

## BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

### 4.1 Gambaran Umum Kelurahan Lai-Lais Beis Koepan (LLBK)

#### 4.1.1 Batas Administrasi

Secara administrasi Kelurahan LLBK termasuk dalam bagian wilayah Kecamatan Kota Lama. Kelurahan LLBK terletak antara 10°9'40"S dan 123°34'44"E dengan luas wilayah sebesar 10,71 Ha. Adapaun batas administrasi Kelurahan LLBK sebagai berikut:

Sebelah utara	: Teluk Kupang
Sebelah selatan	: Kelurahan Nunhila dan Kelurahan Mantasi
Sebelah timur	: Kelurahan Bonipoi dan Kelurahan Solor
Sebelah barat	: Kelurahan Fatufeto

#### 4.1.2 Penggunaan Lahan

**Tabel 4. 1 Penggunaan Lahan Kelurahan Lai-Lai Besi Koepan**

No	Jenis Guna Lahan	Luas (M <sup>2</sup> )
1	Perdagangan dan Jasa	55994,73
2	Permukiman	24255,67
3	Bekas Terminal	1841,40
4	Tanah Kosong	4596,32
<b>Total</b>		<b>36,688,12</b>

Sumber: RTRW Kota Kupang 2010 – 2030

Berdasarkan tabel 4.1 dapat diketahui bahwa penggunaan lahan di Kelurahan LLBK didominasi oleh jenis guna lahan perdagangan dan jasa.

### 4.2 Gambaran Umum Wilayah Studi

#### 4.2.1 Batas Administrasi

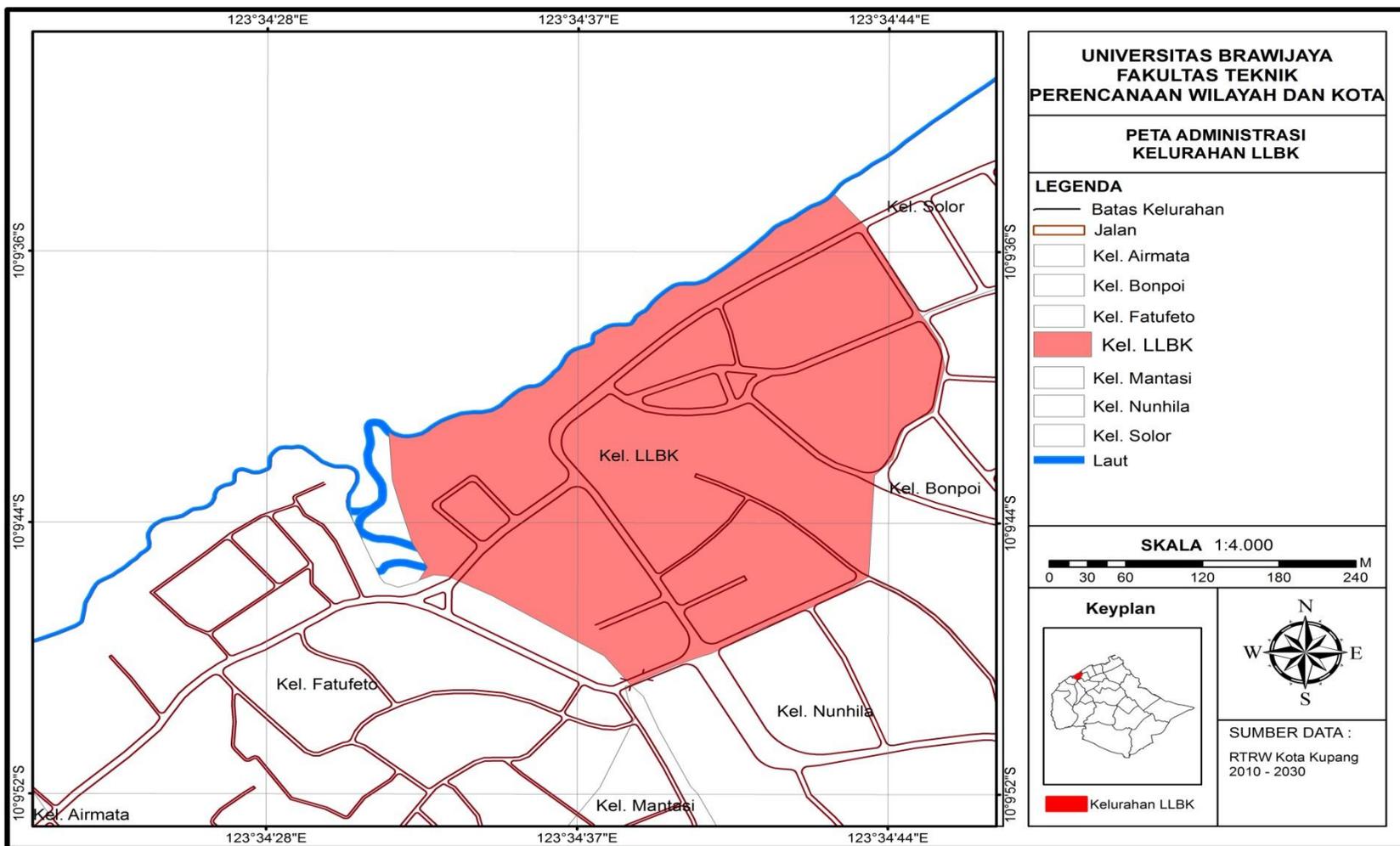
Secara administrasi wilayah studi Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang terletak antara 10°9'35"S dan 123°34'44"E dengan luas wilayah sebesar 59933,34 m<sup>2</sup>.

Batas wilayah studi sebagai berikut.

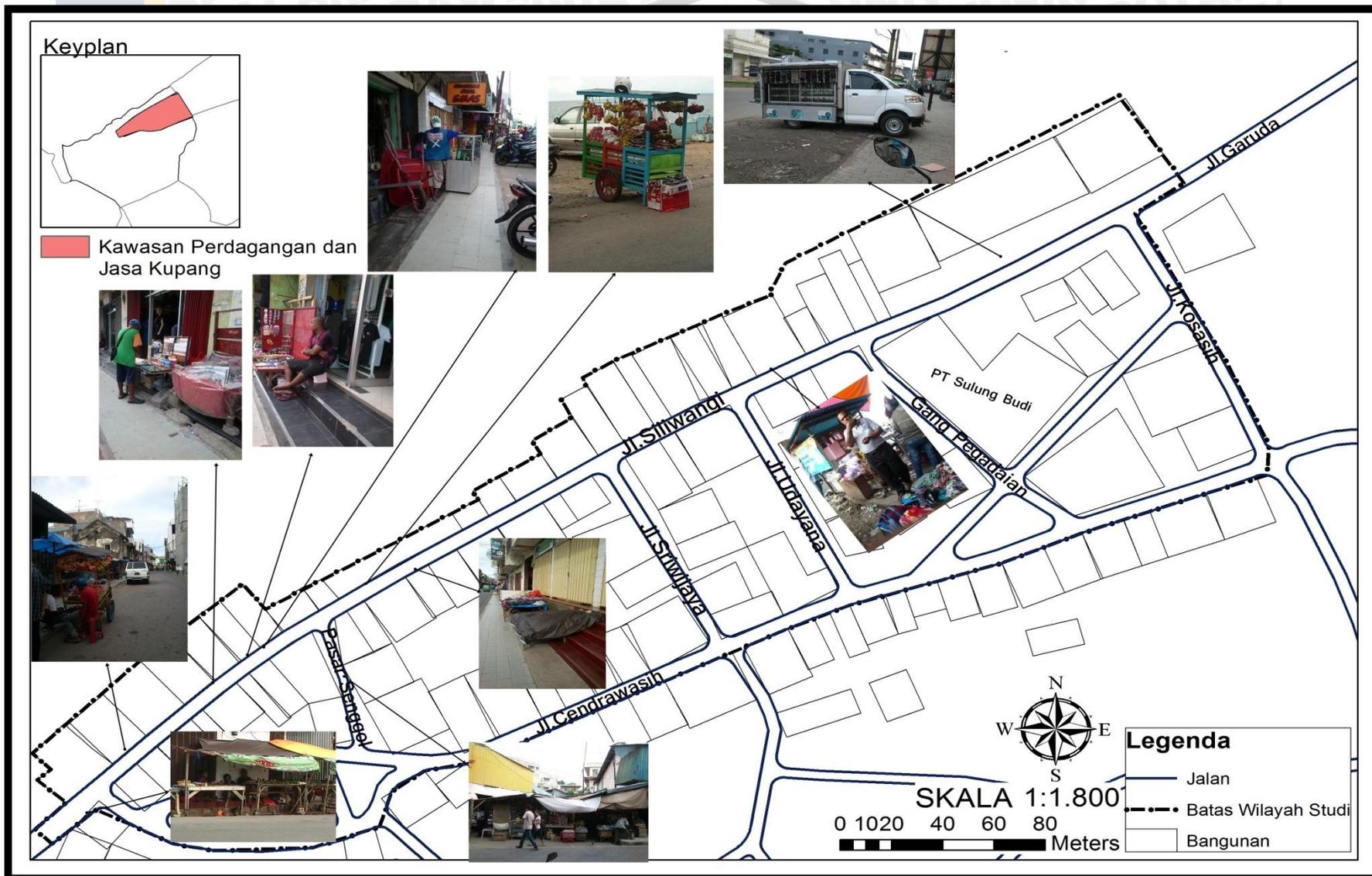
Sebelah utara	: Perairan Teluk Kupang
Sebelah selatan	: Petokoan
Sebelah timur	: Permukiman
Sebelah barat	: Dermaga Tedys

#### 4.2.2 Penggunaan Lahan

Pola penggunaan lahan di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang didominasi oleh kegiatan perdagangan dan jasa.

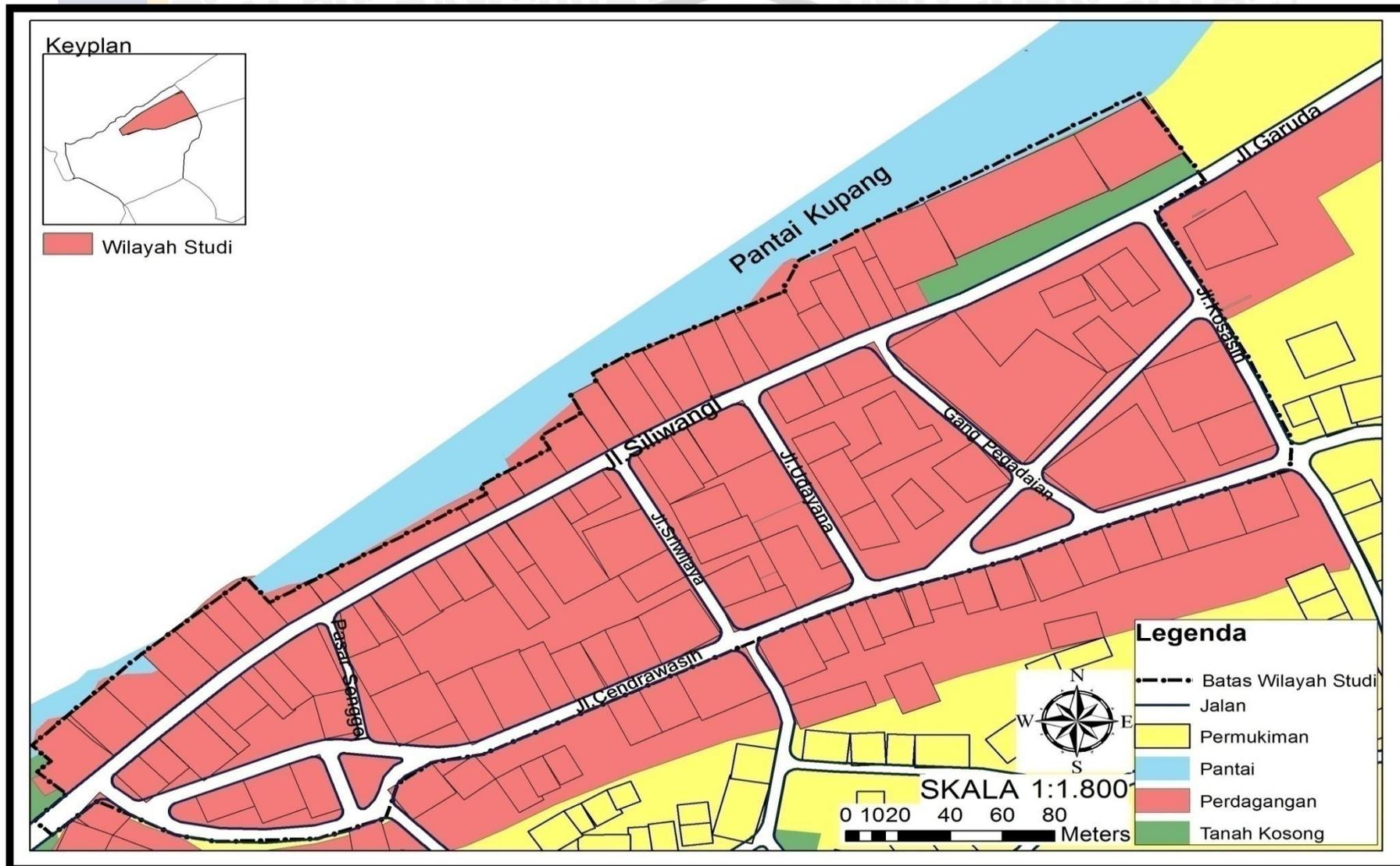


**Gambar 4. 1** Peta Administrasi Kelurahan LLBK  
Sumber : RTRW Kota Kupang Tahun 2010 - 2030



**Gambar 4. 2 Lokasi Persebaran PKL**

Sumber: Hasil Survei (2014)



**Gambar 4. 3 Guna Lahan Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**  
Sumber : RTRW Kota Kupang Tahun 2010 - 2030

#### 4.3 Analisis Kebijakan Terkait Penataan Pedagang Kaki Lima

Kebijakan-kebijakan yang terkait secara langsung dengan penataan edagang kaki lima di Kota Kupang adalah Rencana Tata Ruang Wilayah Kota Kupang 2010-2030 dan Peraturan Daerah Kota Kupang Nomor 56 Tahun 2002. Setiap kebijakan tersebut memberikan kontribusi berupa panduan-panduan terkait penataan PKL khususnya penataan PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang.

**Tabel 4. 2 Kebijakan Terkait Penataan Pedagang Kaki Lima (RTRW Kota Kupang 2010-2030)**

Kebijakan	Karakteristik	Analisis
Kawasan perdagangan Kota Lama sebagai kawasan strategis yang dapat meningkatkan pengembangan perekonomian kota dengan konsep pengembangan pusat perdagangan modern yang bernuansa wisata pantai dan kota lama.	Perkembangan sektor perdagangan dan jasa yang berkelompok di daerah perkotaan dapat dilihat dengan adanya guna lahan antara pusat kota dengan daerah pinggiran. Dimana guna lahan daerah pusat kota didominasi oleh area permukiman, perdagangan, perkantoran, dan fasilitas umum.	Pengembangan sistem kegiatan perdagangan dan jasa di Kecamatan Kota Lama telah sesuai dengan arahan RTRW Kota Kupang yaitu berkembang berkelompok di kawasan perkotaan (Kelurahan LLBK, Solor, Pasir Panjang)
Kecamatan Kota Lama memiliki fungsi sebagai pusat perdagangan dan jasa serta wisata belanja dan wisata kuliner berskala kota dan regional.	Pusat perdagangan dan jasa Jalan Siliwangi dan sekitarnya yang berada di Kecamatan Kota Lama memiliki skala pelayanan regional. Sebagai pusat perdagangan wilayah sekitar kawasan perdagangan banyak didatangi oleh PKL untuk berjualan. Namun keberadaan PKL yang sangat banyak, tidak teratur dan menggunakan fasilitas pejalan jalan (trotoar dan badan jalan) dapat menurunkan kualitas kawasan tersebut.	Pusat perdagangan dan jasa jalan Siliwangi dan sekitarnya yang berada di Kecamatan Kota Lama memiliki skala pelayanan regional, hal ini sesuai dengan fungsi dan peranan Kecamatan Kota Lama pusat utama kawasan strategis perdagangan dan jasa dengan sistem pelayanan berskala regional.

Sumber: RTRW Kota Kupang 2010 – 2030 dan Hasil Analisis

Pengembangan Kecamatan Kota Lama sebagai kawasan strategis yang dapat meningkatkan pengembangan perekonomian kota telah sesuai dengan arahan RTRW Kota Kupang Tahun 2010 - 2030. Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang yang berada di Kecamatan Kota Lama memiliki skala pelayanan regional yang telah sesuai dengan fungsi dan peranan Kecamatan Kota Lama sebagai kawasan strategis perdagangan dan jasa berskala regional.

**Tabel 4. 3 Kebijakan Terkait Penataan Pedagang Kaki Lima  
(Perda Kota Kupang No. 56 Tahun 2002)**

Kebijakan			Analisis
Bab	Pasal	Peraturan	
II (Tempat Usaha)	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>PKL menempati tempat-tempat usaha yang telah disediakan oleh Dinas Tata Kota baik yang telah dikuasai oleh pemerintah maupun swasta atas persetujuan Walikota</li> </ul>	<p>Pada kondisi eksisting di wilayah studi ditemukan:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PKL di Jalan Siliwangi tidak menempati tempat yang telah disediakan oleh pemerintah dan tidak ada persetujuan resmi dari pemerintah</li> <li>Hanya PKL di area Pasar Senggol yang menempati tempat usaha yang telah disediakan oleh pemerintah</li> </ul>
II & III (Hak dan Kewajiban)	3,4 ; 1	<p>Setiap PKL berkewajiban:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Menjamin dampak lingkungan disekitarnya</li> <li>Bertanggung jawab terhadap ketertiban, kerapian, kebersihan, kesehatan lingkungan, dan keamanan di sekitar tempat usaha</li> <li>Harus mendaftarkan untuk mendapat ijin memakai tempat usaha dari Walikota</li> </ul>	<p>Pada bab II pasal 3 dan 4 serta bab III pasal 1 dijelaskan mengenai beberapa kewajiban dan larangan PKL. Namun berdasarkan hasil survei yang dilakukan oleh peneliti, didapatkan beberapa pelanggaran yang dilakukan oleh PKL, yaitu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>PKL tidak menjaga kebersihan lingkungan sekitar tempat usaha sesuai dengan Perda Kota Kupang No. 56 Tahun 2002.</li> <li>PKL menggunakan area trotoar, emperan toko, serta badan jalan sehingga menghambat arus lalu lintas dan pejalan kaki.</li> </ul>
II (Larangan)	2	<p>Setiap PKL dilarang:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Tidak berusaha atau berdagang di badan jalan, drainase, emperan toko, trotoar, halte, terminal, tempat parkir, dan tempat-tempat yang tidak ditetapkan dengan Keputusan Walikota</li> <li>Menghambat kelancaran arus lalu lintas, termasuk pejalan kaki</li> </ul>	

Berdasarkan analisis terkait kebijakan Perda Kota Kupang Nomor 56 Tahun 2002 dan disandingkan dengan hasil penelitian di wilayah studi, PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang khususnya di sepanjang Jalan Siliwangi telah melanggar peraturan yang telah dibuat karena menggunakan tempat usaha yang tidak sesuai yaitu di sepanjang trotoar, emperan toko, dan badan jalan sehingga menghambat arus lalu lintas dan pejalan kaki.

#### 4.4 Karakteristik Pedagang Kaki Lima

##### 4.4.1 Ketenagakerjaan Pedagang Kaki Lima

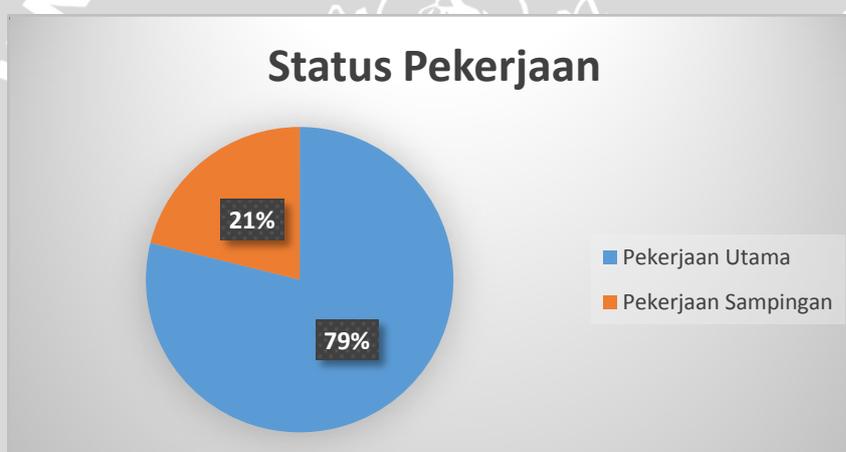
###### A. Karakteristik Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Status Pekerjaan

**Tabel 4. 4 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Status Pekerjaan**

Status Pekerjaan	Jumlah	Prosentase (%)
Pekerjaan Utama	56	78,87
Pekerjaan Sampingan	15	21,13
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Profesi sebagai PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang merupakan pekerjaan utama yang dimiliki oleh para pedagang 56 responden (78,87%) menyatakan pekerjaan PKL sebagai pekerjaan utama dan 15 responden (21,13%) menyatakan sebagai pekerjaan sampingan. Pedagang yang menyatakan pekerjaan PKL sebagai pekerjaan sampingan umumnya memiliki pekerjaan utama sebagai tukang parkir, penjual sayur di pasar, dan ibu rumah tangga.



**Gambar 4. 4 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Status Pekerjaan**

###### B. Karakteristik Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Lama Berdagang

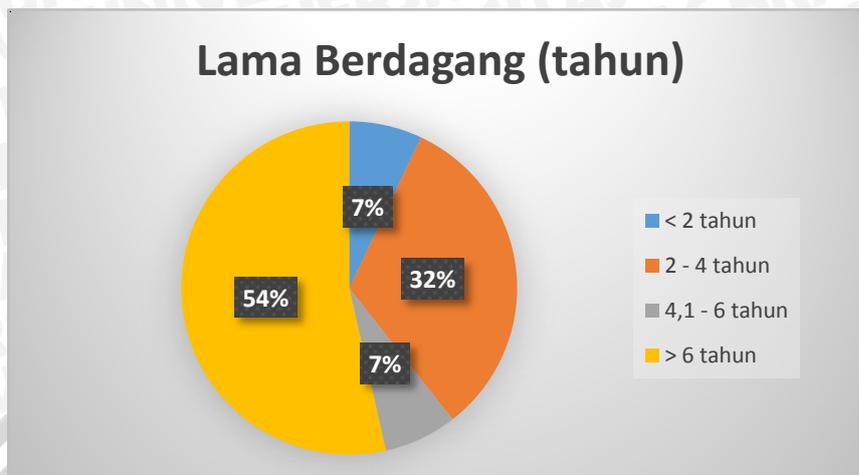
**Tabel 4. 5 Karakteristik Berdagang Berdasarkan Lama Berdagang**

Lama Berdagang (tahun)	Jumlah	Prosentase (%)
<2 tahun	5	7,04
2 – 4 tahun	23	32,40
4,1 – 6 tahun	5	7,04
>6 tahun	38	53,52
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100,00</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Pedagang kaki lima di kawasan perdagangan dan jasa Kupang memiliki karakteristik berdasarkan lama berdagang yang bervariasi mulai dari < 2 tahun sampai > 6 tahun. Berdasarkan hasil analisis diketahui lama berdagang PKL paling banyak telah berdagang selama > 6 tahun dengan jumlah responden 38 responden (53,52%), 23 responden (32,40%) telah berdagang 2-4 tahun, dan lama berdagang yang paling sedikit

adalah selama 4,1-6 tahun yaitu 5 responden (7,04%) dan < 2 tahun sebanyak 5 responden (7,04%).



**Gambar 4. 5 Karakteristik Berdagang Berdasarkan Lama Berdagang**

### C. Permodalan

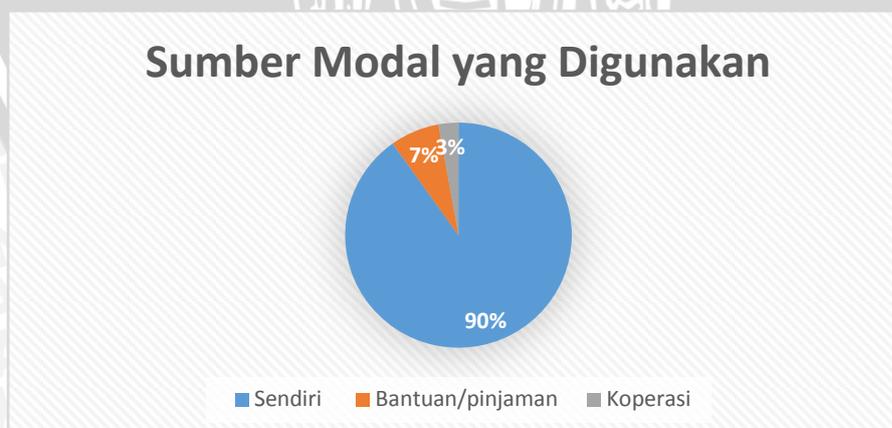
#### 1) Sumber Modal Pedagang Kaki Lima

**Tabel 4. 6 Sumber Modal yang Digunakan PKL**

Sumber Modal	Jumlah	Prosentase (%)
Sendiri	64	90,14
Bantuan/pinjaman orang	5	7,04
Koperasi	2	2,82
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Sumber modal yang digunakan oleh para pedagang kaki lima di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang dikelompokkan mejadi 4, yaitu modal sendiri, bantuan/pinjaman dari orang lain, dan koperasi. Sumber modal yang digunakan sebagian besar berasal dari modal sendiri yaitu sebesar 90,14 %.



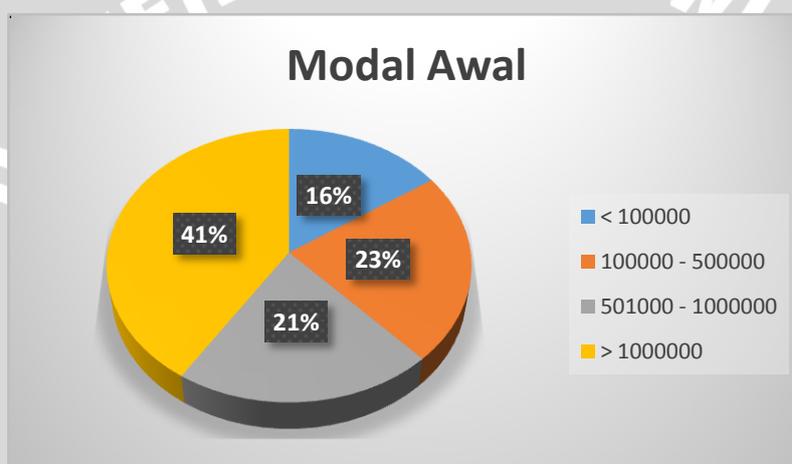
**Gambar 4. 6 Karakteristik Pedagang Berdasarkan Sumber Modal yang Digunakan**

2) **Jumlah Modal yang Digunakan Pedagang Kaki Lima****Tabel 4. 7 Jumlah Modal yang Digunakan PKL**

Jumlah Modal (Rupiah)	Jumlah	Prosentase (%)
<100.000,00	11	15,50
100.000,00 – 500.000,00	16	22,53
501.000,00 – 1.000.000,00	15	21,13
>1.000.000,00	29	40,84
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

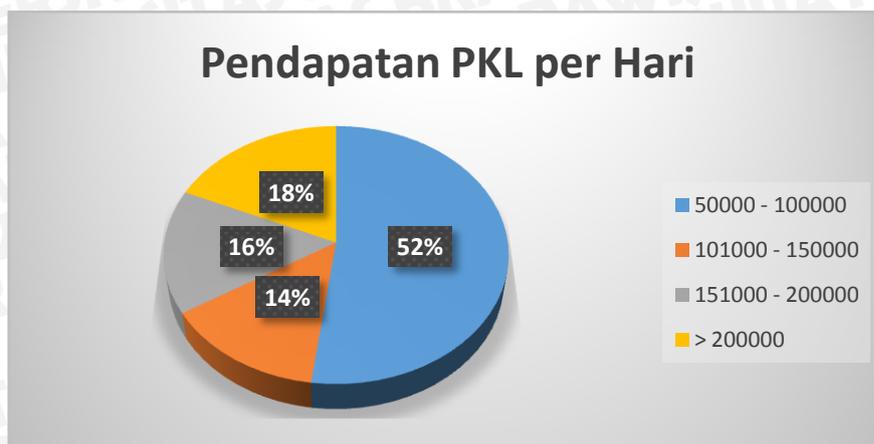
Jumlah modal yang digunakan oleh para PKL yang terbanyak adalah > Rp 1.000.000,00 dengan prosentase 40,84 %, Rp 501.000,00 – Rp 1.000.000,00 dengan prosentase 21,13 %, Rp 100.000,00 – Rp 500.000,00 dengan prosentase 22,53 %, dan jumlah modal dengan prosentase paling terkecil yang digunakan oleh PKL adalah < Rp 100.000,00 yaitu sebesar 15,50 %.

**Gambar 4. 7 Jumlah Modal yang Digunakan PKL**3) **Pendapatan Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Pendapatan per Hari****Tabel 4. 8 Pendapatan PKL Berdasarkan Pendapatan per Hari**

Pendapatan per Hari (Rupiah)	Jumlah	Prosentase (%)
50.000,00 – 100.000,00	37	52,11
101.000,00 – 150.000,00	10	14,08
151.000,00 – 200.000,00	11	15,50
>200.000,00	13	18,31
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Seperti pendapatan usaha kecil lainnya, pendapatan PKL umumnya kecil dengan jam kerja lebih dari 12 jam pendapatan rata-rata per hari PKL berkisar antara Rp 50.000,00 – Rp 100.000,00 dengan kontribusi yang sangat tinggi yaitu sebesar 52,11 %. Jika dibandingkan dengan jam kerja para PKL, jumlah pendapatan tersebut tentu sangatlah kecil.



Gambar 4. 8 Pendapatan PKL Berdasarkan Pendapatan per Hari

4.4.2 Karakteristik Aktifitas dan Kegiatan PKL

A. Barang Dagang

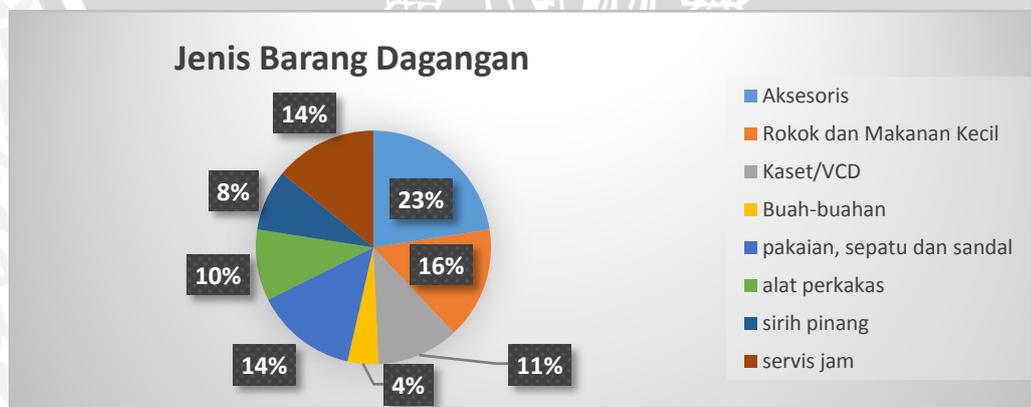
1) Karakteristik Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Jenis Barang Dagangan

Tabel 4. 9 Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangan yang Dijual

Jenis Barang Dagangan	Jumlah	Prosentase (%)
Pedagang aksesoris	16	22,54
Pedagang rokok dan makanan kecil	11	15,49
Pedagang kaset/VCD	8	11,27
Pedagang buah-buahan	3	4,23
Pedagang pakaian, sepatu dan sandal	10	14,08
Pedagang alat perkakas	7	9,86
Pedagang sirih pinang	6	8,45
Servis jam	10	14,08
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa jumlah pedagang berdasarkan jenis barang dagangan di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang didominasi oleh pedagang aksesoris dengan prosentase 22,54% dan jumlah pedagang yang paling sedikit adalah pedagang buah-buahan dengan prosentase 4,23%.



Gambar 4. 9 Karakteristik PKL Berdasarkan Jenis Barang Dagangan yang Dijual

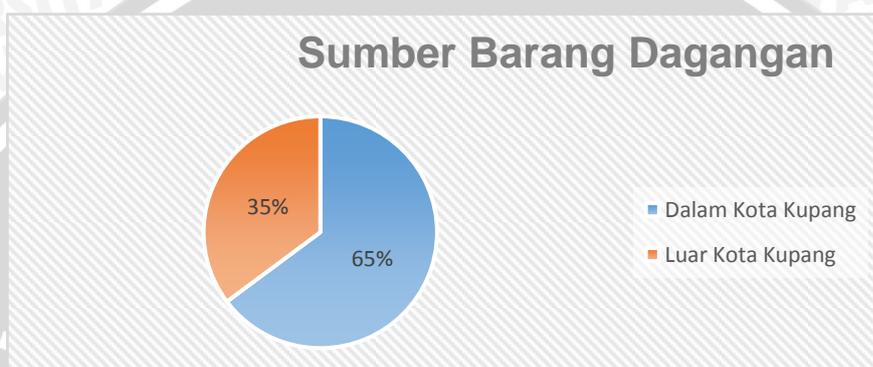
## 2) Karakteristik Pedagang kaki Lima Berdasarkan Sumber Barang Dagang

**Tabel 4. 10 Karakteristik Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Sumber Barang Dagang**

Sumber Barang Dagangan	Jumlah	Prosentase (%)
Dalam Kota Kupang	46	64,79
Luar Kota Kupang	25	35,21
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa sumber barang dagangan sebagian besar berasal dari dalam kota Kupang dengan jumlah 46 responden (64,79%) dan yang berasal dari dari luar Kota Kupang sebanyak 25 responden (35,21%).



**Gambar 4. 10 Karakteristik Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Sumber Barang Dagang**

### B. Pola Pelayanan

#### 1) Pelayanan PKL Berdasarkan Asal Konsumen

Berdasarkan hasil survei yang dilakukan asal konsumen PKL 97,3% berasal dari sekitar Kota Kupang dan sisanya 2,7% Hal ini didasarkan karena Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang merupakan kawasan perdagangan terbesar yang ada di Kota Kupang saat ini.

#### 2) Pelayanan PKL Berdasarkan Lama Waktu Mangkal

Waktu pelayanan PKL di kawasan perdagangan dan jasa disesuaikan dengan jam pelayanan pertokoan yang ada. Berdasarkan hasil survei yang dilakukan diketahui bahwa waktu pelayanan para PKL biasanya dimulai sekitar pukul 08.00 – 10.00 sampai dengan pukul 20.30.

### 4.4.3 Karakteristik Pola Persebaran PKL

#### A. Lokasi Usaha

##### 1) Jarak Tempat Tinggal Dengan Lokasi Usaha

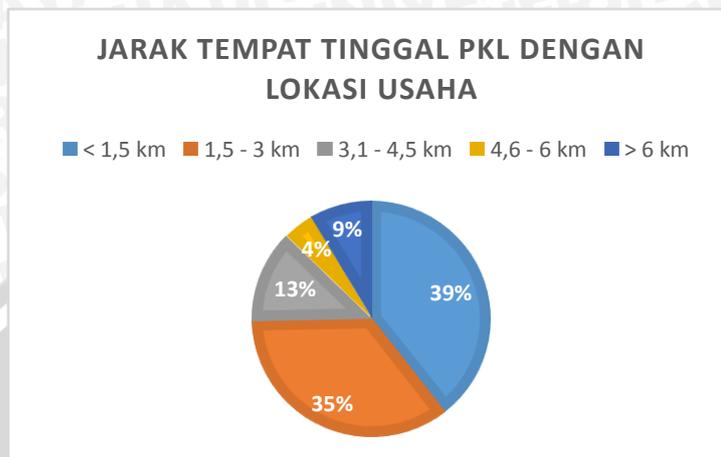
**Tabel 4. 11 Jarak Tempat Tinggal PKL Dengan Lokasi Usaha**

Kedekatan jarak	Jumlah	Prosentase (%)
< 1,5 km	25	35,21
1,5 – 3 km	28	39,44
3,1 – 4,5 km	9	12,68
4,6 – 6 km	3	4,22
>6 km	6	8,45

Kedekatan jarak	Jumlah	Prosentase (%)
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Jarak tempat tinggal pedagang kaki lima dengan lokasi usaha paling banyak berjarak kurang dari 1,5 km dengan prosentase sebesar 39,44%.



Gambar 4. 11 Jarak Tempat Tinggal PKL Dengan Lokasi Usaha

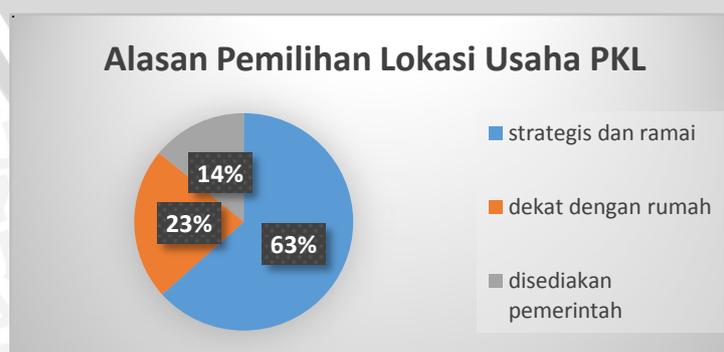
## 2) Alasan Pemilihan Lokasi Usaha

Tabel 4. 12 Alasan pemilihan Lokasi Usaha PKL

Kedekatan jarak	Jumlah	Prosentase (%)
Strategi dan ramai	45	63,38
Dekat dengan rumah	16	22,54
Disediakan oleh pemerintah	10	14,08
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Setiap PKL memiliki alasan dalam memilih lokasi usaha sebagai tempat berdagang. Alasan PKL memilih lokasi usaha di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang adalah karena strategis dan ramai. Hal ini dibuktikan dengan jumlah prosentase sebesar 63,38%. Selain itu alasan PKL memilih lokasi usaha di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang adalah karena dekat dengan rumah dan juga telah disediakan oleh pemerintah seperti yang terjadi pada para PKL di Pasar Senggol.



Gambar 4. 12 Alasan pemilihan Lokasi Usaha PKL

Maksud lokasi strategis adalah dikarenakan Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang merupakan pusat perdagangan terbesar di Kota Kupang saat ini serta dekat dengan daerah pantai Teluk Kupang. Sedangkan ramai dikarenakan area ini bisa sering dilalui oleh semua moda transportasi dan sering dilalui oleh banyak pejalan kaki

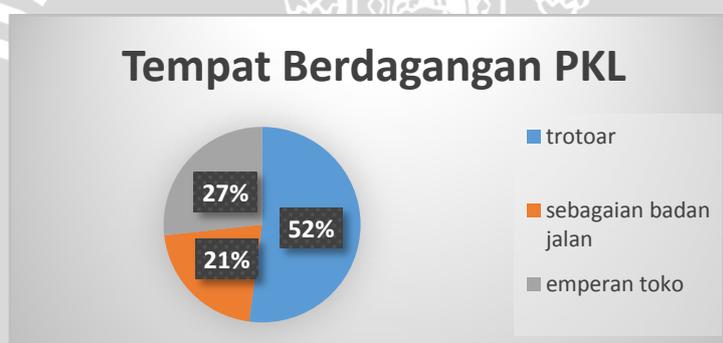
## B. Tempat Usaha

**Tabel 4. 13 Tempat Usaha Berdagang PKL**

Kedekatan jarak	Jumlah	Prosentase (%)
Trotoar	46	64,79
Sebagian badan jalan	21	29,58
Emperan toko	3	4,22
Area parkir	1	1.41
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Tempat usaha PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang ada yang di trotoar, sebagian badan jalan dan juga emperan toko. Tempat berdagang PKL didominasi oleh pedagang yang berdagang di daerah trotoar dengan prosentase sebesar 52,11%.



**Gambar 4. 13 Tempat Usaha Berdagang PKL**

## C. Sarana Fisik Berdagang

Sarana fisik berdagang yang digunakan oleh PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang bervariasi sesuai dengan jenis barang dagang yang dijual. Untuk lebih jelas dapat dilihat pada gambar berikut.



**Gambar 4. 14 Jenis Sarana Fisik Berdagang yang Digunakan Di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

#### D. Sirkulasi

##### 1) Jenis Moda Transportasi yang Digunakan Pedagang Kaki Lima Menuju Lokasi Usaha

**Tabel 4. 14 Jenis Moda Transportasi yang Digunakan PKL MENUJU Lokasi Usaha**

Jenis Moda Transportasi	Jumlah	Prosentase (%)
Jalan kaki	15	21,12
Sepeda motor	20	28,17
Mobil	2	2,82
Angkutan umum	34	47,89
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis diketahui bahwa sebagian besar PKL di kawasan perdagangan dan jasa memilih moda transportasi angkutan umum untuk menuju lokasi usaha. Hal tersebut dapat dilihat dari besarnya prosentase yaitu sebesar 47,89%, sedangkan pemilihan mobil sangat sedikit dengan prosentase 2,82%. Penggunaan mobil digunakan dengan alasan karena mobil tersebut dijadikan sebagai sarana berdagang PKL. Moda transportasi angkutan umum yang melewati kawasan ini antara lain Lin 1,2,3,5,6 dan 10.



**Gambar 4. 15 Jenis Moda Transportasi Bermotor yang Digunakan PKL Menuju Lokasi Usaha**

## 2) **Sirkulasi Pejalan Kaki**

Karakteristik sirkulasi (pejalan kaki) di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang memiliki pergerakan yang linier 2 arah. Pergerakan terjadi di trotoar dan badan jalan. Penggunaan badan jalan sebagai tempat pergerakan disebabkan karena penggunaan trotoar sebagai tempat usaha oleh PKL tersebut. Pergerakan sirkulasi PKL tidak terjadi secara terus menerus melainkan hanya pada saat sebelum waktu buka dan setelah waktu tutup.

### 4.4.4 **Karakteristik Struktural PKL**

#### A. **Organisasi/Paguyuban PKL**

Pedagang kaki lima di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang belum memiliki organisasi/paguyuban PKL yang berfungsi sebagai wadah penyalur aspirasi pedagang dan juga berfungsi memantau perkembangan, serta aktifitas para PKL.

#### B. **Retribusi**

Pedagang kaki lima yang berdagang di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang tidak membayar retribusi kepada pemerintah selama mereka berdagang. Berdasarkan hasil wawancara dengan Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Kupang pemerintah baru akan menetapkan kebijakan terkait retribusi yang akan ditetapkan bagi PKL yang ada di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang setelah PKL yang ada di sepanjang Jalan Siliwangi ditata.

#### C. **Bantuan Modal**

Berdasarkan hasil wawancara dan kuisisioner yang disebarkan kepada PKL, diketahui bahwa 90% PKL menggunakan modal sendiri untuk usahanya. Belum ada bantuan modal dari pemerintah yang membantu mereka untuk meningkatkan usaha mereka.

#### D. Status Perijinan

Berdasarkan status perijinannya, PKL yang berada di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang didominasi oleh PKL yang tak berijin (ilegal) terutama yang terletak di sepanjang Jalan Siliwangi (69,01%). Para PKL berdagang di lokasi usahanya tanpa ada ijin dari Pemerintah Kota Kupang. Sedangkan PKL yang memiliki ijin (legal) hanya yang berada di area Pasar Senggol (30,99%)

**Tabel 4. 15 Karakteristik PKL Berdasarkan Status Perijinan**

Status berdagang	Jumlah PKL	Prosentase (%)
Legal	22	30,99
Ilegal	49	69,01
<b>Jumlah</b>	<b>71</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

#### 4.5 Karakteristik Konsumen Pedagang Kaki Lima

##### 4.5.1 Karakteristik Sosial Konsumen PKL

###### A. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Kelamin

Konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang lebih didominasi oleh konsumen perempuan. Hal ini dapat dilihat dari 68 responden didapat jumlah konsumen berjenis kelamin laki-laki dan perempuan berselisih cukup jauh yaitu 57 orang. Konsumen laki-laki dan perempuan di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang memiliki prosentase masing-masing 16,18% (11 responden laki-laki) dan 83,82% (57 responden perempuan). Hal ini membuktikan bahwa perempuan mempunyai keinginan untuk belanja lebih besar daripada laki-laki.

**Tabel 4. 16 Karakteristik Konsumen PKL Berdasarkan Jenis Kelamin**

Jenis Kelamin	Jumlah	Prosentase (%)
Laki-laki	11	16,18
Perempuan	58	83,82
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

###### B. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Kelompok Umur

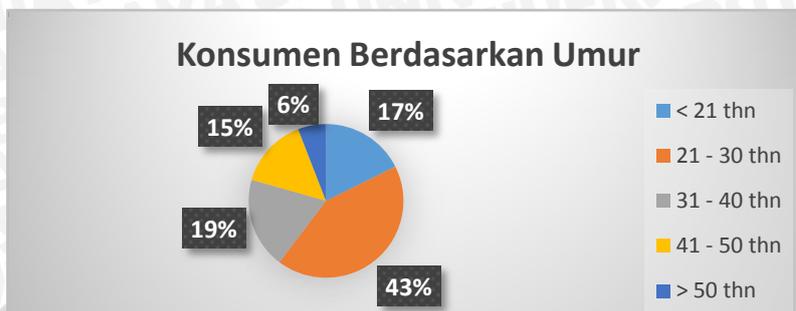
**Tabel 4. 17 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Kelompok Umur**

Umur (tahun)	Jumlah	Prosentase (%)
<21 thn	12	17,65
21 – 30 thn	29	42,65
31 – 40 thn	13	19,12
41 – 50 thn	10	14,70
>50 thn	4	5,88
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Konsumen PKL di kawasan perdagangan dan jasa memiliki kelompok umur yang bervariasi, mulai dari anak remaja hingga orang dewasa. Dari hasil analisis diketahui bahwa konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang didominasi

oleh konsumen berumur 21 – 30 tahun dengan prosentase 42,65%. Sedangkan jumlah konsumen yang paling sedikit adalah konsumen berumur > 50 tahun dengan prosentase 5,88%. Hal ini menunjukkan bahwa barang dagangan yang tersedia ditujukan bagi semua lapisan kelompok umur.



**Gambar 4. 16 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Kelompok Umur**

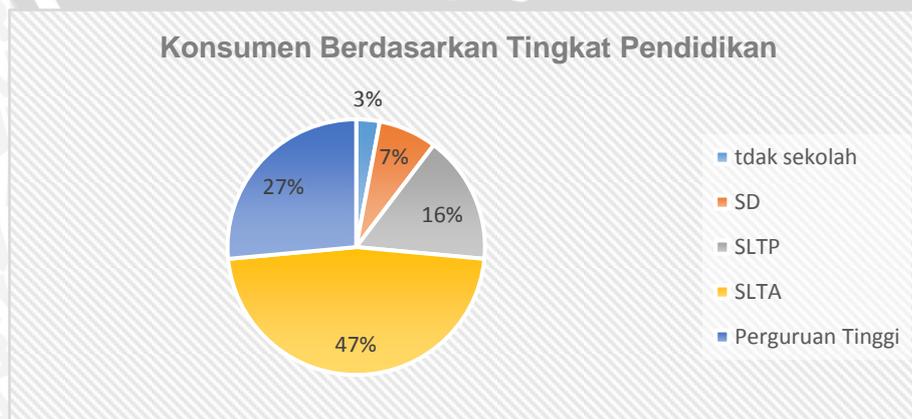
### C. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan

**Tabel 4. 18 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

Umur (tahun)	Jumlah	Prosentase (%)
Tidak sekolah	2	2,94
SD	5	7,35
SLTP	11	16,18
SLTA	32	47,06
Perguruan Tinggi	18	26,47
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Berdasarkan tingkat pendidikannya, konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang memiliki tingkat pendidikan yang beragam. Tingkat pendidikan konsumen PKL di kawasan perdagangan dan jasa Kupang didominasi oleh konsumen yang tamat SLTA yaitu sebesar 38,23% (26 responden). Tingkat pendidikan konsumen PKL terbanyak kedua adalah konsumen yang lulus perguruan tinggi dengan prosentase 26,47% (18 responden). Sedangkan jumlah prosentase terkecil adalah konsumen PKL dengan tingkat pendidikan tidak sekolah yaitu sebesar 2,94% (2 responden).



**Gambar 4. 17 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendidikan**

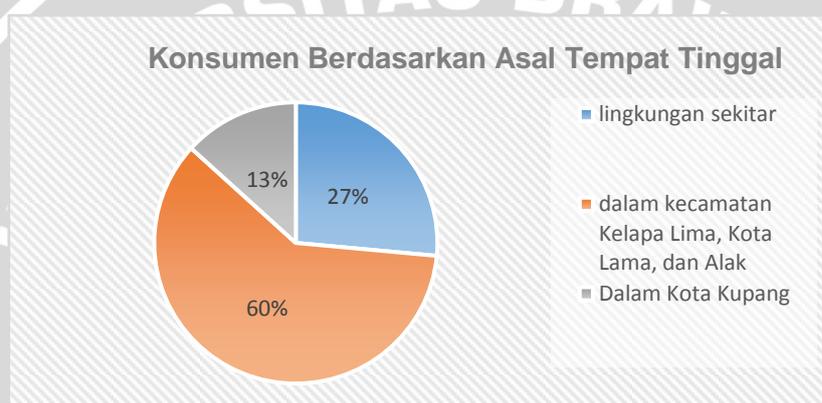
#### D. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Asal Tempat Tinggal

**Tabel 4. 19 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Asal Tempat Tinggal**

Tempat Tinggal	Jumlah	Prosentase (%)
Lingkungan sekitar	18	26,47
Dalam Kecamatan Kelapa Lima, Kota Lama, dan Alak	41	60,29
Dalam Kota Kupang	9	13,24
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa asal tempat tinggal konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang didominasi oleh konsumen yang bertempat tinggal dalam Kecamatan, Kelapa Lima, Kota Lama, dan Alak yaitu sebesar 60,29%. Sedangkan yang paling sedikit adalah konsumen yang bertempat tinggal di luar Kecamatan Kelapa Lima, Kota Lama, dan Alak tetapi masih di dalam Kota Kupang.



**Gambar 4. 18 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Asal Tempat Tinggal**

#### E. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Pola Persebaran PKL yang Diminati

**Tabel 4. 20 Pola Persebaran PKL yang Diminati Pengunjung**

Pola persebaran yang Diminati	Jumlah	Prosentase (%)
Berkelompok dengan sejenis	50	73,53
Bercampur dengan yang lain	18	26,47
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Pola persebaran yang diminati oleh pengunjung PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang diketahui sebagian besar adalah menginginkan PKL berkelompok dengan sejenis dengan prosentase 73,53%. Sedangkan sisanya, yaitu 26,47% menginginkan PKL bercampur dengan PKL lain yang tidak sejenis.

#### F. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Alasan Berbelanja Di PKL

Konsumen yang berbelanja memiliki alasan berbelanja ke PKL dikarenakan harga yang lebih terjangkau dibandingkan dengan harga di pertokoan (57,35%). Selain itu konsumen juga ada yang berpendapat bahwa kualitas barang dagangan yang baik menjadi alasan bagi konsumen untuk lebih memilih berbelanja di PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang (30,88%).

**Tabel 4. 21 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Alasan Berbelanja Di PKL**

<b>Pola persebaran yang Diminati</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Prosentase (%)</b>
Harga yang terjangkau	39	57,35
Kualitas yang baik	21	30,88
Lengkap jenis dagangannya	8	11,77
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

#### 4.5.2 Karakteristik Ekonomi Konsumen PKL

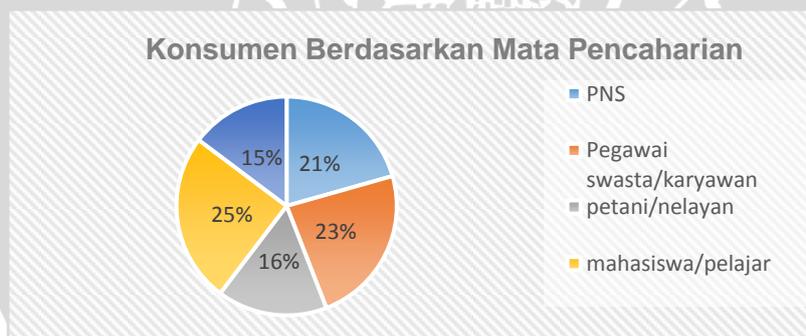
##### A. Karakteristik Konsumen Berdasarkan pekerjaan

**Tabel 4. 22 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Mata Pencaharian**

<b>Mata Pencaharian</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Prosentase (%)</b>
PNS	14	20,59
Pegawai swasta/karyawan	16	23,53
Petani/nelayan	11	16,18
Mahasiswa/pelajar	17	25,00
Belum/tidak bekerja	10	14,70
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Dari hasil analisis diketahui bahwa konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang memiliki pekerjaan yang bervariasi. Prosentase tertinggi adalah konsumen PKL dengan mata pencaharian sebagai mahasiswa/pelajar dengan besar 25%. Perbedaan prosentase yang tidak terlalu mencolok antar mata pencaharian menunjukkan bahwa pusat belanja PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang mampu menarik konsumen dari berbagai lapisan masyarakat.

**Gambar 4. 19 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Mata Pencaharian**

##### B. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Pendapatan

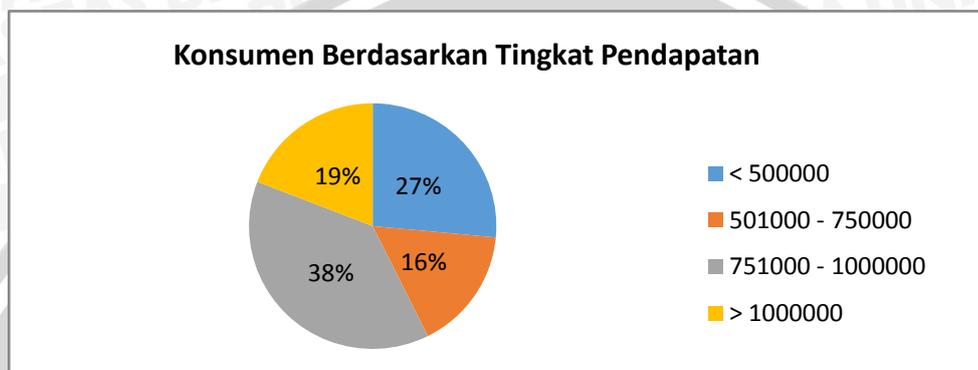
**Tabel 4. 23 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

<b>Pendapatan (Rupiah)</b>	<b>Jumlah</b>	<b>Prosentase (%)</b>
<500.000	18	26,47
501.000-750.000	11	16,18
751.000-1.000.000	26	38,23
>1.000.000	13	19,12
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Dari hasil analisis diketahui bahwa karakteristik konsumen PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang berdasarkan tingkat pendapatan paling banyak

didominasi oleh konsumen berpenghasilan 751.000,- – 1.000.000,- per bulan dengan prosentase yaitu 38,23%. Dominasi ini menunjukkan bahwa pusat perbelanjaan PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang menjadi tujuan belanja masyarakat yang merupakan golongan kelas menengah ke bawah. Konsumen lebih mementingkan harga barang yang terjangkau dan variasi barang yang beragam. Kelengkapan barang dan harga barang yang terjangkau menjadi daya Tarik bagi konsumen termasuk konsumen berpenghasilan tinggi yang berpikir ekonomis.



**Gambar 4. 20 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Tingkat Pendapatan**

**C. Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Barang yang Dibeli.**

**Tabel 4. 24 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Barang yang Dibeli**

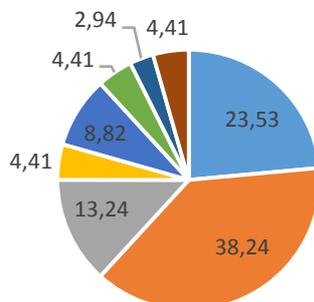
Jenis Barang Dagangan	Jumlah	Prosentase (%)
Pedagang aksesoris	16	23,53
Pedagang rokok dan makanan kecil	26	38,24
Pedagang kaset/VCD	9	13,24
Pedagang buah-buahan	3	4,41
Pedagang pakaian, sepatu dan sandal	6	8,82
Pedagang alat perkakas	3	4,41
Pedagang sirih pinang	2	2,94
Servis jam	3	4,41
<b>Jumlah</b>	<b>68</b>	<b>100</b>

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

Sebagian besar pengunjung, yaitu 38,24% membeli barang dagangan jenis rokok dan makanan kecil dan jenis dagangan aksesoris dengan prosentase 23,53%. Sedangkan jenis dagangan sirih pinang adalah jenis dagangan yang tidak diminati oleh pengunjung.

### Jenis Dagangan yang Dibeli

- Pedagang aksesoris
- Pedagang rokok dan makanan kecil
- Pedagang kaset/VCD
- Pedagang buah-buahan
- Pedagang pakaian, sepatu dan sandal
- Pedagang alat perkakas
- Pedagang sirih pinang
- Servis jam



**Gambar 4. 21 Karakteristik Konsumen Berdasarkan Jenis Barang yang Dibeli**

Berdasarkan karakteristik aktifitas dan kegiatan PKL hubungan antara variabel ini perlu diketahui apakah saling berhubungan atau tidak. Untuk itu dilakukan analisis tabulasi silang dimana yang akan dianalisis pada analisis ini adalah keterkaitan antara jenis usaha dengan sarana dagang, tempat usaha dengan pendapatan per hari, dan luas sarana dengan tempat usaha.

**Tabel 4. 25 Hubungan Sarana Usaha dan Jenis Usaha**

	Jenis Usaha		
	Makanan	Non makanan	
Gerobak	11	15	
Gerobak dorong	3	10	
Meja	-	22	
Meja berundak	-	6	
Terpal	-	4	
<b>Chisquare hitung</b>	<b>16,333</b>		
<b>Chisquare tabel</b>	<b>9,4877</b>		
<b>Asymp. Sig</b>	<b>0,003</b>		
<b>Contingency Coefficient</b>	<b>0,432</b>		

Sumber: Hasil Analisis dengan SPSS 16 (2014)

Hubungan tersebut cukup signifikan jika melihat dari hasil perhitungan chisquare sebesar 16,333 yang lebih besar dari nilai chisquare tabel yang sebesar 9,4877. Namun jika melihat koefisien kontingensinya hubungan tersebut cenderung kurang erat. Sehingga dapat dikatakan bahwa jenis usaha kurang mempengaruhi dalam penggunaan sarana dagang PKL.

**Tabel 4. 26 Hubungan Tempat Usaha dan Pendapatan Per Hari**

	Pendapatan Per Hari			
	Rp 50 ribu – 100 ribu	Rp 101 ribu – 150 ribu	Rp 151 ribu – 200 ribu	>Rp 200 ribu
Badan jalan	13	3	2	3
Trotoar	22	6	9	9

	Pendapatan Per Hari			
	Rp 50 ribu – 100 ribu	Rp 101 ribu – 150 ribu	Rp 151 ribu – 200 ribu	>Rp 200 ribu
Emperan toko	2	-	-	1
Area parkir	-	1	-	-
<b>Chisquare hitung</b>	<b>9,264</b>			
<b>Chisquare tabel</b>	<b>16,9190</b>			
<b>Asymp. Sig</b>	<b>0,413</b>			
<b>Contingency Coefficient</b>	<b>0,340</b>			

Sumber: Hasil Analisis dengan SPSS 16 (2014)

Berdasarkan hasil perhitungan chisquare di atas yaitu nilai chisquare 9,264 yang kurang dari nilai chisquare tabel sebesar 16,9190 maka hubungan tersebut tidak signifikan. Hal tersebut mengindikasikan bahwa tempat usaha PKL tidak berpengaruh terhadap pendapatan yang diperoleh PKL.

**Tabel 4. 27 Hubungan Tempat Usaha dan Jenis Usaha**

	Jenis Usaha		
	Makanan	Non Makanan	
Badan jalan	2		19
Trotoar	11		35
Emperan toko	-		3
Area parker	1		-
<b>Chisquare hitung</b>	<b>6,698</b>		
<b>Chisquare tabel</b>	<b>7,8147</b>		
<b>Asymp. Sig</b>	<b>0,082</b>		
<b>Contingency Coefficient</b>	<b>0,294</b>		

Sumber: Hasil Analisis dengan SPSS 16 (2014)

Berdasarkan hasil perhitungan chisquare di atas yaitu nilai chisquare 6,698 yang kurang dari nilai chisquare tabel sebesar 7,8147 maka hubungan tersebut tidak signifikan. Hal tersebut mengindikasikan bahwa tempat usaha PKL tidak berpengaruh terhadap jenis usaha PKL.

**Tabel 4. 28 Hubungan Sarana Usaha dan Tempat Usaha**

	Tempat Usaha				
	Badan jalan	Trotoar	Emperan toko	Area parkir	
Gerobak	4	19	2		1
Gerobak dorong	6	7	-		-
Meja	9	12	1		-
Meja berundak	1	5	-		-
Terpal	1	3	-		-
<b>Chisquare hitung</b>	<b>9,003</b>				
<b>Chisquare tabel</b>	<b>21,0261</b>				
<b>Asymp. Sig</b>	<b>0,703</b>				
<b>Contingency Coefficient</b>	<b>0,335</b>				

Sumber: Hasil Analisis dengan SPSS 16 (2014)

Berdasarkan hasil perhitungan chisquare di atas yaitu nilai chisquare 9,003 yang kurang dari nilai chisquare tabel sebesar 21,0261 maka hubungan tersebut tidak signifikan. Hal tersebut mengindikasikan bahwa sarana usaha PKL tidak berpengaruh terhadap tempat usaha PKL.

**Tabel 4. 29 Hubungan Sarana Usaha dan Luas Sarana Usaha**

	Luas Sarana	
	< 3 m <sup>2</sup>	3 m <sup>2</sup> – 5 m <sup>2</sup>
Gerobak	26	-
Gerobak dorong	13	-
Meja	16	6
Meja berundak	6	-
Terpal	4	-
<b>Chisquare hitung</b>	<b>14,597</b>	
<b>Chisquare tabel</b>	<b>9,4877</b>	
<b>Asymp. Sig</b>	<b>0,006</b>	
<b>Contingency Coefficient</b>	<b>0,413</b>	

Sumber: Hasil Analisis dengan SPSS 16 (2014)

Berdasarkan hasil perhitungan tersebut cukup signifikan jika melihat dari hasil perhitungan chisquare sebesar 14,597 yang lebih besar dari nilai chisquare tabel yang sebesar 9,4877. Namun jika melihat koefisien kontingensinya hubungan tersebut kurang erat.

**Tabel 4. 30 Kesimpulan Hasil Analisis Tabulasi Silang**

Hubungan Variabel	Hasil Analisis
Sarana usaha dan jenis usaha	Sarana fisik usaha sangat dipengaruhi jenis dagangan yang dijual PKL, sehingga sarana fisik dagangan disesuaikan dengan jenis dagangan yang dijual. Hal ini dapat dilihat dari perhitungan chisquare yang mengindikasikan bahwa terjadi hubungan yang signifikan antara kedua variabel tersebut namun hubungan tersebut sifatnya lemah atau kurang erat berpengaruh antar keduanya.
Tempat usaha dan pendapatan per hari	Hasil perhitungan chisquare, hubungan kedua variabel tersebut tidak signifikan dan lemah karena nilai perhitungan chisquare yang lebih kecil dibandingkan chisquare tabel dan koefien kontingensi yang kurang dari 0,5. Maka tempat usaha PKL tidak mempengaruhi dalam perolehan pendapatan PKL.
Tempat usaha dan jenis usaha	Jika melihat hasil perhitungan chisquare, hubungan kedua variabel tersebut tidak signifikan dan lemah karena nilai perhitungan chisquare yang lebih kecil dibandingkan chisquare tabel dan koefien kontingensi yang kurang dari 0,5. Lokasi tempat usaha PKL tidak mempengaruhi jenis usaha PKL. Hal ini disebabkan karena PKL memilih lokasi usahanya karena strategis dan ramai.
Sarana usaha dan tempat usaha	Hasil perhitungan chisquare, hubungan kedua variabel tersebut tidak signifikan dan lemah karena nilai perhitungan chisquare yang lebih kecil dibandingkan chisquare tabel dan koefien kontingensi yang kurang dari 0,5. Maka sarana fisik berdagang PKL tidak mempengaruhi dalam pemilihan lokasi beraktifitasnya.
Sarana usaha dan luas sarana usaha	Hasil tabulasi silang antara luas sarana usaha dan tempat usaha membuktikan ada hubungan antara luas sarana usaha yang dipergunakan dengan tempat usahanya namun memiliki keterkaitan yang kurang erat. PKL yang menggunakan sarana usaha meja ada yang memiliki luas lebih dari 3 m <sup>2</sup> sdangkan bentuk sarana lainnya memiliki luas yang lebih kecil. Sehingga dalam peraturan daerah perlu diperhtungkan jenis sarana usaha dan luas tempat agar dibatasi jumlah PKL yang dapat menempati suatu lokasi.

#### 4.6 Analisis Penataan Ruang Pedagang Kaki Lima

##### 4.6.1 Analisis Kebutuhan Ruang Minimum Pedagang Kaki Lima

**Tabel 4. 31 Besar Sarana Usaha, Ruang Gerak PKL, dan Ruang Gerak Pengunjung**

Jenis Pedagang	Ruang Sarana Usaha (Su)	Ruang Gerak PKL (Sp)	Ruang Gerak Pengunjung PKL (Sj)
Aksesoris	1 buah meja : $2\text{m} \times 0,75\text{m} = 1,5\text{m}^2$ 1 buah kursi : $0,5\text{m} \times 0,4\text{m} = 0,2\text{m}^2$ Total luas ruang sarana usaha = $1,7\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 2\text{m}$ (panjang sarana) = $1,22\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times (2\text{m}(\text{panjang sarana}) + (2 \times 0,61) + 0,75\text{m}(\text{lebar sarana})) = 2,42\text{m}^2$
Rokok & makanan kecil	1 buah gerobak (tanpa roda) : $1,25\text{m} \times 0,75\text{m} = 0,9375\text{m}^2$ 1 buah kursi : $0,5\text{m} \times 0,4\text{m} = 0,2\text{m}^2$ Total luas ruang sarana usaha = $1,14\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 1,25\text{m}$ (panjang sarana) = $0,76\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 1,25\text{m}$ (panjang sarana) = $0,76\text{m}^2$
Kaset/VCD	$2\text{m} \times 1\text{m} = 2\text{m}^2$	Ukuran ruang gerak pedagang kaset/CD tidak dihitung karena pedagang berada di dalam gerobak.	$0,61\text{m} \times 2\text{m}$ Panjang sarana) = $1,22\text{m}^2$
Buah-buahan	$1\text{m} \times 0,5\text{m} = 0,5\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 1\text{m}$ (panjang sarana) = $0,61\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 1\text{m}$ (panjang sarana) = $0,61\text{m}^2$
Pakaian, sepatu, dan sandal Model 1	1 buah terpal yang dibuka di lantai : $1,2\text{m} \times 1\text{m} = 1,2\text{m}^2$	ukuran ruang gerak pedagang pakaian, sepatu, dan sandal (model 1 dan model 2) tidak dihitung karena ruang gerak pedagang berada di dalam ruang gerak pengunjung.	$0,61\text{m} \times 1,2\text{m}$ (panjang sarana) = $0,73\text{m}^2$
Pakaian, sepatu, dan sandal Model 2	1 buah meja berundak-undak : $1,5\text{m} \times 1\text{m} = 1,5\text{m}^2$ 1 buah kursi : $0,5\text{m} \times 0,4\text{m} = 0,2\text{m}^2$ Total luas ruang sarana usaha = $1,7\text{m}^2$		$0,61\text{m} \times 1,5\text{m}$ (panjang sarana) = $0,92\text{m}^2$
Alat perkakas	1 buah meja : $1,5\text{m} \times 1\text{m} = 1,5\text{m}^2$	Ukuran ruang gerak pedagang alat perkakas tidak dihitung karena ruang gerak pedagang berada di dalam ruang gerak pengunjung	$0,61\text{m} \times 1,5\text{m}$ (panjang sarana) = $0,92\text{m}^2$
Sirih pinang	$2\text{m} \times 1\text{m} = 2\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 2\text{m}$ (panjang sarana) = $1,22\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 2\text{m}$ (panjang sarana) = $1,22\text{m}^2$
Servis jam	1 buah lemari kecil (tanpa roda): $0,5\text{m} \times 0,5\text{m} = 0,25\text{m}^2$ 1 buah kursi: $0,5\text{m} \times 0,4\text{m} = 0,2\text{m}^2$ Total luas ruang sarana usaha = $0,45\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 0,5\text{m}$ (panjang sarana) = $0,31\text{m}^2$	$0,61\text{m} \times 0,5\text{m}$ (panjang sarana) = $0,31\text{m}^2$

Sumber: Hasil Analisis (2014)

Kebutuhan ruang aktifitas minimum PKL didapatkan dari perhitungan jumlah luas minimum aktifitas penjual ( $R_p$ ), luas ruang sarana usaha PKL ( $S_u$ ), dan luas minimum aktifitas pengunjung ( $R_j$ ). Untuk mengetahui kebutuhan ruang aktifitas minimum PKL di Kawasan perdagangan dan jasa Kupang dapat dilihat dari tabel 4.32 berikut.

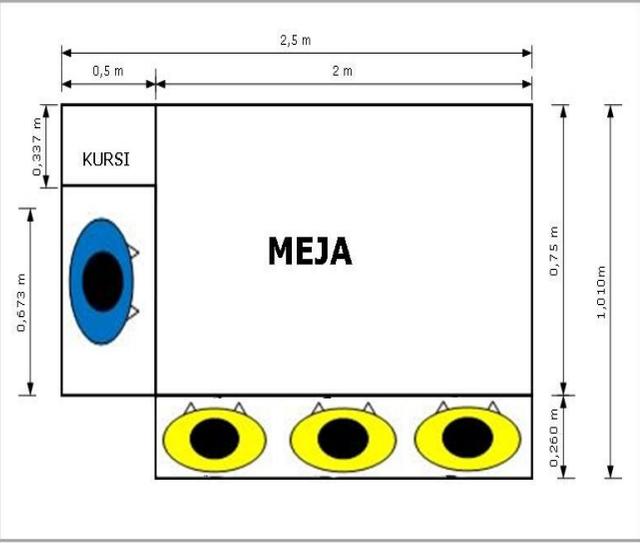
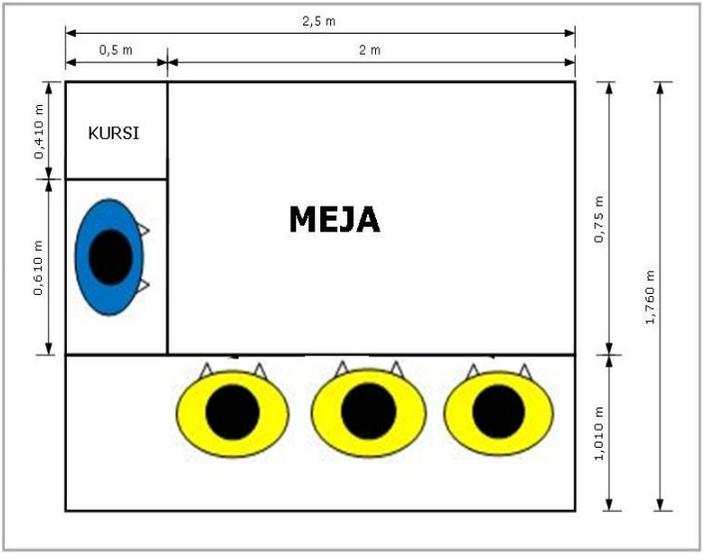
**Tabel 4. 32 Kebutuhan Ruang Aktifitas Minimum PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

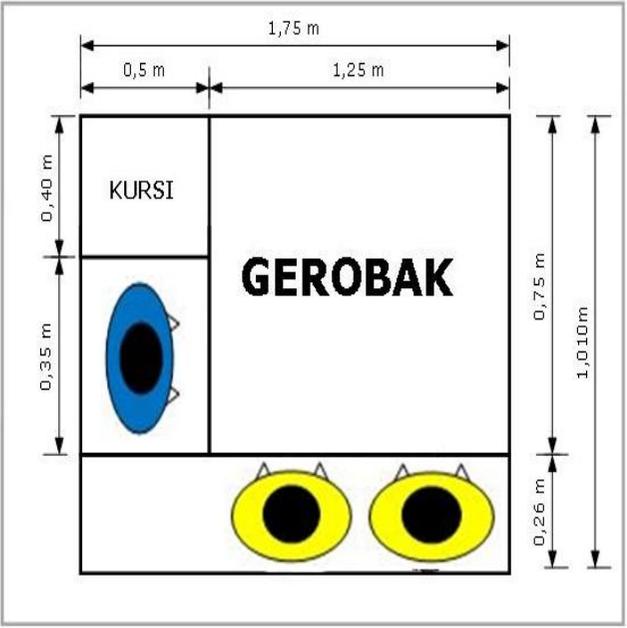
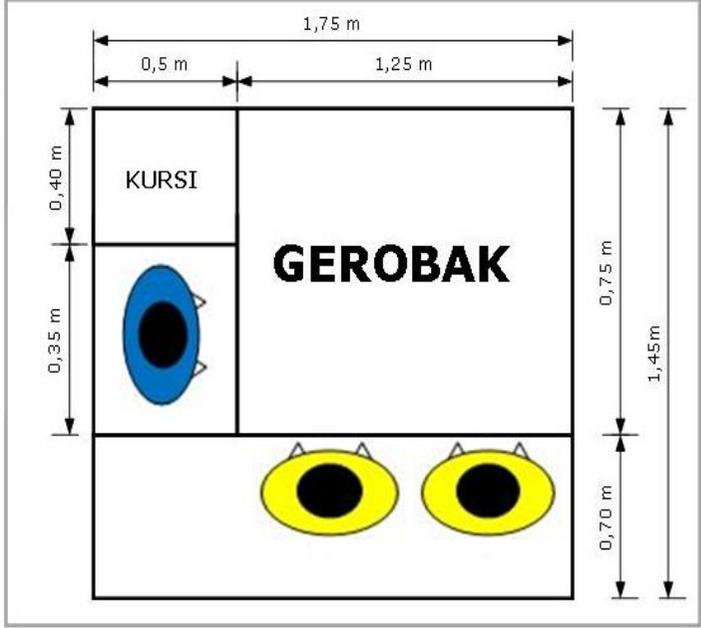
Jenis PKL	Ruang Sarana Usaha PKL ( $S_u$ ) ( $m^2$ )	Ruang Gerak PKL ( $S_p$ ) ( $m^2$ )	Ruang Gerak Pengunjung PKL ( $S_j$ ) ( $m^2$ )	Luas Ruang Min aktifitas (RA) ( $m^2$ )
Aksesoris	1,22	2,42	1,70	5,34
Rokok dan makanan kecil	0,76	0,76	1,14	2,66
Kaset/CD	-	1,22	2,00	3,22
Buah-buahan	0,61	0,61	0,50	1,72
Pakaian, sepatu dan sandal				
• Model 1	-	0,73	1,20	1,93
• Model 2	-	0,92	1,70	2,62
Alat perkakas	-	0,92	1,50	2,42
Sirih pinang	1,22	1,22	2,00	4,44
Servis jam	0,31	0,31	0,45	1,07

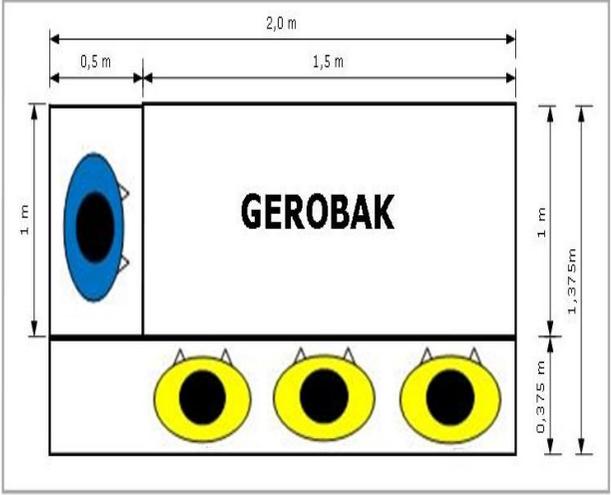
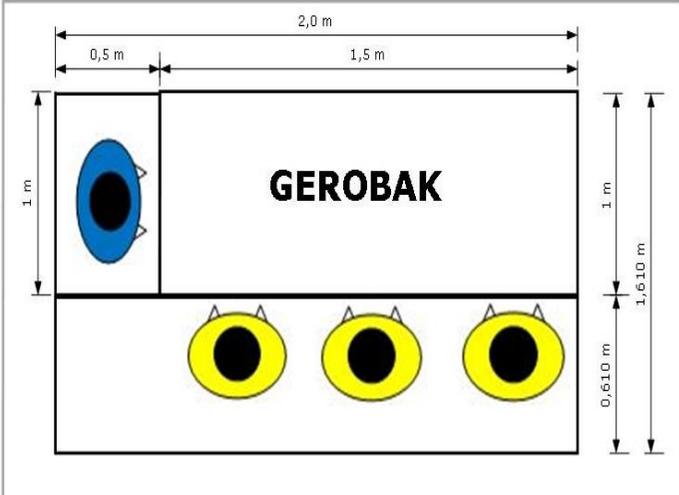
Sumber: Hasil Analisis (2014)

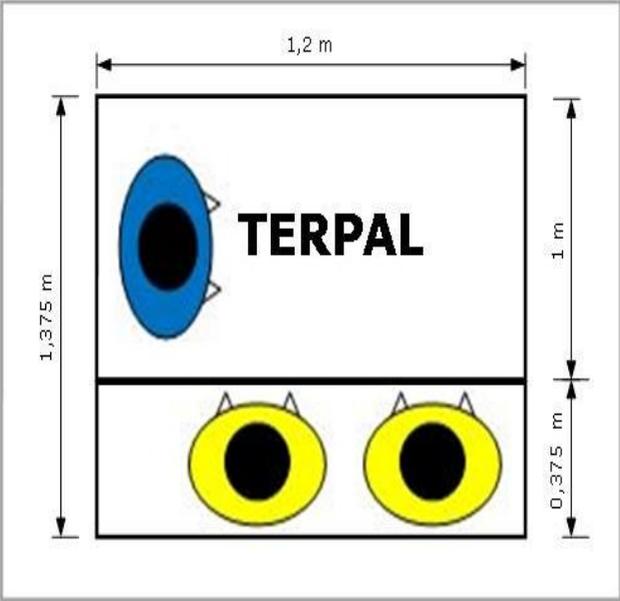
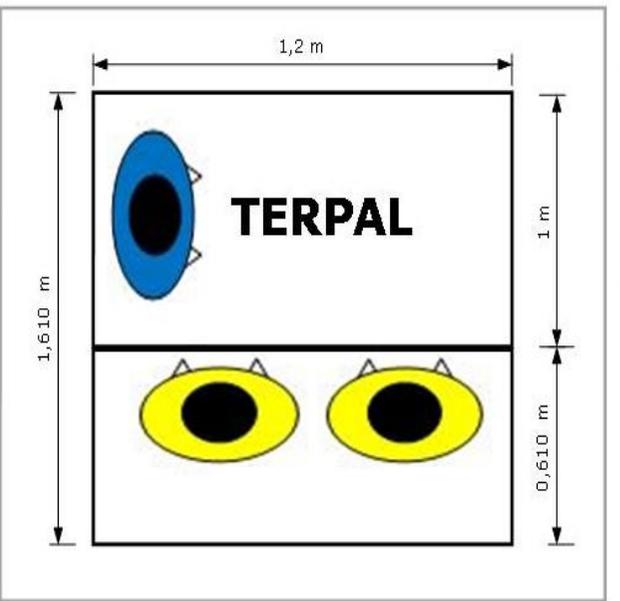


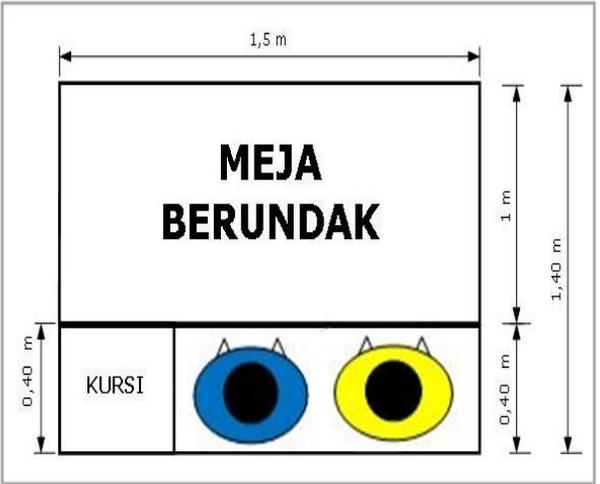
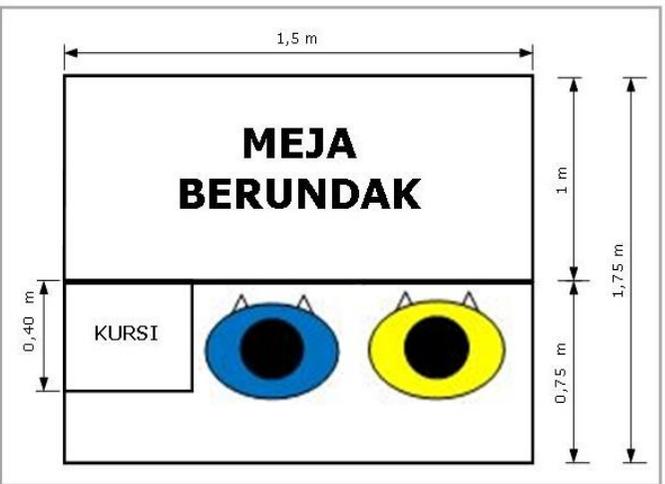
**Tabel 4. 33 Perbandingan Kebutuhan Ruang PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang Berdasarkan Kondisi Eksisting dan Kebutuhan Ruang Minimum**

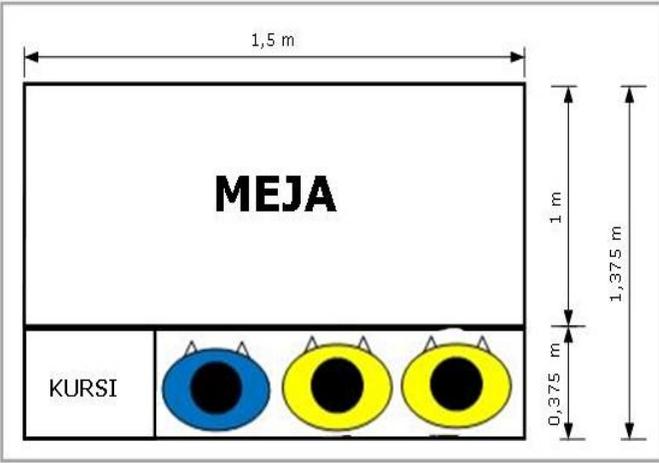
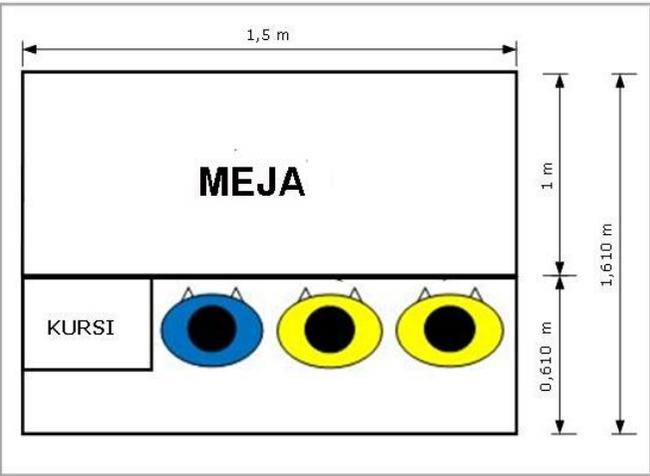
Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="248 288 481 320">Pedagang Aksesoris</p> <p data-bbox="481 411 779 443">2,5m x 1,01m = 2,5525 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="280 1173 347 1204">Ket:</p> <p data-bbox="280 1228 470 1292"> PKL</p> <p data-bbox="280 1316 548 1380"> Konsumen</p>	<p data-bbox="1153 411 1451 443">2,5m x 1,760m = 4,4 m<sup>2</sup></p> 	<p data-bbox="1668 288 2049 566">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,26 m menjadi 1,01m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

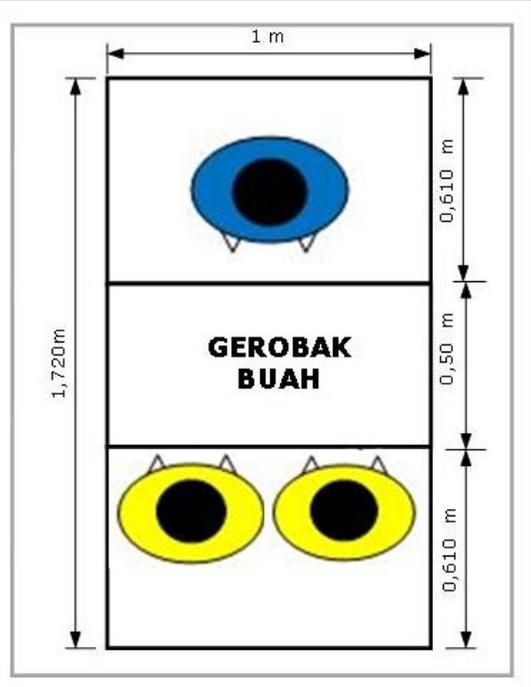
Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 228 663 252">Pedagang Rokok dan Makanan Kecil</p> <p data-bbox="427 284 741 316">1,75m x 1,010m = 1,7675 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="264 1015 327 1038">Ket:</p> <p data-bbox="271 1070 454 1126"> PKL</p> <p data-bbox="271 1150 528 1206"> Konsumen</p>	<p data-bbox="1137 284 1451 316">1,75m x 1,45m = 2,5375 m<sup>2</sup></p> 	<p data-bbox="1666 228 1912 252">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,26 m menjadi 0,7m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

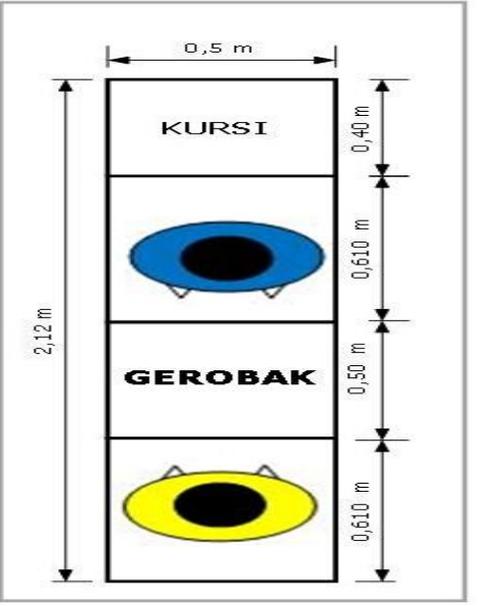
Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 229 501 252">Pedagang Kaset/VCD</p> <p data-bbox="450 347 703 370"><math>2\text{ m} \times 1,375\text{ m} = 2,75\text{ m}^2</math></p>  <p data-bbox="282 970 344 992">Ket:</p> <p data-bbox="282 1027 472 1082"> PKL</p> <p data-bbox="282 1107 539 1161"> Konsumen</p>	<p data-bbox="1189 347 1442 370"><math>2\text{ m} \times 1,61\text{ m} = 3,22\text{ m}^2</math></p> 	<p data-bbox="1632 229 2042 469">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,375m menjadi 0,61m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

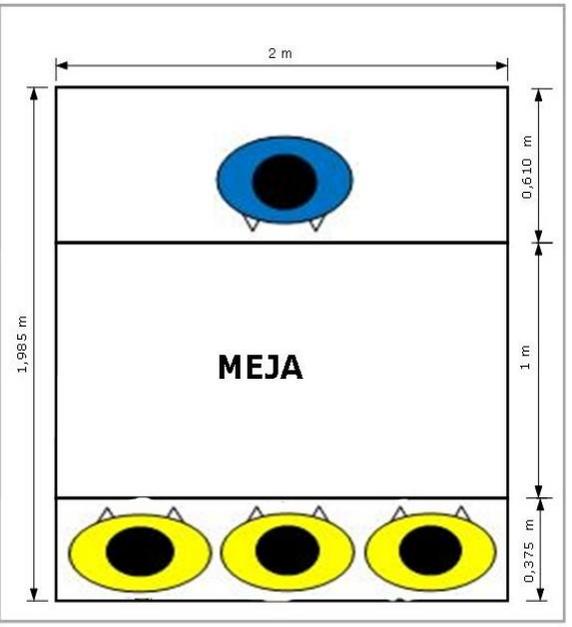
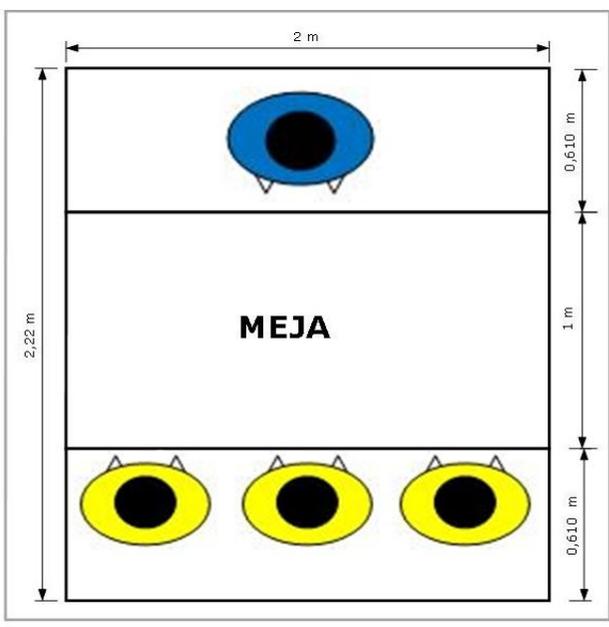
Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 228 779 256">Pedagang pakaian, sepatu, dan sandal (model 1)</p> <p data-bbox="450 284 725 312">1,2m x 1,375m = 1,65 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="286 994 338 1018">Ket:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li data-bbox="293 1042 443 1090"> PKL</li> <li data-bbox="293 1114 501 1161"> Konsumen</li> </ul>	<p data-bbox="1160 252 1435 280">1,2m x 1,61m = 1,932 m<sup>2</sup></p> 	<p data-bbox="1592 228 2038 440">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,375m menjadi 0,61m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 228 779 256">Pedagang pakaian, sepatu, dan sandal (model 2)</p> <p data-bbox="461 316 696 344">1,5m x 1,4m = 2,1 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="275 906 331 935">Ket:</p> <div data-bbox="275 963 533 1107">  PKL   Konsumen         </div>	<p data-bbox="1162 316 1442 344">1,5m x 1,75m = 2,625 m<sup>2</sup></p> 	<p data-bbox="1615 228 2045 438">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,375m menjadi 0,750m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 229 521 252">Pedagang Alat Perkakas</p> <p data-bbox="456 284 757 316">1,5m x 1,375m = 2,0625 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="286 740 398 762">KURSI</p> <p data-bbox="488 533 613 580">MEJA</p> <p data-bbox="286 995 344 1018">Ket:</p> <p data-bbox="295 1050 470 1104">  PKL         </p> <p data-bbox="295 1129 542 1184">  Konsumen         </p>	<p data-bbox="1167 316 1444 347">1,5m x 1,61m = 2,415 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="1021 676 1102 699">KURSI</p> <p data-bbox="1178 523 1281 571">MEJA</p>	<p data-bbox="1653 229 2056 501">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,375m menjadi 0,610m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 284 510 308">Pedagang buah-buahan</p> <p data-bbox="465 339 730 363">1m x 1,485m = 1,485 m<sup>2</sup></p>  <p data-bbox="282 1034 342 1058">Ket:</p> <p data-bbox="282 1090 472 1145"> PKL</p> <p data-bbox="282 1169 539 1225"> Konsumen</p>	<p data-bbox="1149 308 1379 331">1m x 1,72m = 172 m<sup>2</sup></p> 	<p data-bbox="1597 284 2045 491">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,375m menjadi 0,61m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p>Servis jam</p> <p>0,5m x 2,12m = 1,06 m<sup>2</sup></p>  <p>Ket:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li> PKL</li> <li> Konsumen</li> </ul>		<p>Untuk pedagang servis jam tidak terjadi penambahan kebutuhan ruang ruang karena pada kondisi eksisting telah sesuai dengan standar minimum kebutuhan ruang gerak</p>

Eksisting (m <sup>2</sup> )	RA (m <sup>2</sup> )	Analisis
<p data-bbox="259 284 506 308">Pedagang Sirih Pinang</p> <p data-bbox="456 339 712 363"><math>2\text{ m} \times 1,985\text{ m} = 3,97\text{ m}^2</math></p> 	<p data-bbox="1137 284 1384 308"><math>2\text{ m} \times 2,22\text{ m} = 4,44\text{ m}^2</math></p> 	<p data-bbox="1615 284 2045 496">Kebutuhan ruang minimum PKL lebih besar dibandingkan dengan kondisi eksisting. Hal ini dikarenakan penambahan ruang gerak konsumen dari 0,0,375m menjadi 0,61m, sehingga konsumen dapat dengan leluasa dalam memilih dan membeli barang dagang.</p>

Ket:



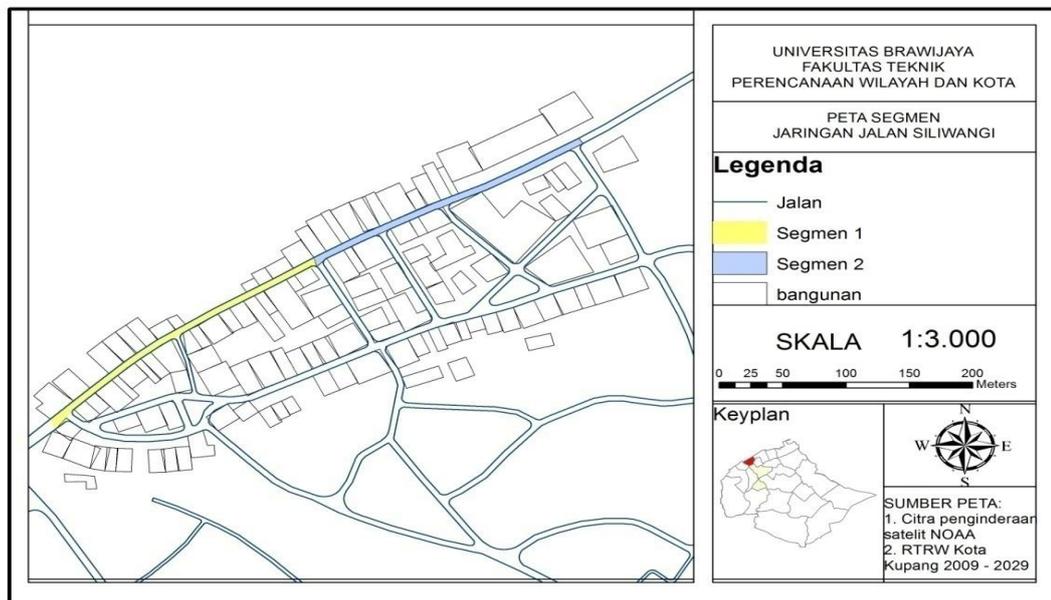
PKL



Konsumen

#### 4.6.2 Analisis Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki

Analisis tingkat pelayanan jalur pejalan kaki terbagi menjadi beberapa tahapan analisis yaitu analisis volume pejalan kaki, analisis kecepatan pejalan kaki, analisis kecepatan pejalan kaki, analisis arus pejalan kaki, dan analisis tingkat pelayanan jalur pejalan kaki.



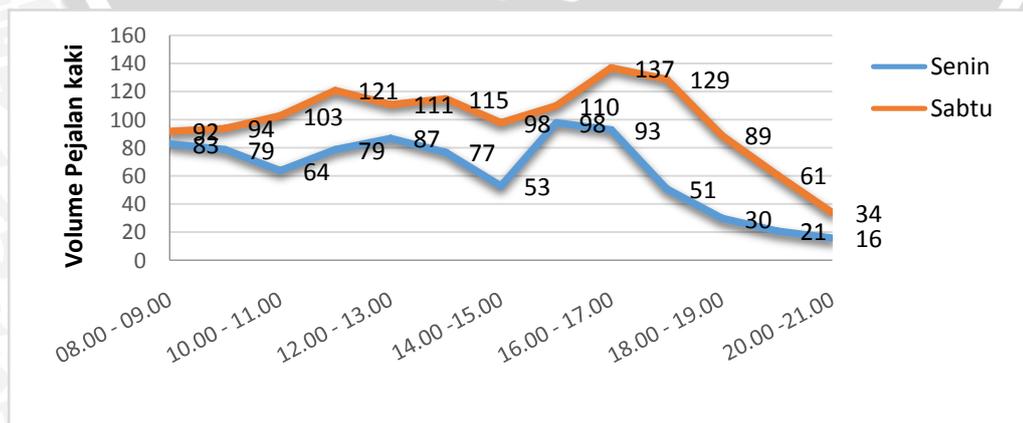
**Gambar 4. 22 Pembagian Segmen Jaringan Jalan Siliwangi**

##### A. Analisis Volume Pejalan Kaki

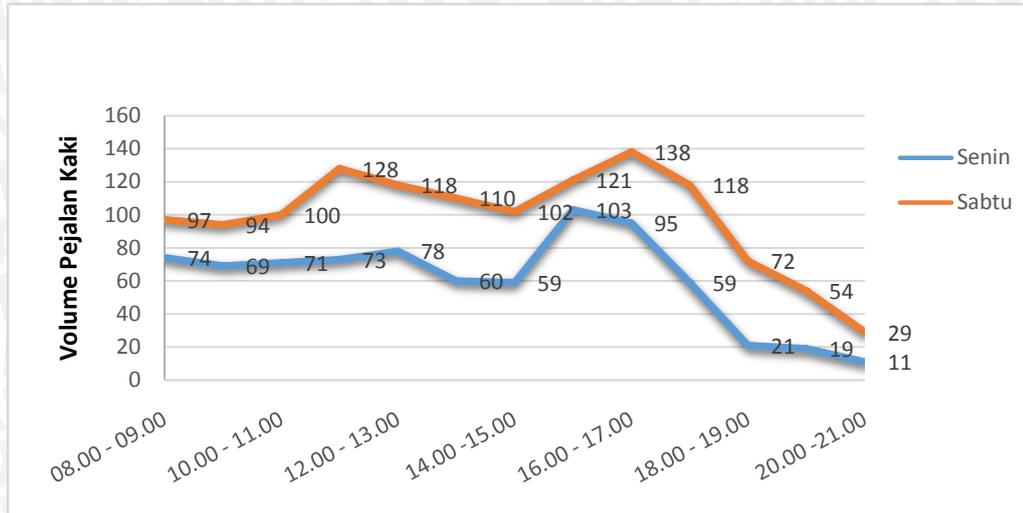
Analisis volume pejalan kaki dilakukan untuk mengetahui jumlah pejalan kaki yang melewati wilayah studi dan jam puncak pejalan kaki.

##### 1. Segmen 1

Berdasarkan hasil survei, jumlah pejalan kaki dapat dilihat pada grafik di bawah gambar 4.23 dan gambar 4.24



**Gambar 4. 23 Volume Pejalan Kaki di Degmen 1 Jl. Siliwangi (Sisi Timur)**



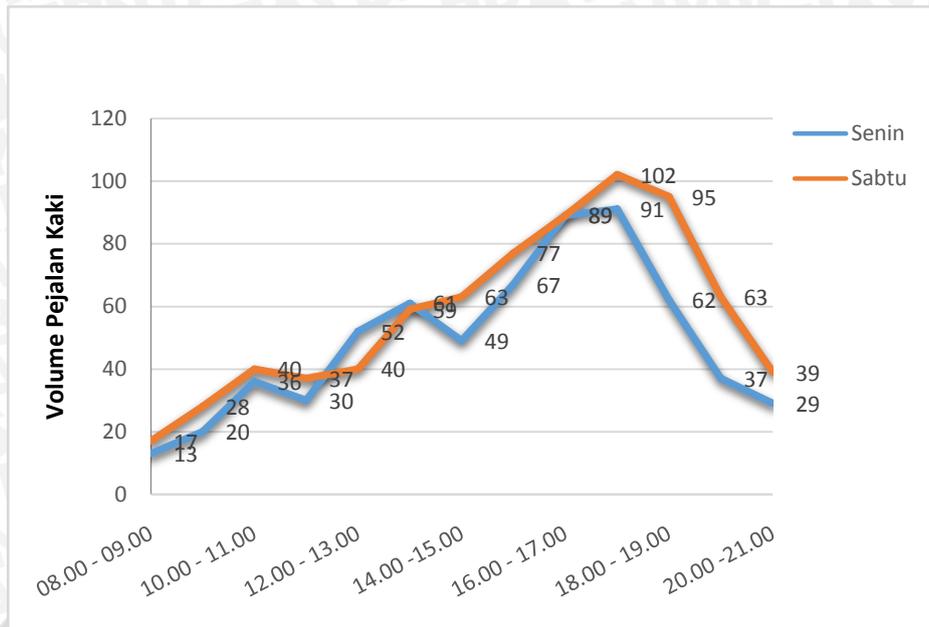
**Gambar 4. 24 Volume Pejalan Kaki di Segmen 1 Jl. Siliwangi (Sisi Barat)**

Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui bahwa volume pejalan kaki terbanyak di segmen I Jalan Siliwangi (sisi timur) terjadi pada hari Sabtu pada pukul 16.00 – 17.00 dengan volume pejalan kaki mencapai 137 orang, sedangkan di sisi barat juga terjadi pada waktu yang sama yaitu pukul 16.00 – 17.00 dengan volume pejalan kaki sebesar 138 orang. Secara umum, peningkatan volume pejalan kaki yang terjadi di segmen I Jalan Siliwangi terjadi pada kisaran waktu pukul 11.00 – 17.00 WITA. Hal ini dipengaruhi oleh aktifitas belanja masyarakat Kota Kupang, pertokoan formal, dan PKL yang terletak di segmen I, serta faktor cuaca.

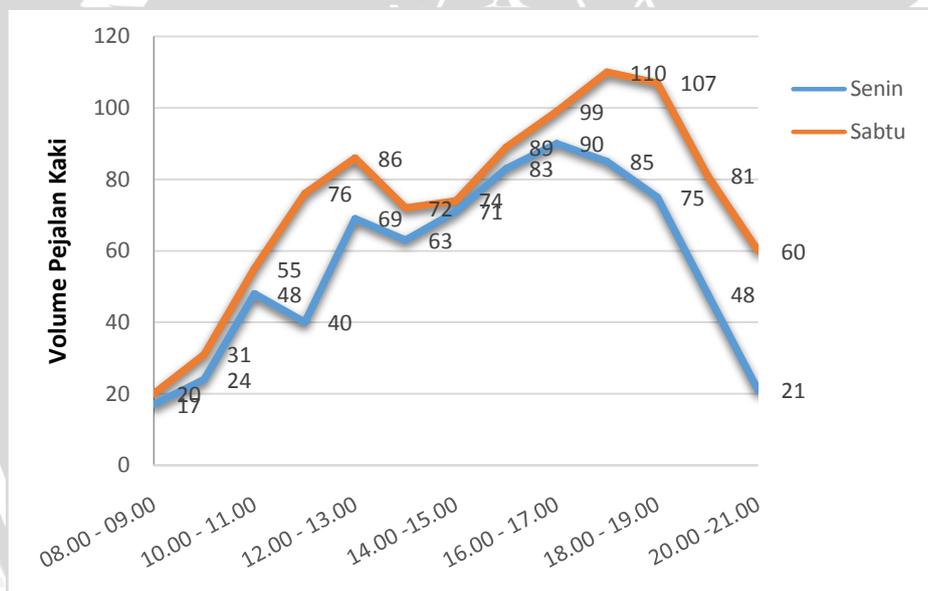
Jumlah pejalan kaki pada hari senin tidak sebanyak pejalan kaki pada hari Sabtu karena banyak masyarakat Kota Kupang yang berprofesi sebagai pelajar/mahasiswa, pegawai, dan karyawan swasta. Mereka yang bekerja biasanya datang ke wilayah segmen I pada kisaran pukul 12.00 – 16.00 atau pada jam istirahat dan berbelanja barang-barang kebutuhan.

2. Segmen 2

Berdasarkan hasil survei, jumlah pejalan kaki dapat dilihat pada gambar 4.25 dan 4.26.



**Gambar 4. 25** Volume Pejalan Kaki di Segmen 2 Jl. Siliwangi (Sisi Timur)

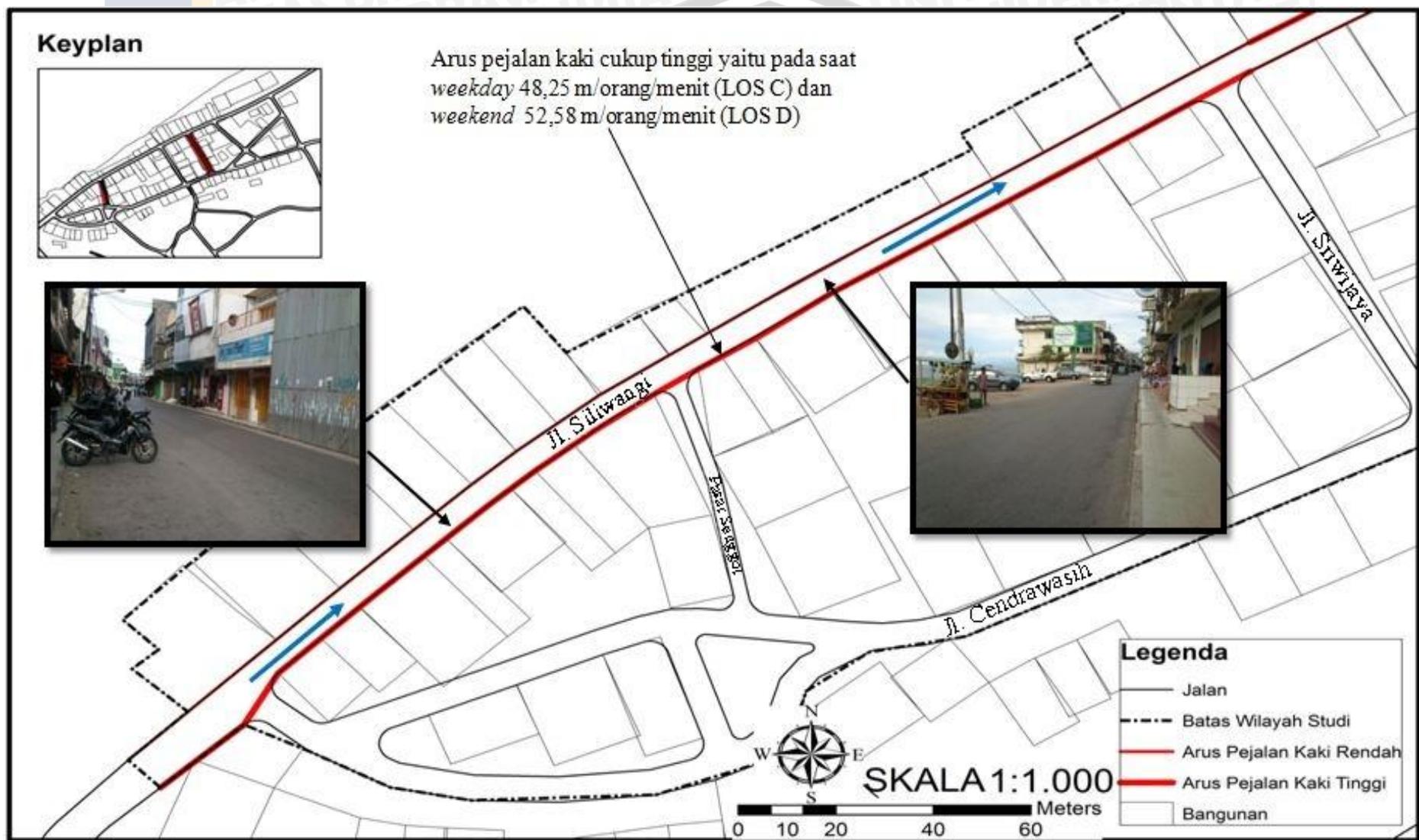


**Gambar 4. 26** Volume Pejalan Kaki di Segmen 2 Jl. Siliwangi (Sisi Barat)

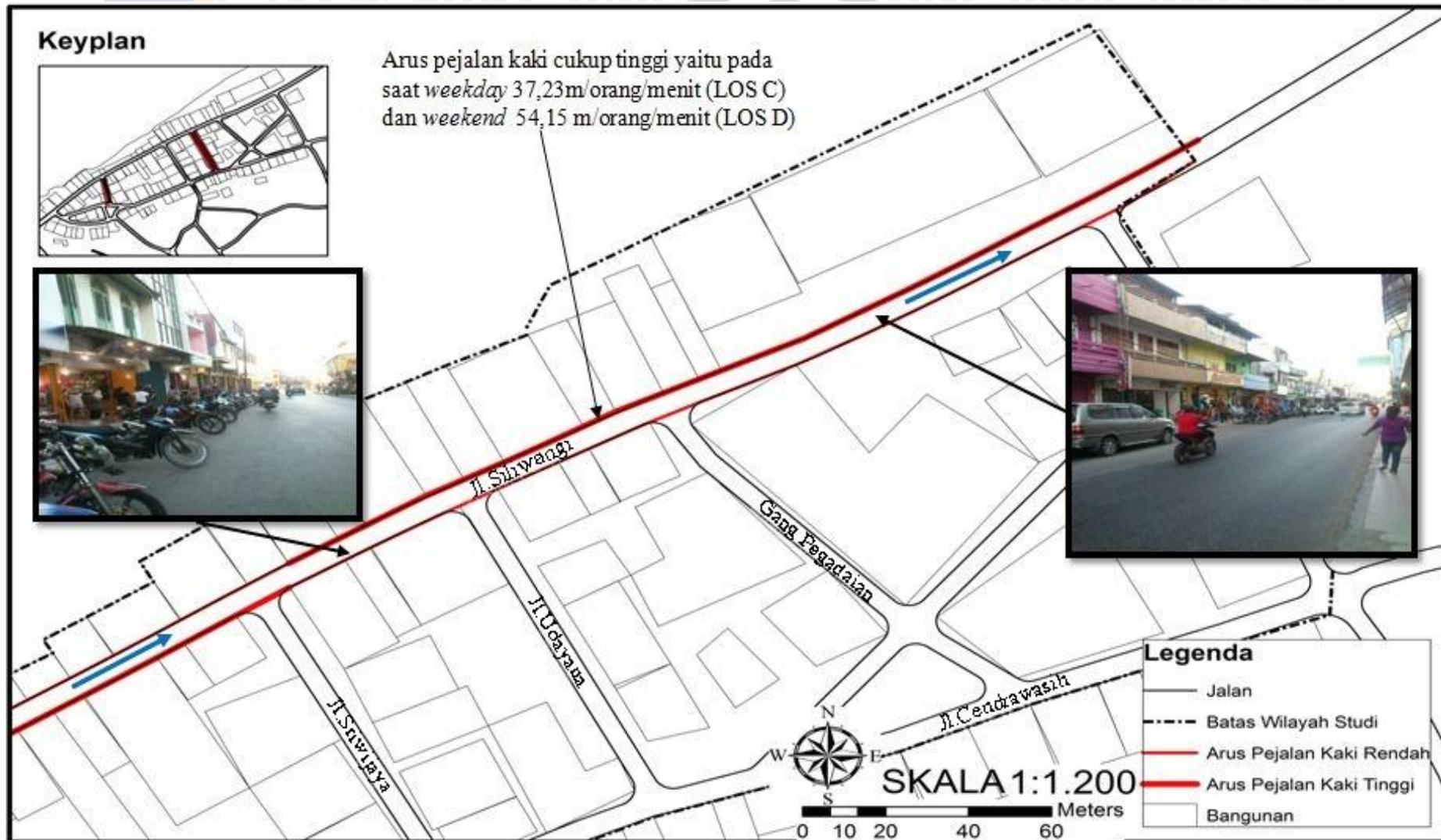
Berdasarkan grafik di atas dapat diketahui bahwa volume pejalan kaki terbanyak di segmen II Jalan Siliwangi (sisi timur) terjadi pada hari Sabtu pada pukul 17.00 – 18.00 dengan volume pejalan kaki mencapai 102 orang, sedangkan di sisi barat juga terjadi pada waktu yang sama yaitu pukul 17.00 – 18.00 dengan volume pejalan kaki sebesar 110 orang. Waktu volume puncak 17.00 – 18.00 dipengaruhi oleh kondisi cuaca yang sudah tidak terlalu panas sehingga masyarakat Kota Kupang bisa beraktifitas berbelanja dengan nyaman. Penurunan volume pejalan kaki yang signifikan mulai terjadi pada pukul 19.00 disebabkan aktifitas pertokoan formal yang berakhir pada pukul 21.00.

Puncak volume pejalan kaki pada hari senin (sisi timur) terjadi pada pukul 17.00 – 18.00 dengan jumlah pejalan kaki sebesar 91 orang dan sisi barat terjadi pada pukul 16.00 – 17.00 dengan jumlah pejalan kaki 90 orang.





Gambar 4. 27 Kondisi Jaringan Jalan dan Sirkulasi Jl. Siliwangi Segmen 1



Gambar 4. 28 Kondisi Jaringan Jalan dan Sirkulasi Jl. Siliwangi Segmen 2

## B. Analisis Kecepatan Pejalan Kaki

Kecepatan pejalan kaki menunjukkan jarak yang dapat ditempuh pejalan kaki tiap satuan waktu. Analisis pejalan kaki dilakukan dengan mempertimbangkan faktor usia karena kecepatan pejalan kaki juga dipengaruhi oleh faktor usia (Untermann, 1984). Kecepatan pejalan kaki diketahui dengan membagi kecepatan tiap pejalan kaki yang diamati pada waktu puncak.

Kecepatan pejalan kaki di segmen 1 dan segmen 2 Jalan Siliwangi dapat dilihat pada tabel 4.34 dan 4.35.

**Tabel 4. 34 Kecepatan Rata-Rata Pejalan Kaki di Segmen 1 Jalan Siliwangi**

Hari	Lokasi	Kecepatan (m/menit)			Kecepatan rata-rata (m/menit)
		Anak-anak (< 15 thn)	Dewasa (15 – 55 thn)	Tua (> 55 thn)	
Sabtu	Barat	34,82	42,87	32,62	36,77
	Timur	32,73	41,67	31,47	35,29
Senin	Barat	50,03	54,62	45,12	49,92
	Timur	44,15	52,78	43,60	46,84

Sumber: Hasil Analisis (2014)

**Tabel 4. 35 Kecepatan Rata-Rata Pejalan Kaki di Segmen 2 Jalan Siliwangi**

Hari	Lokasi	Kecepatan (m/menit)			Kecepatan rata-rata (m/menit)
		Anak-anak (< 15 thn)	Dewasa (15 – 55 thn)	Tua (> 55 thn)	
Sabtu	Barat	34,06	42,98	32,74	36,59
	Timur	33,77	42,37	31,75	35,96
Senin	Barat	40,02	48,26	39,39	42,56
	Timur	44,46	52,79	44,13	47,13

Sumber: Hasil Analisis (2014)

Kecepatan rata-rata pejalan kaki tertinggi di segmen 1 Jalan Siliwangi terjadi pada hari Senin di sisi barat yaitu 49,92 m/menit dan sisi timur 46,84 m/menit. Demikian juga pada segmen 2 kecepatan rata-rata tertinggi terjadi pada hari Senin di sisi barat 42,56 m/menit dan sisi timur 47,13 m/menit. Dibandingkan dengan hari Sabtu, kecepatan rata-rata hari Senin lebih tinggi karena volume pejalan kaki lebih rendah dibandingkan pada hari Sabtu.

Menurut Untermann dalam *Accommodating for Pedestrian*, kecepatan rata-rata pejalan kaki adalah 80 m/menit. Kecepatan pejalan kaki di segmen 1 dan segmen 2 berada dibawah rata-rata pejalan kaki disebabkan volume pejalan kaki dan guna lahan wilayah penelitian. Volume pejalan kaki yang tinggi menyebabkan pejalan kaki tidak dapat bergerak dengan kecepatan yang tinggi, selain itu guna lahan segmen 1 dan segmen 2 yang terdiri atas pertokoan dan PKL yang menggunakan sebagian trotoar mempengaruhi seseorang untuk berjalan lebih lambat.

### C. Analisis Kepadatan Pejalan Kaki

Kepadatan pejalan kaki adalah jumlah pejalan kaki yang berada pada luasan tertentu. Kepadatan pejalan kaki mempengaruhi tingkat arus pejalan kaki yang terjadi. Kepadatan pejalan kaki Jalan Siliwangi diperoleh melalui pengamatan terhadap jumlah pejalan kaki yang melewati bidang pengamatan dalam jangka waktu tertentu pada waktu-waktu puncak pejalan kaki. Kepadatan yang diperoleh dibandingkan dengan kepadatan tertinggi untuk memperoleh kondisi yang nyaman bagi pejalan kaki berdasarkan kriteria Dirjen Bina Marga (Kep. No 007/T/BNKT/1990) yaitu 0,3 orang/m<sup>2</sup>. Analisis kepadatan pejalan kaki di tiap segmen wilayah penelitian dapat dilihat pada tabel 4.36.

**Tabel 4. 36 Kepadatan Pejalan Kaki di Jalan Siliwangi (Segmen 1 dan 2)**

Hari	Lokasi	Kepadatan Pejalan Kaki pada Jam Puncak (orang/m <sup>2</sup> )	
		Segmen 1	Segmen 2
Senin	Sisi barat	0,93	0,84
	Sisi timur	1,03	0,79
Sabtu	Sisi barat	1,43	1,48
	Sisi timur	1,70	1,53

Sumber: Hasil Analisis (2014)

Kepadatan tertinggi pada segmen 1 dan segmen 2 terjadi pada hari Sabtu dengan tingkat kepadatan segmen 1 pada sisi barat 1,43 orang/m<sup>2</sup> dan sisi timur 1,70 org/m<sup>2</sup>, sedangkan segmen 2 pada sisi barat 1,48 org/m<sup>2</sup> dan pada sisi timur 1,53 org/m<sup>2</sup>.

Kepadatan yang tinggi pada jalan Siliwangi dipengaruhi oleh volume pejalan kaki dan besarnya luasan jalur pejalan kaki yang tersedia. Lebar jalur yang tersedia tidak mampu memberikan ruang yang nyaman bagi pejalan kaki sehingga pejalan kaki sulit untuk bergerak dengan leluasa dan mengurangi kenyamanan dalam beraktifitas terutama aktifitas perdagangan.

### D. Analisis Arus Pejalan Kaki dan Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki

Kondisi arus pejalan kaki di wilayah studi dijelaskan dengan analisis arus pejalan kaki dengan menggunakan persamaan sebagai berikut.

$$V = S \times D$$

Keterangan:

V = tingkat arus (Kaki/m/menit)

S = kecepatan (m/menit)

D = kepadatan (orang/m<sup>2</sup>)

Hasil perhitungan kemudian dibandingkan dengan kriteria tingkat pelayanan Dirjen Bina Marga (Kep Np. 007/T/BNKT/1990) untuk menentukan tingkat pelayanan

eksisting. Kondisi arus pejalan kaki dan tingkat pelayanan pada waktu jam puncak segmen 1 dan segmen 2 Jalan Siliwangi dapat dilihat pada tabel 4.37 dan 4.38.

**Tabel 4. 37 Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki di Segmen 1 Jalan Siliwangi**

Hari	Lokasi	Kecepatan (m/menit)	Kepadatan (orang/m <sup>2</sup> )	Arus Pejalan Kaki (kaki/m/menit)	Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki
Senin	Sisi Barat	49,92	0,93	46,43	C
	Sisi Timur	46,84	1,03	48,25	C
Sabtu	Sisi Barat	36,77	1,43	52,58	D
	Sisi Timur	35,29	1,70	59,99	D

Sumber: Hasil Analisis (2014)

**Tabel 4. 38 Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki di Segmen 2 Jalan Siliwangi**

Hari	Lokasi	Kecepatan (m/menit)	Kepadatan (orang/m <sup>2</sup> )	Arus Pejalan Kaki (kaki/m/menit)	Tingkat Pelayanan Jalur Pejalan Kaki
Senin	Sisi Barat	42,56	0,84	35,75	C
	Sisi Timur	47,13	0,79	37,23	C
Sabtu	Sisi Barat	36,59	1,48	54,15	D
	Sisi Timur	35,96	1,53	55,02	D

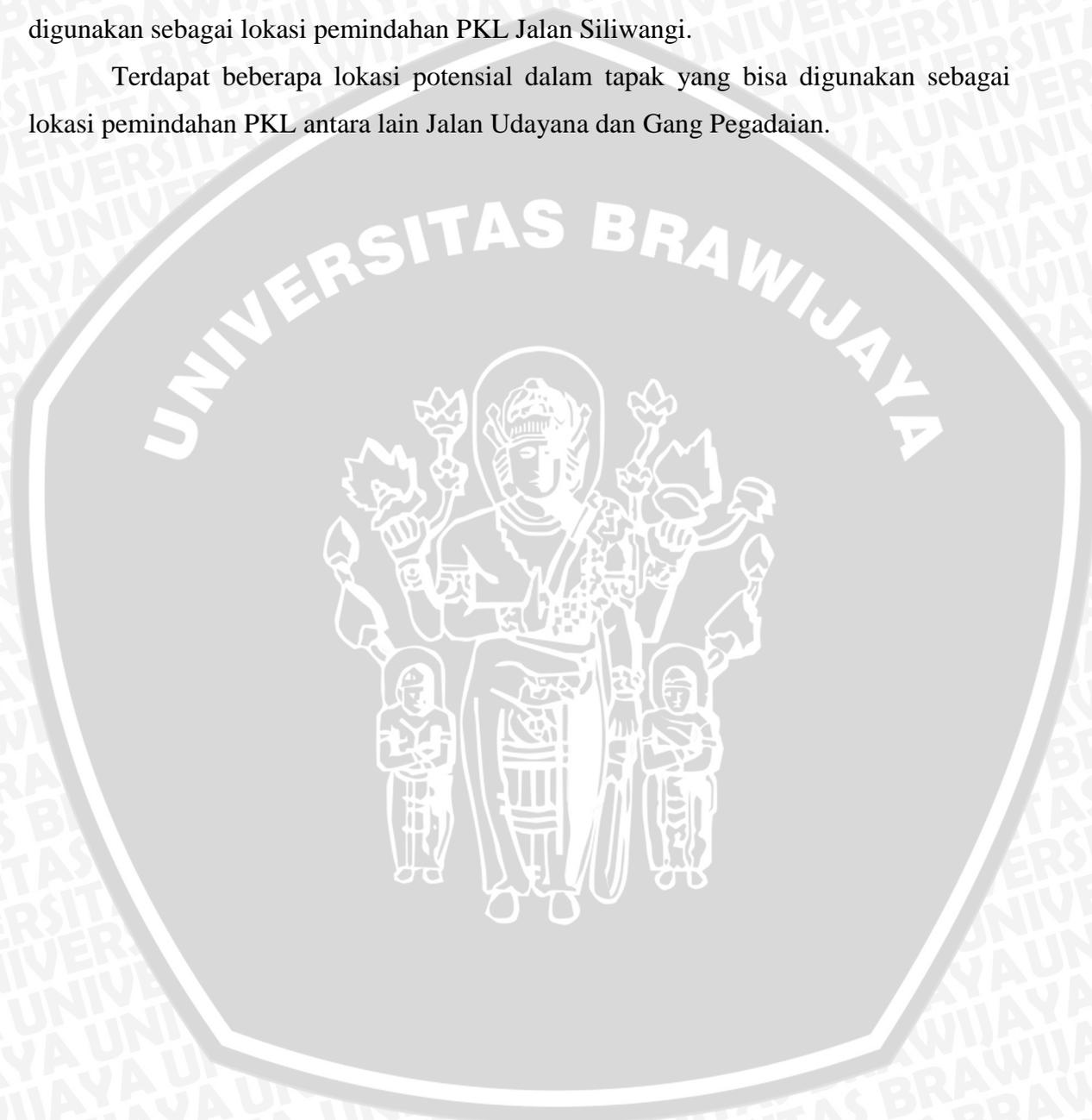
Sumber: Hasil Analisis (2014)

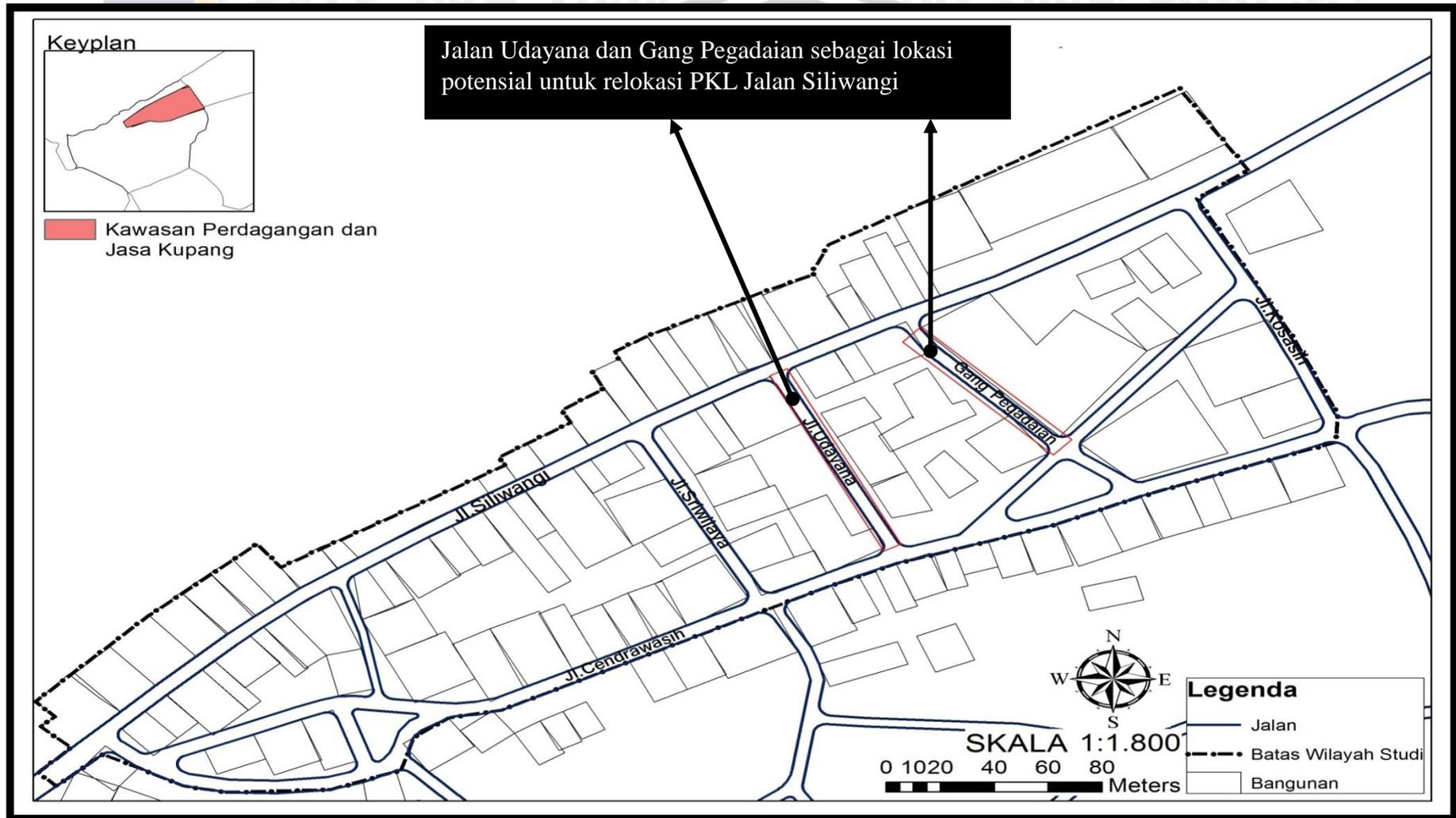
Tingkat pelayanan jalur pejalan kaki di segmen 1 dan segmen 2 Jalan Siliwangi pada hari Sabtu adalah D. Pada tingkat pelayanan D, kebebasan untuk memilih kecepatan berjalan dan mendahului pejalan kaki lain terbatas. Pada saat bergerak melawan arus atau memotong pejalan kaki lain, kemungkinan terjadi konflik antar pejalan kaki sangat tinggi. Pemanfaat trotoar oleh PKL menyebabkan rendahnya tingkat pelayanan jalur pejalan kaki di wilayah ini.

#### 4.7 Analisis Tapak Jalan Udayana dan Gang Pegadaian

Analisa tapak berkaitan dengan kondisi di dalam tapak dan di luar tapak. Analisis lingkungan alamiah dan buatan tapak dilakukan untuk mengetahui karakteristik alamiah dan karakteristik buatan tapak baik di dalam maupun di luar tapak. Analisis tapak ini digunakan untuk menentukan potensi yang dimiliki oleh tapak yang akan digunakan sebagai lokasi pemindahan PKL Jalan Siliwangi.

Terdapat beberapa lokasi potensial dalam tapak yang bisa digunakan sebagai lokasi pemindahan PKL antara lain Jalan Udayana dan Gang Pegadaian.





**Gambar 4. 29 Lokasi Potensial Pemindahan PKL Jalan Siliwangi**  
Sumber: Hasil Wawancara Disperindag Kota Kupang (2014)

## A. Analisis Lingkungan Alami Tapak

Lingkungan alamiah adalah elemen-elemen alami dan keadaan tempat sekitar tapak yang penting bagi rancangan tapak. Analisis alamiah yang digunakan untuk tapak adalah analisis *view*/pandangan, analisis kebisingan, serta analisis arah matahari dan arah angin.

### a. Analisis *View*/Pandangan

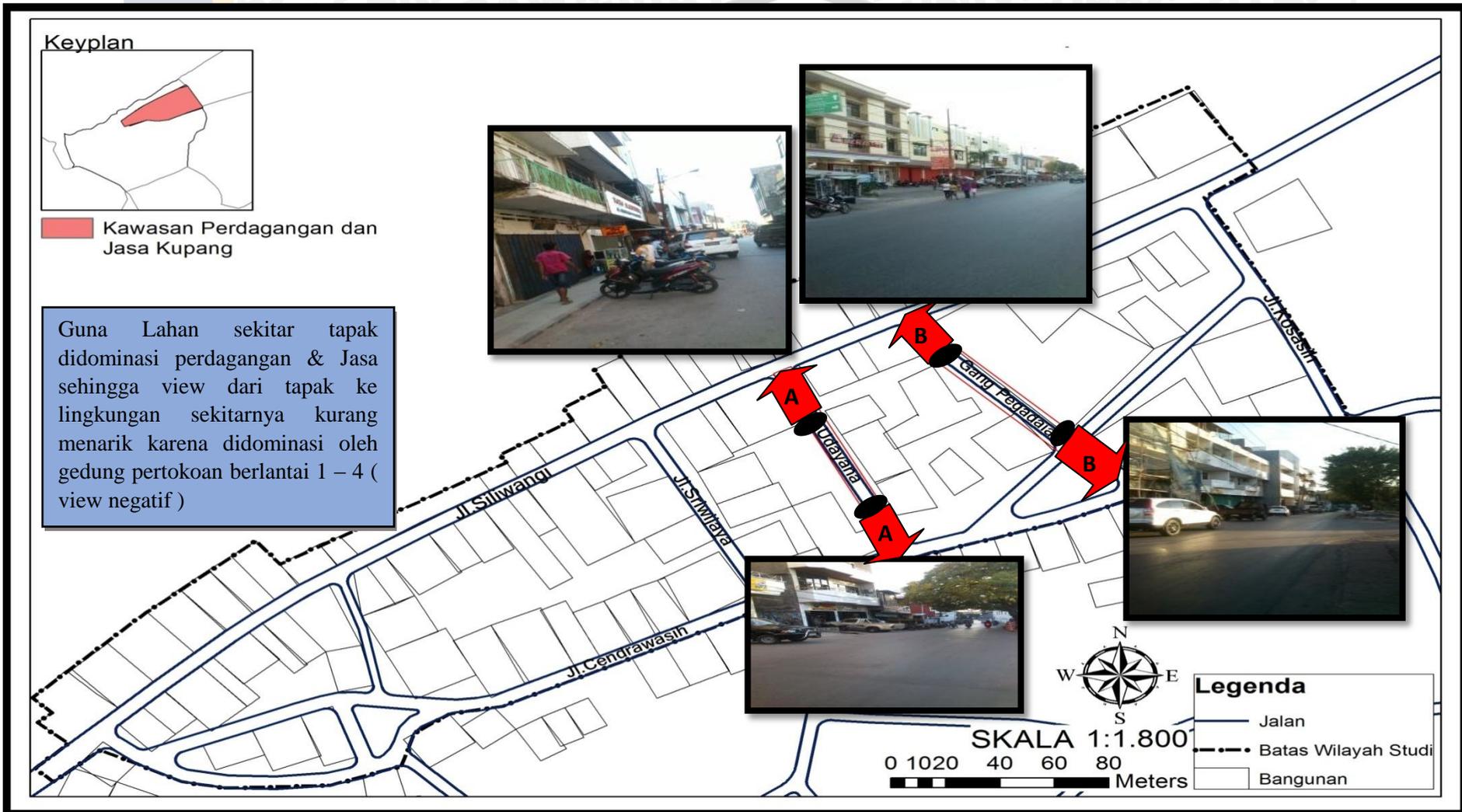
*View*/pandangan dari tapak termasuk posisi titik pandang yang potensial untuk melihat potensi lansekap. *View*/pandangan dalam tapak maupun luar tapak bisa merupakan *view* positif dan juga *view* negatif.

Tapak penelitian yang berupa kawasan perdagangan dan jasa dengan kepadatan tinggi dan didominasi dengan bangunan tinggi dengan ketinggian berkisar 1-4 lantai mengakibatkan *view* dari dan ke tapak tampak kurang menarik karena didominasi oleh bangunan-bangunan tinggi.

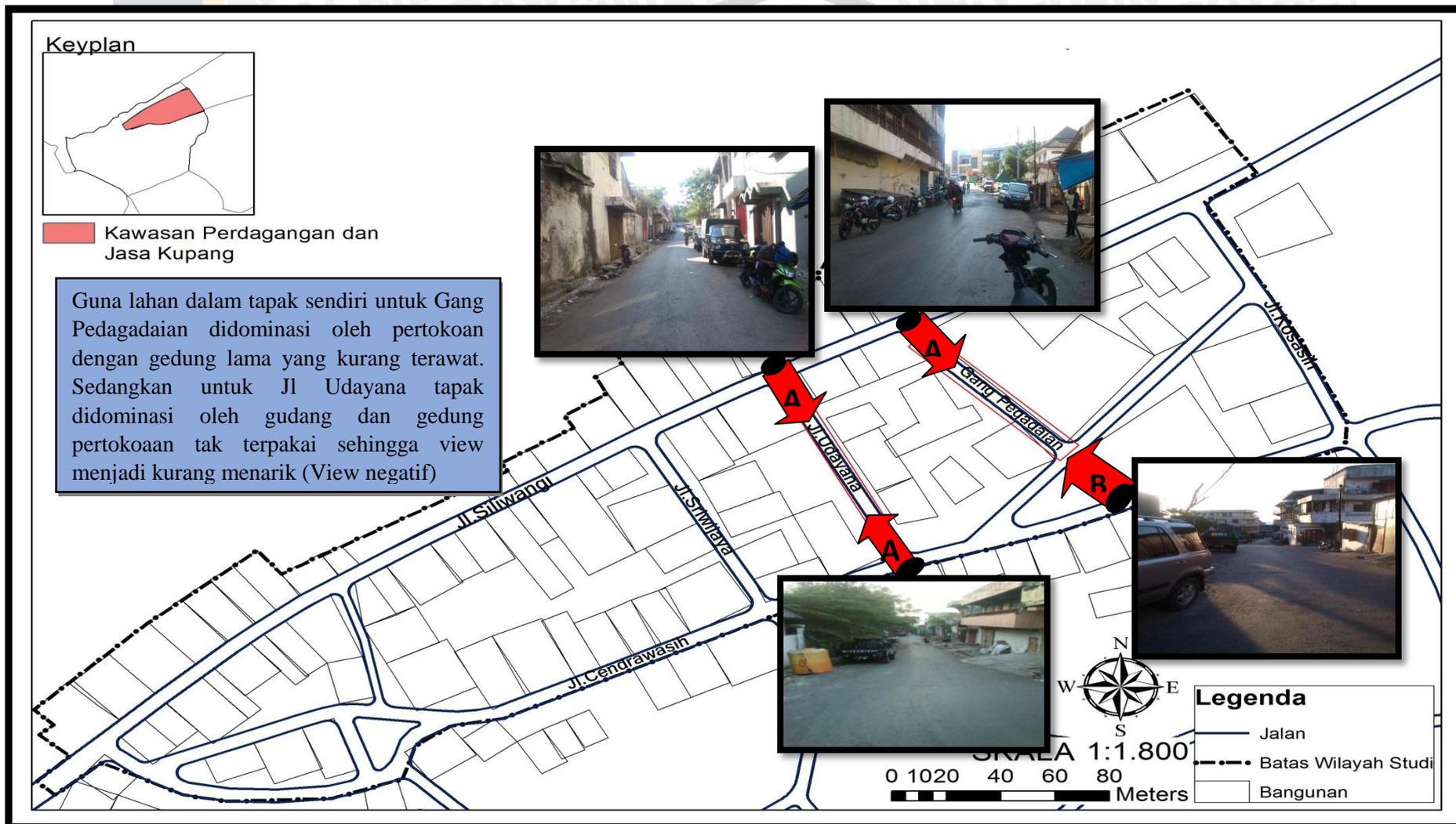
Tapak Jalan Udayana didominasi oleh gedung dan gudang tak terpakai sehingga *view* menuju tapak bernilai negatif. Sedangkan untuk gang pegadaian tapak juga didominasi oleh gedung pertokoan tua yang kurang terurus sehingga *view* dalam menuju tapak juga bernilai negatif.

### b. Analisis Kebisingan

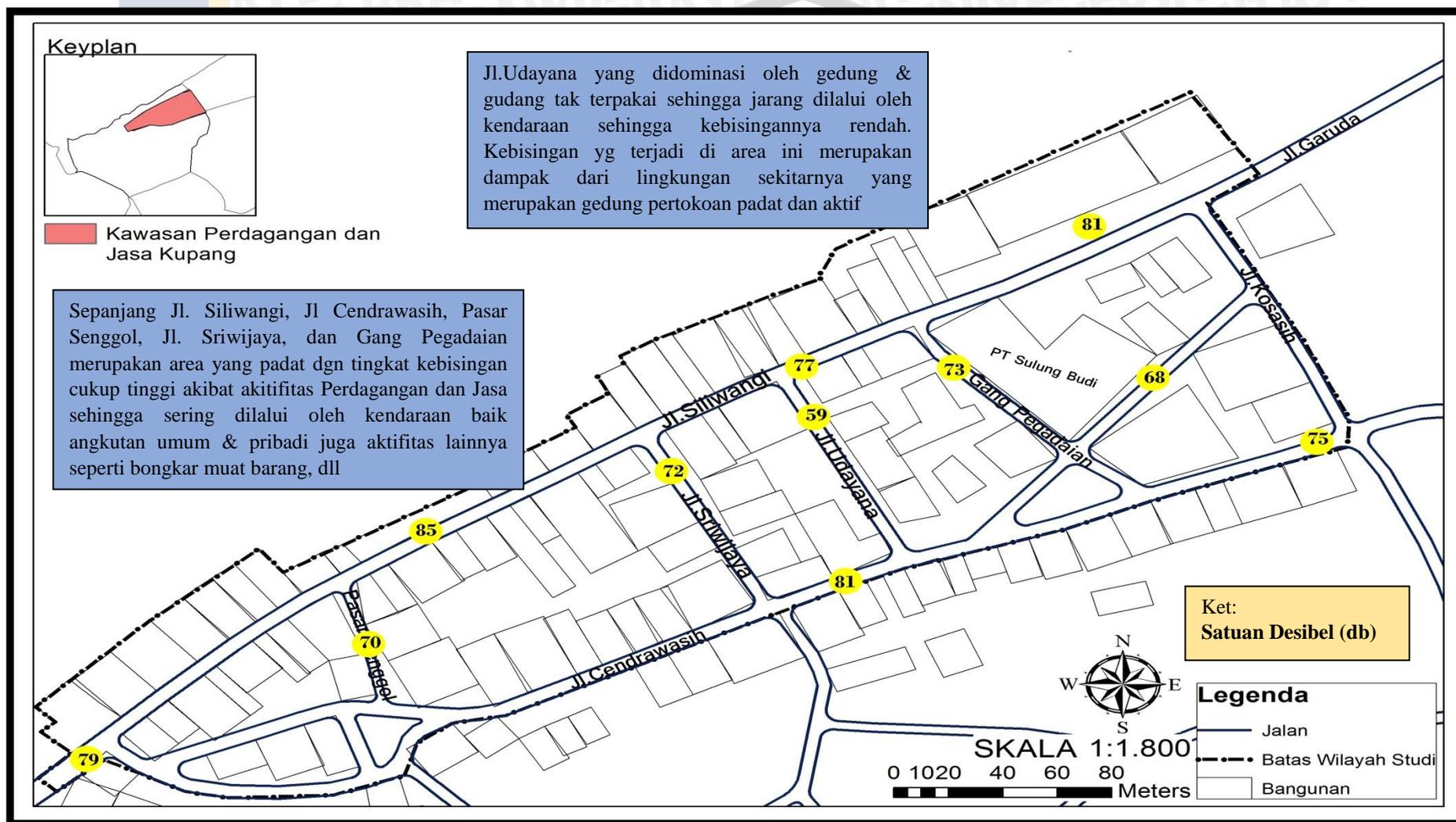
Sumber kebisingan berasal dari aktifitas lalu lalang kendaran dan aktifitas pertokoan disekitarnya. Untuk Jalan Udayana tingkat kebisingan sangat rendah dikarenakan area tapak merupakan area yang didominasi oleh gedung dan gudang tak terpakai sehingga minim aktifitas yang terjadi. Sedangkan untuk Gang Pegadaian area tapak tersebut memiliki aktifitas perdagangan yang aktif dan dilalui oleh banyak kendaraan sehingga tingkat kebisingannya cukup tinggi. Akan tetapi karena lingkungan sekitar tapak yang didominasi oleh aktifitas perdagangan dan jasa maka tingkat kebisingan yang tinggi tidak dapat diindari karena kedua lokasi tapak tersebut langsung berhubungan dengan lingkungan sekitarnya tanpa adanya *buffer* atau penyaring untuk meminimalisir kebisingan yang terjadi.



**Gambar 4. 30 Analisis View Dari Tapak**  
Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)



**Gambar 4. 31 Analisis View Ke Tapak**  
Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)



**Gambar 4. 32 Analisis Kebisingan**  
 Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

## B. Analisis Lingkungan Buatan Tapak

Yang dimaksud dengan lingkungan binaan adalah semua data dari elemen buatan manusia yang ada di dalam tapak, misalkan bangunan, jalan, drainase, dan lain-lain. Faktor yang perlu dianalisis untuk dipahami dari lingkungan binaan antara lain sebagai berikut:

### a. Analisis Batas Tapak

Batas tapak perancangan adalah sebagai berikut:

Sebelah utara	: Jalan Siliwangi
Sebelah selatan	: Jalan Cendrawasih
Sebelah barat	: Bangunan pertokoan
Sebelah timur	: Bangunan pertokoan

Berdasarkan hasil pengamatan, agar terbentuk menjadi kawasan perdagangan dan jasa yang menarik, potensi tapak dan lingkungan sekitar harus memiliki hubungan timbal balik, baik secara aksesibilitas maupun secara konteks perkotaan.

Kondisi sekitar tapak dapat dilihat dari bangunan-bangunan yang ada disekitarnya. Bangunan yang ada disekitar lingkungan mempengaruhi kondisi tapak dan kegiatan yang berlangsung didalamnya. Kondisi fisik bangunan di sekitar tapak didominasi persegi, material dan bahan bangunan tidak seragam. Ketinggian bangunan di sekitar tapak 1 – 4 lantai. Jenis kegiatan atau peruntukkan fungsi bangunan dan sarana yang ada di sekitar tapak di dominasi oleh perdagangan dan jasa.

### b. Analisis Pola Sirkulasi Tapak

Pencapaian menuju tapak haruslah komunikatif sehingga pengunjung tidak bingung. Terdapat 2 arah pencapaian menuju tapak, yaitu:

#### 1) Melalui Jalan Siliwangi

Melalui jalan ini arus kendaraan lebih mudah karena berada searah dengan jalur tapak, sehingga kendaraan dapat langsung masuk ke tapak. Jalan ini memiliki 1 lajur dan 1 arah dengan lebar total 7 meter. Jalan ini melayani aktifitas kendaraan pribadi dan kendaraan umum. Terdapat trotoar sebagai fasilitas pejalan kaki, baik di sisi barat maupun sisi timur.

Kondisi jalan yang ramai karena aktifitas guna lahan di sepanjang jalan yaitu perdagangan dan jasa.

#### 2) Melalui Jalan Cendrawasih

Jalan ini juga memiliki 1 lajur dan 1 arah dengan lebar total 7 meter. Jalan ini melayani aktifitas kendaraan pribadi dan kendaraan umum. Tidak terdapat trotoar

sebagai fasilitas pejalan kaki, baik di sisi barat maupun sisi timur, sehingga sering ditemui pejalan kaki yang berjalan di badan jalan.

Kondisi jalan yang ramai karena aktifitas guna lahan di sepanjang jalan yaitu perdagangan dan jasa. Namun, terdapat beberapa titik di ruas jalan dalam kondisi yang tidak terawat yaitu jalan berlubang.

Untuk area parkir, terdapat lahan parkir eksisting yang telah ada dan juga sebagian badan jalan yang digunakan sebagai tempat parkir.

Sirkulasi di dalam tapak sendiri untuk Jalan Udayana jarang dilalui oleh kendaraan karena tapak Jalan Udayana didominasi oleh gudang bekas dan gedung yang tak terpakai lagi, sedangkan pada Gang Pegadaian sering dilalui oleh banyak kendaraan karena jalan tersebut masih didominasi oleh pertokoan dan gedung pegadaian yang masih aktif berfungsi.

#### c. Analisis Sarana Utilitas

Penilaian utilitas Jalan Siliwangi dibagi menjadi jaringan air bersih, jaringan listrik, jaringan drainase, dan persampahan. Berikut diijelaskan pada tabel 4.39.

**Tabel 4. 39 Penilaian Aspek Utilitas Tapak**

Utilitas	Analisis
Jaringan air bersih	PKL yang berada di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang menggunakan fasilitas jaringan air bersih yang berasal dari PDAM dan juga menggunakan fasilitas jaringan air bersih dari pertokoan formal yang ada disekitarnya. Dengan menggunakan sistem perpipaan bawah tanah air kemudian didistribusikan. Instalasi air bersih dalam tapak digunakan untuk PKL makanan agar bisa menggunakan air bersih untuk mencuci atau kegiatan lainnya. Peletakan kran air diletakkan pada zona dagang makanan.
Jaringan listrik	Penerangan yang digunakan oleh PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang berasal dari pertokoan sekitar dan bersumber dari PLN. Apabila pada saat beraktifitas malam hari PKL bisa mnegggunakan generator genset sebagai pengganti sumber listrik.
Jaringan drainase	Jaringan drainase sekunder yang digunakan oleh PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang berada dibawah trotoar (jaringan <i>underground</i> ). Perlu dibuat jaringan drainase tersier dalam tapak untuk melayani kebutuhan PKL khususnya bagi PKL dengan arah aliran menuju ke drainase sekunder.
Persampahan	Terdapat beberapa titik tempat sampah dalam area tapak akan tetapi tidak terdapat Tempat Pembuangan Sementara (TPS) di dalam tapak. Sampah yang terkumpul biasanya dibuang ke TPS yang berada di luar tapak. Sistem pembuangan sampah dalam tapak dimana tiap PKL menyediakan tempat sampah pribadi yang kemudian dikumpulkan menuju TPS yang berada di luar tapak dan kemudian diangkut ke oleh Dinas Kebersihan ke tempat pembuangan akhir (TPA).

Sumber: Hasil Analisis (2014)

#### d. Analisis Pelaku, Aktifitas, dan Kebutuhan Sarana

**Tabel 4. 40 Analisis Pelaku, Aktifitas, dan Kebutuhan Sarana**

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan sarana
Pedagang	Bongkar muat	Ruang parker
	Melayani konsumen PKL	Kios/warung PKL
	• Ke kamar kecil	Kamar mandi / MCK non permanen (mobil

Pelaku	Aktifitas	Kebutuhan sarana
Konsumen PKL	• Merapikan diri	MCK)
	Parkir kendaraan	Ruang parker
	Membeli barang dagangan	Kios/warung PKL
	Duduk-duduk/menikmati pemandangan	Gazebo non permanen
	• Ke kamar kecil	Kamar mandi / MCK non permanen (mobil
	• Merapikan diri	MCK)

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

e. Pembagian Zoning Tapak

Tapak dapat dibagi ke dalam beberapa wilayah zoning, yaitu publik (zona pelayanan) dan zona aktifitas dagang.

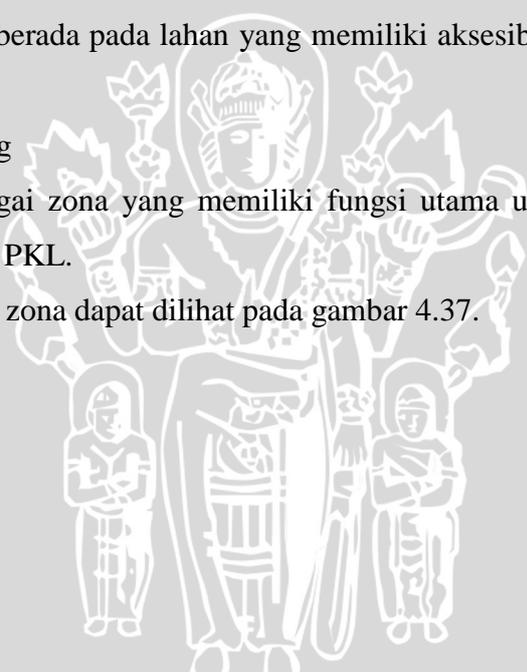
a. Zona Publik (pelayanan)

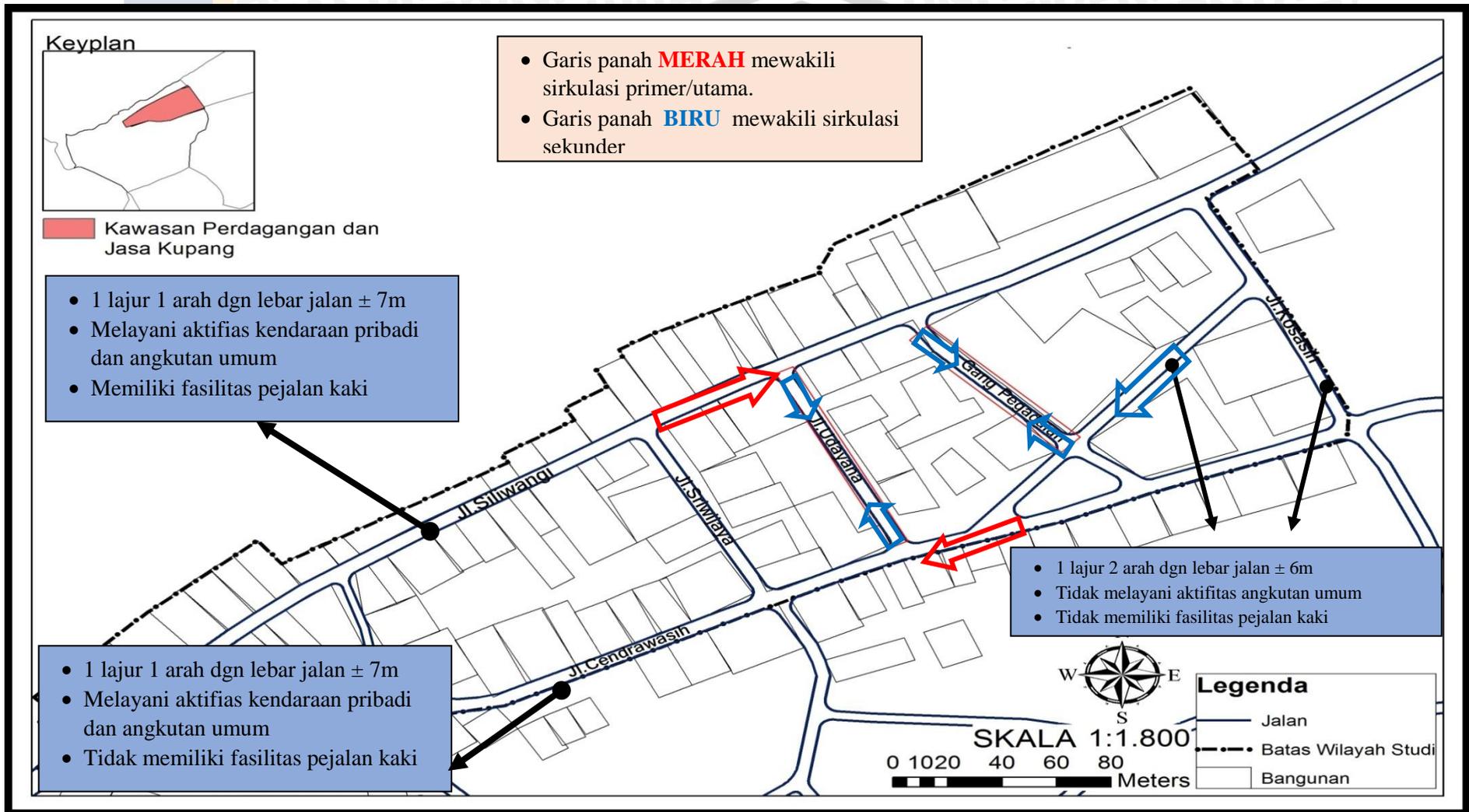
Zona pelayanan merupakan zona pada tapak perencanaan penataan PKL dengan cara removal yang mempunyai fungsi pelayanan terhadap PKL dan juga pengunjung. Zona ini dapat di akses oleh semua pihak baik PKL, maupun masyarakat. zona ini berada pada lahan yang memiliki aksesibilitas tinggi dan juga view positif.

b. Zona Aktifitas Dagang

Zona ini sebagai zona yang memiliki fungsi utama untuk berdagang atau aktifitas jual beli bagi PKL.

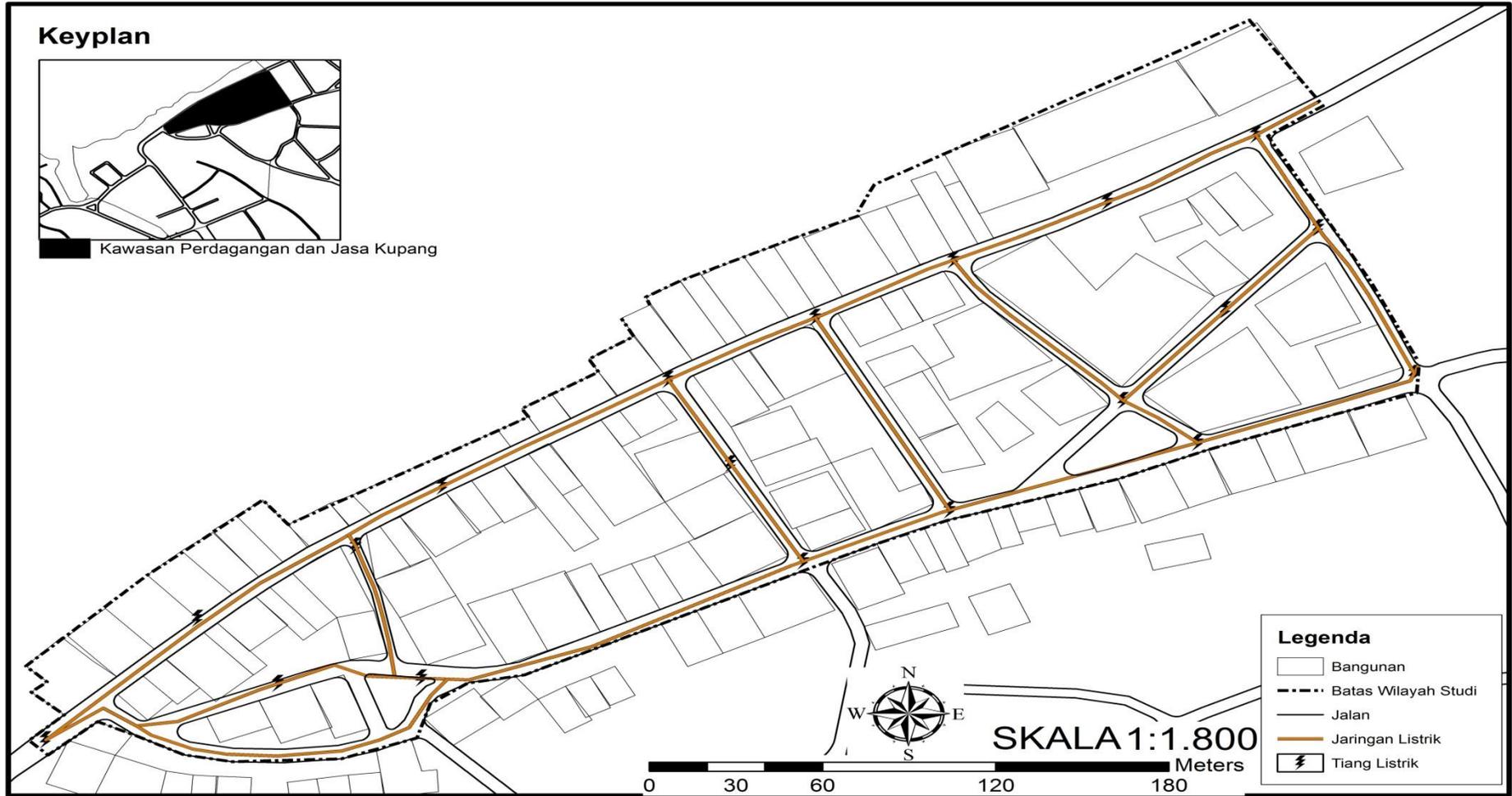
Lebih jelasnya pembagian zona dapat dilihat pada gambar 4.37.





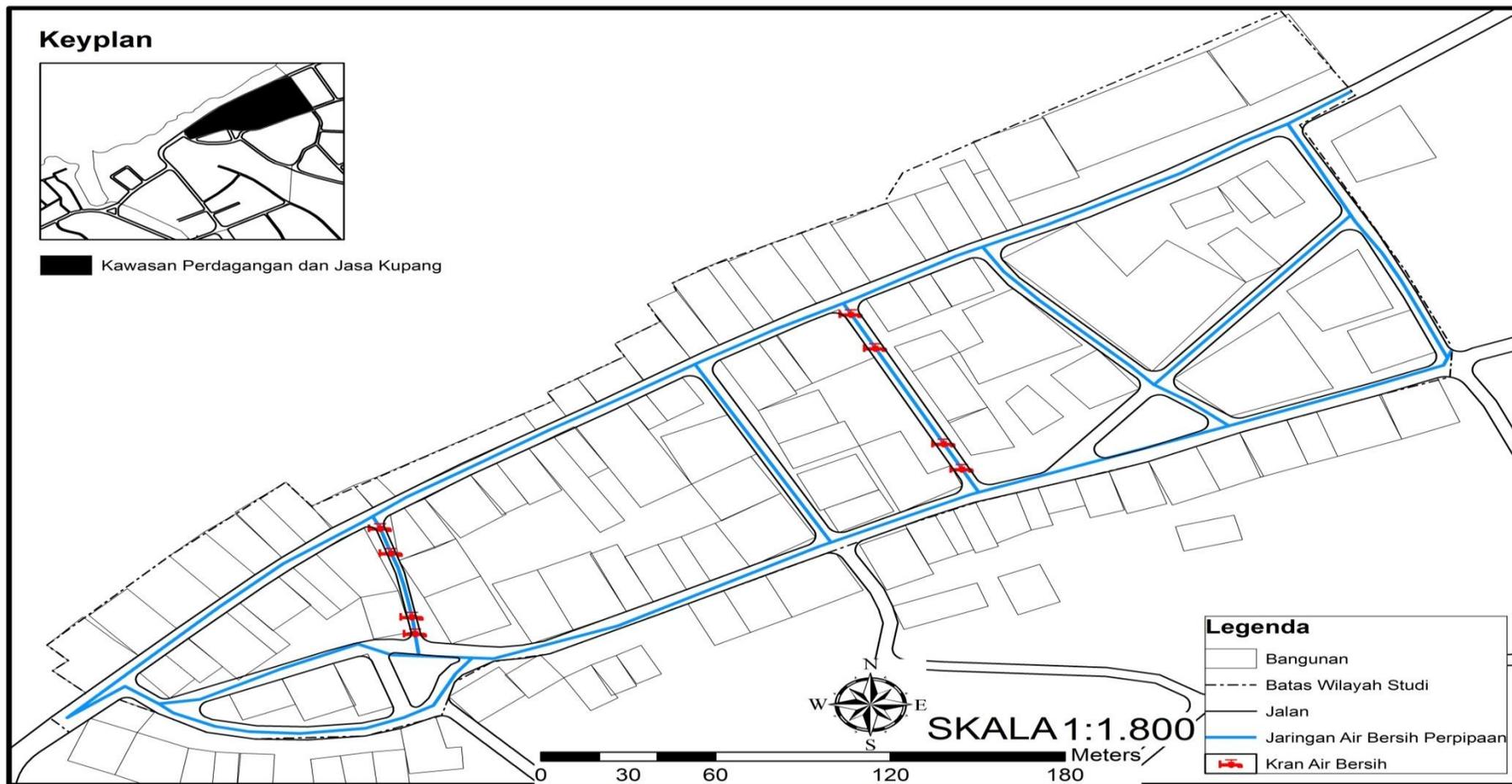
**Gambar 4. 33 Analisis Pola Sirkulasi Menuju Tapak**

Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)

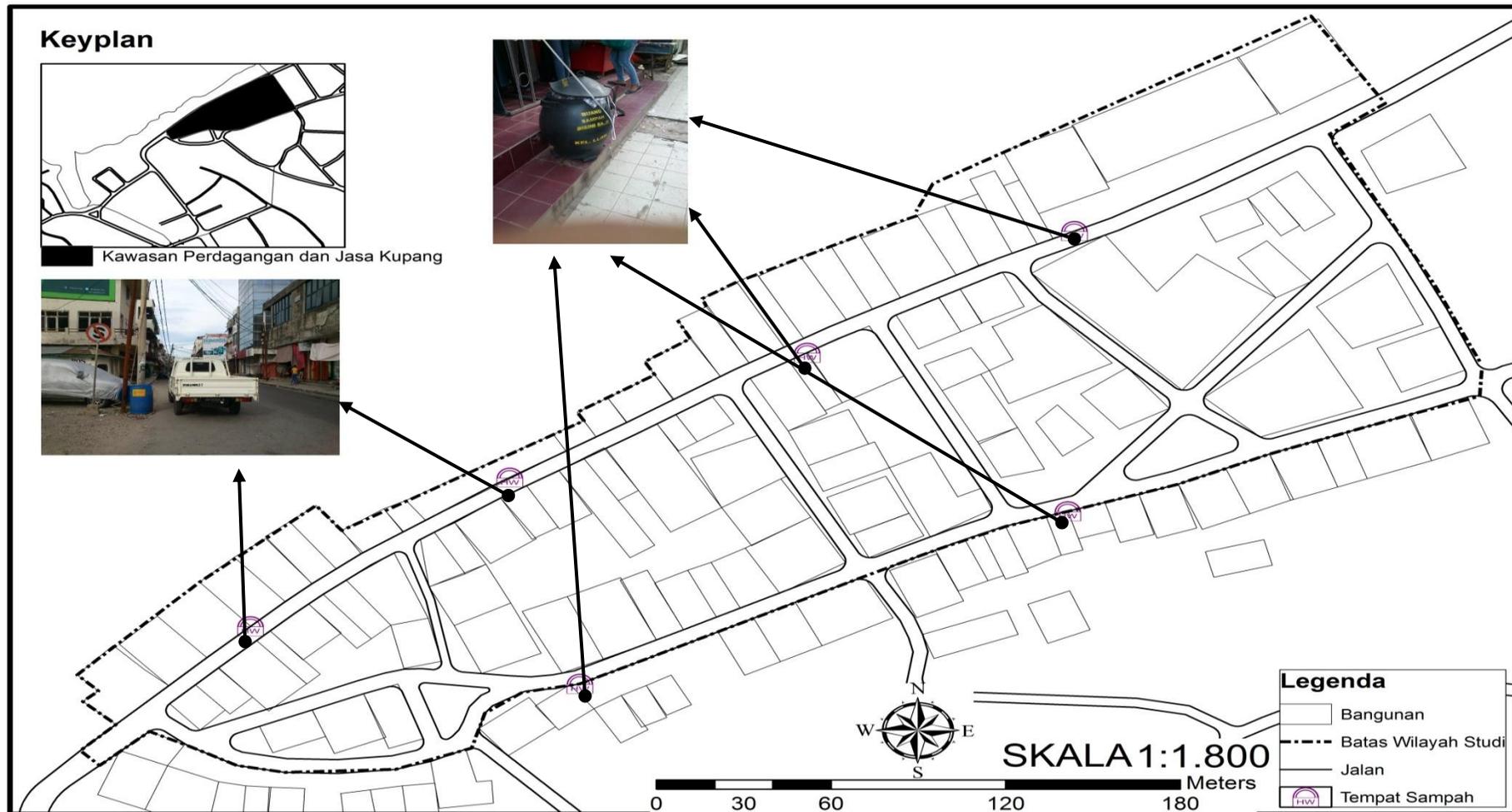


**Gambar 4. 34 Analisis Utilitas Jaringan Listrik Tapak**

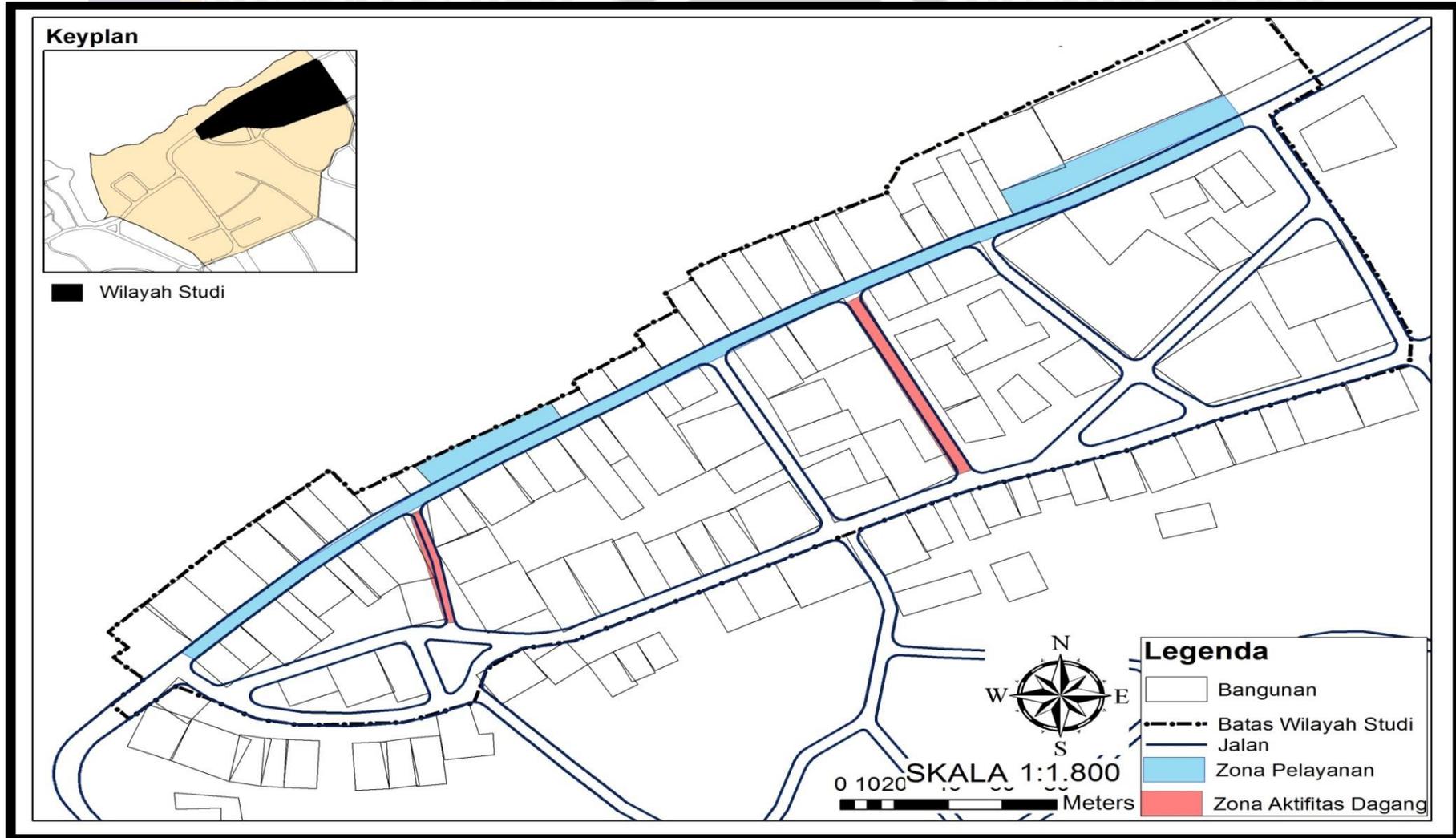
Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)



**Gambar 4. 35 Analisis Utilitas Jaringan Air Bersih Tapak**  
 Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)



**Gambar 4. 36 Analisis Utilitas Persampahan Tapak**  
 Sumber: Hasil Survei dan Analisis (2014)



Gambar 4.37 Zoning Tapak

#### 4.8 Analisis Persepsi Pedagang Kaki Lima dan Konsumen

Analisis persepsi bertujuan untuk mengetahui tingkat pelayanan Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang terhadap PKL dan konsumen yang berada di kawasan. Untuk mengetahui persepsi PKL dan konsumen, selain dari pengamatan fisik serta obeservasi yang dilakukan, pengamatan juga dilakukan dengan mewawancarai PKL dan konsumen di sekitar Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang terhadap pandangan PKL dan konsumen secara langsung terhadap Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang.

##### 4.8.1 Analisis Persepsi Pedagang Kaki Lima

Analisis persepsi PKL terhadap Perdagangan dan Jasa Kupang Kota Kupang dianalisis menggunakan metode IPA. Variabel yang digunakan dalam metode IPA menggunakan beberapa variabel yang diajukan pada PKL sebagai responden untuk mengetahui tingkat pelayanan Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Variabel-variabel yang digunakan adalah fasilitas yang ada di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Variabel-variabel tersebut diukur melalui tingkat kepuasan dan kepentingan PKL.

#### A. Analisis Persepsi Pedagang Kaki Lima (Legal)

**Tabel 4. 41 Hasil Perhitungan Analisis IPA Persepsi PKL Legal Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

No	Variabel	Kepuasan					X	Kepentingan					Y	Tk (%)
		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
1	Ketersediaan modal/pinjaman	18	4	0	0	0	26	0	0	0	14	8	96	27,1
2	Pendapatan	3	6	13	0	0	54	0	0	0	5	17	105	51,4
3	Kualitas barang dagangan	0	0	2	15	5	91	0	0	8	3	11	91	100,0
4	Lama waktu berdagang	0	0	0	19	3	91	0	0	8	12	2	82	110,9
5	Retribusi	0	2	7	13	0	77	2	1	4	15	0	76	101,3
6	Luas sarana usaha	8	10	4	0	0	40	0	0	0	7	15	103	38,8
7	Keamanan dan kebersihan	2	18	2	0	0	44	0	0	8	7	7	87	50,6
8	Tempat lokasi usaha	0	0	0	8	14	102	0	0	0	19	3	91	112,1
9	Perijinan	0	0	0	11	11	99	0	0	7	15	0	81	122,22
10	Keaktifan paguyuban/organisasi PKL	16	6	0	0	0	28	0	0	0	9	13	101	27,7
11	Fasilitas jaringan listrik	0	0	2	18	2	88	7	9	2	4	0	47	187,2
12	Fasilitas air bersih & WC umum	0	3	8	8	3	77	0	5	14	3	0	64	120,3

Sumber: Hasil Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.41 maka dapat diketahui tingkat kesesuaian dari kepuasan dan kepentingan PKL legal terhadap kondisi dan fasilitas yang terdapat di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang

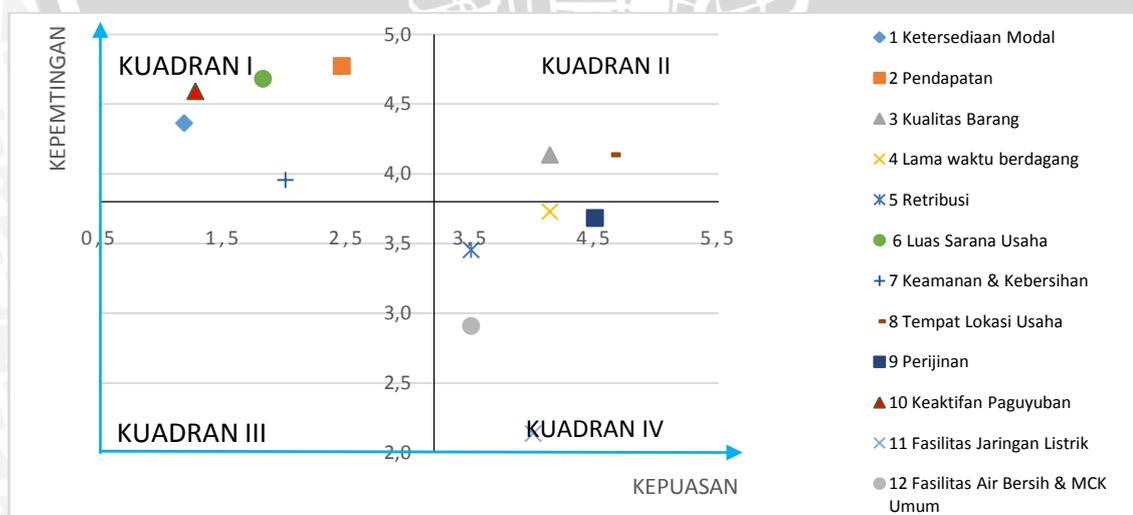
Pada tabel tersebut diketahui variabel yang memiliki nilai kesesuaian yang paling tinggi ketersediaan jaringan listrik yang terdapat di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang sudah mampu memenuhi kebutuhan PKL legal sebagai kawasan perdagangan dan jasa skala regional..

Setelah mendapatkan nilai tingkat kesesuaian yang didapat dari nilai kepentingan dan kepuasan para PKL legal, maka akan dapat diketahui variabel yang menjadi prioritas yang dapat digunakan untuk melakukan perbaikan ataupun perawatan fasilitas pada Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang.

**Tabel 4. 42 Nilai Kepentingan dan Kepuasan PKL Legal Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

No.	Variabel	Kepuasan	Kepentingan
1	Ketersediaan modal/pinjaman	1,2	4,4
2	Besar pendapatan yang diperoleh	2,5	4,8
3	Kualitas barang dagangan	4,1	4,1
4	Lama waktu berdagang	4,1	3,7
5	Retribusi yang dibayar	3,5	3,5
6	Luas sarana usaha	1,8	4,7
7	Keamanan dan kebersihan	2,0	4,0
8	Tempat lokasi usaha	4,6	4,1
9	Perijinan	4,5	3,7
10	Keaktifan paguyuban/organisasi PKL	1,3	4,6
11	Ketersediaan jaringan listrik	4,0	2,1
12	Ketersediaan air bersih & WC umum	3,5	2,9

Sumber: Hasil Analisis (2014)



**Gambar 4. 38 Kuadran IPA PKL Legal**

Berdasarkan hasil analisa persepsi PKL legal terhadap Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang dengan menggunakan metode IPA, maka dapat diketahui bahwa dua

belas variabel yang menjadi penilaian persepsi PKL dapat dibagi menjadi empat kelompok berdasarkan tingkat prioritasnya seperti pada diagram kartesius..

### 1 Kuadran I (Prioritas Utama)

Pada kuadran I, variabel-variabel yang masuk dalam kategori kuadran I merupakan variabel yang menjadi prioritas utama yang harus dibenahi. Variabel-variabel tersebut adalah:

- a. Ketersediaan modal/pinjaman
- b. Pendapatan
- c. Luas sarana usaha
- d. Keaktifan paguyuban
- e. Keamanan dan kebersihan

### 2 Kuadran II (Pertahankan Prestasi)

Pada kuadran II, variabel yang berada pada kuadran II merupakan variabel yang telah memiliki kondisi yang baik dan telah menunjang aktivitas PKL yang terjadi di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Variabel-variabel pada kuadran II adalah:

- a. Kualitas barang dagangan
- b. Tempat lokasi usaha

### 3 Kuadran IV (Berlebihan)

Variabel-variabel yang berada pada kuadran IV ialah variabel dengan kondisi yang sangat baik dan sebenarnya variabel ini bukan merupakan variabel dengan tingkat kepentingan yang tinggi. Variabel-variabel tersebut adalah:

- a. Lama waktu berdagang
- b. Retribusi
- c. Perijinan
- d. Fasilitas jaringan listrik
- e. Fasilitas air bersih dan MCK umum

## A. Analisis Persepsi Pedagang Kaki Lima (Ilegal)

**Tabel 4. 43 Hasil Perhitungan Analisis IPA Persepsi PKL Legal Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

No	Variabel	Kepuasan					X	Kepentingan					Y	Tk (%)
		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
1	Ketersediaan modal/pinjaman	31	18	0	0	0	67	0	0	0	12	37	233	<b>28,8</b>
2	Pendapatan	9	21	19	0	0	108	0	0	0	33	16	212	<b>51,0</b>
3	Kualitas barang dagangan	0	0	11	29	9	194	0	0	8	20	21	209	<b>98,8</b>

No	Variabel	Kepuasan					X	Kepentingan					Y	Tk (%)
		1	2	3	4	5		1	2	3	4	5		
4	Lama waktu berdagang	0	0	7	30	12	201	0	0	22	23	10	190	<b>105,8</b>
5	Retribusi	0	7	10	19	13	185	10	17	11	13	3	144	<b>128,5</b>
6	Luas sarana usaha	18	11	17	3	0	103	0	0	11	15	23	208	<b>49,5</b>
7	Keamanan dan kebersihan	2	9	11	18	9	170	0	0	11	18	20	205	<b>82,9</b>
8	Tempat lokasi usaha	3	19	9	11	7	147	0	0	5	12	32	223	<b>65,9</b>
9	Perijinan	31	18	0	0	0	67	0	0	7	9	40	236	<b>28,4</b>
10	Keaktifan paguyuban/organisasi PKL	27	17	8	0	0	85	0	0	13	13	23	206	<b>41,3</b>
11	Fasilitas jaringan listrik	0	0	10	29	10	196	0	5	18	10	16	184	<b>106,5</b>
12	Fasilitas air bersih & WC umum	0	3	16	19	11	185	2	6	17	17	7	168	<b>110,1</b>

Sumber: Hasil Analisis (2014)

Berdasarkan hasil analisis pada tabel 4.43 maka dapat diketahui tingkat kesesuaian dari kepuasan dan kepentingan PKL ilegal terhadap kondisi dan fasilitas yang terdapat di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang

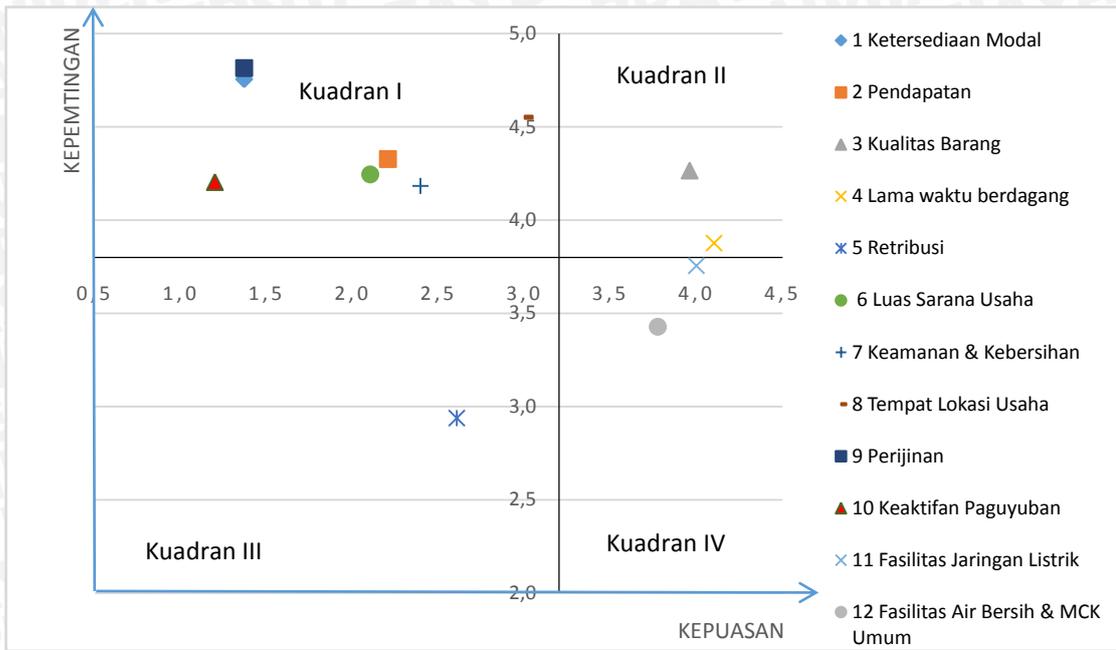
Pada tabel tersebut diketahui variabel yang memiliki nilai kesesuaian yang paling tinggi retribusi yang terdapat di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang sudah mampu memenuhi kebutuhan PKL ilegal sebagai kawasan perdagangan dan jasa skala regional..

Setelah mendapatkan nilai tingkat kesesuaian yang didapat dari nilai kepentingan dan kepuasan para PKL ilegal, maka akan dapat diketahui variabel yang menjadi prioritas yang dapat digunakan untuk melakukan perbaikan ataupun perawatan fasilitas pada Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang.

**Tabel 4. 44 Nilai Kepentingan dan Kepuasan PKL Ilegal Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang**

No.	Variabel	Kepuasan	Kepentingan
1	Ketersediaan modal/pinjaman	1,4	4,8
2	Besar pendapatan yang diperoleh	2,2	4,3
3	Kualitas barang dagangan	4,0	4,3
4	Lama waktu berdagang	4,1	3,9
5	Retribusi yang dibayar	2,6	2,9
6	Luas sarana usaha	2,1	4,2
7	Keamanan dan kebersihan	2,4	4,2
8	Tempat lokasi usaha	3,0	4,6
9	Perijinan	1,4	4,8
10	Keaktifan paguyuban/organisasi PKL	1,2	4,2
11	Ketersediaan jaringan listrik	4,0	3,8
12	Ketersediaan air bersih & WC umum	3,8	3,4

Sumber: Hasil Analisis (2014)



**Gambar 4.39 Kuadran IPA PKL Ilegal**

Berdasarkan hasil analisa persepsi PKL ilegal terhadap Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang dengan menggunakan metode IPA, maka dapat diketahui bahwa dua belas variabel yang menjadi penilaian persepsi PKL dapat dibagi menjadi empat kelompok berdasarkan tingkat prioritasnya seperti pada diagram kartesius di atas.

1. Kuadran I (Prioritas Utama)

Pada kuadran I, variabel-variabel yang masuk dalam kategori kuadran I merupakan variabel yang menjadi prioritas utama yang harus dibenahi. Variabel-variabel tersebut adalah:

- a. Ketersediaan modal/pinjaman
- b. Pendapatan
- c. Luas sarana usaha
- d. Keamanan dan kebersihan
- e. Tempat lokasi usaha
- f. Perijinan
- g. Keaktifan paguyuban

2. Kuadran II (Pertahankan Prestasi)

Pada kuadran II, variabel yang berada pada kuadran II merupakan variabel yang telah memiliki kondisi yang baik dan telah menunjang aktivitas PKL yang terjadi di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Variabel-variabel pada kuadran II adalah:

- a. Kualitas barang dagangan



- b. Lama waktu berdagang
- c. Kuadran III (Prioritas Rendah)
- Variabel-variabel yang terletak pada kuadran III ialah variabel yang sebenarnya membutuhkan perbaikan, akan tetapi variabel-variabel tersebut bukanlah variabel yang memiliki kepentingan yang tinggi. Variabel-variabel pada kuadran III adalah:

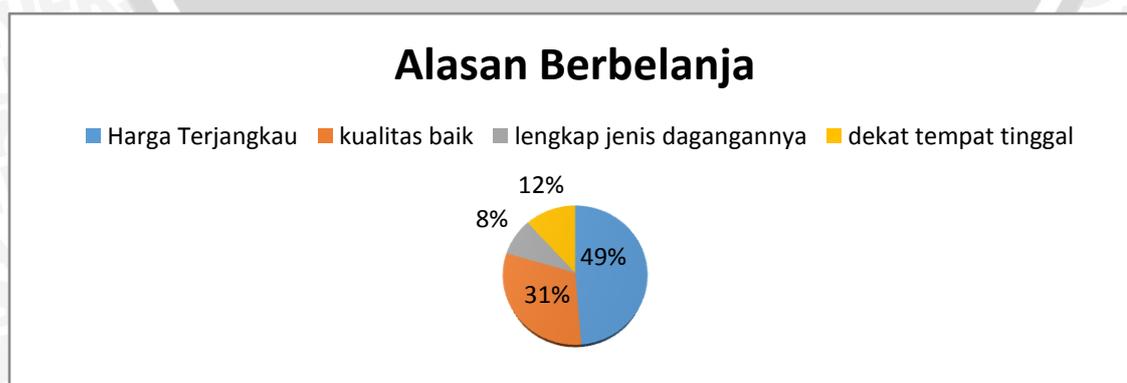
- a. Retribusi
- d. Kuadran IV (Berlebihan)
- Variabel-variabel yang berada pada kuadran IV ialah variabel dengan kondisi yang sangat baik dan sebenarnya variabel ini bukan merupakan variabel dengan tingkat kepentingan yang tinggi. Variabel-variabel tersebut adalah:

- a. Fasilitas jaringan listrik
- b. Fasilitas air bersih dan MCK umum

#### 4.8.2 Analisis Persepsi Konsumen PKL

Persepsi masyarakat mengenai keberadaan PKL pada Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang khususnya di sepanjang Jalan Siliwangi dan Pasar Senggol menggunakan analisis deskripsi. Pembahasan persepsi masyarakat mengenai keberadaan PKL dan lokasinya meliputi alasan berbelanja, manfaat dan gangguan adanya PKL, pola penyebaran/pengelompokan PKL, perlu tidaknya pengaturan lokasi PKL serta kesesuaian lokasi PKL.

Persepsi konsumen mengenai alasan memilih berbelanja pada PKL di Pasar Sudirman karena memiliki harga yang terjangkau, pilihan barang yang diberikan PKL cukup lengkap, dan alasan kedekatan lokasi dengan tempat tinggal. Aktifitas PKL memiliki manfaat yang bervariasi bagi konsumennya. Namun intinya adalah adanya kemudahan yang diberikan oleh aktifitas PKL karena keberadaan mereka yang cenderung dekat dengan aktifitas masyarakat.

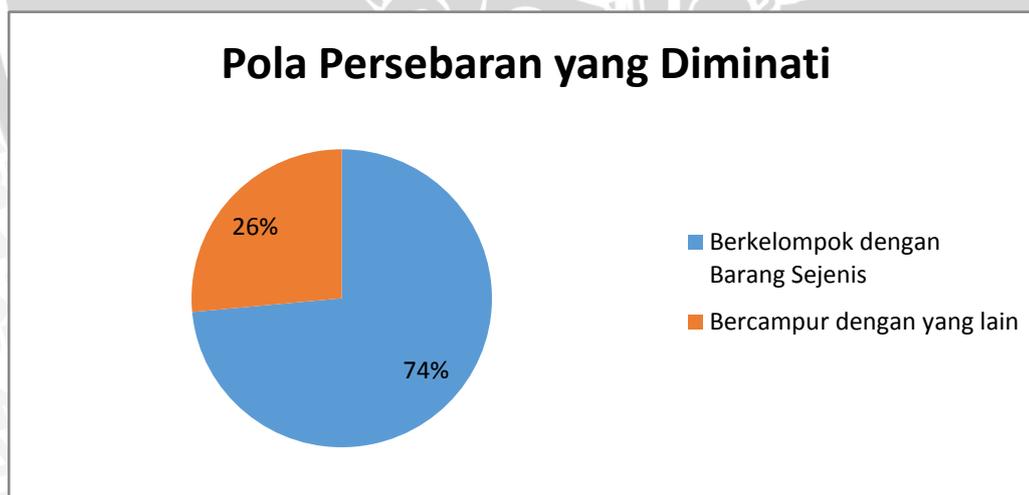


**Gambar 4. 40 Alasan Konsumen Berbelanja Di PKL**

Sumber: Hasil Kuisisioner (2014)

Meskipun PKL telah memberikan manfaat yang tidak sedikit kepada masyarakat, tetapi PKL juga mempunyai dampak negatif berupa gangguan ketidaknyamanan pejalan kaki karena jalanan sesak dan macet, sempitnya trotoar, parkir menjadi sulit, lingkungan kotor, dan gangguan secara visual yang ditunjukkan oleh tampilan PKL yang tidak teratur dan tidak tertib. Namun ada juga masyarakat menganggap bahwa kehadiran PKL tidak memberi gangguan yang berarti. Umumnya masyarakat yang berpendapat demikian adalah masyarakat yang lokasi aktifitasnya belum dipenuhi oleh aktifitas PKL atau masyarakat dan konsumen sekitar yang berlalu lalang/beraktifitas bukan pada lokasi yang dipadati oleh PKL sehingga mereka beranggapan bahwa aktifitas PKL yang ada belum terlalu mengganggu.

Persepsi masyarakat terhadap pengelompokan PKL dalam usaha berdagangnya menunjukkan bahwa penataan PKL sebaiknya berkelompok berdasarkan jenis dagangan sejenis dengan alasan untuk memberikan kemudahan bagi konsumen untuk mencari dan melihat-lihat terlebih dahulu sebelum menentukan pilihannya untuk membeli barang tanpa harus berjalan keliling mencari PKL lain karena mungkin telah diketahui bahwa lokasi ini merupakan tempat berjualan beraneka jenis barang. Dari hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa masyarakat cenderung berpendapat pengaturan PKL sebaiknya berkelompok berdasarkan jenis dagangannya, karena akan memudahkan masyarakat untuk melihat-lihat dagangan PKL sebelum konsumen memutuskan untuk membelinya.



**Gambar 4. 41 Pola Persebaran yang Diminati Konsumen PKL**

Sumber: Hasil Kuisisioner & Wawancara (2014)

Persepsi masyarakat terhadap perlunya pengaturan PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang menunjukkan bahwa masyarakat maupun konsumen sekitar menginginkan diadakan suatu pengaturan terhadap para PKL dan hanya sebagian kecil yang menyatakan tidak perlu dilakukan. Hal yang perlu mendapatkan pengaturan adalah

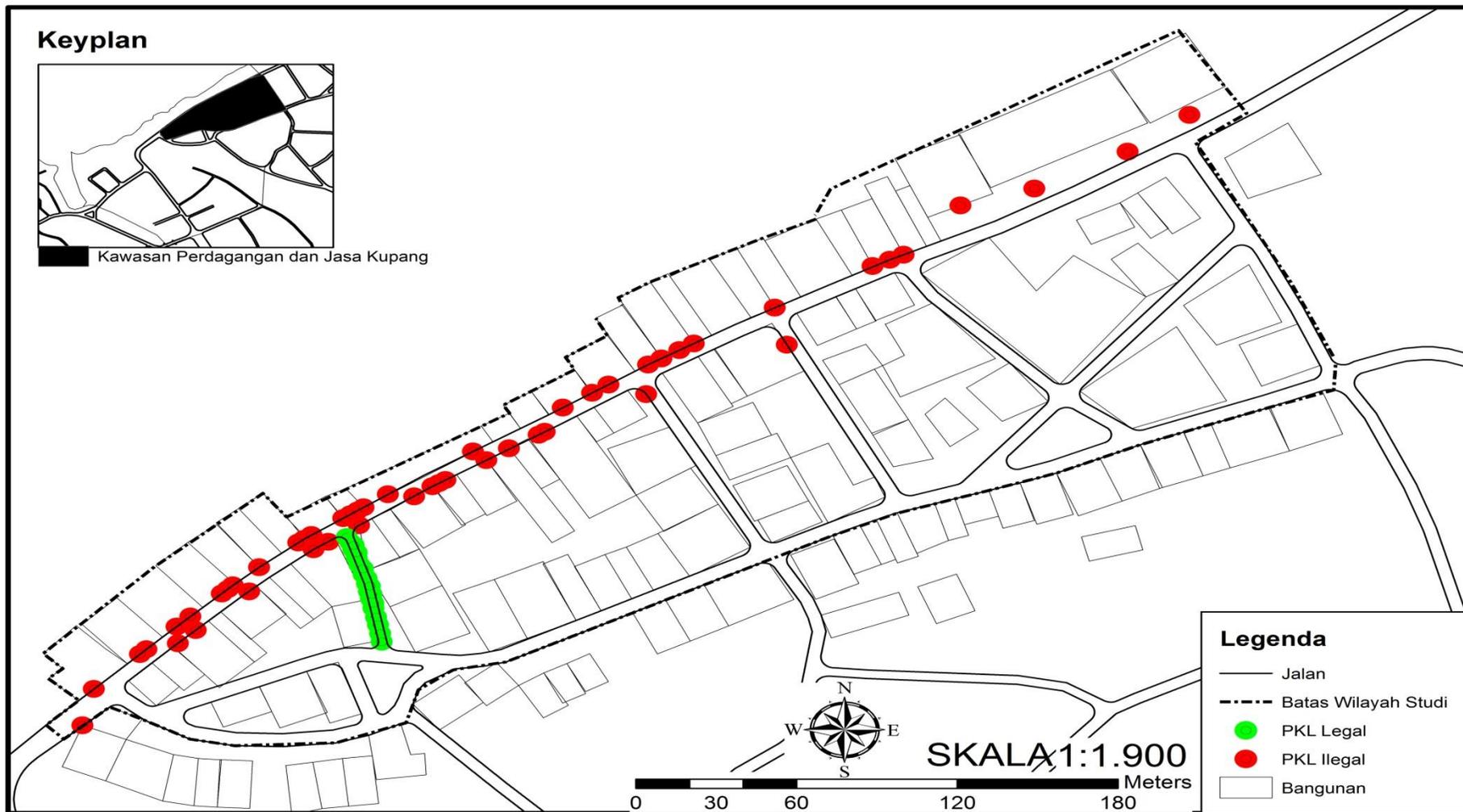
tempat usaha dan sarana dagang PKL. Seperti diketahui PKL khususnya yang berada di sepanjang Jalan Siliwangi dalam melakukan usaha dagangnya tidak mempunyai izin sebab mereka menggunakan sarana badan jalan, trotoar, tempat parkir, dan sebagainya. Hal ini sangat wajar jika konsumen PKL menginginkan dilakukan suatu pengaturan terhadap tempat usaha PKL. Sarana dagang yang semi permanen dan dibuat di badan jalan dan trotoar sangat mengganggu aktifitas masyarakat.



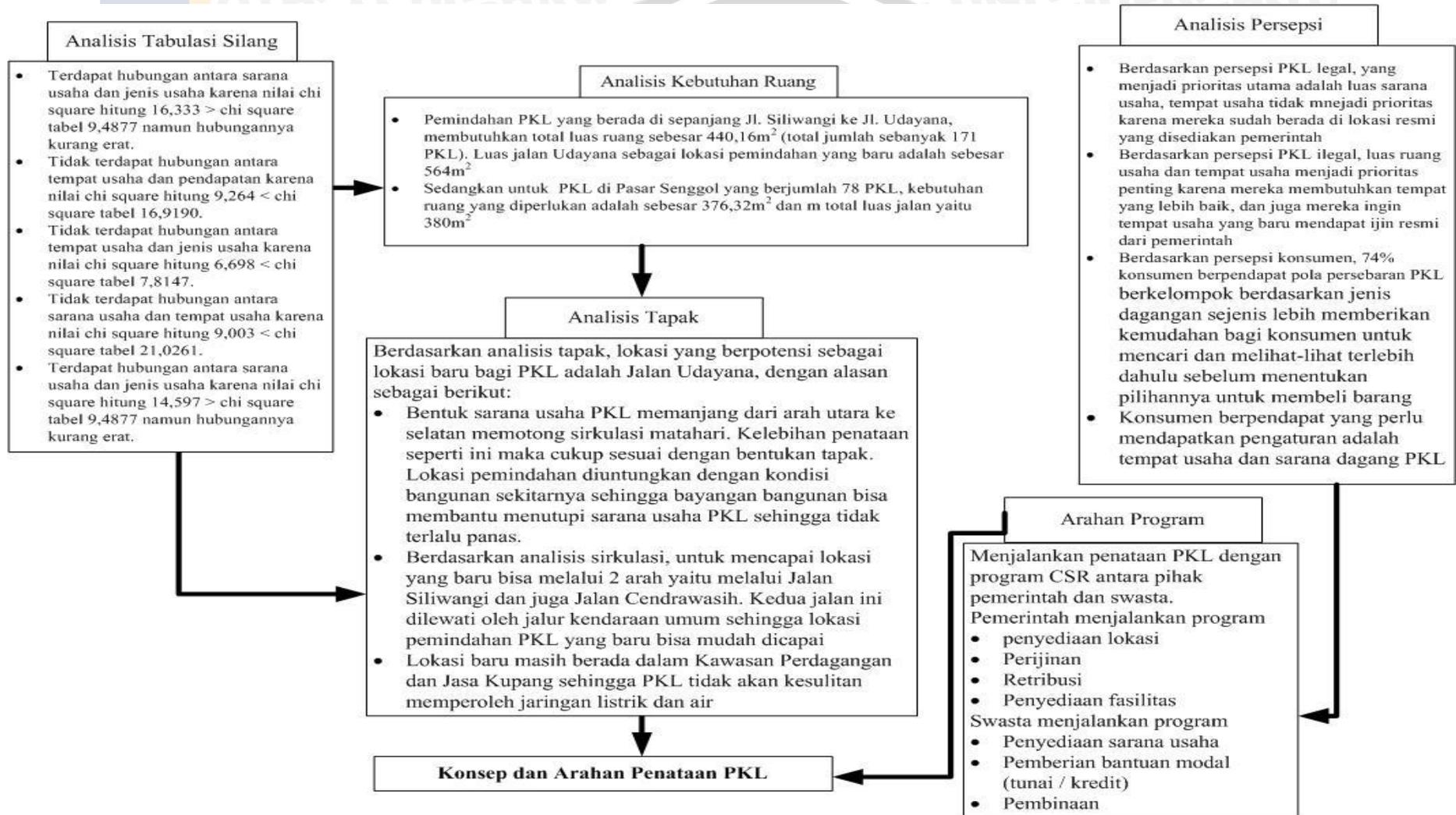
**Gambar 4. 42 Persepsi Konsumen Terkait Tindakan Penataan PKL**

Sumber: Hasil Kuisisioner & Wawancara (2014)

Persepsi masyarakat mengenai fasilitas umum yang perlu ditambah demi kenyamanan masyarakat dan konsumen sekitar berbelanja di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang adalah tempat parkir. Di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang tempat parkir saat ini menjadi fasilitas umum yang perlu ditambah menurut persepsi konsumen. Menurut hasil pengamatan, area tempat parkir di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang sudah cukup besar untuk menampung kendaraan para konsumen yang sedang berbelanja, namun para PKL menggunakan tempat parkir sebagai tempat usaha mereka sehingga luas tempat parkir berkurang.



Gambar 4. 43 Lokasi Persebaran PKL Legal dan Ilegal



Gambar 4. 44 Diagram Hubungan Antar Analisis

#### 4.9 Stakeholder Dalam Penataan Pedagang Kaki Lima

Dalam pelaksanaan penatan PKL, pihak-pihak yang terlibat dalam penataan ini antara lain, PKL itu sendiri, masyarakat/konsumen PKL, pemerintah, pemilik toko, dan tukang parkir. Antara *skateholder* ini ada yang saling menimbulkan konflik namun ada pula yang tidak terjadi konflik antar *stakeholder*. Penjelasaannya dapat dilihat pada tabel 4.45.

**Tabel 4. 45 Konflik Antar Stakeholder**

Stakeholder	PKL	Masyarakat/ konsumen	Pemerintah	Pemilik Toko	Tukang Parkir
PKL	-	PKL menempati area publik seperti jalur pejalan kaki yang merupakan fasilitas umum sehingga konsumen/masyarakat yang melakukan aktifitas di Kawasan Perdagangan & Jasa Kupang terganggu	<ul style="list-style-type: none"> <li>• PKL menempati area publik yang dilarang oleh pemerintah (Perda Kota Kupang No 56 Tahun 2002)</li> <li>• PKL terkadang merasa kesulitan untuk mengurus perijinan sehingga mereka lebih memilih berjualan tanpa mengurus perijinan terlebih dahulu</li> <li>• PKL merasa bantuan modal dari pemerintah Kota Kupang sangat minim</li> </ul>	-	-
Masyarakat/ konsumen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Saat beraktifitas di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang khususnya bagi para pejalan kaki merasa terganggu karena area pejalan kaki khususnya di sepanjang Jalan Siliwangi ditempati oleh PKL</li> <li>• Sarana usaha PKL yang tidak tertata dan ruang gerak yang terbatas membuat konsumen merasa panas karena harus berdesakan dengan konsumen lain</li> </ul>	-	Masyarakat/konsumen merasa fasilitas yang disediakan masih kurang karena ada beberapa area jalan yang tidak disediakan fasilitas pejalan kaki	-	-

Stakeholder	PKL	Masyarakat/ konsumen	Pemerintah	Pemilik Toko	Tukang Parkir
Pemerintah	<ul style="list-style-type: none"> <li>PKL tidak menaati aturan berdagang yang ditetapkan oleh pemerintah</li> <li>PKL tidak memiliki ijin (69,01%)</li> <li>PKL tidak membayar etribusi bagi pemerintah Kota Kupang</li> </ul>	-	-	-	-
Pemilik toko	-	-	-	-	-
Tukang parkir	<ul style="list-style-type: none"> <li>PKL yang berdagang juga memiliki profesi lain sebagai tukang parkir</li> </ul>	-	-	-	-

Sumber: Hasil Analisis (2014)

#### 4.10 Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima

Tabel 4. 46 Konsep Penataan Pedagang Kaki Lima

Cara Penataan	Hasil Analisis	Konsep	Rencana Konsep
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis tabulasi silang</li> <li>Analisis tapak</li> <li>Analisis persepsi</li> </ul>	Konsep lokasi dagang	<p>Konsep lokasi dagang dikhususkan bagi PKL sepanjang Jalan Siliwangi, dimana dalam melakukan aktifitasnya menempati ruang publik sebagai tempat usahanya, seperti rotoar, dan badan jalan. Konsep yang digunakan untuk penataan PKL dengan cara removal adalah sebagai berikut:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Berada pada lokasi yang strategis</li> <li>Aktifitas PKL Tidak memberikan gangguan yang serius terhadap aktifitas pejalan kaki, tidak mengganggu sirkulasi kendaraan, dan tidak mengganggu lingkungan sekitarnya</li> <li>Lokasi masih bisa mendukung untuk dilakukan pengaturan terhadap kebutuhan ruang usaha PKL</li> <li>Lokasi yang digunakan untuk relokasi diharapkan dapat menampung seluruh PKL di Jalan Siliwangi yang berjumlah 152 PKL</li> </ol>
Konsep penataan lokasional	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis kebutuhan ruang</li> <li>Analisis tapak</li> <li>Analisis persepsi</li> </ul>	Konsep tempat usaha	<ol style="list-style-type: none"> <li>Tempat usaha yang digunakan tidak memberikan gangguan yang serius terhadap aktifitas pejalan kaki, tidak mengganggu sirkulasi kendaraan, dan tidak mengganggu lingkungan sekitarnya.</li> <li>Luas tempat usaha disesuaikan dengan kebutuhan ruang aktifitas</li> <li>Membagi tempat usaha PKL ke dalam 2 zona yaitu zona pelayanan dan zona aktifitas dagang. Pembagian zona ini dilakukan agar penataan PKL lebih teratur dan rapi, sehingga dapat meningkatkan pelayanan terhadap konsumen</li> </ol>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis tabulasi silang</li> <li>Analisis kebutuhan ruang</li> <li>Analisis</li> </ul>	Konsep sarana fisik berdagang	<ol style="list-style-type: none"> <li>Sarana fisik berdagang disesuaikan dengan jenis dagangan yang dijual dan berseragam</li> <li>Sarana fisik yang digunakan bukan permanen dan mudah dipindahkan</li> <li>Besar ukuran sarana usaha disesuaikan dengan besar ukuran tempat usaha</li> </ol>

Cara Penataan	Hasil Analisis	Konsep	Rencana Konsep
	persepsi		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis persepsi</li> </ul>	Konsep pola persebaran	Konsep pola persebaran PKL yang sesuai dengan persepsi konsumen PKL adalah pola persebaran mengelompok dengan barang yang sejenis agar konsumen PKL lebih leluasa dalam memilih barang yang akan dibeli.
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analisis tapak</li> <li>Analisis kebutuhan ruang</li> </ul>	Konsep sirkulasi	<ol style="list-style-type: none"> <li>Lokasi PKL yang berada di jalur utama mudah dijangkau oleh moda transportasi baik angkutan umum, mobil, motor, dan lain-lain.</li> <li>Mengatur sirkulasi pengunjung dalam tapak sehingga stand PKL dapat dikunjungi dan dinikmati dengan nyaman oleh seluruh konsumen PKL</li> </ol>
	Analisis kebijakan	Konsep program	Pengadaan program penataan PKL dengan bentuk kemitraan CSR antara pemerintah dan perusahaan

Sumber: Hasil Rencana (2014)

#### 4.11 Arahan Penataan Pedagang Kaki Lima

##### 4.11.1 Arahan Penataan Lokasional Pedagang Kaki Lima

###### A. Arahan Penataan Lokasi Dagang dan Persebaran

Arahan penataan lokasi dagang ini lebih difokuskan PKL yang berada di sepanjang Jalan Siliwangi. Relokasi yang dilakukan bagi PKL di Jalan Siliwangi dilakukan berdasarkan Perda Kota Kupang Nomor 56 Tahun 2002 terkait penataan tempat usaha PKL, dimana pada pasal 2 ayat 2 disebutkan bahwa PKL wajib untuk tidak berdagang di area publik seperti badan jalan, trotoar, area parkir, dan area publik lainnya.

Penetapan lokasi relokasi PKL yang berada di sepanjang Jalan Siliwangi adalah ke Jalan Udayana. Hal ini didasarkan pada:

- Jalan Udayana merupakan lokasi paling berpotensi yang akan menjadi tempat relokasi peruntukkan PKL berdasarkan rencana Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kota Kupang (Hasil wawancara, 2014).
- Jalan Udayana masih berada dalam satu lokasi Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang

Arahan pola penyebaran PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang adalah berkelompok berdasarkan barang dagangan sejenis. Hal ini dimaksudkan agar para konsumen bisa dengan mudah mendapatkan barang dagangan yang diinginkan dan juga lebih terlihat indah dan rapi.

Penataan luas sarana dagang PKL untuk Jalan Udayana dan Pasar Senggol nantinya disesuaikan dengan kebutuhan ruang dari jenis PKL yang ada. Penataan ruang

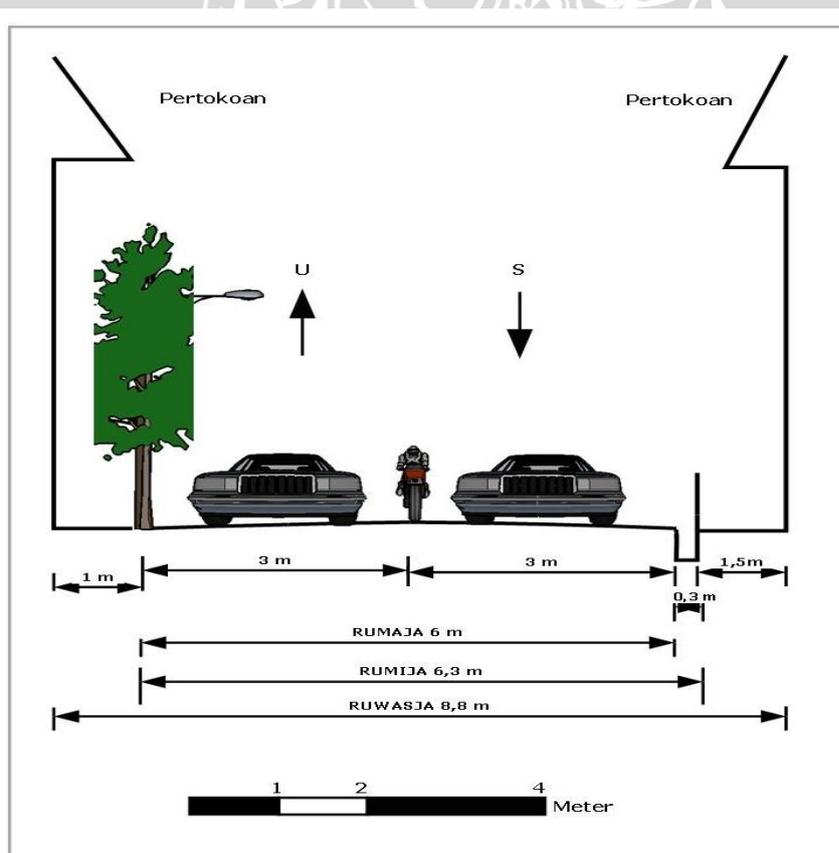
bagi PKL disesuaikan dengan dimensi ukuran jalan sehingga berdasarkan hasil hitungan berdasarkan kebutuhan ruang bagi PKL didapatkan pada tabel 4.47.

**Tabel 4. 47 Kesesuaian Luas Sarana PKL Dengan Kondisi Lokasi Usaha**

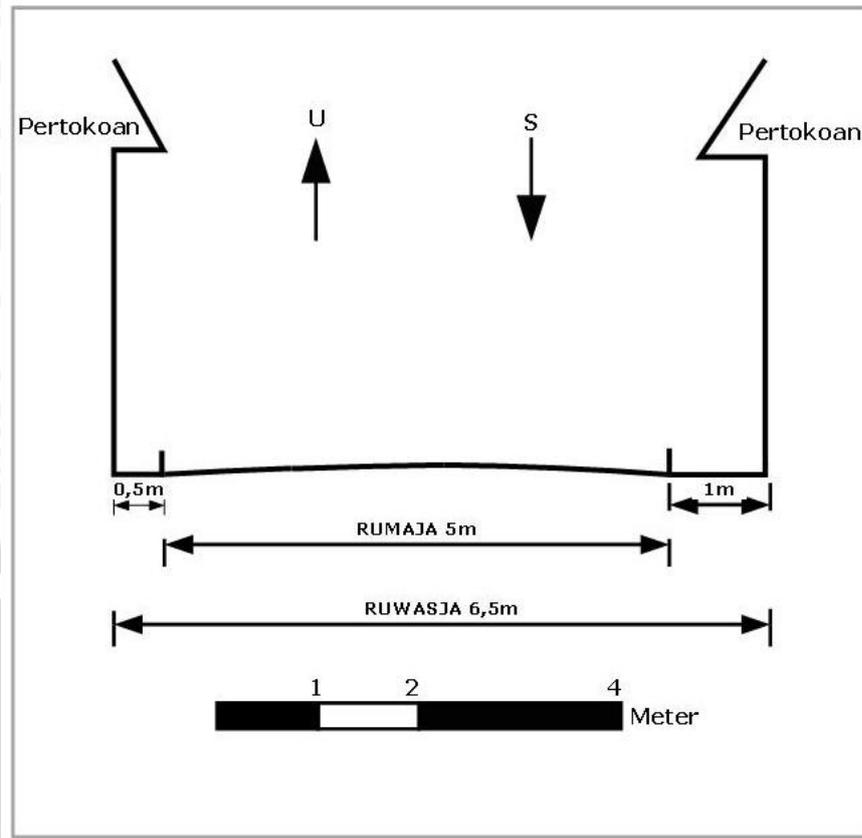
Jenis PKL	Jumlah PKL		Kebutuhan Ruang PKL (M <sup>2</sup> )	
	Pasar Senggol	Jalan Udayana	Pasar Senggol	Jalan Udayana
Aksesoris	63	-	325,74	-
Rokok & makanan kecil	15	26	39,9	69,16
Kaset/VCD	-	23	-	74,06
Buah-buahan	-	9	-	15,48
Pakaian, sepatu dan sandal				
• Model 1	-	27	-	52,11
• Model 2	-	19	-	49,78
Alat perkakas	-	20	-	48,4
Sirih pinang	-	24	-	106,56
Servis jam	-	23	-	24,61
<b>Jumlah</b>	<b>78</b>	<b>171</b>	<b>376,32</b>	<b>440,16</b>

<b>Luas Lokasi Usaha (M<sup>2</sup>)</b>	Jalan udayana = 564
	Pasar Senggol = 380
<b>Sisa ruang (M<sup>2</sup>)</b>	Jalan Udayana = 564 – 440,16
	Pasar Senggol = 380 – 376,32
	= 3,68

Sumber: Hasil Perhitungan (2014)



**Gambar 4. 45 Potongan Melintang Jalan Udayana**



**Gambar 4. 46 Potongan Melintang Pasar Senggol**

## B. Arahan Penataan Tempat Usaha

### Arahan zonasi

Arahan zonasi yang akan dikembangkan dalam tapak lokasi Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang terbagi menjadi 2 zona, yaitu zona pelayanan publik dan zona aktifitas dagang. zona aktifitas dagang sendiri dibagi menjadi dua yaitu aktifitas dagang makanan dan aktifitas dagang non makanan.

#### 1. Zona Pelayanan Publik (Parkir)

Zona dengan fungsi pelayanan publik dan dapat diakses oleh semua pihak. Zona ini dapat dimanfaatkan untuk penempatan areal parkir.

- a. Penempatan areal parkir di sebelah timur ditentukan berdasarkan kondisi eksisting dari kawasan dimana area tersebut memang merupakan lokasi areal parkir yang telah ditentukan. Areal parkir ini mampu menampung  $\pm 20$  mobil. Sedangkan untuk area parkir eksisting yang berada disebelah barat mampu menampung  $\pm 17$  mobil.
- b. Selain areal parkir eksisting yang telah disediakan, sepanjang Jalan Siliwangi yang memiliki luas jalan  $\pm 7$  meter dan merupakan jalur 1 arah, maka berdasarkan kondisi eksisting, sebagian badan jalan tersebut juga digunakan

sebagai area parkir yang diperuntukkan bagi parkir *on street* kendaraan roda dua.

## 2. Zona Aktifitas Dagang

Zona aktifitas dagang merupakan lokasi aktifitas utama untuk berdagang atau kegiatan jual beli bagi PKL. Zona ini terbagi atas zona aktifitas dagang makanan dan dagang non makanan. Dimana yang masuk ke dalam aktifitas dagang makanan adalah PKL rokok dan makanan kecil dan PKL buah-buahan, sedangkan untuk PKL non makanan yang masuk dalam zona ini adalah PKL aksesoris, PKL pakaian, sepatu, dan sandal, PKL kaset/VCD, PKL alat perkakas, PKL sirih pinang, dan PKL servis jam.

### C. Arahan Penataan Sarana Fisik Berdagang

Berikut tabel 4.48 adalah arahan sarana fisik berdagang di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang:

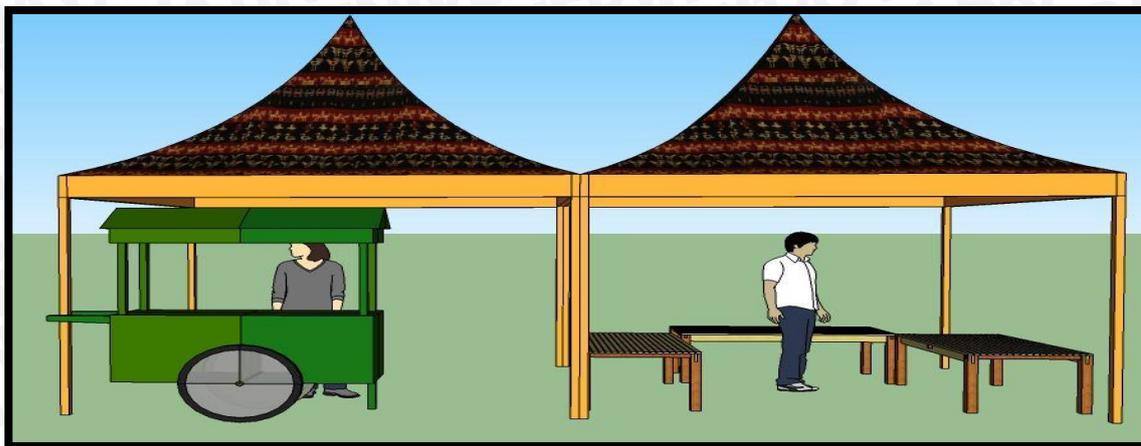
**Tabel 4. 48 Arahan Sarana Fisik Berdagang**

No	Jenis PKL	Arahan Sarana Fisik Berdagang
1	Pedagang aksesoris	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Meja</li> </ul>
2	Pedagang rokok dan makanan kecil	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Gerobak dorong</li> </ul>
3	Pedagang Kaset/VCD	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Gerobak dorong</li> </ul>
4	Pedagang buah-buahan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Gerobak dorong</li> </ul>
5	Pedagang pakaian, sepatu & sandal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Meja</li> <li>• Gantungan baju yang bisa dibongkar pasang</li> </ul>
6	Pedagang alat perkakas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Gerobak dorong</li> </ul>
7	Pedagang sirih pinang	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Meja</li> </ul>
8	Servis jam	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tenda bongkar pasang</li> <li>• Rak kecil beroda</li> </ul>

Sarana fisik berdagang yang digunakan adalah berupa tenda yang bersifat terbuka sehingga barang dagangan yang dijual oleh PKL dapat dilihat dari berbagai sisi. Tenda bisa ditambahkan corak khas NTT seperti corak kain tenun ikat NTT. Penambahan corak kain tenun ini merupakan strategi pemasaran yang bisa menjual dan mengangkat budaya NTT agar apabila ada wisatawan baik asing maupun lokal yang berkunjung bisa tertarik untuk membeli kain tenun yang menjadi ciri khas NTT.

Arahan sarana fisik berdagang ini bisa juga menjadi rekreasi bagi pengunjung/konsumen yang datang ke Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Arahan sarana fisik berdagang disesuaikan dengan rencana Pemerintah Kota Kupang dimana dalam RTRW Kota Kupang 2010 – 2030 terkait pengelolaan kegiatan informal sarana

diarahkan agar setelah waktu penyelenggaraan dapat merapikan lokasi yang dipakai seperti sediakala, tidak menyimpan sarannya di lokasi kegiatan. Contoh tenda yang digunakan PKL dapat dilihat pada gambar 4.47.



**Gambar 4. 47 Sarana Fisik Berdagang PKL**

Selain tenda PKL yang diberi corak kain tenun khas NTT, untuk meminimalisir *view* dalam koridor Jalan Udayana dan Pasar Senggol yang kurang menarik maka dibuat gapura sebagai penyambut bagi para pengunjung yang datang agar bisa lebih menarik minat konsumen untuk berbelanja pada area PKL. Peletakkan gapura pada bagian ujung dari koridor Jalan Udayana dan Pasar Senggol. Contoh gapura dapat dilihat pada gambar 4.48.



**Gambar 4. 48 Contoh Gapura Sebagai Peminimalisir *View* Negatif**

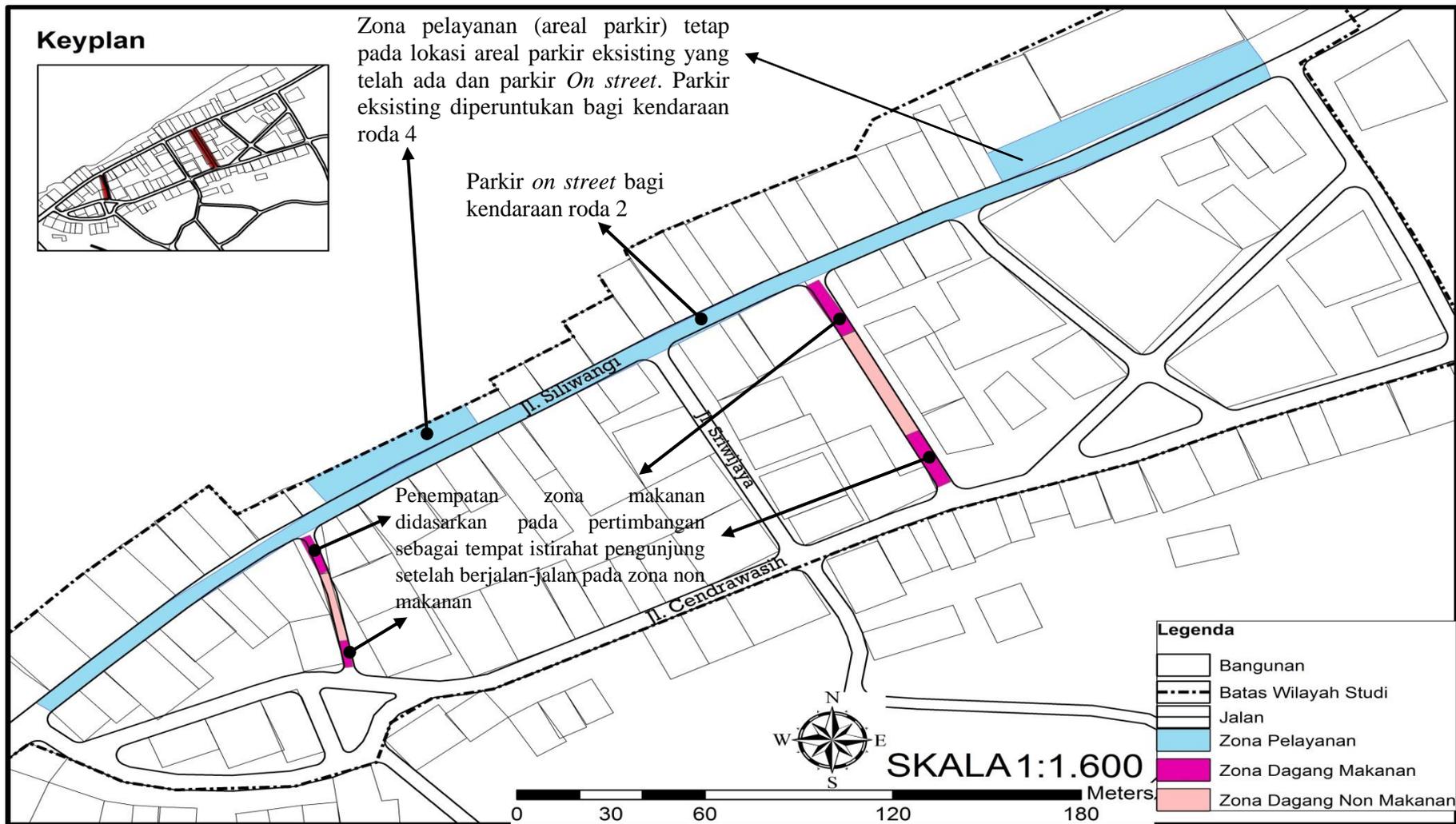
Sumber: [Http://dinilifa-architect.blogspot.com/](http://dinilifa-architect.blogspot.com/)

#### **D. Arahan Pola Sirkulasi**

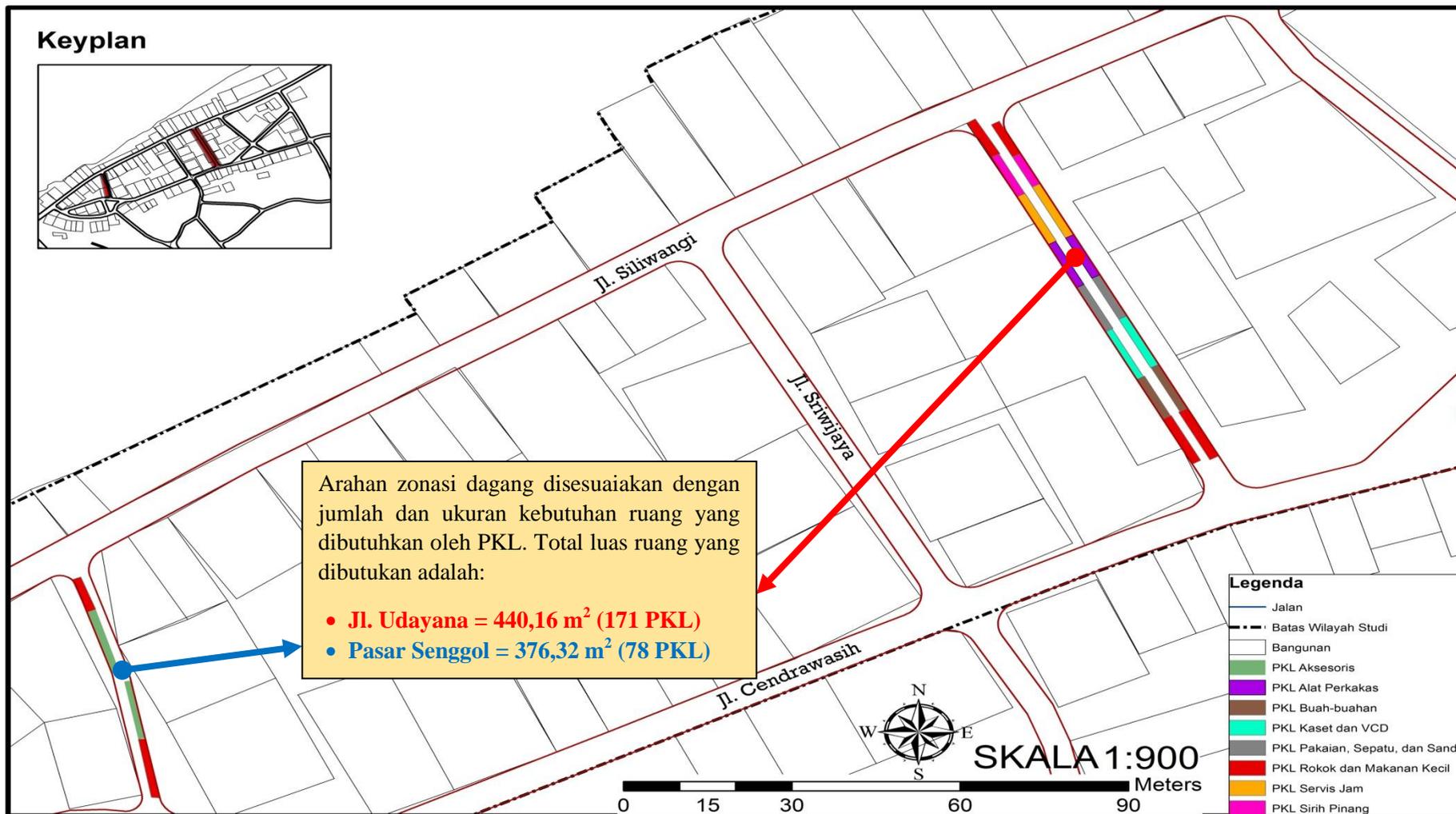
Arahan sirkulasi untuk pengunjung di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang adalah sebagai berikut:

- a. Sarana transportasi yang dapat digunakan oleh pedagang dan pengunjung untuk dapat sampai ke lokasi PKL diantaranya adalah kendaraan pribadi (motor, mobil, sepeda, dan jalan kaki) dan angkutan umum (Lin 1,2,3,5,6, dan 10).
- b. Lebar jalan dalam site yang digunakan sebagai sirkulasi pengunjung/pejalan kaki  $\pm$  2-2,5 meter

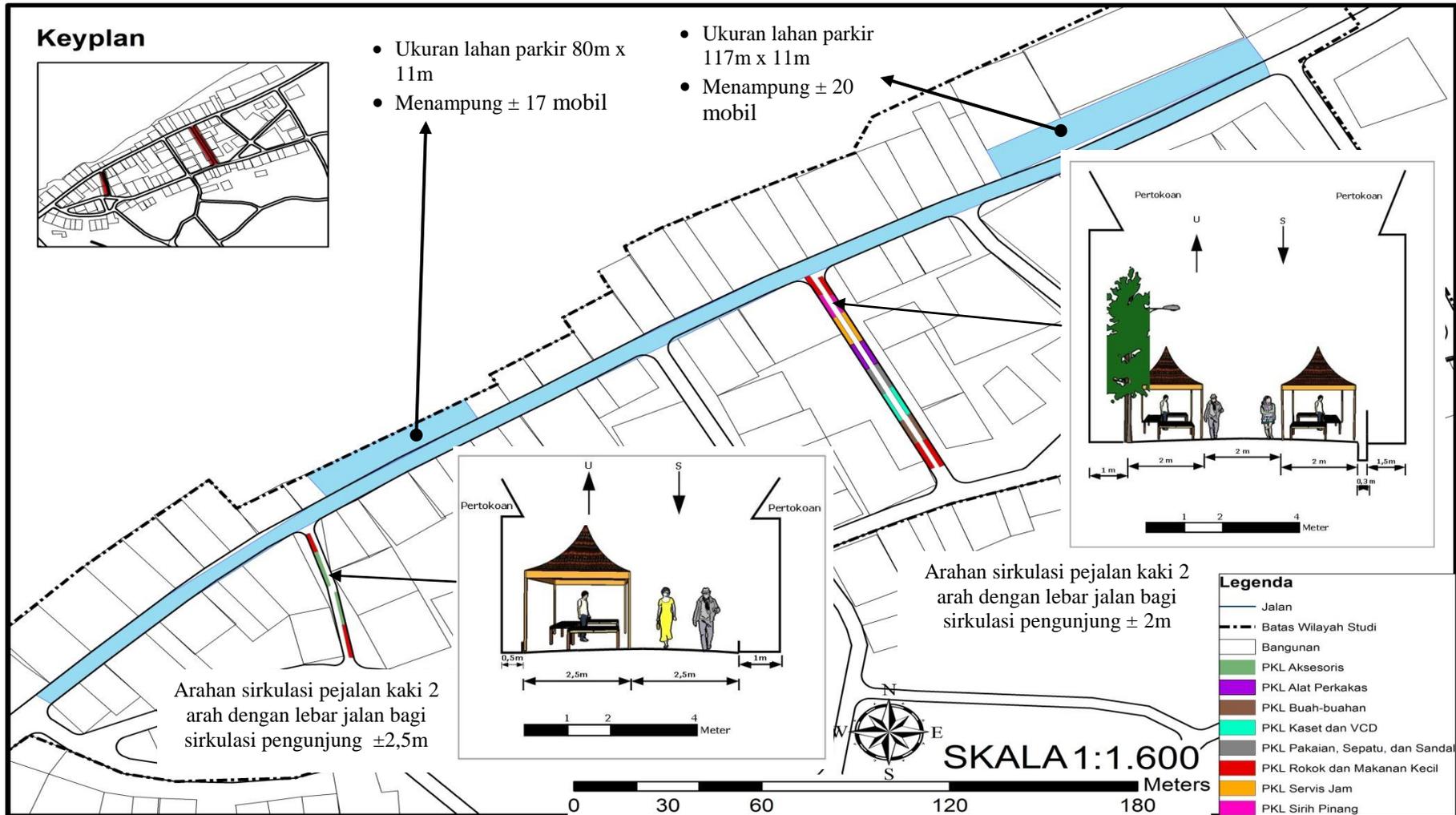




Gambar 4. 49 Arahan Zonasi PKL Kawasan Pedagangan dan Jasa Kupang



Gambar 4. 50 Arahan Lokasi Dagang PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang



Gambar 4. 51 Arahan Penataan Sirkulasi Lokasi PKL

#### 4.11.2 Arahan Non Fisik

Arahan non fisik difokuskan pada penentuan denda bagi PKL yang menempati lokasi ilegal. Setelah ditentukan lokasi relokasi bagi PKL tersebut agar PKL yang berada pada lokasi ilegal bersedia dipindahkan maka diberikan denda yang tinggi apabila mereka menempati area yang dilarang sehingga dengan denda yang tinggi ini diharapkan mereka bersedia pindah ke lokasi legal yang telah disediakan oleh pemerintah. Lokasi-lokasi yang tidak boleh ditempati oleh PKL adalah sepanjang Jalan Siliwangi, Jalan Cendrawasih, Jalan Sriwijaya, Jalan Kosasih, dan Gang Pegadaian.

#### 4.11.3 Arahan Program

Penataan PKL di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang yang menjadi *stakeholder* utama dalam penataan ini pemerintah Kota Kupang, pemerintah bertanggung jawab dalam penyediaan lokasi bagi PKL yang ada di Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang. Pemerintah Kota Kupang bisa bekerja sama dengan pihak lain seperti pihak swasta (perusahaan, bank, dan lainnya) dalam menjalankan program penataan. Penataan PKL bekerja sama dengan swasta sesuai dengan Permendagri Nomor 41 Tahun 2012 dimana disebutkan dalam melakukan pemberdayaan PKL dapat dilakukan melalui program tanggung jawab sosial perusahaan/CSR (*Corporate Social Responsibility*). Bentuk kemitraan dengan dunia usaha sebagaimana dimaksud pada pasal 42 ayat 1 antara lain:

- a. Penataan peremajaan tempat usaha PKL;
- b. Peningkatan kemampuan berwirausaha melalui bimbingan, pelatihan dan bantuan permodalan;
- c. Promosi usaha dan event pada lokasi binaan; dan
- d. Berperan aktif dalam penataan PKL di kawasan perkotaan agar menjadi lebih tertib, bersih, indah dan nyaman.

Dalam menjalankan program penataan PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang, Pemerintah Kota Kupang dan pihak swasta/perusahaan bisa membagi program kemitraan berdasarkan program yang dapat dilihat pada tabel 4.49.

**Tabel 4. 49 Pelaksana Program Kerjasama Pemerintah dan Swasta/Perusahaan**

Stakeholder	Program	Pelaksana Program
<b>Pemerintah</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Menyediakan lokasi bagi PKL untuk relokasi PKL sepanjang Jalan Siliwangi</li> <li>• Menyediakan perijin berdagang legal bagi PKL Jalan Siliwangi yang akan direlokasi ke Jalan Udayana</li> <li>• Menentukan kebijakan penarikan retribusi bagi PKL yang berada pada lokasi ilegal dan pembebasan retribusi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pemerintah Daerah Kota Kupang</li> <li>• Dinas Perindustrian, Perdagangan, dan Koperasi Kota Kupang</li> <li>• Dinas Kesehatan Kota Kupang</li> <li>• Dinas Kebersihan Kota Kupang</li> </ul>

Stakeholder	Program	Pelaksana Program
	<ul style="list-style-type: none"> <li>bagi PKL pada lokasi legal</li> <li>Mengadakan pembinaan bagi PKL bekerjasama dengan pihak swasta</li> <li>Penyediaan dan perawatan fasilitas sarana dan prasarana bekerja sama dnegan pihak swasta</li> <li>Mengamankan aktifitas PKL agar tertib dan terkontrol</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Satpol PP Kota Kupang</li> </ul>
<b>Swasta/Perusahaan</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Menyediakan sarana usaha baik berupa tenda maupun gerobak atau sarana usaha lainnya sesuai dengan desain yang seragam sehingga hal ini dapat menunjang kerapian dan keindahan tata kota</li> <li>Pembinaan untuk peningkatan pengetahuan, kemampuan dan keahlian melalui berbagai kegiatan pelatihan yang diadakan berupa pelatihan kewirausahaan, pelatihan makanan sehat, pelatihan manajemen, dan pelatihan perkoperasian</li> <li>Memberikan bantuan dana baik tunai maupun kredit dengan bunga yang relatif rendah</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>PLN NTT</li> <li>PT. Telkom Kupang</li> <li>Bank NTT</li> <li>BRI Kupang</li> <li>Telkomsel Kupang</li> </ul>

Sumber: Hasil Rencana (2014)

Pihak-pihak baik dari swasta/perusahaan yang terlibat dalam penataan PKL Kawasan Perdagangan dan Jasa Kupang dipilih berdasarkan alasan :

#### 1. PLN NTT

Pada tahun 2010 PLN wilayah NTT pernah melakukan program CSR dengan membagikan tenda-tenda bagi PKL yang berada di beberapa titik di Kota Kupang sehingga untuk menjalankan program ini PLN NTT bisa diajak terlibat untuk membantu program yang akan dijalankan.

#### 2. PT Telkom Kupang

Pada tahun 2007 Kandatel Kupang mengucurkan dana PKBL bagi mitra binaan agar dapat membantu masyarakat yang memiliki ekonomi lemah agar bisa menjadi usahawan yang baik. Proses penyaluran dana PKBL ini melewati sangat selektif, sehingga mitra binaan yang ada saat ini telah betul-betul mitra binaan TELKOM yang mempunyai prospektif kedepan. Disamping itu TELKOM juga akan memberikan pembinaan melalui Dinas terkait seperti Koperasi untuk dapat memberikan pembinaan kepada mitra binaan sedangkan TELKOM sebagai fasilitator.

#### 3. Bank NTT dan BRI

Bank NTT pada Juli 2014 telah melakukan program CSR dnegan membagikan 50 gerobak gratis bagi PKL yang berada diKalabahi, Alor. Selain gerobak, para PKL

juga diberikan buku rekening Bank NTT oleh Pemkab Alor dengan nilai Rp 50.000. Tujuan dari bantuan rekening Rp 50.000 bentuknya hanya untuk menggugah masyarakat untuk menabung di Bank.

Sedangkan BRI Kupang pada tahun 2010, memberikan bantuan berupa 50 unit Gerobak bagi Pedagang Kaki Lima senilai Rp. 187,5 juta melalui Program BRI Peduli Penataan Sarana Umum.

#### 4. Telkomsel Cabang kupang

Pada tahun 2010 PT Telekomunikasi Selular (Telkomsel) Cabang Kupang menggelar program CSR, yaitu pengobatan gratis kepada warga Desa Noelbaki, Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang. CSR ini merupakan kerja sama dengan Ikatan Apoteker Indonesia (IAI) Nusa Tenggara Timur (NTT).

