aparatur Yang Memiliki Kompetensi dan Kapasitas Dalam Menetapkan Program-Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Yang Disesuaikan Dengan Sumber Daya Yang Tersedia

Faktor pendukung yang pertama adalah sumber daya aparatur yang memiliki kompetensi dan kapasitas yang memadai yang ada di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya Bidang Perdagangan dalam menetapkan program-program pemberdayaan. Faktor ini merupakan hal penting dalam menunjang keberhasilan dari suatu strategi. Jika pihak yang menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut tidak memiliki kompetensi dan kapasitas yang memadai dalam menetapkan program-program dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia, maka pelaksanaan strategi tersebut tidak akan bisa berjalan dengan maksimal. Hal tersebut diungkapkan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo, sebagai berikut:

“Strategi ini kan sarannya adalah kepada pedagang kaki lima, jadi kompetensi dan kapasitas masing-masing pegawai yang ada di Dinas terlebih pegawai di bidang perdagangan dalam menyusun program-program pemberdayaan PKL yang sesuai dengan sumber daya yang tersedia ini juga mendukung keberhasilan dari

pelaksanaan strategi tersebut. Terlebih lagi kan yang mendapat tugas mengelola PKL ini kan juga bidang perdagangan. Kalau masalah penyusunan program-program seperti program pembinaan, penataan, dan pengembangan usaha PKL, pegawai bidang perdagangan ini dirasa sudah cukup mampu membaca peluang yang tersedia, jadi tidak perlu di khawatirkan lagi". (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Kompetensi serta kapasitas yang memadai dari sumber daya manusia di bidang perdagangan sangat mendukung penerapan strategi pemberdayaan ini yang mampu mengoptimalakan setiap program-program yang dilaksanakan. Hal tersebut juga didukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

"Dukungan dalam penerapan strategi pemberdayaan ini ya utamanya harus berasal dari internal sini. Apalagi saya disini sebagai subbag penyusunan program dan pelaporan, jadi dalam membuat program-program pemberdayaan tersebut terlebih dahulu saya sesuaikan dengan kondisi yang ada di lapangan. Tentunya saya juga upayakan dengan sumber daya yang ada baik di internal maupun eksternal dan saya konsultasikan juga dengan bidang-bidang yang ada disini. Baru setelah itu saya koordinasikan dengan kepala bidang perdagangan selaku pelaksana program-program pemberdayaan PKL tersebut. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas dapat dipahami bahwa pernyataan tersebut menguatkan bahwa kemampuan masing-masing pegawai negeri sipil yang ada di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya Bidang

Perdagangan dalam menetapkan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima melalui beberapa tahapan adalah faktor pendukung yang penting agar strategi ini dapat berjalan dengan maksimal.

2) Program Kemitraan

Faktor pendukung eksternal dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini adalah program kemitraan dengan berbagai sektor yang meliputi instansi pemerintahan maupun sektor swasta. Kerjasama dari berbagai pihak sangat dibutuhkan dalam menjalankan program-program yang ditelah ditetapkan, salah satunya seperti Bank Jatim yang juga tergabung menjadi aktor kemitraan yang memberikan bantuan yang salah satunya dalam bentuk bantuan gerobag kepada pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Hal tersebut sesuai dengan yang diungkapkan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

“Memang benar salah satu faktor pendukung yang berasal dari luar ini ya jalinan kemitraan atau kerjasama yang kami bangun. Baik itu dengan sektor swasta maupun UKM dan IKM yang ada di Kabupaten Ponorogo sini. Program kemitraan ini sangat mendukung berjalanya program-program pemberdayaan dalam bentuk bantuan dana maupun bantuan fasilitas dagangan seperti gerobag PKL tersebut”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Program kemitraan yang dijalin baik dengan sector pemerintahan maupun sector swasta memberikan dampak yang menunjang terhadap pelaksanaan strategi pemberdayaan. Seperti misalnya bantuan gerobag PKL yang diberikan oleh Bank Jatim sangat membantu tercapainya tujuan dari pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Penjelasan tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Dra. Krisnawati selaku Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Program kemitraan ini memang sangat membantu sekali dalam melaksanakan pemberdayaan PKL di Kabupaten Ponorogo utamanya kawasan aloon-aloon. Seperti gerobag PKL yang diberikan oleh Bank Jatim kemarin yang termasuk salah satu bentuk bantuan, menjadikan lapak-lapak PKL semakin enak dipandang, otomatis pembeli pun juga akan semakin tertarik dan nyaman dengan keadaan dari PKL yang seperti itu”. (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 10.30 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berikut ini adalah detail foto dokumentasi dari penyerahan bantuan gerobag pedagang kaki lima dari Bank Jatim yang diserahkan oleh Bapak Bupati Kabupaten Ponorogo dengan Kepala Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo kepada perwakilan dari pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo:



Gambar 7. Penyerahan bantuan gerobag PKL oleh Bank Jatim

Sumber: Indakop.ponorogo.go.id, 2016

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas kepada Bapak Drs. Winarno, MM dan Ibu Dra. Krisnawati dapat dipahami bahwa dalam melaksanakan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, faktor eksternal yang juga memiliki peranan besar dalam mendukung keberhasilan pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima adalah dari program kemitraan yang dijalin. Seperti salah satu aktor kemitraannya adalah Bank Jatim yang memberikan bantuan gerobag kepada pedagang kaki lima yang ada di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Tentunya program kemitraan ini harus terus dikelola dan dikembangkan agar

dapat memberikan kontribusi yang baik dalam mendukung kelancaran serta keberhasilan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang dapat menciptakan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

b. Faktor Penghambat

Dalam tahap penerapan strategi tentang pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon yang dilaksanakan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo tidak serta merta berjalan mulus. Dari hasil penelitian dapat diidentifikasi faktor hambatan yang muncul dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Ada beberapa faktor yang menjadikan penghambat dalam pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini yaitu diantaranya berasal dari faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal adalah hambatan yang berasal dari dalam organisasi tersebut sedangkan faktor eksternal adalah hambatan yang berasal dari luar organisasi.

1) Anggaran Yang Terbatas Untuk Memfasilitasi Sarana dan Prasarana

Hambatan bagi kinerja Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam melaksanakan program-program dalam

pemberdayaan pedagang kaki lima ini juga dipengaruhi dengan anggaran yang terbatas yang disediakan untuk memfasilitasi sarana dan prasarana program-program pemberdayaan pedagang kaki lima dan juga menyediakan kawasan lokasi usaha pedagang kaki lima. Menurut Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menyatakan bahwa:

“Ya sebenarnya kalau masalah anggaran yang disediakan ini juga masih sangat terbatas ya mas untuk menyediakan sarana dan prasarana seperti fasilitas lokasi untuk PKL. Karena anggaran yang terbatas tersebut, sejauh ini kami masih menggunakan fasilitas yang tersedia dalam menatakan tempat dan menjalankan program-program pembinaan maupun pengelolaan PKL yang ada di aloon-aloon. Lokasi baru yang kami sediakan tahun 2015 itu juga masih termasuk fasilitas umum sebenarnya karena di dalam area aloon-aloon, tetapi kita sudah atur areanya agar tidak mengganggu masyarakat pengunjung aloon-aloon. Kita tatakan disitu biar PKL itu rapi dan tidak berantakan dipinggiran jalan kawasan aloon-aloon, pengunjungpun kan juga jadi senang dengan kenyamanan yang ada”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana di atas kepada Bapak Drs. Winarno, MM dapat dipahami bahwa hambatan internal yang ada dalam menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo adalah anggaran yang terbatas untuk memfasilitasi sarana dan prasarana seperti lahan/lokasi untuk menatakan tempat berjualan para pedagang kaki lima. Selain itu minimnya anggaran yang tersedia untuk

menjalankan program-program seperti pembinaan dan pengelolaan pengembangan usaha untuk para pedagang kaki lima ini juga menjadikan penghambat yang menyebabkan lemahnya daya saing usaha disektor informal utamanya yaitu pedagang kaki lima di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

2) Minimnya Daya Saing Dari Pedagang Kaki Lima Diruang Lingkup Lingkar Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo Dengan Pedagang Kaki Lima Yang Berasal Dari Luar Daerah Kabupaten Ponorogo

Banyaknya jumlah pedagang kaki lima yang ada di Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup aloon-aloon tentunya juga menjadikan persaingan antar pedagang yang semakin tinggi. Dari pendataan terakhir total keseluruhan pedagang kaki lima yang ada di Kabupaten Ponorogo pada tahun 2015 adalah sebanyak 691 pedagang kaki lima yang tersebar ke berbagai tempat. Akan tetapi jumlah paling banyak adalah yang ada di ruang lingkup aloon-aloon sebanyak 270 pedagang kaki lima dengan berbagai jenis dagangan yang diperjualkan. Dari keseluruhan pedagang kaki lima yang ada tidak semuanya asli dari Kabupaten Ponorogo, tetapi juga terdapat dari beberapa daerah lain yang juga menjadi pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Hal tersebut disampaikan oleh Bapak Drs. Winarno, MM selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri,

Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Jumlah PKL yang ada di kawasan aloon-aloon ini merupakan yang paling banyak, bukan hanya dari daerah sini saja tetapi juga banyak yang berasal dari daerah lain. Nah hal tersebutlah yang kemudian menjadikan persaingan antara PKL disini. Dominannya PKL dari luar daerah itu memperjuangkan makanan maupun minuman serta dagangan yang lain itu sesuai dengan khas dari daerah tersebut, contoh mudahnya seperti angkringan solo dan gudeg jogja. Otomatis masyarakat umum kan juga tertarik soalnya barang dagangannya itu masih jarang ada didaerah sendiri. Dari hal tersebutlah yang juga menjadikan faktor penghambat dari strategi pemberdayaan PKL ini”. (Wawancara pada tanggal 20 Mei 2016 pukul 10.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Daya saing yang masih relatif rendah dari pedagang kaki lima lokal dengan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo menjadikan hambatan yang cukup signifikan untuk mengupayakan pengembangan usaha mereka. Penjelasan tersebut juga di dukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Indri Hartijah, SE selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang menyatakan bahwa:

“Para PKL diruang lingkup aloon-aloon ini masih sebagian besar memperjuangkan dagangan yang itu-itu saja, dibandingkan dengan PKL yang berada di tempat lain khususnya yang akhir-akhir ini semakin merebak ya mas, mereka lebih cenderung inovatif dengan memperjuangkan dagangan dengan varian baru dan tidak sedikit pula itu juga PKL dari luar daerah Kabupaten Ponorogo. Kalau seperti itu kan pembeli juga penasaran dan tertarik dengan dagangan PKL yang lain tersebut dibanding dengan jenis dagangan yang masih monoton seperti di aloon-aloon. Hal ini lah yang juga

menyebabkan hambatan dalam program-program kami". (Wawancara pada tanggal 24 Mei 2016 pukul 13.00 WIB di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo).

Berdasarkan hasil wawancara sebagaimana diatas dapat disimpulkan bahwa masih lemahnya daya saing dari pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon dengan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo. Semakin berkembangnya jumlah pedagang kaki lima yang tidak sedikit juga berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo menyebabkan daya saing yang cukup tinggi antar pedagang kaki lima, tentunya hal itulah yang dapat menghambat strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal. Tidak hanya itu minimnya sarana dan prasarana yang tersedia juga menghambat penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut. Namun demikian, Bidang Perdagangan tetap mengusahakan penyediaan sarana dan prasarana yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan dan juga melakukan pembinaan dan pengarahan atas kegiatan pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut.

C. Pembahasan

1. Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal Melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten

Ponorogo.

a) Tahap Formulasi Strategi

- Pengembangan Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo

Pengembangan visi dan misi yang dimaksud oleh Fred David lebih dimaksudkan bahwa dalam melaksanakan suatu strategi terlebih pada tahap formulasi strateginya, tahap pengembangan visi dan misi diterapkan untuk menentukan arah serta sasaran dari pelaksanaan strategi tersebut. Jika tidak ada arah serta sasaran yang tepat dalam mengembangkan visi dan misi, maka suatu visi dan misi tersebut akan sulit untuk diwujudkan. Dengan demikian berdasarkan arah serta sasaran yang tepat tersebut, para pelaksana sebuah strategi akan lebih mudah mengetahui capaian yang jelas dan tujuan yang ingin dicapai dari pelaksanaan sebuah strategi. Ditinjau berdasarkan hal tersebut, Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo melalui Satuan Kerja Perangkat Daerah yaitu Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah menerapkan pengembangan visi dan misi dalam bentuk pelaksanaan berbagai program-program pemberdayaan pedagang kaki lima.

Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah menyusun dan melaksanakan berbagai program-program pemberdayaan pedagang kaki lima yang tujuannya yaitu pada pengembangan usaha dari pedagang kaki lima sebagai wujud dari pengembangan visi dan misi yang berlaku. Seperti hasil yang diperoleh pada saat penelitian dilapangan bahwa program-program yang diterapkan diantaranya yaitu melaksanakan penataan alokasi tempat usaha untuk para pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon, menjalankan pembinaan, pengaturan, pengendalian dan pengawasan atas kegiatan perdagangan disektor informal, penggunaan sumber daya yang tersedia, pemakaian sarana dan prasarana atau fasilitas tertentu guna untuk mengelola pedagang kaki lima yang ada agar lebih tertib dan bisa menjalankan usahanya dengan baik.

Sejalan dengan pengembangan visi dan misi dalam bentuk pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut, menurut Nasibit yang dikutip J.Saluyu dalam Nawawi (2003:155) mengatakan bahwa visi merupakan gambaran yang jelas tentang apa yang akan dicapai berikut rincian dan instruksi setiap langkah untuk mencapai tujuan. Sedangkan misi adalah bidang/jenis kegiatan yang akan dijelajahi atau dilaksanakan secara operasional dalam jangka waktu tertentu oleh sebuah organisasi dalam merealisasikan tujuan strategiknya, yang setelah secara keseluruhan tercapai berarti visi organisasi juga

terwujud. Dalam penelitian ini penulis berpandangan bahwa Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo selaku pelaksana strategi pemberdayaan pedagang kaki lima telah menjalankan pengembangan visi dan misi ke dalam bentuk program-program yang telah diterapkan kepada pedagang kaki lima. Visi tersebut adalah terwujudnya masyarakat ponorogo yang sejahtera yang bertumpu pada mekanisme pasar yang berkeadilan, menuju daerah industri baru sekaligus masyarakat niaga yang tangguh, serta mewujudkan rahayuning bumi reog. Dalam kutipan visi tersebut terdapat penjelasan tentang masyarakat niaga yang tangguh. Dalam kajian ini masyarakat niaga yang salah satunya juga termasuk adalah pedagang kaki lima sebagai pelaku perekonomian kecil perlu diberikanya pemberdayaan untuk dapat mewujudkan rahayuning bumi reog atau kesejahteraan masyarakat. Dalam mewujudkan visi tersebut tentunya diperlukan pengembangan misi yang salah satunya adalah mengupayakan peningkatan dan pengembangan usaha kecil menengah dan mikro serta pedagang kaki lima yang ada di Kabupaten Ponorogo. Dengan demikian berdasarkan pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima yang telah diterapkan sebagaimana di atas dan dengan hasil penelitian langsung di lapangan, dapat dipahami bahwa Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah mengupayakan pengembangan visi dan misi sesuai tugas pokok dan fungsi yang berlaku.

Berdasarkan hal tersebut, penulis menyimpulkan bahwa berarti Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM telah berhasil melaksanakan pengembangan visi dan misi yang tertata dengan rapi dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sesuai dengan salah satu variabel proses manajemen strategik Fred David (2011:6). Dengan melaksanakan pengembangan visi dan misi melalui program-program pemberdayaan, Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo menjadi lebih jelas dan terarah dalam menerapkan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal, yang tujuannya adalah untuk menciptakan kesejahteraan masyarakat Kabupaten Ponorogo.

- **Analisis Peluang dan Ancaman Eksternal**

Strategi yang baik perlu mempertimbangkan kajian tentang peluang dan ancaman eksternal yang dapat mempengaruhi keberhasilan atau kegagalan strategi tersebut. Faktor-faktor yang terdapat diluar lingkungan organisasi ini seperti peluang yang dapat dimanfaatkan dengan optimal dan ancaman yang harus di minimalkan dengan tepat merupakan salah satu langkah yang terdapat dalam sebuah proses manajemen strategi. Menurut Nawawi (2003:153) analisis terhadap lingkungan eksternal dilakukan untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, kesempatan, hambatan terhadap perencanaan dan pelaksanaan program dan proyek untuk jangka

panjang, sedang dan pendek. Dimensi lingkungan eksternal dalam suatu strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal, pada dasarnya merupakan analisis terhadap lingkungan sekitar para pedagang kaki lima. Peluang apa saja yang dapat dimanfaatkan dan dijadikan dukungan untuk mencapai keberhasilan strategi, dan ancaman seperti apa yang dapat menjadikan penghalang untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut.

Hasil yang diperoleh dilapangan pada saat penelitian menunjukkan bahwa pihak Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah melakukan analisis peluang dan ancaman eksternal yang ada dalam merumuskan dan melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. Dari hasil analisis peluang eksternalnya dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima diketahui banyak faktor yang sangat mendukung keberhasilan dari strategi tersebut. Para pedagang kaki lima khususnya diruang lingkup lingkup aloon-aloon yang masih membutuhkan bantuan pelatihan disektor usaha perdagangan dengan kondisi masyarakat umum Kabupaten Ponorogo yang memiliki daya beli cukup tinggi terhadap barang dagangan pedagang kaki lima ini. Selain itu lokasi pedagang kaki lima yang sekarang sudah tertata dengan rapi dan juga tempatnya strategis ditengah kota dapat menunjang peningkatan konsumen dari pedagang kaki lima tersebut. Sedangkan pada

analisis ancaman eksternalnya penulis menyimpulkan bahwa Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo masih dapat diminimalkan dan dikelola dengan lebih baik dengan program-program pengendalian serta pengawasan yang diterapkan. Salah satunya adalah dengan melakukan pengawasan pada produk-produk makanan dan minuman yang sehat yang tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya serta membatasi pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo agar persaingan yang terjadi pun juga tidak menjadikan ancaman berarti untuk pedagang kaki lima yang asli dari Kabupaten Ponorogo. Dengan begitu strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini akan lebih mudah untuk mencapai keberhasilannya.

Berdasarkan hal tersebut, penulis menyimpulkan bahwa berarti Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah melakukan analisis peluang dan ancaman eksternal dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. Dengan diketahuinya peluang apa saja yang dapat dimanfaatkan serta ancaman dalam segi apa yang harus di hadapi dan diminimalkan oleh agen pelaksana strategi, maka hal tersebut akan menjadikan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang dirumuskan dan diterapkan lebih terarah sesuai dengan sasaran yang ingin dicapai yaitu pengembangan usaha dari pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

- Analisis Kekuatan dan Kelemahan Internal

Analisis kekuatan dan kelemahan internal juga merupakan bagian yang sangat penting dalam menentukan dan melaksanakan sebuah strategi. Pelaksanaan sebuah strategi akan sangat bergantung pada kondisi dari internal agen pelaksana atau organisasi. Dilihat dari pendapat Nawawi (2003:153) menjelaskan bahwa kondisi internal organisasi perlu dianalisis untuk mengetahui keadaan secara tepat antara lain mengenai sumber daya manusia (SDM), teknologi termasuk sarana dan prasarana, sistem penganggaran dan prediksi anggaran yang tersedia, peraturan-peraturan internal yang mendukung dan menghambat, serta sifat dan komitmen manajemen puncak. Dalam penelitian ini penulis juga menggunakan analisis kekuatan dan kelemahan internal sebagai salah satu variabel penentu keberhasilan atau kegagalan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Dapat diketahui bahwa aktor pelaksana strategi pemberdayaan pedagang kaki lima disini adalah Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo memiliki kekuatan internal yang sangat memadai untuk dapat menunjang keberhasilan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut. Kekuatan internal yang ada berupa lingkungan kerja yang baik antar setiap anggota maupun sumber daya manusia yang memadai dan professional yang dapat dilihat dari jenjang pendidikan dan pelaksanaan program-program pemberdayaan serta jalinan

kemitraan dengan aktor-aktor pemerintahan maupun swasta seperti Satuan Polisi Pramong Praja selaku petugas yang membantu dalam menertibkan pedagang kaki lima di ruang lingkup aloon-aloon dan Bank Jatim sebagai sektor pendukung dalam pemberian bantuan dalam pelaksanaan strategi ini.

Melalui pendapat Nawawi (2003:153) dan melihat hasil penelitian di lapangan menjelaskan juga bahwa analisis kelemahan internal yang terdapat pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo selaku aktor utama dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, diketahui bahwa masih dirasa kurang sumber daya manusia yang menangani tentang strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, khususnya Bidang Perdagangan selaku pelaksana strategi tersebut. Dapat diketahui dengan jumlah pegawai pada bidang perdagangan hanya berjumlah 11 pegawai dan harus menanggapi semua pedagang kaki lima yang berada di Kabupaten Ponorogo. Selain hal tersebut, minimnya dana APBD yang tersedia dalam melaksanakan program-program pemberdayaan ini juga menjadikan kelemahan di lingkungan internal. Kurang terjalannya komunikasi yang lancar antara pihak Bidang Perdagangan dengan para pedagang kaki lima yang terlebih disini adalah di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon merupakan kelemahan yang juga sangat dominan. Masih banyak pedagang kaki lima yang enggan untuk melakukan komunikasi yang baik dengan aktor pelaksanaannya.

Berdasarkan hal tersebut sebagaimana di atas sesuai dengan pendapat Nawawi (2003:153) dan berdasarkan hasil yang diperoleh di lapangan, penulis menyimpulkan bahwa dalam menerapkan suatu strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang dilaksanakan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah menerapkan analisis kekuatan dan kelemahan internal yang tentunya faktor internal tersebut memiliki peran sangat penting terhadap keberhasilan atau kegagalan strategi tersebut. Dapat diketahui bahwa kekuatan internal yang ada merupakan suatu kondisi yang sangat menguntungkan dalam menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini, akan tetapi disini faktor kelemahan internal juga masih begitu signifikan yang dapat menghambat dan dapat menjadikan kendala. Maka dari itu diterapkannya analisis internal organisasi oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo disini bertujuan untuk mengetahui kekuatan yang tersedia dan kelemahan yang harus diselesaikan agar strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini dapat terlaksana dengan baik dan mencapai tujuannya yaitu pada penumbuhan iklim usaha yang kondusif di sektor perdagangan dan dapat menciptakan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

- **Penetapan Tujuan Jangka Panjang**

Dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tentu diperlukan sebuah orientasi tujuan, baik dalam tujuan jangka pendek, sedang maupun jangka panjang. Pada kajian ini ditetapkan tujuan jangka panjang yaitu sebagai suatu landasan maupun sasaran yang harus dicapai bersama-sama oleh sebuah organisasi dalam menjalankan segala bentuk aktifitas dan kegiatannya sesuai dengan tugas dan fungsinya. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Nawawi (2003:153) yang menyebutkan bahwa manajemen strategi dalam mempertahankan dan mengembangkan eksistensi suatu organisasi berpandangan jauh kemas depan, dan berperilaku proaktif dan antisipasif terhadap kondisi masa depan yang diprediksi akan dihadapi. Berdasarkan pendapat tersebut dan didukung dengan hasil penelitian di lapangan, dapat diketahui bahwa dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, tujuan jangka panjang yang ingin dicapai oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam kurun waktu tertentu yaitu selama satu sampai lima tahun sesuai dengan Rencana Strategis (RENSTRA) adalah mewujudkan pembangunan ekonomi kerakyatan yang demokratis dan berkeadilan dengan ditandai meningkatnya kesejahteraan serta pendapatan dari pelaku usaha dagang yang dimaksud adalah pedagang kaki lima guna menumbuhkan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

Selain hal tersebut, strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini diterapkan agar dapat menumbuhkan wirausahawan baru yang mandiri dan tertib serta memiliki daya saing guna menjadikan alternatif mata pencarian masyarakat selain pada sektor pertanian guna untuk mengurangi tingkat pengangguran masyarakat yang ada di Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan hal tersebut sebagaimana diatas, penulis menyimpulkan bahwa berarti Pemerintah Daerah melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo telah menetapkan tujuan jangka panjang dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima ini selama kurun waktu satu sampai lima tahun yang sesuai dengan Rencana Strategis (RENSTRA) dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Yang salah satunya berkembangnya usaha mikro kecil menengah yang termasuk di dalamnya adalah pedagang kaki lima dan koperasi yang tangguh, memiliki keunggulan kompetitif, profesional sehingga berdaya guna bagi dirinya, masyarakat, dan pemerintah dengan sasaran yang hendak dicapai adalah:

- 1) Terciptanya iklim usaha mikro kecil menengah yang kondusif;
- 2) Meningkatnya kemampuan kewirausahaan dan daya saing usaha disektor perdagangan;
- 3) Meningkatnya pemanfaatan dana usaha mikro kecil menengah;
- 4) Meningkatnya arus usaha mikro kecil menengah ke sumber daya produktif.

- **Penetapan Strategi**

Pelaksanaan pemberdayaan pedagang kaki lima tentu memerlukan sebuah strategi untuk dapat mencapai keberhasilannya. Strategi ditetapkan untuk menentukan arah serta langkah-langkah yang harus dilakukan oleh sebuah organisasi guna untuk memberikan kemudahan dalam melaksanakan pemberdayaan kepada pedagang kaki lima. Dilihat dari pendapat Nawawi (2003:148) menjelaskan bahwa strategi dilihat dari sudut pandang etimologis (asal kata) diartikan sebagai kiat, cara dan taktik utama yang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, yang terarah pada tujuan strategi organisasi.

Sejalan dengan pendapat tersebut dan didukung hasil penelitian dilapangan menunjukan bahwa dalam melaksanakan pemberdayaan pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, Pemerintah Daerah melalui fungsi manajemennya menunjuk Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM sebagai aktor pelaksana strategi. Strategi yang diterapkan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo adalah menetapkan strategi alokasi lahan usaha pedagang kaki lima. Strategi tersebut dipilih berdasarkan kondisi lingkungan eksternal yang ada dirasa sangat mendukung untuk menerapkan strategi tersebut. Dalam strategi alokasi pedagang kaki lima ini, Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo lebih menekankan pada penataan tempat usaha yang

sudah disediakan oleh Pemerintah Daerah. Para pedagang kaki lima yang sebelumnya berjualan di pinggir-pinggiran jalan area aloon-aloon, mulai tahun 2015 ditertibkan untuk masuk ke dalam area aloon-aloon yaitu pada sebelah timur dan barat pinggiran aloon-aloon sesuai dengan sarana dan prasarana yang tersedia. Jadi tidak ada lagi pedagang kaki lima yang berjualan di pinggiran jalan luar area aloon-aloon. Memang dapat dikatakan bahwa dalam penetapan strategi ini pemerintah daerah masih menggunakan fasilitas publik untuk melaksanakan strategi tersebut, akan tetapi alokasi lahan yang dipakai oleh Pemerintah Daerah ini telah dikelola agar tidak mengganggu kenyamanan dan kelayakan ruang publik tersebut. Justru dengan menjalankan strategi alokasi lahan usaha itu menciptakan kawasan aloon-aloon yang lebih tertata dengan pedagang kaki limanya dan memberikan kelancaran arus lalu lintas kawasan aloon-aloon serta memberikan kenyamanan kepada pengunjung maupun konsumen pedagang kaki lima yang berada di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Dengan begitu pengunjung pun akan dapat meningkat yang juga sekaligus mempengaruhi peningkatan konsumen dari para pedagang kaki lima.

Berdasarkan hal tersebut, penulis menyimpulkan bahwa berarti Pemerintah Daerah melalui Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menetapkan strategi alokasi lahan usaha pedagang kaki lima sebagai bentuk upaya pemberdayaan pedagang kaki

lima sesuai dengan salah satu variabel proses manajemen strategik Fred David (2011:6). Dengan menetapkan strategi alokasi lahan tersebut diharapkan usaha disektor perdagangan khususnya pedagang kaki lima ini akan lebih berdaya dan mengalami peningkatan pendapatan serta mampu menumbuhkan pengembangan ekonomi lokal melalui penciptaan ekonomi kerakyatan.

b) Tahap Implikasi Strategi

- Pelaksanaan/Penerapan Program-Program

Strategi yang telah diformulasikan tetapi tidak di implikasikan tidak akan memiliki arti apapun. Pelaksanaan program-program pemberdayaan merupakan suatu bentuk dari langkah-langkah kegiatan yang telah disusun oleh suatu organisasi di dalam sebuah strategi. Program-program yang diterapkan diharapkan dapat menunjang keberhasilan strategi yang diterapkan khususnya pada pemberdayaan pedagang kaki lima. Menurut Nawawi (2003:149) menjelaskan bahwa dalam manajemen strategik, pengimplementasian strategi dalam program-program termasuk proyek-proyek untuk mencapai sasaran masing-masing dilakukan melalui fungsi-fungsi manajemen lainya yang mencakup pengorganisasian, pelaksanaan, penganggaran, dan kontrol. Sejalan dengan pendapat tersebut dan sesuai dengan hasil penelitian di lapangan, diketahui bahwa Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo selaku aktor

pelaksana dalam menjalankan strategi pemberdayaan ini, menerapkan beberapa program-program pemberdayaan pedagang kaki lima. Diawali dengan melakukan program penataan lokasi usaha pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon pada tahun 2015, pengorganisasian pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo yang dikelompokkan kedalam 2 kelompok, yaitu kelompok Samandiman dan kelompok Adiboga. Diterapkannya program pembinaan serta pengarahan yang berupa pengetahuan tentang peraturan-peraturan mengenai pedagang kaki lima seperti wajib pajak atau retribusi pemakaian asset daerah. Sosialisasi dan pelatihan tentang pengelolaan makanan dan minuman yang sehat tidak mengandung bahan kimia yang berbahaya seperti formalin, boraks dan sejenisnya. Selain itu juga diterapkan program kemitraan dengan UKM dan IKM di Kabupaten Ponorogo untuk para pedagang kaki lima yang berjualan pakaian, aksesoris, dan lainnya serta program pemberian bantuan gerobak pedagang kaki lima yang diberikan oleh Bank Jatim kantor cabang Kabupaten Ponorogo. Dari keseluruhan program-program yang telah diterapkan, hal tersebut adalah sebagai bentuk implementasi strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang telah ditetapkan yang tujuannya adalah pada lebih berdayanya usaha perdagangan disektor informal yang dapat memacu laju pertumbuhan ekonomi kerakyatan dan menciptakan pengembangan ekonomi lokal Kabupaten Ponorogo. Hasil dari penerapan program-program

pemberdayaan pun dapat dikatakan memuaskan dengan keadaan atau kondisi pedagang kaki lima yang lebih berdaya dan terkelola dengan tepat.

Berdasarkan hal tersebut sebagaimana diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa dalam pelaksanaan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima, Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo terlebih pada bidang perdagangan selaku aktor pelaksana telah menunjukkan pelaksanaan program maupun proyek yang baik dengan hasil yang memuaskan sesuai dengan tugas pokok dan fungsinya sebagai penanggungjawab dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut.

- **Mengalokasi Sumber Daya**

Keberhasilan suatu strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sangat didukung dengan adanya pendayagunaan sumber daya yang berhubungan. Sumber daya dalam hal ini bukan hanya sumber daya materi tetapi juga sumber daya manusia sebagai agen pelaksananya. Hal ini sejalan dengan pendapat Nawawi (2003:155) yang menyebutkan bahwa manajemen strategik sebagai kegiatan manajemen tidak dapat melepaskan diri dari kemampuan mendayagunakan berbagai sumber daya yang dimiliki, sumber daya tersebut dapat berupa sumber daya material khususnya sarana dan prasarana, sumber daya finansial dalam bentuk alokasi dana, sumber daya manusia, sumber daya teknologi dan sumber daya informasi.

Manusia merupakan sumber daya yang paling penting menentukan keberhasilan atau kegagalan dari sebuah strategi pemberdayaan. Dalam memanfaatkan sumber daya yang tersedia, diperlukan sumber daya manusia yang berkualitas dan memadai sesuai dengan pekerjaannya. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan disesuaikan dengan teori yang dipakai, diketahui bahwa ada 3 (tiga) sumber daya manusia yang paling berhubungan dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo, yaitu: Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo; Masyarakat Umum dan Sektor Swasta; serta Pedagang Kaki Lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo.

Sebagai pelaksana dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang ditunjuk oleh pemerintah daerah Kabupaten Ponorogo yaitu Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo memiliki tanggungjawab penuh dalam menentukan keberhasilan atau kegagalan dari penerapan strategi tersebut. Dengan demikian maka dalam hal ini seperti yang diketahui pada saat penelitian di lapangan, Bidang Perdagangan selaku bidang yang menangani dan mengelola pemberdayaan pedagang kaki lima ini memiliki jumlah pegawai sebanyak 11 pegawai yang memiliki keahlian masing-masing di bidangnya. Bidang Perdagangan ini memiliki peran yaitu sebagai pelaksana strategi pemberdayaan melalui berbagai program-program yang telah ditetapkan seperti program penataan

lokasi usaha pedagang kaki lima, pelaksana pembinaan, pengaturan, pengendalian, dan pengawasan atas penerapan strategi tersebut. Akan tetapi dalam hal ini masih diperlukanya penambahan pegawai untuk menunjang setiap kegiatan dari program-program pemberdayaan pedagang kaki lima, sehingga diharapkan mampu mewujudkan keberhasilan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon.

Sumber daya selanjutnya yang berkaitan dengan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima adalah masyarakat umum dan sektor swasta. Dalam hal ini, masyarakat umum adalah sebagai pengunjung taman wisata aloon-aloon dan pembeli barang dagangan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon. Pengunjung taman wisata aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang jarang sekali sepi pengunjung karena menjadi pusat keramaian kota akan sangat mendukung tingkat kesejahteraan ekonomi pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon dikarenakan pengunjung sebagai konsumen dari pedagang kaki lima tersebut dengan kondisi pedagang kaki lima yang sudah tertata dengan baik. Selain itu sektor swasta seperti salah satunya adalah Bank Jatim juga memiliki andil besar dalam menunjang kelancaran strategi pemberdayaan dengan memberikan bantuan gerobak pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Sumber daya terakhir yang berkaitan dengan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima adalah pedagang kaki lima itu sendiri yang berada ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Pedagang kaki lima yang disini sebagai agen sasaran dari program-program pemberdayaan pedagang kaki lima. Untuk dapat mewujudkan keberhasilan strategi pemberdayaan tersebut, tentunya peran yang sangat dominan dari pedagang kaki lima untuk dapat menerima dan mengembangkan berbagai bentuk program-program pemberdayaan yang telah diterapkan akan sangat menunjang tercapainya tujuan dari pemerintah daerah dalam menciptakan wirausahawan yang berjiwa mandiri dan memiliki daya saing khususnya disektor perdagangan yang dapat memberikan kontribusi baik kepada penumbuhan ekonomi kerakyatan dan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.

Berdasarkan hal tersebut sebagaimana diatas, penulis menyimpulkan bahwa dalam menerapkan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, sumber daya yang paling dominan adalah pada sumber daya manusia. Sumber daya manusia yang saling berkaitan satu sama lain dan memiliki kepentingan yang sama adalah terdiri dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo selaku aktor pelaksana strategi, Masyarakat umum dan sektor swasta selaku konsumen dan aktor pendukung keberhasilan strategi, dan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran

aloon-aloon Kabupaten Ponorogo selaku agen sasaran dari strategi pemberdayaan.

c) Tahap Evaluasi Strategi

- Peninjauan Ulang Faktor Internal

Dalam pengimplementasian suatu strategi sangat diperlukan tahap evaluasi dari strategi yang dijalankan dalam kurun waktu tertentu. Salah satunya yaitu berupa peninjauan ulang dari faktor internal yang meliputi kekuatan dan kelemahan pihak organisasi yang menjalankan. Menurut Nawawi (2003:153) menjelaskan bahwa kondisi internal organisasi yang perlu dilakukan analisis untuk diketahui keadaan secara tepat antara lain mengenai sumber daya manusia, teknologi termasuk sarana dan prasarana, sistem penganggaran dan prediksi anggaran yang tersedia, peraturan-peraturan internal yang mendukung dan menghambat, sifat dan komitmen manajemen puncak. Berdasarkan pendapat tersebut dan didukung dengan hasil penelitian di lapangan, dapat diketahui bahwa dalam evaluasi atau peninjauan dari faktor internal strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menetapkan evaluasi pada sumber daya manusia yang ada khususnya pada bidang perdagangan yang menangani strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut. Penetapan program-program pemberdayaan yang disesuaikan dengan sumber daya dari pedagang kaki lima di ruang lingkup

lingkar aloon-aloon berupa pengembangan dan pengawasan usaha yang tuntas agar pedagang kaki lima lebih berdaya dan teratur yang mampu meningkatkan pendapatan dari pedagang kaki lima itu sendiri dan bisa menumbuhkan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Selain itu evaluasi lain juga pada alokasi lahan usaha pedagang kaki lima, dimana dalam evaluasi tersebut masih diperlukan lahan-lahan baru untuk membangun sebuah tempat/pujasera bagi para pedagang kaki lima dikawasan aloon-aloon agar pengunjung sekaligus konsumen dari pedagang kaki lima juga lebih tertarik dan nyaman untuk membeli dagangan para pedagang kaki lima.

- **Peninjauan Ulang Faktor Eksternal**

Selain evaluasi dari faktor internal, evaluasi yang juga penting untuk dikaji adalah dari faktor eksternalnya. Peninjauan ulang faktor eksternal sangat berhubungan langsung dengan kondisi yang ada di lingkungan pedagang kaki lima tersebut. menurut Nawawi (2003:153) menjelaskan bahwa analisis lingkungan eksternal pada dasarnya merupakan analisis terhadap lingkungan sekitar utamanya yang terdiri dari lingkungan operasional, lingkungan nasional dan global, yang mencakup berbagai aspek atau kondisi seperti kondisi sosial politik, sosial ekonomi, sosial budaya, kependudukan, kemajuan dan perkembangan ilmu teknologi, adat istiadat, agama dan lain sebagainya. Evaluasi lingkungan eksternal dilakukan untuk meninjau ulang faktor kekuatan, kelemahan, kesempatan,

hambatan terhadap pelaksanaan program dan proyek untuk jangka panjang, sedang dan pendek. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan diketahui bahwa evaluasi lingkungan eksternal dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menekankan pada pengoptimalan dari peluang-peluang yang tersedia. Pengoptimalan peluang tersebut berupa memfasilitasi dengan cara membina pengolahan produk-produk dagangan baru yang diperjualkan oleh pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo agar bisa lebih berkembang. Hal lain yang juga menjadi evaluasi oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo pada lingkungan eksternal adalah pada pembatasan jumlah pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo. Semakin banyaknya jumlah pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo juga akan berpengaruh pada tingkat daya saing yang semakin tinggi dan menjadikan hambatan dalam menjalankan pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya pedagang kaki lima lokal di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

- **Mengukur Kinerja**

Keberhasilan atau kegagalan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang diterapkan dapat diketahui dengan pengukuran atau penilaian terhadap kinerja organisasi. Strategi dapat dikatakan baik atau

buruk setelah dilakukanya penilaian kinerja dari organisasi yang menjalankanya pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut. Hal tersebut sejalan dengan pendapat Suhendra (2006:81) tentang dimensi indikator dari pemberdayaan masyarakat yang menyatakan bahwa dalam mengukur apakah pemberdayaan masyarakat berjalan dengan baik atau tidak maka perlu indikator. Tinggal membandingkan kriteria normatif dengan realita, apabila kesenjangan kecil maka pemberdayaan masyarakat relatif berhasil, sebaliknya apabila senjangnya besar maka pemberdayaan masyarakat belum berhasil. Berdasarkan pendapat diatas dan hasil penelitian dilapangan dapat diketahui bahwa kinerja dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dapat dikatakan sudah cukup baik.

Selain itu pendapat lain menurut Mahsun (2006:25) menjelaskan bahwa kinerja (*performance*) sebagai gambaran mengenai tingkat pencapaian suatu kegiatan/program/kebijakan dalam mewujudkan sasaran, tujuan, visi dan misi organisasi. Penelitian di lapangan membuktikan bahwa penilaian kinerja organisasi tersebut didukung dengan hasil wawancara kepada Ibu Tuminah selaku perwakilan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon yang menyatakan bahwa dalam penerapan strategi pemberdayaan terlebih penataan alokasi lahan usaha, pihak organisasi menatakan dan menyediakan lokasi baru yang lebih nyaman dan rapi sehingga pengunjungpun juga lebih meningkat dan

merasa nyaman dengan kondisi sekarang. Pembinaan maupun sosialisasi yang diberikan juga baik penyampainya dan mudah dimengerti oleh pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Dari hasil pencapaian tujuan dalam penerapan strategi pemberdayaan yang mengarah pada pengembangan ekonomi lokal ini juga dapat diketahui dengan lebih berdayanya potensi pedagang kaki lima yang ditandai dengan peningkatan daya beli masyarakat terhadap pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo setelah dilakukan penataan alokasi usahanya yang hal tersebut tentunya juga menciptakan peningkatan pendapatan pedagang kaki lima itu sendiri. Sedangkan kontribusi dari pedagang kaki lima terhadap pengembangan ekonomi lokal khususnya Kabupaten Ponorogo memang masih dapat dikatakan relatif kecil jika dibandingkan dengan UKM atau IKM lokal Kabupaten Ponorogo, akan tetapi dari sektor informal ini juga dapat dikatakan mendukung pembangunan perekonomian kerakyatan yang menciptakan kesejahteraan masyarakatnya. Dengan demikian penulis menyimpulkan bahwa penilaian kinerja dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dapat dikatakan sudah memuaskan dengan beberapa program yang diterapkan dan hasil yang diberikan juga baik.

2. Faktor Pendukung dan Penghambat Dari Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal di Kabupaten Ponorogo.

a. Faktor Pendukung

1) Sumber Daya Aparatur Yang Memiliki Kompetensi Serta Kapasitas Dalam Menetapkan Program-Program Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.

Kompetensi serta kapasitas yang dimiliki sumber daya aparatur yang menangani pelaksanaan pemberdayaan pedagang kaki lima memiliki porsi yang besar dalam mempengaruhi kinerja mereka didalam menjalankan strategi secara efektif. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dapat diketahui bahwa posisi jabatan dalam struktur organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo diduduki SDM dengan latar belakang pendidikan formal yang memadai serta telah memiliki pengalaman dalam menjalankan tugas dan fungsi tertentu yang berkenaan dengan penyusunan program dan pembinaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo. Hal tersebut sejalan dengan pendapat David (2011:6) yang menyatakan bahwa manajemen strategi menghendaki organisasi untuk menciptakan struktur organisasi yang efektif dan menghubungkan kinerja pegawai dengan kinerja organisasi. Karena kinerja aparatur berkesinambungan dengan kinerja organisasi yang diberikan, maka

sumber daya aparatur Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang memiliki kapasitas serta kompetensi yang memadai adalah faktor yang sangat menunjang dalam keberhasilan menetapkan program-program yang terarah dan sesuai dengan kondisi sumber daya yang tersedia dan guna mewujudkan pencapaian peningkatan daya saing bagi pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo.

Hal lain yang juga sebagai upaya dalam mewujudkan keunggulan kompetensi secara berkelanjutan bagi anggota Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo terdapat pelatihan (Diklat) bagi pejabat teknis khususnya bidang perdagangan untuk dapat mengembangkan dan mengoptimalkan kemampuan sumber daya manusianya. Menurut Nawawi (2003:183) menjelaskan bahwa setiap unit dan/atau satuan kerja akan berusaha untuk mewujudkan keunggulan di bidangnya dengan memaksimalkan potensi aparatur yang ada melalui diklat yang dilaksanakan dalam jangka waktu tertentu. Selain diklat, sumber daya aparatur dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo juga dilakukan sosialisasi yang diselenggarakan baik oleh pemerintah provinsi maupun pemerintah pusat yang ditujukan untuk menambah wawasan mereka mengenai strategi pemberdayaan masyarakat

khususnya pedagang kaki lima guna mengupayakan pengembangan usaha perekonomian kecil yang ada di daerah.

2) Program Kemitraan

Jalinan kerjasama yang dibangun dengan beberapa sektor baik itu sektor pemerintahan, swasta, maupun Usaha Kecil Menengah akan memberikan kemudahan dan mendukung terlaksananya pemberdayaan pedagang kaki lima yang terarah dan tepat sasaran. Menurut Sulistyani (2004:129) menjelaskan bahwa kemitraan sebagai suatu ikatan kerjasama atas dasar kesepakatan dan rasa saling membutuhkan dalam rangka meningkatkan kapabilitas di suatu bidang usaha tertentu, atau tujuan tertentu, sehingga dapat diperoleh hasil yang lebih baik. Berdasarkan hasil penelitian di lapangan dapat diketahui bahwa dalam mendukung keberhasilan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo, Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjalin program kemitraan dengan beberapa sektor pemerintahan seperti Satuan Polisi Pramong Praja selaku pelaksana pembantu penertiban pedagang kaki lima, sektor swasta yaitu Bank Jatim kantor cabang Kabupaten Ponorogo selaku aktor pembantu dalam memfasilitasi pedagang kaki lima melalui bantuan gerobag PKL yang diberikan untuk pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Program kemitraan ini ditujukan untuk memberikan kontribusi yang baik dan nyata terhadap pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Selain itu pendapat lain menurut Hafsah (2000:63) menjelaskan bahwa pada dasarnya dalam kondisi ideal, tujuan yang ingin dicapai dalam pelaksanaan kemitraan secara konkret adalah :

- a) Meningkatkan pendapatan usaha kecil dan masyarakat;
- b) Meningkatkan perolehan nilai tambah bagi pelaku kemitraan;
- c) Meningkatkan pemerataan dan pemberdayaan masyarakat dan usaha kecil;
- d) Meningkatkan pertumbuhan ekonomi pedesaan, daerah, dan nasional;
- e) Memperluas kesempatan kerja;

Berdasarkan pendapat di atas dan hasil penelitian di lapangan dapat diketahui bahwa tujuan yang ingin dicapai oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dengan menerapkan program kemitraan ini adalah pada pengembangan usaha dari pedagang kaki lima agar lebih maju yang dapat meningkatkan pendapatan pedagang kaki lima sendiri dan mampu menciptakan ekonomi kerakyatan dan mewujudkan pengembangan ekonomi lokal.

b. Faktor Penghambat

1) Anggaran Yang Terbatas Untuk Memfasilitasi Sarana dan Prasarana

Realisasi dari pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon yang hendak dicapai oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo sangat berhubungan dengan anggaran yang dialokasikan oleh Pemerintah Daerah Kabupaten Ponorogo. Berdasarkan penelitian lapangan yang telah dilakukan, dapat diketahui bahwa alokasi anggaran untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya dalam hal memfasilitasi sarana dan prasarana seperti penyediaan lokasi usaha baru untuk para pedagang kaki lima memerlukan biaya yang cukup besar. Hal ini sesuai dengan pendapat Rekshohadiprodjo (2010:9) yang menjelaskan bahwa pembentukan manajemen strategi memerlukan suatu dana yang cukup besar. Dana yang dimaksud diperlukan untuk mendukung pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima dalam memberikan fasilitas layanan dan infrastruktur seperti penataan lokasi dan pelaksanaan pembinaan maupun pengelolaan agar dapat mengembangkan usaha sektor informal utamanya adalah pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menilai bahwa alokasi dana yang dianggarkan untuk menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tidak terlalu besar. Dimana hal ini secara tidak langsung menjadikan keterbatasan dalam menerapkan program-program pemberdayaan yang telah ditetapkan. Akan tetapi hal yang sangat dominan yang menjadi hambatan adalah pada anggaran yang tidak memadai untuk menyediakan dan menatakan lokasi baru seperti pujasera pedagang kaki lima. Akibatnya penataan lokasi pedagang kaki lima khususnya dikawasan aloon-aloon masih ditempatkan di dalam area aloon-aloon tetapi ditempatkan dan ditertibkan di pinggir dalam kawasan aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Dengan demikian masalah terbatasnya anggaran dana yang dialokasikan dapat menghambat keberhasilan pencapaian tujuan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang mengarah kepada pengembangan ekonomi lokal atau daerah.

2) Minimnya Daya Saing Dari Pedagang Kaki Lima di Ruang Lingkup Lingkaran Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo Dengan Pedagang Lain Yang Berasal Dari Luar Daerah Kabupaten Ponorogo

Agar dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap penumbuhan ekonomi kerakyatan, pedagang kaki lima perlu untuk memiliki daya saing yang tinggi dalam menjalankan usahanya.

Menurut Ismawan (2001:39) menjelaskan bahwa kesadaran akan mutu dan integritas pelaku usaha dapat muncul melalui pengalaman-pengalaman empiris. Namun pada kenyataan yang ada di lapangan, tidak semua pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo memiliki kesadaran akan daya saing yang tinggi atau proposional untuk mengembangkan usaha mereka. Berdasarkan hasil penelitian dilapangan dapat diketahui bahwa minimnya daya saing secara umum yang dimiliki oleh para pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon disebabkan karena masih rendahnya tingkat pendidikan formal yang mereka tempuh, yang pada gilirannya telah mempengaruhi kesadaran pola berpikir untuk berkembang dan menjadi pelaku usaha atau pedagang yang memperjualkan produk dagangan yang itu-itu saja. Atau dengan kata lain pelaku usaha yang menerima saja dengan kondisi usahanya selama itu masih mampu untuk memenuhi kebutuhan dasar mereka setiap harinya. Menurut Saiman (2014:124) menjelaskan bahwa daya saing dimaknai sebagai suatu manfaat yang ada ketika unit usaha memiliki dan menghasilkan suatu produk dan/atau jasa yang dilihat dari pasar targetnya lebih baik dibandingkan dengan para kompetitor terdekat. Hal tersebut sejalan dengan semakin merebaknya jumlah pedagang kaki lima yang ada terutama yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo menyebabkan persaingan yang signifikan antar pedagang. Dengan

demikian maka daya saing yang masih minim dari pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo juga menjadikan hambatan yang harus dihadapi untuk mencapai tujuan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima.

3. Analisis SWOT Pada Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Di Kabupaten Ponorogo

Berdasarkan pada faktor internal dan faktor eksternal yang telah di paparkan sebelumnya, maka penulis dapat melakukan analisis SWOT pada strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang dilakukan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. Pada penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal terdapat empat faktor sebagai pilar untuk melakukan analisis, empat faktor tersebut antara lain :

1) *Strenght* (Kekuatan Internal)

Kekuatan internal merupakan kekuatan yang dimiliki Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon. Dalam pelaksanaan ini yang menjadi kekuatan internal antara lain:

- a. Jalinan kerjasama dengan beberapa sektor pemerintahan maupun sektor swasta cukup dominan.
- b. Dedikasi dan kinerja dari setiap bidang dalam melaksanakan dan menyalurkan bantuan cukup baik.

2) *Weakness* (Kelemahan Internal)

Kelemahan internal merupakan kelemahan yang menghambat Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkup aloon-aloon. Dalam pelaksanaan ini yang menjadi kelemahan internal antara lain:

- a. Terbatasnya dukungan dana APBD yang disediakan untuk melaksanakan pengelolaan dan pemberdayaan pedagang kaki lima.
- b. Minimnya jumlah sumber daya manusia internal yang mengelola dan menangani pemberdayaan pedagang kaki lima.

3) *Opportunities* (Peluang Eksternal)

Peluang eksternal merupakan peluang yang dapat diraih Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkup aloon-aloon. Dalam pelaksanaan ini yang menjadi peluang eksternal antara lain:

- a. Terdapatnya even-even tahunan di kawasan aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

- b. Beraneka macam produk dagangan yang diperjualkan oleh pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.
 - c. Area aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang menjadi pusat keramaian kota.
- 4) *Threat* (Ancaman Eksternal)

Ancaman eksternal merupakan ancaman yang dapat menghambat Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon. Dalam pelaksanaan ini yang menjadi ancaman eksternal antara lain:

- a. Minimnya daya saing dari pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.
- b. Banyaknya pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo.

Dari pemaparan *Strength*, *Weakness*, *Opportunities*, dan *Threat* di atas, penulis dapat menggambarkan analisis SWOT mengenai strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang dilakukan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam tabel berikut:

Tabel 8. Analisis SWOT Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Di Ruang Lingkup Lingkaran Aloon-Aloon Kabupaten Ponorogo.

Faktor Internal	<p align="center">STRENGTHS (S) (Faktor Kekuatan Internal)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dedikasi dan kinerja yang baik dari setiap bidang dalam melaksanakan kegiatan pemberdayaan 2. Kerjasama dengan beberapa sektor pemerintahan maupun swasta yang berjalan baik 	<p align="center">WEAKNESSES (W) (Faktor Kelemahan Internal)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terbatasnya dukungan dana APBD yang disediakan 2. Minimnya jumlah sumber daya manusia yang mengelola dan menangani pemberdayaan pedagang kaki lima
Faktor Eksternal		
<p align="center">OPPORTUNITIES (O) (Faktor Peluang Eksternal)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Terdapatnya even-even tahunan di kawasan aloon-aloon Kabupaten Ponorogo 2. Beraneka macam produk dagangan yang diperjualkan PKL 3. Area aloon-aloon yang menjadi pusat keramaian kota 	<p align="center">Strategi SO</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pengembangan jalinan kerjasama dengan beberapa sektor swasta di Kabupaten Ponorogo untuk mengembangkan even-even tahunan. 2. Memberikan jaminan kualitas terhadap macam-macam produk dagangan yang diperjualkan PKL. 3. Mengintensifkan penyediaan lokasi berjualan untuk PKL di area aloon-aloon yang menjadi pusat keramaian. 	<p align="center">Strategi WO</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Menerapkan harga yang terjangkau terhadap produk dagangan yang diperjualkan. 5. Penambahan SDM yang mengelola strategi pemberdayaan khususnya bidang perdagangan.
<p align="center">THREATS (T) (Faktor Ancaman Eksternal)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Minimnya daya saing dari PKL di ruang lingkup aloon-aloon Kabupaten Ponorogo 2. Banyaknya pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo 	<p align="center">Strategi ST</p> <ol style="list-style-type: none"> 6. Menerapkan pembatasan kepada PKL yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo. 7. Mengintensifkan pembinaan melalui program kerjasama untuk mengembangkan daya saing PKL. 	<p align="center">Strategi WT</p> <ol style="list-style-type: none"> 8. Menerapkan pembatasan PKL yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo. 9. Mengutamakan pembinaan untuk PKL lokal agar meningkatkan daya saing yang dimiliki. 10. Membentuk asosiasi pengusaha yang dapat menaungi PKL lokal dalam memperbaiki produktivitas.

Sumber: Olahan Penulis (2016)

Berdasarkan matriks analisis SWOT diatas dapat diketahui empat strategi baru yang dapat dilakukan untuk menerapkan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Keempat strategi tersebut dijelaskan dalam empat poin berikut:

1) Strategi SO

Strategi ini merupakan strategi yang dibuat dengan memanfaatkan semua kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada sebesar-besarnya. Pada penelitian ini, strategi SO didasarkan pada pemanfaatan kekuatan internal yang dimiliki Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo untuk memanfaatkan peluang yang dapat mendukung keberhasilan pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Strategi ini dapat dilakukan dengan mengembangkan jalinan kerjasama yang dibangun oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dengan beberapa sektor pemerintahan maupun sektor swasta yang dapat mendukung terlaksananya even-even tahunan yang ada di kawasan aloon-aloon Kabupaten Ponorogo seperti even Festival Reog Mini Nasional dan even Grebeg Suro agar tetap dapat diselenggarakan

dengan baik yang secara tidak langsung hal tersebut juga akan berdampak positif pada peningkatan konsumen dari pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Selain itu dedikasi dan kinerja yang baik dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya bidang perdagangan sebagai pelaksana strategi pemberdayaan, maka pemberian jaminan kualitas terhadap macam-macam produk dagangan yang diperjualkan pedagang kaki lima agar konsumen pedagang kaki lima lebih tertarik dengan produk dagangannya.

2) Strategi WO

Strategi ini merupakan strategi yang dibuat untuk memanfaatkan peluang yang ada dengan cara meminimalisir kelemahan internal yang ada. Pada penelitian ini, strategi WO didasarkan pada pemanfaatan peluang yang mendukung Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk melaksanakan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya pengembangan ekonomi lokal Kabupaten Ponorogo. Kondisi area aloon-aloon Kabupaten Ponorogo yang menjadi pusat keramaian kota serta di dukung dengan beraneka macam produk dagangan yang diperjualkan oleh pedagang kaki lima, tentunya hal tersebut seharusnya dapat dimanfaatkan untuk meminimalisir keterbatasan

dukungan dana dari APBD untuk memfasilitasi penataan lokasi usaha perdagangan sesuai dengan tempat yang memang sudah ditetapkan oleh pemerintah daerah Kabupaten Ponorogo. Selain itu menerapkan harga yang terjangkau dari produk dagangan pedagang kaki lima juga akan menarik minat masyarakat untuk membeli produk dagangan yang diperjualkan. Sehingga peningkatan pendapatanpun juga akan di dapatkan oleh pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran-aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Diperlukan juga penambahan jumlah sumber daya manusia yang mengelola strategi pemberdayaan ini juga akan mendukung pencapaian kinerja yang optimal dengan hasil yang diberikan juga akan memuaskan.

3) Strategi ST

Strategi ini adalah strategi yang mengupayakan seluruh kekuatan internal untuk mengatasi ancaman eksternal. Pada penelitian ini, strategi ST didasarkan pada pengupayaan seluruh kekuatan internal Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk mengatasi ancaman yang menghambat pelaksanaan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Dalam hal ini dedikasi dan kinerja yang baik dari Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki

lima seharusnya dapat dioptimalkan untuk memberikan pembatasan kepada pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo, sehingga persaingan yang terjadi di antara pedagang kaki lima tidak terlalu tinggi utamanya antara pedagang kaki lima lokal dengan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah. Tidak hanya itu, jalinan kerjasama yang ada antara Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dengan beberapa sektor pemerintahan lainnya dan juga sektor swasta yang salah satunya adalah Bank Jatim seharusnya dapat dimaksimalkan untuk mengatasi minimnya daya saing dari pedagang kaki lima yang berada di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo dengan cara pemberian pelatihan serta pembinaan secara intensif dan berkala mengenai pengembangan produk-produk dagangan maupun peningkatan hasil produksi yang akan di perjualkan oleh pedagang kaki lima itu sendiri. Dengan begitu sasaran dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon akan dapat berjalan dengan optimal.

4) Strategi WT

Strategi ini adalah strategi yang dilakukan dengan cara meminimalisir kelemahan internal yang ada dan menghindari ancaman eksternal. Pada penelitian ini, strategi WT didasarkan pada kemampuan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo untuk

meminimalisir kelemahan internal dan menghindari ancaman dari luar yang menghambat pelaksanaan strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo. Dengan kondisi minimnya jumlah sumber daya manusia yang menangani strategi pemberdayaan pedagang kaki lima serta daya saing yang masih relatif rendah dari pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo, seharusnya hal tersebut juga di ikuti dengan pembatasan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo agar sumber daya manusia yang tersedia ini dapat dioptimalkan untuk melaksanakan program-program pemberdayaan kepada pedagang kaki lima lokal yang secara terencana dan tepat pada sasaran dari memberdayakan pedagang kaki lima yang lebih diorientasikan pada masyarakat daerahnya. Dengan demikian strategi pemberdayaan juga akan lebih tepat sasaran serta sesuai kepada pedagang kaki lima lokal yang memang sudah seharusnya mendapatkan pemberdayaan dan bantuan dari aktor pelaksana.

4. Rekomendasi Strategi Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Dari Hasil

Analisis SWOT

Berdasarkan dari hasil analisis SWOT dari strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo, maka rekomendasi strategi yang dapat diberikan dalam penelitian ini untuk Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima adalah lebih ditekankan pada penerapan strategi SO dan strategi ST. Dengan cara pengoptimalan semua kekuatan internal untuk memanfaatkan peluang yang ada sebesar-besarnya serta mengoptimalkan kekuatan internal yang dimiliki untuk mengatasi ancaman eksternal yang terjadi. Pada penelitian ini, strategi SO didasarkan pada pemanfaatan kekuatan internal yang dimiliki Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo serta didukung dengan pengoptimalan peluang eksternal yang tersedia untuk melaksanakan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Hal tersebut dapat dilakukan dengan mengembangkan jalinan kerjasama yang sudah dibangun dengan beberapa sektor pemerintahan maupun sektor swasta yang salah satunya yaitu Bank Jatim, diperlukan penambahan jalinan kerjasama dengan sektor swasta yang lainnya seperti misalnya dari sektor Industri Kreatif dan pengusaha-pengusaha lokal lainnya yang dapat

memberikan dukungan baik itu dari segi materiil maupun non materiil dalam mengelola dan memberdayakan pedagang kaki lima yang ada di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon. Selain itu even-even tahunan yang sampai sekarang masih tetap berjalan di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo seperti misalnya even festival reog mini nasional, even grebeg suro serta yang lainnya harus tetap dikelola dan dikembangkan secara terencana agar tetap menarik minat masyarakat baik masyarakat lokal maupun yang datang dari luar daerah Kabupaten Ponorogo agar terus meningkat, yang secara tidak langsung hal tersebut juga akan berdampak positif pada peningkatan pendapatan melalui peningkatan konsumen pedagang kaki lima di lingkaran aloon-aloon dengan terselenggaranya even tahunan tersebut. Akan tetapi pedagang kaki lima yang ada juga harus tetap dikondisikan sesuai lokasi atau tempat berjualan yang telah disediakan. Dengan begitu tujuan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang mengarah pada pengembangan ekonomi lokal dapat dicapai sesuai target yang telah ditetapkan sebelumnya.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka penulis dapat menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Pemerintah Daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal yang dilaksanakan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo.

Pelaksanaan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo dapat dikatakan berjalan dengan baik. Kesimpulan ini didasarkan atas kondisi kawasan aloon-aloon yang semakin tertata dan tertib dengan pedagang kaki limanya yang semakin berdaya dan sudah diberikan pengelolaan lokasi jualannya serta para pengunjung yang selalu ramai mengunjungi pusat keramaian kota dan merasa lebih nyaman dengan kondisi pedagang kaki lima yang ada. Penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang diterapkan oleh pemerintah daerah diketahui melalui beberapa tahapan. Tahapan tersebut diantaranya sebagai berikut:

- a. Tahap pertama yaitu tahap formulasi strategi, dalam tahap pertama ini terdapat lima aspek yang menjadi landasan dasar perumusan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yaitu dengan pengembangan visi dan misi

dalam bentuk pengaturan program-program pemberdayaan. Pelaksanaan analisis peluang dan ancaman eksternal serta di dukung dengan analisis kekuatan dan kelemahan internal berdasarkan matriks SWOT. Menetapkan tujuan jangka panjang yaitu tumbuh dan berkembangnya ekonomi kerakyatan melalui usaha sektor informal yang mengarah pada pengembangan ekonomi lokal dengan melaksanakan strategi penataan lokasi usaha pedagang kaki lima yang diterapkan mulai tahun 2015.

- b. Tahap kedua yaitu tahap implikasi strategi, pada tahap ini melalui penerapan program-program yang telah dilaksanakan meliputi penataan kawasan pedagang kaki lima di area aloon-aloon dan di sertai dengan melaksanakan pembinaan, pelatihan, dan pengarahan produk-produk makanan dan minuman yang sehat untuk dikelola serta pengorganisasian pedagang kaki lima kedalam dua kelompok yaitu samandiman dan adiboga. Akan tetapi dalam pelaksanaan program ini, dukungan dana APBD masih dirasa kurang untuk mampu memaksimalkan fasilitas berupa sarana dan prasarana yang memadai untuk para pedagang kaki lima. Untuk itu diterapkan program kerjasama dengan beberapa sektor swasta seperti salah satunya Bank Jatim merupakan suatu alternatif yang diupayakan pemerintah daerah dalam pelaksanaan pemberian bantuan kepada pedagang kaki lima di kawasan aloon-aloon.
- c. Tahap terakhir adalah tahap evaluasi strategi, pada tahap ini Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo mengevaluasi yang

hasilnya adalah penekanan kepada sumber daya manusia internal yang ada untuk lebih mengembangkan setiap program-program pemberdayaan, baik itu dalam pembinaan maupun penyaluran bantuan yang telah diterapkan serta pengoptimalan peluang yang tersedia untuk mendukung keberhasilan strategi pemberdayaan menuju pengembangan ekonomi lokal melalui sektor informal.

2. Dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima yang diterapkan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo tentunya terdapat faktor pendukung dan penghambat yang mengarah pada keberhasilan maupun kegagalan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Berikut ini adalah faktor pendukung dan penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima tersebut:
 - a. Faktor pendukung meliputi pendukung internal dan eksternal. Pendukung internalnya adalah sumber daya aparatur yang memiliki kompetensi dan kapasitas dalam menetapkan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima yang disesuaikan dengan sumber daya yang tersedia. Sedangkan pendukung eksternalnya adalah pada program kemitraan yang diterapkan.
 - b. Faktor penghambat meliputi penghambat internal dan eksternal. Penghambat internalnya adalah anggaran yang terbatas untuk memfasilitasi sarana dan prasarana bagi para pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo. Sedangkan penghambat eksternalnya adalah minimnya daya saing dari pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon

Kabupaten Ponorogo dengan pedagang lain yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo.

B. Saran

1. Sebaiknya perlu didirikan sebuah koperasi atau klinik usaha kecil menengah untuk membantu para pedagang kaki lima mendapatkan akses bantuan permodal dalam mengembangkan usahanya dan meningkatkan produksinya.
2. Perlunya dibentuk asosiasi pengusaha yang menaungi UMKM yang salah satunya adalah pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo agar menjadi wadah untuk saling memperbaiki produktivitas masing-masing pelaku usaha melalui proses belajar bersama dan dapat terkoordinasi dengan baik setiap pembinaan dan pengembangan yang telah diberikan oleh aktor pelaksana strategi.
3. Sebaiknya Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo menjalankan sosialisasi secara berkala kepada pedagang kaki lima diruang lingkup lingkaran aloon-aloon sehingga memiliki pandangan yang sama akan maksud dan tujuan dari strategi pemberdayaan, sehingga dapat memaksimalkan potensi dari pedagang kaki lima untuk mewujudkan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo.
4. Perlunya pengembangan program kemitraan dengan beberapa sektor swasta di Kabupaten Ponorogo untuk dapat mendukung dan memfasilitasi penyediaan sarana dan prasarana seperti lokasi yang strategis maupun infrastruktur lainnya bagi penataan lokasi usaha pedagang kaki lima agar lebih tertib dan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdurroup, Dudung. 2008. Pemberdayaan Masyarakat Melalui Partisipasi dan Pengorganisasian Masyarakat. Diakses Pada Tanggal 11 Februari 2016. Melalui [http://e-journal.kopertis4.or.id/dosen.php?detail=karyailmiah&file=6%20\(JURNAL%20PORTAL\)%20PEMBERDAYAAN%20MASYARAKAT.pdf&id=836](http://e-journal.kopertis4.or.id/dosen.php?detail=karyailmiah&file=6%20(JURNAL%20PORTAL)%20PEMBERDAYAAN%20MASYARAKAT.pdf&id=836)
- Adi, Isbandi Rukminto. 2008. *Intervensi Komunitas Pengembangan Masyarakat Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat*. Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada.
- Amirullah. 2002. *Manajemen Strategik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Arikunto, Suharsimi. 2006. *Prosedure Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik, Edisi revisi*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Badan Perencanaan Pembangunan Daerah Provinsi Jawa Timur. 2014. Prestasi Nasional 4 Kabupaten Di Jawa Timur. Diakses Pada Tanggal 10 Maret 2016. Melalui <http://bappeda.jatimprov.go.id/2014/07/17/prestasi-nasional-4-kabupaten-di-jawa-timur/>
- Dinas Industri Perdagangan Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama Dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen. 2014. *Laporan Hasil Pendataan Pedagang Kaki Lima Dalam Rangka Kegiatan Penyempurnaan Perangkat Peraturan, Kebijakan, dan Pelaksanaan Operasional*. Ponorogo: LIN-PEKO.
- Fred, David. 2011. *Manajemen Strategis Konsep*. Jakarta: Salemba Empat.
- Gitosudarmo, H.I. 2001. *Manajemen Strategis*. Yogyakarta: PT BPFE.
- Hafsah, Mohammad Jafar, Dr. Ir. 2000. *Kemitraan Usaha Konsepsi dan Strategi*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.
- Ismawan, Indra. 2001. *Sukses Di Era Ekonomi Liberal*. Jakarta: Gramedia Widiasarana Indonesia.
- Kusdi. 2009. *Teori Organisasi Publik*. Jakarta: Salemba Humanika.
- Mahsun, Muhammad. 2006. *Pengukuran Kinerja Sektor Publik*. Yogyakarta: BPFE.
- Mardikanto, Totok dkk. 2012. *Pemberdayaan Masyarakat Dalam Perspektif Kebijakan Publik*. Bandung: ALFABETA.
- Mashoed. 2004. *Pemberdayaan Masyarakat Miskin*. Surabaya: Papyrus.

- Miles, Matthew B, A. Michael Hubberman dan Johnny Saldana. 2014. *Qualitative Data Analysis, A Methods Sourcebook Edisi Ketiga*. Sage Publications: Inc.
- Moleong, Lexy J. 2005. *Metodologi Penelitian Kualitatif, Edisi revisi*. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya. Offset.
- Muluk, Khairul. 2006. *Desentralisasi dan Pemerintahan Daerah*. Malang: Bayumedia Publishing.
- Nawawi, Hadari H. 2003. *Manajemen Strategik Organisasi Non Profit Bidang Pemerintahan*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.
- Nurcholis, Hanif. 2010. *Administrasi Pemerintahan Daerah*. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.
- Rangkuti, Freddy. 2006. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta : PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Rangkuti, Freddy. 2009. *Strategi Promosi Yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.
- Reksohadiprodo, Sukanto. 2010. *Manajemen Strategi Edisi Keempat*. Yogyakarta: BPFE.
- Rencana Pembangunan Jangka Menengah Daerah Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015.
- Rencana Strategis Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi, dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015.
- Saiman, Leonardus. 2014. *Kewirausahaan: Teori, Praktik, dan Kasus-Kasus*. Jakarta: Salemba Empat.
- Siagian, P Sondang. 2001. *Administrasi Pembangunan, Dimensi dan Strategi*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Sjamsuddin, Sjamsiar. 2006. *Dasar – Dasar dan Teori Administrasi Publik*. Malang: Agritek Yayasan Pembangunan Nasional.
- Solihin, Ismail. 2012. *Manajemen Strategik*. Bandung: Erlangga.
- Suhendra. 2006. *Peranan Birokrasi Dalam Pemberdayaan Masyarakat*. Bandung: Alfabeta.
- Sulistiyani, Ambar T dan Rosidah. 2004. *Manajemen Sumber Daya Manusia: Konsep, Teori dan Pembangunan Dalam Konteks Organisasi Publik*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

- Sulistiyani, A.T. 2004. *Kemitraan Dan Model-Model Pemberdayaan*. Yogyakarta: Guava Media.
- Supriadi, Eri. 2007. *Telaah Kendala Penerapan Pengembangan Ekonomi Lokal: Pragmatisme Dalam Praktek Pendekatan PEL*. Jurnal Perencanaan Wilayah dan Kota 18 (2) 103-123.
- Suryono, Agus. 2004. *Pengantar Teori Pembangunan*. Malang: UM PRESS.
- Suryono dan Nugroho. 2008. *Paradigma, Model, Pendekatan, Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat di Era Otonomi Daerah*. Malang: FIA UB.
- Susanti, Etika Ari dkk. 2013. *Pengembangan Ekonomi Lokal Dalam Sektor Pertanian*. Malang: Universitas Brawijaya. Diakses Pada Tanggal 11 Februari 2016. Melalui [http://download.portalgaruda.org/article.php?article=190323&val=6469&itle=Pengembangan%20Ekonomi%20Lokal%20dalam%20Sektor%20Pertanian%20\(Studi%20pada%20Kecamatan%20Pagelaran%20Kabupaten%20Malang\)](http://download.portalgaruda.org/article.php?article=190323&val=6469&itle=Pengembangan%20Ekonomi%20Lokal%20dalam%20Sektor%20Pertanian%20(Studi%20pada%20Kecamatan%20Pagelaran%20Kabupaten%20Malang))
- Syafiie, Kencana. 2006. *Ilmu Administrasi Publik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Undang – Undang Republik Indonesia Nomor 23 Tahun 2014 Tentang Pemerintah Daerah.
- Utami, Trisna. 2009. *Pemberdayaan Komunitas Sektor Informal Pedagang Kaki Lima (PKL), Suatu Alternatif Penanggulangan Kemiskinan*. Diakses Pada Tanggal 12 Februari 2016. Melalui https://eprints.uns.ac.id/821/1/PEMBERDAYAAN_KOMUNITAS_SEKTOR_INFORMAL.PDF
- Zubaedi. 2007. *Wacana Pembangunan Alternatif, Ragam Perspektif Pengembangan dan Pemberdayaan Masyarakat*. Jogjakarta: AR-RU22 Media.

Lampiran 1

Surat Rekomendasi Pelaksanaan Penelitian



PEMERINTAH KABUPATEN PONOROGO
**BADAN KESATUAN BANGSA,
 POLITIK DAN PERLINDUNGAN MASYARAKAT**
 Jl. Aloon-aloon Utara Nomor 6 Telepon (0352) 483852
PONOROGO

Kode Pos 63413

REKOMENDASI

Nomor : 0721 / 759 / 405.19 / 2016

Berdasarkan surat Ketua Prodi Administrasi Publik Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, tanggal 09 Mei 2016, Nomor : 6938/UN 10.3/PG/2016, perihal Riset/Survey.

Dengan ini Kepala Badan Kesatuan Bangsa, Politik dan Perlindungan Masyarakat Kabupaten Ponorogo memberikan Rekomendasi kepada :

Nama Peneliti : **DWI PRASETYO**,
 Mhs. Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya
 Malang

Alamat : Jl. Sidodadi RT. 003 RW. 002 Kel/Desa Babadan Kec.
 Babadan Kab. Ponorogo

Thema / Acara Survey / Research / PKL/ Pengumpulan data/Magang : **" Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Indakop Dan UKM Kkab. Ponorogo) "**

Daerah/ Tempat dilakukan PKN/ Survey/ Pengumpulan Data : Dinas Indakop Dan UKM Kab. Ponorogo

Tujuan Penelitian : Skripsi

Tanggal dan atau Lamanya Penelitian : 1 (Satu) Bulan sejak tanggal surat dikeluarkan.

Bidang Penelitian : Ilmu Administrasi Publik

Status Penelitian : Baru

Nama Penanggungjawab / Koordinator Penelitian : **RENDRA EKO WISMANU S.AP., M.AP.**
 Sekretaris Program Studi Administrasi Publik Fak. Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya

Nama Lembaga : Universitas Brawijaya Malang.

Dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut :

1. Dalam jangka waktu 1 X 24 jam setelah tiba ditempat yang dituju diwajibkan melaporkan kedatangannya kepada Camat setempat ;
2. Mentaati ketentuan- ketentuan yang berlaku dalam Daerah Hukum Pemerintah setempat ;
3. Menjaga tata tertib, keamanan, kesopanan dan kesucilaan serta menghindari pernyataan baik dengan lisan ataupun tulisan / lukisan yang dapat melukai / menyinggung perasaan atau menghina Agama, Bangsa dan Negara dari suatu golongan penduduk ;
4. Tidak diperkenankan menjalankan kegiatan-kegiatan diluar ketentuan-ketentuan yang telah ditetapkan seperti tersebut diatas ;
5. Setelah berakhirnya dilakukan Survey/ Research/ PKL diwajibkan terlebih dahulu melaporkan kepada Pejabat Pemerintah setempat mengenai selesainya pelaksanaan Survey / Research / PKL, sebelum meninggalkan daerah tempat Survey / Research / PKL ;
6. Dalam jangka waktu 1 (satu) bulan setelah selesai dilakukan Survey / Research / PKL diwajibkan memberikan laporan tentang pelaksanaan dan hasil-hasilnya kepada :
 - Kepala Badan Kesatuan Bangsa, Politik dan Perlindungan Masyarakat Kabupaten Ponorogo.
7. Surat Keterangan ini akan dinyatakan tidak berlaku apabila ternyata bahwa pemegang Surat Keterangan ini tidak memenuhi ketentuan-ketentuan sebagaimana tersebut diatas.

Demikian untuk menjadikan perhatian dan guna seperlunya.

Ponorogo, 18 Mei 2016

Pit. KEPALA BADAN KESATUAN BANGSA,
 POLITIK DAN PERLINDUNGAN MASYARAKAT
 KABUPATEN PONOROGO



Tembusan :
 Yth. Dekan Fak. Ilmu Administrasi
 Univ. Brawijaya Malang

Lampiran 2**Rencana Strategis Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2010-2015****KEPUTUSAN**

**KEPALA DINAS INDUSTRI PERDAGANGAN KOPERASI dan
UKM**

KABUPATEN PONOROGO

Nomor : 05V/1081A/405-16/2011

TENTANG

**RENCANA STRATEGIS DINAS INDUSTRI PERDAGANGAN
KOPERASI dan UKM**

KABUPATEN PONOROGO

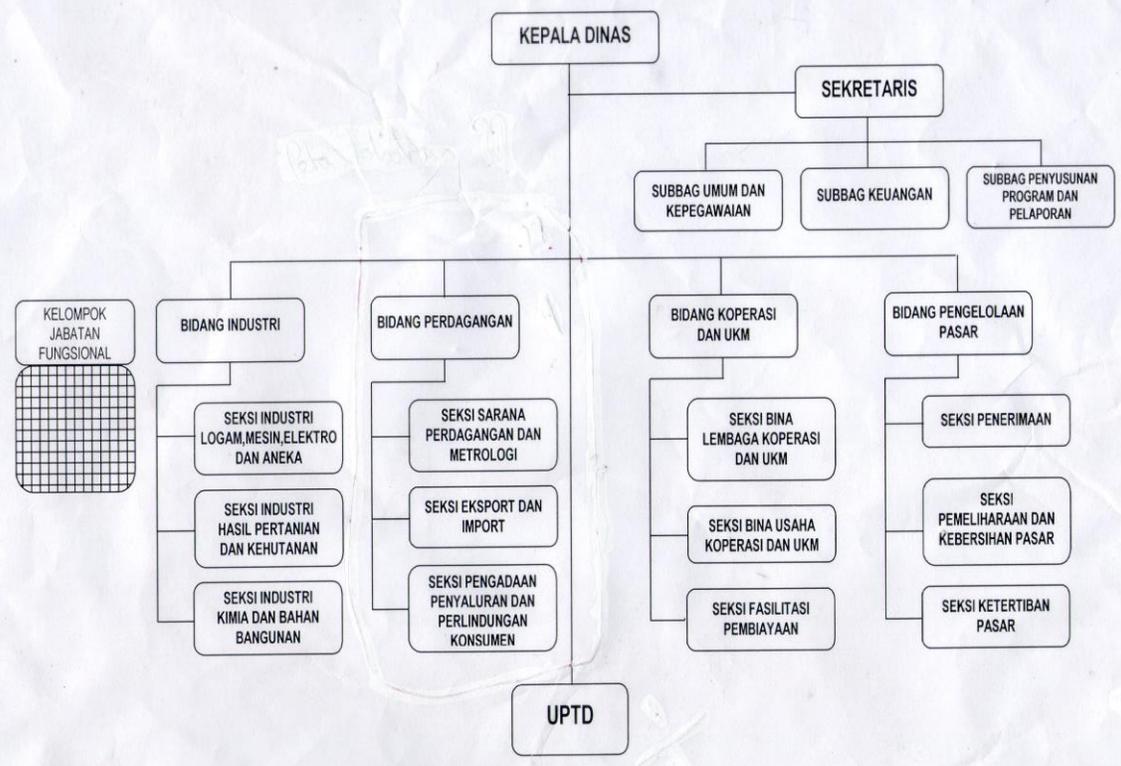
- Menimbang: a. Bahwa untuk menjamin agar kegiatan pembangunan dan pengembangan industri dan perdagangan berjalan efektif dan efisien serta mempunyai sasaran, maka diperlukan suatu perencanaan pembangunan dan pengembangan industri dan perdagangan;
- b. Bahwa kinerja Dinas Industri Perdagangan Koperasi dan UKM yang berlandaskan Perencanaan Strategis dengan menerapkan prinsip-prinsip pemerintahan yang baik (*good governance*) dan akuntabel, akan tercipta nilai-nilai budaya positif di lingkungan masyarakat dan dunia usaha;

Lampiran 3

**Struktur Organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM
Kabupaten Ponorogo Tahun 2016-2021**

Rencana Strategis
Dinas Industri Perdagangan Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Tahun 2016-2021

**STRUKTUR ORGANISASI
DINAS INDUSTRI PERDAGANGAN KOPERASI DAN USAHA KECIL MENENGAH
KABUPATEN PONOROGO**



Lampiran 4

Laporan Hasil Pendataan Pedagang Kaki Lima Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo Bekerjasama dengan Lembaga Informasi dan Perlindungan Konsumen (LIN-PEKO) Tahun 2014



Lampiran 5**Identifikasi Faktor-Faktor Internal Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo**

Kor dag.

IDENTIFIKASI FAKTOR- FAKTOR INTERNAL

S(Strenghts/ Kakuatan)		W (Weakness/Kelemahan)	
1	Banyak masyarakat menggantungkan hidupnya disketor informal dengan usaha perdagangan	1	Masyarakat tidak mempunyai keahlian khusus pengembangan usaha di sektor perdagangan
2	Masyarakat membuat produk yang diminati atau dikonsumsi masyarakat banyak makanan dan minuman berbahan baku lokal	2	Produk yang dihasilkan terkadang masih menggunakan bahan berbahaya bagi konsumen dan dilarang oleh Pemerintah dan belum bisa memproduksi dalam skala besar
3	Sebagian Masyarakat ponorogo hidup sebagai petani sawah dan ladang	3	Masyarakat sangat tergantung pupuk bersubsidi yang dikeluarkan oleh pabrik dan mendukung produktifitas pertanian
4	Kebutuhan LPG sangat diperlukan bagi rumah tangga	4	Pasokan LPG berkurang dan harga yang tidak sesuai dengan HET
5	Banyak Produk UKM dan IKM di Kabupaten Ponorogo	5	Kuantitas dan Kualitas produksi masih kurang dan perlu pembinaan
6	Dedikasi dan Kinerja dalam kemetrologian sangat mendukung	6	Jumlah SDM/Petugas yang menangani kemetrologian sangat kurang
7	Peraturan Perundang - undangan yang mengatur kemetrologian tersedia	7	Belum tuntasnya kewenangan / penyerahan kewenangan mengenai kemetrologian dari instansi vertikal
8	Terdapatnya kewenangan kemetrologian yang diserahkan dari instansi yang sekarang masih diproses	8	Masih banyak pemilik timbangan yang belum sadar / memanipulasi tera
10	Koordinasi untuk operasi Cukai Ilegal dengan pihak Bea Cukai terjalin dengan baik	10	Kewenangan yang formal masih berada pada instansi vertikal (Bea Cukai)
11	Sarana operasi cukai ielgal tersedia / cukup	11	Belum adanya Peraturan Daerah yang mengatur tentang cukai

Lampiran 6**Identifikasi Faktor-Faktor Eksternal Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo****IDENTIFIKASI FAKTOR-FAKTOR EKSTERNAL**

O (Opportunity/ Peluang)		T (Threat/Ancaman)	
1	Masyarakat memerlukan bantuan pelatihan disektor usaha perdagangan	1	Pelatihan yang diberikan tidak tuntas dan hasilnya kalah bersaing dengan produk lain
2	Pemasaran hasil produksi masih luas dan banyak dinikmati masyarakat luar masih membutuhkan banyak produksi	2	Bahan baku terbatas dan terkendala cara pengawetan bahan baku dan hasil produksi
3	Pemakaian pupuk bersubsidi yang berimbang dapat menghasilkan peningkatan produksi	3	Hama dan penyakit menyerang tanaman sehingga dapat mengurangi hasil produksi petani
4	Kebutuhan LPG sangat dibutuhkan dalam membantu ketenangan masyarakat	4	Ada penyalahgunaan pendistribusian LPG ke daerah lain yang bukan haknya
5	Pertumbuhan Ekonomi meningkat dapat berakibat bertambahnya jumlah timbangan yang ada di masyarakat	5	Pelanggaran terhadap tara timbangan sangat merugikan konsumen
6	Kecenderungan instansi vertikal mengerahkan kewenangan kepada kota/kabuapten	6	Fluktuasi harga BBM yang sering naik turun menyebabkan kerugian bagi pengusaha SPBU
7	Terjadi pelimpahan kewenangan dari instansi vertikal akan berpengaruh terhadap kenaikan PAD	7	Tidak semua wilayah lokal untuk didirikan SPBU
8	Semakin banyak pengusaha Rokok menyadari pentingnya cukai ilegal	8	Perubahan cuaca yang ekstrim menyebabkan produksi tembakau menurun
9	Terdapatnya centra tanaman tembakau terutama di luar Kecamatan Jetis dan Kecamatan Bungkal	9	Minat petani tembakau menanam tembakau relatif rendah dan kualitas tembakau

Lampiran 7**Pedoman Wawancara****PEDOMAN WAWANCARA**

Rumusan Masalah	Fokus Penelitian	Data yang dibutuhkan	Sumber		Pertanyaan
			Primer	Sekunder	
1. Bagaimana strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal di Kabupaten Ponorogo?	a. Tahap Formulasi Starategi	a. Tahap pengembangan Visi dan Misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. b. Identifikasi peluang dan ancaman eksternal organisasi. c. Identifikasi kekuatan dan kelemahan internal organisasi. d. Tujuan jangka panjang dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima. e. Strategi yang dijalankan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo.	a. Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo. b. Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.	a. Strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo. b. Identifikasi Faktor-Faktor Internal dan Eksternal Bidang Perdagangan	1. Bagaimanakah tahap pengembangan visi dan misi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo? 2. Bagaimana identifikasi dari peluang dan ancaman eksternal organisasi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima? 3. Apa sajakah yang menjadi kekuatan dan kelemahan internal organisasi dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon – aloon Kabupaten Ponorogo? 4. Bagaimanakah tujuan jangka panjang yang ingin dicapai

					<p>dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo?</p> <p>5. Apakah strategi yang diterapkan dalam menjalankan pemberdayaan pedagang kaki lima?</p>
	<p>b. Tahap Implikasi Strategi</p>	<p>a. Penerapan program – program pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon – alon Kabupaten Ponorogo.</p> <p>b. Mengalokasi sumber daya dalam penerapan program pemberdayaan pedagang kaki lima.</p>	<p>a. Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p> <p>b. Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p> <p>c. Seksi Pengadaan Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM</p>	<p>a. Struktur organisasi Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p> <p>b. Program – program apa saja yang diterapkan dalam pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon – alon Kabupaten Ponorogo.</p>	<p>1. Bagaimana penerapan program – program pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon – alon Kabupaten Ponorogo?</p> <p>2. Bagaimana sumber daya yang tersedia dalam penerapan program pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon – alon Kabupaten</p>

			Kabupaten Ponorogo.		Ponorogo?
	c. Tahap Evaluasi Strategi	<p>a. Evaluasi ulang faktor internal dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo.</p> <p>b. Evaluasi ulang faktor eksternal dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo.</p> <p>c. Pengukuran dan penilaian kinerja organisasi.</p>	<p>a. Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p> <p>b. Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p>		<p>1. Bagaimana peninjauan ulang dari faktor internal dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo?</p> <p>2. Bagaimana peninjauan ulang faktor eksternal dalam penerapan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran alon-alon Kabupaten Ponorogo?</p> <p>3. Apakah kinerja organisasi sudah sesuai dengan penetapan kebijakan dan peraturan tentang pemberdayaan pedagang kaki lima di Kabupaten Ponorogo?</p>

<p>2. Apakah faktor Pendukung dan penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi local di Kabupaten Ponorogo?</p>	<p>a. Faktor Pendukung</p> <p>b. Faktor penghambat</p>		<p>a. Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.</p>	<p>a. Faktor Pendukung</p>	<p>1. Apa sajakah faktor pendukung dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo?</p> <p>2. Bantuan apa saja yang telah diberikan oleh pihak swasta dalam menjalankan strategi pemberdayaan pedagang kaki lima?</p>
				<p>b. Faktor Penghambat</p>	<p>1. Apa sajakah faktor penghambat dalam strategi pemberdayaan pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo?</p>

Lampiran 8**CURRICULUM VITAE****A. Identitas Diri**

Nama : Dwi Prasetyo
 Tempat, Tanggal Lahir : Ponorogo, 30 Agustus 1994
 Umur : 21 Tahun
 Jenis Kelamin : Laki-Laki
 Agama : Islam
 Alamat di Malang : Jl. Candi Mendut Selatan 5 No. 2
 Alamat Asal : Jl. Sidodadi RT/RW 003/002 Desa Babadan
 Kecamatan Babadan Kabupaten Ponorogo
 NIM : 125030107111058
 Fakultas/Jurusan : Ilmu Administrasi/Administrasi Publik
 Minat : Ilmu Administrasi Publik
 No Telepon : 085785377083
 Alamat Email : dwipras3494@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan Formal

NO	PENDIDIKAN FORMAL	TAHUN
1	SDN 2 Ngrupit	2000-2006
2	SMPN 1 Babadan	2006-2009
3	SMAN 1 Babadan	2009-2012
4	Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya	2012-2016

MOTTO

UNIVERSITAS BRAWIJAYA



“Kegagalan Hanya Terjadi Bila Kita Menyerah”

(Lessing)



LEMBAR PERSEMBAHAN

*Sebuah karya dari insan yang telah banyak di anugerahi
Banyak cinta dan kasih*

*Teruntuk Alm. Ayah Serta Ibu yang sampai saat ini
Telah banyak mendukung & berkorban*

*Teruntuk saudara-saudari yang selalu menyertai
Dengan do'a*

*Teruntuk para sahabat yang telah mendukung dan
Menemani hingga akhir*

Terima kasih yang tulus saya ucapkan dari lubuk hati

TANDA PENGESAHAN

Telah dipertahankan di depan Majelis Penguji Skripsi Fakultas Ilmu
Administrasi Universitas Brawijaya, pada:

Hari : Selasa
Tanggal : 16 Agustus 2016
Jam : 12.00 WIB
Skripsi atas nama : Dwi Prasetyo
Judul : Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan
Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan
Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Industri,
Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo)

DAN DINYATAKAN LULUS**MAJELIS PENGUJI**

Ketua



Dr. Mochamad Rozikin, M.AP
NIP. 19630503 198802 1 001

Anggota



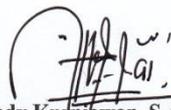
Andhyka Muttaqin, S.AP, M.PA
NIP. 2011078504211001

Anggota



Prof. Dr. A. Yuli Andi Gani, MS
NIP. 19540704 198103 1 003

Anggota



Andy Kurniawan, S.AP, M.PA
NIP. 2011078603201001

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Judul Skripsi : Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo)

Disusun Oleh : Dwi Prasetyo

NIM : 125030107111058

Fakultas : Ilmu Administrasi

Jurusan : Ilmu Administrasi Publik

Konsentrasi : -

Malang, 04 Agustus 2016

Komisi Pembimbing

Ketua

Anggota



Dr. Mochamad Rozikin, M.AP
NIP. 19630503 198802 1 001



Andhyka Muttaqin, S.AP, M.PA
NIP. 850421 031 1 0127

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa sepanjang pengetahuan saya, di dalam naskah skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh pihak lain untuk mendapatkan karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebut dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh (S-1) dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku (UU) No 20 Tahun 2003, Pasal 25 ayat 2 dan pasal 70).

Malang, 05 Agustus 2016



DWI PRASETYO
125030107111058

RINGKASAN

Dwi Prasetyo, 2016, Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo), Dr. Mochamad Rozikin, M.AP, dan Andhyka Muttaqin, S.AP, M.PA, 208 Hal. + xvi

Pemberdayaan pedagang kaki lima merupakan suatu upaya yang dilaksanakan oleh pemerintah daerah dalam mendukung penerapan kebijakan otonomi daerah. Hal tersebut diterapkan agar masyarakat khususnya usaha sektor informal ini mampu memberikan kontribusi yang baik dalam mewujudkan pengembangan ekonomi lokal dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, mendeskripsikan dan menganalisis strategi pemerintah daerah dalam pemberdayaan pedagang kaki lima sebagai upaya perwujudan pengembangan ekonomi lokal serta faktor pendukung dan faktor penghambat strategi tersebut.

Penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dokumentasi dan studi kepustakaan. Situs penelitian ini di Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang dilaksanakan oleh Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo dalam memberikan pemberdayaan pedagang kaki lima khususnya di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon diantaranya: (1) menerapkan alokasi usaha pedagang kaki lima di dalam area aloon-aloon; (2) memberikan pembinaan melalui pengelolaan, pelatihan dan pengarahan produk-produk dagangan; (3) pengorganisasian pedagang kaki lima yang dibagi kedalam dua kelompok yaitu kelompok samandiman dan kelompok adiboga; (4) program kemitraan dengan beberapa sektor swasta yang telah dilaksanakan dengan cukup baik. Faktor pendukung strategi antara lain : sumber daya aparatur yang memiliki kompetensi serta kapasitas dalam menetapkan program-program pemberdayaan pedagang kaki lima, serta program kemitraan yang dijalin dengan sektor swasta. Sedangkan faktor penghambat strategi antara lain : anggaran yang terbatas untuk memfasilitasi sarana dan prasarana serta minimnya daya saing dari pedagang kaki lima di ruang lingkup lingkaran aloon-aloon Kabupaten Ponorogo dengan pedagang kaki lima yang berasal dari luar daerah Kabupaten Ponorogo.

Dalam upaya mewujudkan tujuan dari strategi pemberdayaan pedagang kaki lima, maka dalam hasil penelitian ini upaya yang dapat dilakukan yaitu mendirikan koperasi atau klinik UKM, pembentukan asosiasi pengusaha yang menaungi UMKM, sosialisasi secara berkala akan maksud dan tujuan dari pemberdayaan, pengembangan program kemitraan, pemberian kawasan central parkir, serta meningkatkan jalinan komunikasi yang baik antara pihak Dinas dengan pedagang kaki lima.

Kata Kunci: Strategi, Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, Pengembangan Ekonomi Lokal

SUMMARY

Dwi Prasetyo, 2016, Local Government's Strategy of Street Hawkers Empowerment as An Effort to Develop Local Economy (A Study of Department of Industry, Trade and Economic Enterprise in Ponorogo Regency), Dr. Mochamad Rozikin, M.AP, and Andhyka Muttaqin, S.AP, M.PA, 208 pages + xvi.

The empowerment of the street hawkers was one of the local government's efforts to support the application of region autonomy policy. That was applied in order to make the societies, especially the informal sector enterprise, able to give good contribution in developing local economy and increasing people's prosperity. This research was aimed to find out, describe and analyze the local government's strategy of street hawkers empowerment as an effort to develop local economy and also the proponents and obstructions factors of that strategy.

This research was described in qualitative way. The researcher collected the data through interview, observation, documentation and study literature. Beside, this research was conducted in the department of industry, trade, cooperative small and medium enterprise of Ponorogo regency.

The result of this study showed that the strategies that was done by the department of industry, trade, cooperative small and medium enterprise of Ponorogo regency in distributing the empowerment for street hawkers, especially in alon-alon area, were : (1) applying trade allocation for street hawkers in alon-alon area; (2) distributing a founding through managing, training and briefing for wares products (3) organizing the street hawkers that were divided into two groups, those were samandiman and adiboga group; (4) partnership program with some private sectors that was already done well. The proponent factors of this strategy was : apparatus resources that had competencies and capacities in establishing the empowerment of street hawker and partnership program collaborated with private sectors. Meanwhile, obstruction factors that became a barrier for the strategy were : limited consideration to facilitate the infrastructures and also the minimum competitiveness between street hawker in alon-alon area of Ponorogo district and the street hawker from outside.

In order to bring the purposes and strategies for street hawkers empowerment into reality, based on the result of the study, it was suggested to build a cooperative or small and medium enterprise clinic, establish the association of entrepreneurs that protected UMKM, socialize the purpose of empowerment, partnership program development in periodic, facilitate central parking area, and increase a good communication and relationship between the government, especially the department of Industry, Trade and Economic Enterprise, and the street hawkers.

Key words : Strategies, Street Hawker empowerment, Local Economy Development

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat serta hidayahnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Strategi Pemerintah Daerah Dalam Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima Sebagai Upaya Perwujudan Pengembangan Ekonomi Lokal (Studi Pada Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo)”. Skripsi ini merupakan tugas akhir penulis selama menempuh perkuliahan di Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya Malang dan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ilmu Administrasi Publik Universitas Brawijaya. Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini tidak akan terwujud tanpa adanya bantuan dan motivasi dorongan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada yang terhormat:

1. Bapak Prof. Dr. Bambang Supriyono, MS Selaku Dekan Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Malang.
2. Bapak Dr. Choirul Saleh, M.Si Selaku Ketua Jurusan Ilmu Administrasi Publik Universitas Brawijaya, Malang.
3. Ibu Dr. Lely Indah Mindarti, M.Si Selaku Ketua Prodi Ilmu Administrasi Publik Universitas Brawijaya, Malang.
4. Bapak Dr. Mochamad Rozikin, M.AP Selaku Dosen Pembimbing I atas masukan, saran-saran dan kesabarannya yang telah membantu penulis dalam penyusunan skripsi ini.

5. Bapak Andhyka Muttaqin, S.AP, M.PA Selaku Dosen Pembimbing II atas masukan, saran-saran dan motivasinya yang telah membantu penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh Dosen Fakultas Ilmu Administrasi yang telah memberikan ilmu serta membantu penulis dalam proses belajar.
7. Seluruh pegawai Fakultas Ilmu Administrasi Universitas Brawijaya, Malang.
8. Bapak Drs. Winarno, MM Selaku Kepala Bidang Perdagangan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang telah membantu penulis dalam memberikan banyak informasi yang mendukung tersusunnya penelitian ini.
9. Ibu Dra. Krisnawati Selaku Seksi Pengadaan, Penyaluran dan Perlindungan Konsumen Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo yang telah membantu penulis dalam memberikan informasi dan saran yang mendukung tersusunnya penelitian ini.
10. Ibu Indri Hartijah, SE Selaku Subbag Penyusunan Program dan Pelaporan Dinas Industri, Perdagangan, Koperasi dan UKM Kabupaten Ponorogo atas segala bentuk bantuan dan arahnya untuk menyempurnakan penelitian ini.
11. Kedua orang tua penulis; Alm. Ayahanda Wiyono dan Ibunda Sri Wahyu Utami yang tiada henti mendoa'kan dan mendukung Penulis hingga akhirnya Penulis mampu menyelesaikan skripsi ini.



12. Saudara-Saudari Penulis; Rendy Gesang Rudyawan, Siti Mukarohmah dan Wasil Ragil Adi Saputra yang telah memberi dukungan materiil maupun imateriil sehingga Penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
13. Sahabat seperjuangan selama menempuh studi di Kota Malang yang tidak dapat Penulis tulis satu persatu, terima kasih atas segala dukungan, kebersamaan dan motivasi dari kalian selama ini.
14. Seluruh teman-teman jurusan Ilmu Administrasi Publik angkatan 2012 yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.
15. Semua pihak yang telah membantu terselesaikannya skripsi ini.

Demi kesempurnaan skripsi ini, saran dan kritik yang bersifat membangun sangat penulis harapkan. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan sumbangan yang berarti bagi pihak yang membutuhkan.

Malang, 4 Agustus 2016

Penulis