



UNIVERSITAS INDONESIA

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEDAGANG KAKI
LIMA MENEMPATI BAHU JALAN DI KOTA BOGOR
(STUDI KASUS PEDAGANG SEMBAKO DI JALAN DEWI
SARTIKA UTARA)**

TESIS

AGUS SUSILO

1006791386

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM MAGISTER PERENCANAAN DAN KEBIJAKAN PUBLIK
JAKARTA
DESEMBER 2011**



UNIVERSITAS INDONESIA

**FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI PEDAGANG KAKI
LIMA MENEMPATI BAHU JALAN DI KOTA BOGOR
(STUDI KASUS PEDAGANG SEMBAKO DI JALAN DEWI
SARTIKA UTARA)**

TESIS

**Diajukan sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Magister Ekonomi (M.E.)**

AGUS SUSILO

1006791386

**FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM MAGISTER PERENCANAAN DAN KEBIJAKAN PUBLIK
KEKHUSUSAN EKONOMI PERENCANAAN KOTA DAN DAERAH
JAKARTA
DESEMBER 2011**

HALAMAN PENGESAHAN

Tesis ini diajukan oleh :

Nama : Agus Susilo

NPM : 1006791386

Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik

Judul Tesis : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Menempati Bahu Jalan Di Kota Bogor (Studi Kasus Pedagang Sembako Di Jalan Dewi Sartika Utara)

Telah berhasil dipertahankan dihadapan Dewan Penguji dan diterima sebagai bagian persyaratan yang diperlukan untuk memperoleh gelar Magister Ekonomi pada Program Studi Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik, Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia.

DEWAN PENGUJI

Pembimbing : DR. Andi Fahmi Lubis, SE., M.E.

()

Penguji : Iman Rozani, SE., M.Soc.Sc.

()

Penguji : Titisari, SE., MT., M.Sc.

()

Ditetapkan di : Jakarta

Tanggal : Desember 2011

ABSTRAK

Nama : Agus Susilo
Program Studi : Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik
Judul : Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pedagang Kaki Lima Menempati Bahu Jalan Di Kota Bogor (Studi Kasus Pedagang Sembako Di Jalan Dewi Sartika Utara)

Studi ini bertujuan menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang pedagang kaki lima menempati bahu jalan di kota Bogor. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui survey. Penelitian dilakukan dengan membandingkan antara pedagang di kios dalam Pasar Anyar dengan pedagang kaki lima di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika (utara), yang merupakan titik konsentrasi PKL terbanyak di kota Bogor. Data yang diperoleh dianalisis menggunakan analisis ekonometrika menggunakan model persamaan logit. Hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel yang mempengaruhi pedagang menempati bahu jalan adalah besarnya omset yang dimiliki pedagang, perputaran modal, asumsi pedagang mengenai harga sewa kios/los dalam pasar, usia pedagang dan asumsi pedagang mengenai lokasi strategis untuk berjualan.

Kata kunci : *Pedagang kaki lima, bahu jalan, retribusi, model logit*

ABSTRACT

Name : Agus Susilo
Study Program : Master of Planning and Public Policy
Title : Factors Affecting Street Hawkers Use Road Shoulder In
The Bogor City (Case Study On North of Dewi Sartika
Street)

This study aims to analyze factors that affect street hawkers use road shoulder in the Bogor city. The quantitative methods used in this research. Datas collected by survey techniques. The research was conducted by comparing between traders in the market with street hawkers on north Dewi Sartika street, which is the point of highest concentration of street hawkers in Bogor city. Data obtained were analyzed by using econometric analysis using logit regression model. Results of research indicate that variables influencing street hawkers to use road turnover owned trader, capital turnover, traders assumptions about price to rent market stalls, the age of street hawkers and asumptions of traders about strategic locations to sell.

Keywords : *Street Hawkers, Road shoulder, Retribution, Logit Model*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN ORISINALITAS.....	iii
HALAMAN PENGESAHAN	iv
KATA PENGANTAR.....	v
HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI.....	vi
ABSTRAK	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
1. PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah Penelitian.....	1
1.3 Ruang Lingkup Batasan Penelitian	9
1.4 Tujuan Penelitian.....	10
1.5 Manfaat Penelitian.....	10
1.6 Sistematika Pembahasan	10
2. TINJAUAN PUSTAKA	12
2.1 Kerangka Teoritis	12
2.1.1 Pengertian Sektor Informal.....	12
2.1.2 Pengertian Pedagang Kaki Lima	14
2.1.3 Karakteristik Pedagang Kaki Lima.....	15
2.1.4 Pola Aktivitas Pedagang Kaki Lima.....	18
2.1.4.1 Lokasi dan Waktu Berdagang PKL.....	18
2.1.4.2 Jenis Dagangan PKL.....	18
2.1.4.3 Sarana Fisik PKL	19
2.1.4.4 Pola Penyebaran PKL	20
2.1.4.5 Pola Pelayanan PKL.....	22
2.2 Hasil Penelitian Terdahulu	23
2.3 Perumusan Hipotesis	27

2.4 Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah.....	27
3. METODE PENELITIAN	30
3.1 Pendekatan Penelitian	30
3.2 Perumusan Model Persamaan Logit	33
3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran	34
3.4 Jenis dan Sumber Data.....	36
3.5 Teknik Pengambilan Data.....	36
3.6 Teknik Pengambilan Sampel	37
3.7 Teknik Pengolahan dan Analisis Data	38
4. ANALISIS HASIL	41
4.1 Karakteristik Responden.....	41
4.2 Hasil Estimasi Model.....	44
4.3 Analisis hasil Penelitian.....	49
5. KESIMPULAN DAN SARAN	73
5.1 Kesimpulan	73
5.2 Saran-saran.....	74
5.3 Saran untuk penelitian selanjutnya	76
DAFTAR REFERENSI	77

DAFTAR TABEL

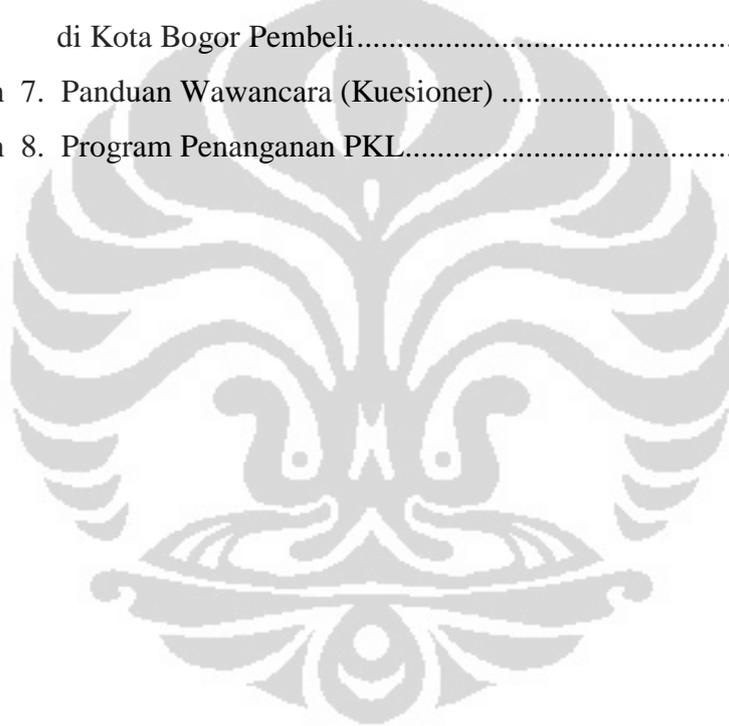
Tabel 1.1	Enam Titik Konsentrasi Terbanyak PKL di kota Bogor	4
Tabel 4.1	Prosentase Responden PKL dan Non- PKL berdasarkan karakteristik.....	42
Tabel 4.2	Rekapitulasi Hasil Pengolahan Data Variabel Dependen	45
Tabel 4.3	Rata-rata dan Modus Variabel Independen Modal Persamaan Logit Dep=0 dan Dep=1	50
Tabel 4.4	Rata-Rata Dagangan Terjual (dalam Sehari)	54
Tabel 4.5	Perputaran Modal (harian) Berdasarkan Omset yang dimiliki PKL.....	55
Tabel 4.6	Perputaran Modal (harian) Berdasarkan Omset yang dimiliki Non-PKL	55
Tabel 4.7	Prosentase Retribusi Harian PKL dan Non-PKL.....	58
Tabel 4.8	Hubungan Pendidikan dengan Omset (harian) PKL pada usia produktif.....	61
Tabel 4.9	Hubungan Pendidikan dengan Omset (harian) Non-PKL pada usia Produktif	61
Tabel 4.10	Hubungan Asal Daerah dengan Latar Belakang Pendidikan	64
Tabel 4.11	Asumsi Pembeli Terbanyak Menurut PKL dan Non-PKL	66
Tabel 4.12	Asumsi Lokasi Strategis Berdasar Omset yang dimiliki.....	66
Tabel 4.13	Asumsi PKL dan Non-PKL Terhadap Harga Sewa Kios	68
Tabel 4.14	Hubungan Besaar Omset Terhadap Asumsi Harga Sewa Kios	69
Tabel 4.15	Hubungan Omset dengan Asal Modal pada PKL dan Non-PKL	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1	Penduduk Indonesia dari waktu ke waktu.....	1
Gambar 1.2	Pengangguran Terbuka di Indonesia dari waktu ke waktu (Ribu)	1
Gambar 1.3	Titik konsentrasi PKL di jalan Dewi Sartika(Utara)	5
Gambar 1.4	Jenis Barang Dagangan PKL di jalan Dewi sartika (Utara).....	6
Gambar 1.5	Pemakaian Lokasi Berdagang oleh PKL di jalan Dewi Sartika (Utara)	7
Gambar 1.6	Kondisi kios/los Pasar Anyar	7
Gambar 2.1	Pola Penyebaran PKL Secara Mengelompok.....	21
Gambar 2.2	Pola Penyebaran PKL Secara Memanjang.....	22
Gambar 4.1	Prosentase Asal Daerah PKL dan Non-PKL.....	43
Gambar 4.2	Latar Belakang Pendidikan PKL dan Non-PKL	52
Gambar 4.3	Perbandingan Rata-Rata Retribusi Harian pada PKL dan Non-PKL	57
Gambar 4.4	Prosentase Usia Produktif PKL dan Non-PKL	60
Gambar 4.5	Asal Daerah PKL dan Non-PKL.....	64

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil pengolahan data menggunakan Eviews 6.0	79
Lampiran 2. Hasil Uji Normalitas	80
Lampiran 3. Hasil Uji Multikolerasi	81
Lampiran 4. Hasil Uji Hosmer-Lemeshow (Goodness of Fit Test)	82
Lampiran 5. Penanganan PKL Pada RPJMD Kota Bogor Tahun 2010 – 2014.....	83
Lampiran 6. Data Lima Puluh Satu Titik Konsentrasi Pedagang Kaki Lima di Kota Bogor Pembeli.....	84
Lampiran 7. Panduan Wawancara (Kuesioner)	86
Lampiran 8. Program Penanganan PKL.....	92

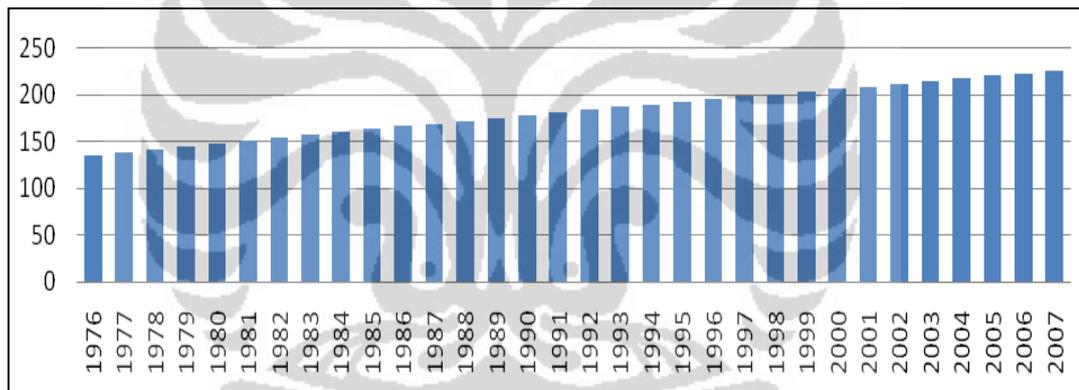


BAB 1

PENDAHULUAN

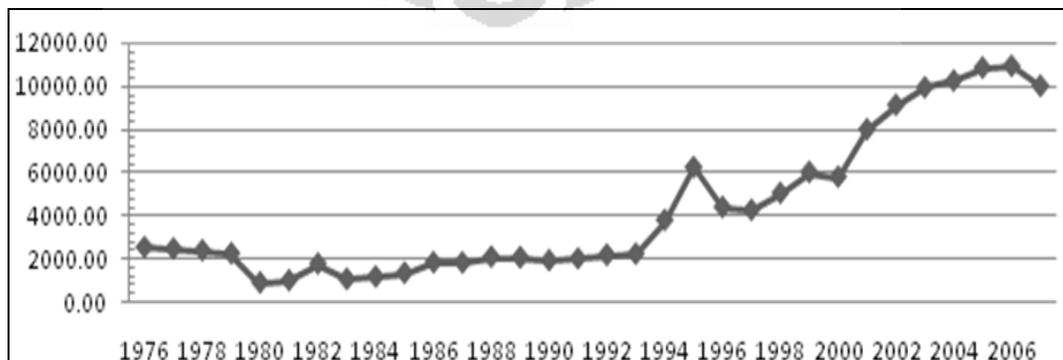
1.1 Latar Belakang

Besarnya populasi penduduk di satu sisi berdampak baik terhadap perekonomian tapi disisi lain juga bisa berdampak buruk. Berdampak baik jika pertumbuhan penduduk yang besar menjadi peluang terhadap tumbuhnya pasar domestik sehingga bisa menaikkan penyerapan angkatan kerja. Sebaliknya akan berdampak buruk jika pertumbuhan penduduk yang besar tidak diimbangi dengan ketersediaan lapangan kerja yang mencukupi karena selain menimbulkan pengangguran juga mengakibatkan bertambahnya penduduk miskin, dan akhirnya terjadi masalah sosial.



Gambar 1.1. Penduduk Indonesia dari waktu ke waktu (juta)

Sumber : Data BPS, diolah



Gambar 1.2. Pengangguran Terbuka di Indonesia dari waktu ke waktu (juta)

Sumber : Data BPS dan data ILO, diolah

Pada gambar 1.1 dan gambar 1.2, menggambarkan pertumbuhan jumlah penduduk dan jumlah pengangguran terbuka di Indonesia dari waktu ke waktu. Berdasarkan data sensus penduduk tahun 2010 (data Statistik BPS) jumlah penduduk Indonesia sudah mencapai sebanyak 237 juta jiwa, sehingga Indonesia merupakan salah satu negara dengan jumlah penduduk terbesar di dunia. Indonesia menduduki peringkat ke empat di dunia sebagai negara dengan penduduk terbesar, setelah Cina, India dan Amerika. Sedangkan angka pengangguran terbuka pada tahun 2011 berdasarkan data Kementerian Tenaga Kerja dan Transmigrasi (Kemenakertrans) sudah mencapai 9,25 juta jiwa. Permasalahan yang dihadapi pemerintah dalam mengatasi pengangguran adalah rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki angkatan kerja, selain itu adalah jenis kelulusan calon tenaga kerja yang tidak sesuai dengan lapangan kerja yang tersedia.

Besarnya angka pengangguran menjadi permasalahan yang tidak mudah di atasi oleh pemerintah. Pengangguran selain berdampak pada segi ekonomi juga pada segi sosial. Dari segi ekonomi pengangguran menyebabkan; turunnya daya beli masyarakat, turunnya kemampuan menabung masyarakat sehingga tingkat investasi menurun. Sedangkan dari segi sosial pengangguran dapat menyebabkan; tingginya angka kriminalitas, bertambahnya penduduk miskin, bertambahnya anak putus sekolah, meningkatnya pengemis, anak jalanan dan tunawisma. Pengangguran dapat disebabkan dua pokok masalah, yaitu banyaknya tenaga kerja yang tersedia atau terbatasnya lapangan kerja. Dari dua pokok masalah tersebut didalamnya juga ada faktor ketidakseimbangan antara kebutuhan jumlah tenaga kerja terdidik dengan tersedianya jumlah tenaga kerja terdidik yang sesuai kebutuhan di lapangan kerja. Jadi jika lapangan kerja tersedia tapi tenaga kerja yang terdidik tidak sesuai dengan kebutuhan maka pengangguranpun tetap akan terjadi.

Pengangguran berdampak pada kemiskinan dan ketimpangan pendapatan penduduk di perkotaan. Salah satu cara pemecahan yang dianjurkan banyak pengamat sosial ekonomi pembangunan adalah dengan melalui pengembangan dan penciptaan lapangan kerja di sektor informal (Firdausy, C. M, 1995:1). PKL adalah salah satu sektor informal yang banyak terdapat di perkotaan. Keberadaan PKL di perkotaan mampu menyediakan lapangan kerja baru. Banyak orang

menjadikan pedagang kaki lima sebagai pilihan alternatif bagi yang tidak tertampung di sektor formal. Jadi keterlibatan dalam sektor informal lebih diakibatkan karena keterpaksaan saja dibanding sebagai pilihan, hal ini terjadi karena tekanan dari sistem ekonomi yang tidak memberi tempat bagi mereka yang tidak mempunyai pendidikan dan ketrampilan yang mencukupi (Rachbini, D. J. and A. Hamid, 1994: 57). Sektor informal (PKL) menjadi pilihan alternatif, karena mudah memasukinya, tidak perlu ketrampilan khusus, serta pasar yang kompetitif (seperti pada definisi sektor informal oleh ILO), sehingga hal ini dapat menekan angka pengangguran dan kemiskinan. Sektor informal terus berkembang dalam menyerap tenaga kerja yang tidak tertampung pada sektor formal, hal ini dikemukakan Wirahadikusumah (dalam Parid, 2003: 29). Selain itu keberadaan sektor informal PKL juga menguntungkan bagi konsumen dari kalangan masyarakat ekonomi menengah ke bawah, karena PKL mampu menyediakan barang-barang kebutuhan dengan harga yang relatif lebih murah. Seperti yang dikemukakan Rachbini dan Hamid (dalam Arifianto, 2006:38) menyatakan bahwa dari sekitar dua juta buruh atau pegawai sektor formal (swasta ataupun negeri) di Jakarta kurang lebih satu setengah juta membeli makanan dari sektor informal. Hanya dengan cara ini mereka dapat bertahan dalam kondisi di sektor formal yang rata-rata rendah. Kondisi ini juga menggambarkan hubungan antara sektor informal dengan sektor formal. Meskipun demikian keberadaan PKL sering dianggap sebagai sumber permasalahan, khususnya di perkotaan. Hal ini terjadi karena PKL sering menggunakan ruang publik, seperti; di trotoar, bahu jalan, taman kota dan sebagainya, yang sebenarnya bukan untuk berjualan tapi digunakan untuk melakukan aktifitas perdagangan. Akibatnya selain mengganggu ketertiban dan keindahan, para pengguna jalan juga dirugikan dengan menyempitnya ruas jalan, lalu lintas menjadi terhambat karena tidak leluasa bergerak dan pada akhirnya kemacetan tidak dapat dihindari.

Permasalahan PKL merupakan salah satu permasalahan prioritas di Kota Bogor. Pertumbuhan PKL dari tahun ke tahun semakin pesat dan tidak terkendali. Data Disperindagkop kota Bogor jumlah PKL di seluruh kota Bogor pada tahun 1996 hanya terdapat 2.140 PKL saja, kemudian pada tahun 1999 jumlahnya bertambah menjadi 6.340 PKL, tahun 2002 meningkat menjadi 10.350 PKL dan

pada tahun 2004 mencapai sekitar 12.000 PKL. Permasalahan PKL kemudian dimasukkan dalam RPJM kota Bogor periode 2010-2014. Meskipun sudah dilakukan penertiban tapi hal ini tidak membuat jumlah PKL yang berdagang di sepanjang bahu jalan berkurang secara signifikan. Berdasarkan pendataan yang dilakukan oleh Disperindagkop pada tahun 2010, jumlah pedagang kaki lima di seluruh kota Bogor mencapai 9.720, dimana semuanya tersebar pada 51 titik rawan PKL. Hal ini masih lebih banyak dari yang ditargetkan (RPJM kota Bogor periode 2010-2014) sebanyak 7000 PKL. Dari pendataan terdapat enam titik konsentrasi PKL terbanyak di kota Bogor (lihat tabel 1.1). Dari tabel 1.1 menunjukkan Jalan Dewi Sartika bagian utara merupakan titik yang paling banyak konsentrasi PKLnya. Hal ini karena lokasinya berada di dekat pasar anyar, seperti yang ditunjukkan pada gambar 1.

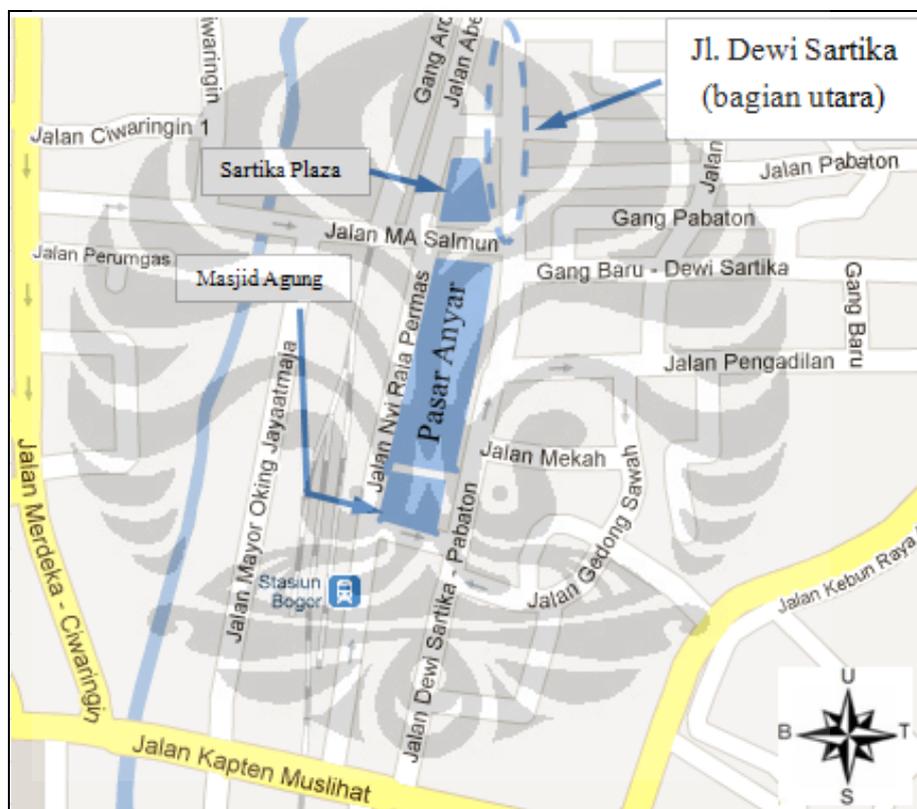
Tabel 1. 1. Enam Titik Konsentrasi PKL Terbanyak di kota Bogor

No.	Lokasi PKL	Penggunaan lahan				Jumlah Total	%
		Bahu Jalan	Trotoar	Jalur Hijau	Lainnya		
1	Jl. Dewi Sartika (utara)	187	419	52	90	748	7.70
2	Jl. M.A. Salmun	183	409	51	88	731	7.52
3	Jl. Surya Kencana	92	180	8	392	672	6.91
4	Jl. Lawang Saketeng	296	204	4	84	588	6.05
5	Jl. Jambu Dua	139	311	39	67	556	5.72
6	Jl. Pajajaran (utara)	137	307	38	66	548	5.64

Sumber : Data Pemetaan PKL oleh Disperindagkop kota Bogor (2010), diolah

Berdasarkan data pemetaan PKL oleh Disperindagkop kota Bogor (2010), lokasi jalan Dewi Sartika dapat dibagi menjadi 2 lokasi PKL, yaitu pertama jalan Dewi Sartika bagian selatan dan jalan Dewi Sartika bagian utara. Kondisi PKL di jalan Dewi Sartika bagian selatan relatif lebih tertib dibanding pada jalan Dewi Sartika di bagian utara. Di jalan Dewi Sartika bagian selatan, jenis dagangan yang digelar PKL antara lain; peralatan perkakas, helm, sol sepatu, baju dan baju.

Dengan jenis dagangan seperti ini sampah-sampah sisa dagangan yang ditimbulkan relatif tidak ada, sehingga kesan kumuh dan kotor tidak kelihatan seperti pada jalan Dewi Sartika di bagian utara. Selain tidak menimbulkan sampah sisa dagangan, media yang digunakan untuk berdagang pada jalan Dewi Sartika bagian selatan juga lebih permanen, yaitu berupa kapling-kapling kios yang sudah ditata rapi dengan diberi awning (sudah dilakukan penatatan oleh Pemkot Bogor). Sedangkan pada jalan Dewi Sartika bagian utara karena lokasinya berdekatan dengan pasar anyar maka kesannya seperti pasar tumpah (pasar kaget).

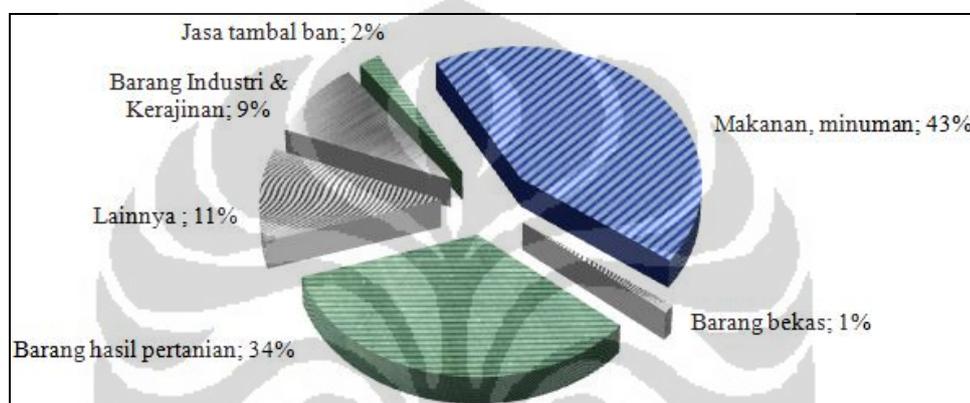


Gambar 1.3. Titik konsentrasi PKL di jl. Dewi Sartika utara

Sumber : Google map, diolah

Pada gambar 1.4 menunjukkan jenis barang dagangan di jalan Dewi Sartika bagian utara. Banyak pedagang yang menggelar jenis dagangan di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika bagian utara sama persis dengan jenis dagangan yang ada di kios dalam pasar. Jenis dagangan sembako kebutuhan dapur yang ada di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika antara lain ; sayur-sayuran, bumbu dapur, ikan basah, ikan asin, daging, tahu tempe, daging ayam dan kebutuhan

dapur lainnya. Dengan jenis dagangan yang seperti ini sampah dari sisa-sisa dagangan jadi mengotori jalanan juga saluran drainase yang ada di pinggir sepanjang jalan. Akibatnya karena banyak sampah yang masuk ke saluran drainase, maka saluran menjadi tersumbat dan aliran air tidak bisa jalan, sehingga menimbulkan bau yang tidak sedap. Media yang digunakan untuk berdagang juga tidak permanen, dimana sebagian besar menggelar dagangannya di bahu jalan dengan beralas plastik atau terpal (sesuai dengan data pemetaan PKL kota Bogor 2010). Kondisi PKL seperti ini membuat jalan Dewi Sartika bagian utara menjadi kotor, kumuh, macet dan menimbulkan kesan tidak tertib.

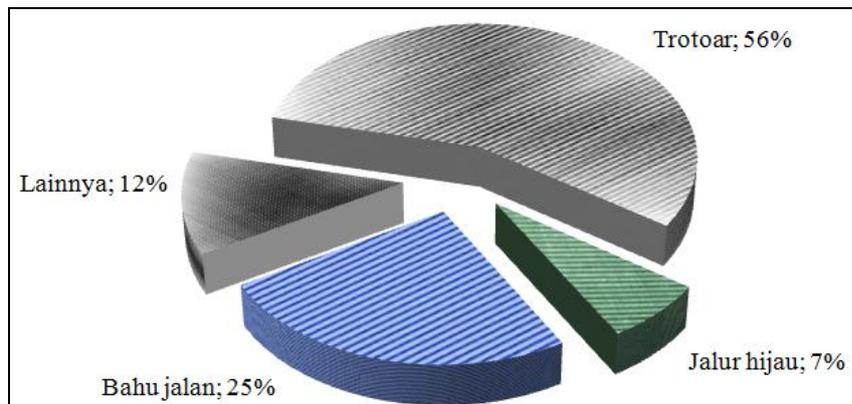


Gambar 1. 4. Jenis Barang Dagangan PKL di Jalan Dewi Sartika (utara)

Sumber : Data Survey Disperindagkop kota Bogor, (2010), diolah

Seperti yang digambarkan pada gambar 1.5 di halaman berikut menunjukkan sebagian besar PKL di jalan Dewi Sartika (utara) memilih menggunakan trotoar dan bahu jalan untuk berdagang. Beberapa PKL menggunakan bahu jalan sampai dua baris (shaft) dari bahu jalan, sehingga volume jalan menjadi sangat berkurang. Hal ini menjadikan jalan Dewi Sartika di bagian utara menjadi macet. Jalan tersebut yang sebenarnya bisa dilalui kendaraan roda empat dari dua arah dengan leluasa. Tapi dengan kondisi banyaknya pedagang di bahu jalan kendaraan tidak bisa leluasa melewatinya, jangankan dua kendaraan satu kendaraan roda empatpun harus berjalan perlahan karena harus berbagi dengan pejalan kaki yang mengalah pada PKL ke tengah jalan. Dari wawancara yang dilakukan dengan responden PKL sepanjang bahu jalan, sebagian besar dari mereka juga menyadari bahwa berjualan di bahu jalan mengakibatkan kemacetan. Tapi mereka juga keberatan jika dilarang berjualan di

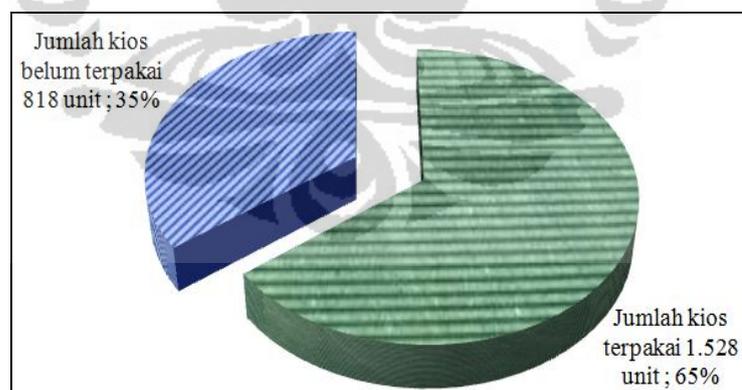
sepanjang bahu jalan.



Gambar 1. 5. Pemakaian Lokasi oleh PKL di Jl.Dewi Sartika (utara)

Sumber : Data Survey Disperindagkop kota Bogor (2010), diolah

Dari hasil wawancara dengan kepala pasar anyar, terungkap bahwa sebenarnya masih banyak kios yang kosong tapi dengan berbagai alasan para pedagang kaki lima lebih memilih berjualan di sepanjang bahu jalan (lihat gambar 1.6). Alasan para pedagang bermacam-macam, sebagian besar beralasan belum memiliki modal yang cukup untuk menyewa kios atau ada juga yang beralasan berdagang di kios dalam pasar kurang laku karena pembelinya sedikit.



Gambar 1. 6. Kondisi Kios/Los Pasar Anyar

Sumber : Data Pasar Anyar (2011)

Upaya penertiban dengan mengajak dan menghimbau agar PKL menempati Blok E pasar anyar yang memang disediakan untuk menampung para PKL ini juga sudah pernah dilakukan tapi sepertinya tidak efektif, karena setelah

ditertibkan beberapa waktu kemudian pedagang kembali lagi berjualan di sepanjang bahu jalan. Bahkan ada PKL yang secara terang-terangan menolak ditertibkan (pindah ke Blok E) dan tetap akan bertahan berjualan di luar pasar, dengan alasan pembeli lebih senang bertransaksi di emperan karena lebih leluasa (Pos Kota, 10 Mei 2010). Di sisi lain banyaknya pedagang di sepanjang bahu jalan juga banyak dikeluhkan masyarakat dan pedagang di kios dalam pasar. Masyarakat menginginkan tidak ada kemacetan dan kekumuhan, sedangkan pedagang di dalam pasar merasa dirugikan dengan adanya PKL di luar pasar karena pembeli menjadi malas masuk ke dalam pasar, akibatnya dagangan di dalam pasar kurang laku.

Pedagang Kaki Lima (PKL) yang pesat disamping dapat menggiatkan perekonomian tapi juga menimbulkan banyak permasalahan. Berbagai permasalahan yang timbul akibat kegiatan PKL antara lain ketidakteraturan, kekotoran dan kemacetan lalu lintas. Sehingga kesan kota yang bersih, teratur dan indah menjadi hilang. Hal inilah yang menjadi latar belakang penelitian.

1.2 Perumusan Masalah Penelitian

Sepanjang jalan Dewi Sartika adalah titik terpadat PKL di kota Bogor. Di lokasi ini setiap harinya digunakan oleh ratusan PKL yang menggelar dagangan berjenis sembako kebutuhan dapur. Dengan demikian di sekitar pasar anyar seakan-akan terdapat dua pasar tradisional, dimana yang satu resmi berada di kios dalam pasar dan satunya lagi tidak resmi berada di sepanjang bahu jalan (luar pasar) yang biasa disebut sebagai PKL. Sepanjang bahu jalan pada hakekatnya adalah tidak diperuntukan untuk menggelar dagangan, karena termasuk dalam DAMIJA (daerah milik jalan) dimana penggunaannya untuk lalu lintas kendaraan yang merupakan hak pengguna jalan. Berbagai tindakan dan kebijakan pemkot Bogor untuk mengatasi PKL khususnya di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika di bagian utara belum optimal. Bahkan strategi dengan pengusiran paksa tidak berjalan efektif karena PKL setelah beberapa waktu akan kembali lagi menempati area sepanjang bahu jalan. Meskipun tempat untuk relokasi berada di sekitar pasar anyar, tapi pedagang masih enggan untuk meninggalkan bahu jalan sebagai area tempat mereka berdagang. Keterbatasan informasi dan pengetahuan atas kemauan

atau keinginan PKL mengenai lokasi tempat berdagang seperti apa yang dimau PKL, menjadikan setiap kebijakan yang dibuat Pemkot Bogor dan oleh PKL tidak sesuai kemauan mereka, akan menjadi mentah dan sia-sia pada akhirnya, karena PKL tidak sepenuhnya mau menuruti kebijakan tersebut. PKL hanya menuruti kebijakan tersebut hanya untuk sementara saja, setelah itu akan kembali lagi seperti semula sehingga menimbulkan kesan tanpa ada pemecahan masalah yang permanen.

Dari latar belakang di atas terdapat permasalahan yang perlu diteliti. Untuk itu penelitian ini dilakukan untuk mencoba mencari jawaban atas pertanyaan yang menjadi permasalahan dalam penelitian, yaitu;

1. Faktor-faktor apa saja yang berpengaruh signifikan terhadap PKL untuk lebih memilih berdagang di bahu jalan dari pada memilih berdagang di kios dalam pasar.
2. Kebijakan apa yang tepat agar PKL mau pindah, dan tidak menempati kembali sepanjang bahu jalan untuk menggelar dagangannya.

1.3 Ruang Lingkup Batasan Penelitian

Untuk mencapai tujuan penelitian di atas maka ruang lingkup penelitian dibatasi pada PKL di sepanjang jalan Dewi Sartika di bagian utara dan pedagang di kios dalam pasar, dalam hal ini yang jenis dagangannya sama, yaitu sembako (kebutuhan dapur sehari-hari). Batasan ini dimaksudkan agar lebih fokus dalam membandingkan antara pedagang di kios dalam pasar dengan PKL yang menempati sepanjang bahu jalan Dewi Sartika bagian utara, karena PKL di lokasi tersebut adalah salah satu titik yang padat PKL di kota Bogor.

Dalam penelitian ini fokusnya adalah menganalisis persepsi jawaban responden atas pertanyaan-pertanyaan dalam wawancara yang telah dilakukan. Sedangkan pembahasan yang dilakukan adalah pada faktor-faktor yang berpengaruh PKL menempati bahu jalan Dewi Sartika bagian utara.

Target penelitian adalah hanya sampai pada perumusan kebijakan saja, tidak mengarah pada implementasi kebijakan dan pengawasan kebijakan.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah mengacu pada latar belakang masalah dan perumusan masalah diatas, yaitu:

1. Dapat mengidentifikasi dan menganalisa faktor-faktor yang berpengaruh signifikan terhadap PKL untuk lebih memilih berdagang di bahu jalan dari pada memilih berdagang di kios dalam pasar.
2. Dapat memberikan sumbang saran mengenai kebijakan yang sebaiknya dilakukan dalam menangani PKL.

1.5 Manfaat Penelitian

Berdasar tujuan penelitian diatas, maka diharapkan penelitian ini secara praktis ini dapat berguna antara lain :

1. Sebagai masukan Pemerintah daerah, khususnya Pemerintah Kota Bogor dan instansi atau dinas yang terkait, dalam rangka penanganan pedagang kaki lima khususnya yang berada di sekitar pasar.
2. Sebagai salah satu rujukan dan sumber informasi dalam pembuatan kebijakan pada sektor informal perkotaan, khususnya PKL.

Sedangkan secara akademis diharapkan penelitian ini dapat dijadikan sebagai salah satu pijakan bagi penelitian selanjutnya, khususnya yang berhubungan dengan penanganan pedagang kaki lima.

1.6 Sistematika Pembahasan

Hasil penelitian disusun dalam beberapa bagian dengan sistematika penyajian sebagai berikut:

Bab I : Pendahuluan; memberikan penjelasan mengenai latar belakang studi ini dilakukan, permasalahan, tujuan penelitian, batasan masalah dan sistematika pembahasann.

Bab II: Tinjauan Pustaka; berisi teori dan kajian yang berhubungan dengan topik bahasan antara lain pengertian sektor informal pedagang kaki lima dan karakteristik aktivitas yang meliputi; pola penyebaran dan pelayanan

pedagang kaki lima, serta tinjauan dari penelitian terdahulu.

Bab III: Metode Penelitian; meliputi pendekatan penelitian, Perumusan model persamaan, teknik pengumpulan data, teknik pengambilan sampling serta teknik pengolahan data dan analisis.

Bab IV: Analisis Hasil Penelitian; membahas mengenai Karakteristik PKL dan Non-PKL, Hasil estimasi model, dan Analisa hasil penelitian.

Bab V: Kesimpulan dan saran hasil penelitian.



BAB 2

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teoritis

2.1.1 Pengertian Sektor Informal

Konsep sektor informal awalnya di kenalkan oleh Keith Hart tahun 1971. Dimana membagi kegiatan ekonomi menjadi dua, yaitu yang bersifat formal dan informal (Rachbini, 1994:26). Keith Harta adalah seorang antropolog asal Inggris yang melakukan penelitian tentang kegiatan penduduk di kota Accra dan Nima, Ghana. Istilah Informal digunakan untuk menjelaskan sejumlah aktifitas tenaga kerja yang berada di luar pasar tenaga kerja formal yang terorganisir. Keith Hart, menyatakan dua tipologi kesempatan memperoleh penghasilan di kota, yaitu ; 1) Formal, berupa ; gaji dari negara, gaji dari sektor swasta, dan tunjangan-tunjangan pensiun, tunjangan pengangguran. 2) Informal, meliputi yang sah dan tidak sah, informal yang sah berupa ; kegiatan primer dan sekunder (pertanian, perkebunan, penjahit, dsb), distribusi skala kecil (pedagang kelontong, pedagang pasar, pedagang kaki lima, dsb). Sedangkan informal yang tidak sah berupa ; penadah barang curian, perjudian, pengedar narkoba, pencurian, dsb.

Dikotomi sektor informal dan sektor formal umumnya mengacu pada dokumen ILO, dimana dalam dokumen tersebut Sethuraman (dalam Dwiyanti ,2005:29), mengidentifikasi tujuh karakter yang membedakan sektor informal dengan sektor formal, yaitu; 1). Mudah untuk memasukinya (easy of entry), 2). Mudah untuk mendapatkan bahan baku, 3). Usaha milik keluarga, 4). Skala operasi kecil, 5). Padat karya, 6). Keterampilan diperoleh dari luar sekolah formal, dan 7). Pasar kompetitif dan tidak diatur.

Sektor informal merupakan sebuah manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara yang sedang berkembang. Menurut Sethuraman pekerja yang terlibat dalam sektor informal pada umumnya adalah para pendatang, berpendidikan rendah, tidak punya keterampilan, dari kalangan masyarakat miskin dan ciri penting yang membedakan sektor informal dengan sektor lainnya adalah dengan melihat skala operasi dari sektor tersebut. Indikator

untuk mengukur skala operasi adalah banyaknya orang yang terlibat dalam unit usaha tersebut. Jika unit usaha melibatkan kurang dari sepuluh orang maka unit usaha itu masuk ke dalam sektor informal. Sedangkan usaha yang melibatkan lebih dari sepuluh orang masuk dalam kategori usaha sektor formal. Dengan demikian maka usaha PKL dan pedagang di pasar masuk dalam kategori sektor informal.

Tabel 2. 1. Perbedaan Karakteristik Sektor Informal dan Sektor Formal

No.	Karakteristik	Sektor Informal	Sektor Formal
1	Modal	Sukar diperoleh	Relatif mudah diperoleh
2	Teknologi	Padat Karya	Padat Modal
3	Organisasi	Seperti Organisasi Keluarga	Birokrasi
4	Sumber Modal	Lembaga keuangan tidak resmi	Lembaga keuangan resmi
5	Serikat buruh	Tidak berperan	Sudah Berperan
6	Bantuan Negara	Tidak ada	Diperlukan untuk kelangsungan usaha
7	Hubungan dengan desa	Saling menguntungkan	One-way-traffic untuk kepentingan sektor formal
8	Sifat wiraswasta	Berdikari	Sangat tergantung pada perlindungan pemerintah atau import
9	Persediaan barang	Jumlah sedikit dan kualitas berubah-ubah	Jumlah besar dan kualitas baik
10	Hubungan kerja dengan majikan	Bersasarkan atas saling percaya	Berdasarkan kontrak kerja

Sumber : Hidayat (1978:10)

Pengertian sektor formal dan sektor informal menurut Hidayat dalam

Dwiyanti (2005:29), sektor formal adalah usaha yang telah mendapatkan berbagai proteksi ekonomi dari pemerintah, sedangkan sektor informal adalah usaha yang tidak memperoleh proteksi ekonomi dari pemerintah, sektor ini belum menggunakan bantuan, fasilitas pemerintah. Ada tidaknya akses terhadap bantuan pemerintah dapat digunakan untuk membedakan usaha tersebut di sektor formal atau sektor informal. Tabel 2.1 menunjukkan perbandingan antara sektor formal dan sektor informal menurut Hidayat (dalam Dwiyanti,2005:29).

2.1.2 Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pada jurnal Riptek (Vol.1, No.1, November 2007: 35-38) disebutkan pedagang kaki lima adalah sektor informal yang banyak ditemui di perkotaan. PKL cenderung menempati lokasi yang tidak permanent dan tersebar hampir di setiap trotoar atau ruang-ruang terbuka yang bersifat umum. Dari karakteristik penampilannya tampak dalam bentuk sarana dagangan yang sederhana yang umumnya masih bercirikan tradisional dan sederhana. Ada dua faktor yang mendukung kemudahan perkembangan PKL dalam ruang publik, yaitu ; 1). Kedekatan dan kemudahan komunikasi dengan sumber-sumber aktivitas formal. 2). Ada ruang yang dapat dimanfaatkan untuk kegiatan usaha.

Pada umumnya masyarakat memahami Julissar An- Naf (dalam Dwiyanti, 2005:33) pengertian pedagang kaki lima adalah pedagang yang menggunakan bahu jalan atau trotoar sebagai tempat untuk berdagang. Asal mula kata pedagang kaki lima menurut adalah berasal dari bahasa Inggris “feet” yang artinya kaki, dimana ukuran 1 feet adalah sekitar 21 cm. Dulu lebar trotoar adalah 5 feet (sekitar 1.5 m). Selanjutnya pedagang yang berjualan di sepanjang trotoar di sebut pedagang pedagang kaki lima.

Menurut Ramli (1992:31), pedagang kaki lima (PKL) pada umumnya adalah pekerjaan yang paling nyata dan paling penting di kebanyakan kota pada negara berkembang. Pedagang kaki lima di perkotaan mempunyai karakteristik dan ciri-ciri yang khas dengan sektor informal, sehingga sektor informal perkotaan sering diidentikan sebagai pedagang kaki lima. Sedangkan Mc. Gee dan Yeung (1977 : 25), mendefinisikan pengertian PKL sama dengan ”hawkers”,

yaitu orang-orang yang menjual barang atau jasa di tempat umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar.

Dalam perkembangan selanjutnya pengertian PKL ini menjadi semakin luas, tidak hanya pedagang yang menempati trotoar atau sepanjang bahu jalan saja. Hal ini dapat dilihat dari ruang aktivitas usaha pedagang kaki lima yang semakin luas, dimana tidak hanya menggunakan hampir semua ruang publik yang ada seperti jalur-jalur pejalan kaki, areal parkir, ruang-ruang terbuka, taman-taman, terminal, perempatan jalan tapi juga dalam melakukan aktifitasnya pedagang kaki lima bergerak keliling dari rumah ke rumah melalui jalan-jalan kecil di perkotaan.

2.1.3 Karakteristik Pedagang Kaki lima

Seperti sudah dijelaskan di atas, pedagang kaki lima adalah bagian dari Sektor informal yang banyak ditemukan di perkotaan. Sebagai bagian dari sektor informal, PKL mempunyai karakteristik yang mirip dengan ciri-ciri pokok sektor informal. Berdasarkan penelitian-penelitian yang telah dilakukan ada beberapa karakteristik pedagang kaki lima. Pada penelitian yang dilakukan oleh Kartini Kartono, dkk (dalam A. Widodo, 2000:29) ditemukan 21 karakteristik pedagang kaki lima. Karakteristik tersebut adalah ;

- 1) Kelompok pedagang yang kadang-kadang sebagai produsen, yaitu pedagang makanan dan minuman yang memasaknya sendiri;
- 2) Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjajakan barang dagangannya pada gelaran tikar di pinggir jalan dan di depan toko yang dianggap strategis, juga pedagang yang menggunakan meja, kereta dorong dan kios kecil;
- 3) Pedagang kaki lima pada umumnya menjual barang secara eceran;
- 4) Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil, bahkan sering dimanfaatkan pemilik modal dengan memberikan komisi sebagai jerih payah;
- 5) Pada umumnya PKL adalah kelompok marginal bahkan ada pula yang masuk dalam kelompok sub-marginal;

- 6) Pada umumnya kualitas barang yang dijual kualitasnya relatif rendah, bahkan ada yang khusus menjual barang-barang dengan kondisi sedikit cacat dengan harga yang lebih murah lagi;
- 7) Omzet penjualan PKL pada umumnya tidak besar;
- 8) Para pembeli pada umumnya berdaya beli rendah;
- 9) Jarang ditemukan kasus pedagang kaki lima yang sukses secara ekonomi, sehingga kemudian meningkat dalam jenjang hirarki pedagang;
- 10) Pada umumnya PKL merupakan usaha "*family enterprise*", dimana anggota keluarga turut membantu dalam usaha tersebut;
- 11) Mempunyai sifat "*one man enterprise*";
- 12) Barang yang ditawarkan PKL biasanya tidak berstandar, dan perubahan jenis barang yang diperdagangkan sering terjadi;
- 13) Tawar menawar antara pembeli dan pedagang merupakan ciri yang khas pada usaha perdagangan kaki lima;
- 14) Sebagian PKL melaksanakan secara penuh yaitu berupa "full time job", sebagian lagi melakukannya setelah jam kerja, atau pada waktu senggang dalam rangka usaha mencapai pendapatan tambahan;
- 15) Sebagian PKL melakukan pekerjaannya secara musiman, dan kerap kali terlihat jenis barang dagangannya berubah-ubah;
- 16) Barang-barang yang dijual oleh PKL biasanya merupakan barang yang umum, jarang sekali PKL menjual barang khusus;
- 17) Pada umumnya PKL berdagang dalam kondisi tidak tenang, karena takut sewaktu-waktu usaha mereka ditertibkan dan dihentikan oleh pihak yang berwenang;
- 18) Masyarakat sering beranggapan bahwa para PKL adalah kelompok yang menduduki status sosial yang rendah dalam masyarakat;
- 19) Mengingat adanya faktor pertentangan kepentingan, kelompok PKL adalah kelompok yang sulit bersatu dalam bidang ekonomi meskipun perasaan setia kawan yang kuat diantara mereka;
- 20) Pada umumnya waktu kerja tidak menunjukkan pola yang tetap, hal ini menunjukkan seperti pada cirri perusahaan perorangan;
- 21) PKL mempunyai jiwa "*entrepreneurship*" yang kuat.

Sedangkan menurut pendapat Julissar An-naf menyatakan dalam penelitiannya (dalam A. Widodo,2000:31), ada 12 karakteristik PKL. Karakteristik PKL tersebut adalah sebagai berikut ;

- 1) Pada umumnya bagi PKL, berdagang di kaki lima adalah sebagai mata pencaharian yang utama;
- 2) PKL pada umumnya tergolong dalam usia yang produktif;
- 3) Tingkat pendidikan mereka umumnya relatif rendah;
- 4) Sebagian besar mereka merupakan pendatang dari daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah di kota;
- 5) Mereka mulai berdagang sudah cukup lama;
- 6) Sebelum menjadi PKL mereka menjadi petani atau buruh;
- 7) Permodalan mereka umumnya sangat lemah dan omset penjualannya juga relatif kecil;
- 8) Umumnya mereka memiliki/mengusahakan modal sendiri dan belum ada hubungan yang baik dengan Bank;
- 9) Kurang mampu memupuk modal;
- 10) Umumnya mereka memperdagangkan bahan pangan, sandang dan kebutuhan sekunder;
- 11) Tingkat pendapatan mereka relatif rendah untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga di perkotaan;
- 12) Pada hakekatnya mereka telah terkena pajak dengan adanya retribusi maupun pungutan-pungutan tidak resmi.

Dari gambaran karakteristik pedagang kaki lima di atas dapat disimpulkan, bahwa pedagang kaki lima adalah pedagang yang memiliki modal dan omset yang kecil dengan latar pendidikan yang rendah, cenderung menempati ruang publik (bahu jalan, taman, trotoar) untuk berdagang, usia mereka umumnya berada pada usia produktif dan meskipun berjualan di lokasi yang tidak resmi mereka juga dikenai pungutan/retribusi meskipun sifatnya tidak resmi (suka rela).

2.1.4 Pola Aktivitas Pedagang Kaki lima

2.1.4.1 Lokasi dan Waktu Berdagang PKL

Berdasarkan studi yang dilakukan oleh Joedo (dalam Widjajanti, 2009:164) menyatakan bahwa penentuan lokasi yang diminati oleh sektor informal atau pedagang kaki lima adalah sebagai berikut ;

1. Terdapat akumulasi orang yang melakukan kegiatan bersama-sama pada waktu yrelatif sama, sepanjang hari;
2. Berada pada kawasan tertentu yang merupakan pusat-pusat kegiatan perekonomian kota dan pusat non ekonomi perkotaan, tetapi sering dikunjungi dalam jumlah besar;
3. Mempunyai kemudahan untuk terjadi hubungan antara pedagang kaki lima dengan calon pembeli, walaupun dilakukan dalam ruang yang relatif sempit;
4. Tidak memerlukan ketersediaan fasilitas dan utilitas pelayanan umum.

Mc.Gee dan Yeung (1977:108) menyatakan bahwa PKL beraglomerasi pada simpul-simpul pada jalur pejalan yang lebar dan tempat-tempat yang sering dikunjungi orang dalam jumlah besar yang dekat dengan pasar publik, terminal, daerah komersial. Pola berdagang PKL dalam berdagang menyesuaikan irama dan ciri kehidupan masyarakat sehari-hari. Penentuan periode waktu kegiatan PKL didasarkan juga pada kegiatan formal. Kegiatan keduanya adalah cenderung sejalan, meskipun pada waktu tertentu kaitan aktifitas antar keduanya lemah bahkan tidak ada hubungan langsung antara keduanya.

2.1.4.2 Jenis Dagangan PKL

Pedagang kaki lima dalam menentukan jenis dagangan yang dijual pada umumnya menyesuaikan dengan lingkungan di sekitar lokasi tempat pedagang kaki lima tersebut berdagang. Hal ini sesuai dengan pendapat Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83) yang menyatakan jenis dagangan pedagang kaki lima sangat dipengaruhi oleh aktifitas yang ada di sekitar kawasan pedagang tersebut beraktifitas. Contohnya adalah pada pedagang kaki lima di jalan Dewi Sartika (utara), dimana lokasinya dekat dengan pasar anyar sehingga jenis dagangan yang

dijual juga menyerupai dengan yang dijual di dalam pasar yaitu berupa sembako kebutuhan dapur sehari-hari, seperti sayur-sayuran, bumbu dapur, ikan basah, tahu-tempe, daging, dan lain-lain. Sedangkan di jalan Dewi Sartika bagian selatan karena lokasinya jauh dari pasar anyar maka jenis dagangannya pun tidak sama dengan jenis dagangan yang ada di dalam pasar. Lokasi di jalan Dewi Sartika bagian selatan berdekatan dengan perkantoran sehingga jenis dagangannya menyesuaikan dengan kebutuhan karyawan pada perkantoran tersebut yaitu; makanan dan minuman, jasa sol sepatu, koran dan majalah.

Mc. Gee dan Yeung (1977: 81) berdasarkan penelitiannya menyatakan, jenis dagangan pedagang kaki lima dapat dikelompokkan menjadi 4 (empat). Kelompok tersebut adalah sebagai berikut ;

1. Makanan yang tidak diproses dan semi olahan (*unprocessed and semi processed food*), makanan yang tidak diproses termasuk makanan mentah seperti ; buah-buahan, sayur-sayuran, sedangkan makanan semi proses adalah beras;
2. Makanan siap saji (*prepared food*), yaitu pedagang makanan dan minuman yang sudah dimasak;
3. Barang bukan makanan (*non food items*), kategori ini terdiri dari barang-barang dalam skala yang luas, mulai dari tekstil hingga obat-obatan;
4. Jasa (*Service*), terdiri dari beragam aktifitas seperti jasa perbaikan sol sepatu, dan tukang potong rambut. jenis komoditas ini cenderung menetap.

2.1.4.3 Sarana Fisik PKL

Mc. Gee dan Yeung (1977: 82-83) menyatakan, pada umumnya bentuk sarana dagang pada pedagang kaki lima di kota-kota Asia Tenggara sangat sederhana dan biasanya mudah untuk dipindah dan dibawa dari suatu tempat ke tempat yang lain. Sedangkan sarana fisik yang digunakan pedagang kaki lima menurut penelitian Waworoentoe (1973:24) antara lain adalah;

1. Pikulan/keranjang, bentuk sarana ini digunakan oleh para pedagang yang keliling (*mobile hawkers*) atau semi menetap (*semi static*). Hal ini dimaksudkan agar barang mudah dipindahkan ke suatu tempat;

2. Gelaran/alas, pedagang menggunakan alas untuk menggelar dagangannya. Alas yang digunakan berupa ; kain, tikar, terpal, kertas dan sebagainya;
3. Jongko/meja, bentuk sarana berdagang yang menggunakan meja/jongko baik yang beratap ataupun yang tidak beratap. Sarana ini biasanya digunakan PKL yang menetap;
4. Gerobak/kereta dorong, ini juga ada yang beratap ataupun tidak beratap. Biasa digunakan oleh PKL baik yang menetap maupun yang tidak menetap. Pada umumnya digunakan untuk menjajakan makanan, minuman dan rokok;
5. Warung semi permanen, terdiri dari beberapa gerobak yang diatur berderet yang dilengkapi dengan bangku-bangku panjang. Sarana ini menggunakan atap terpal atau plastic yang tidak tembus air. PKL dengan sarana ini adalah PKL yang menetap dan biasanya berjualan makanan dan minuman;
6. Kios, pedagang yang menggunakan bentuk sarana ini dikategorikan pedagang yang menetap, karena secara fisik tidak bisa dipindahkan. Biasanya merupakan bangunan semi permanen yang dibuat dari papan.

Masing-masing jenis bentuk sarana berdagang yang digunakan, memiliki ukuran yang berbeda-beda tergantung keinginan dan kebutuhan pedagang yang bersangkutan. Pada pedagang kaki lima di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika (utara) berdasarkan data survey, umumnya sarana yang digunakan untuk berdagang adalah berupa gelaran/alas dan jongko/meja, dengan rata-rata ukuran panjang x lebar adalah 1.42 x 1.54 (m). Hal ini dimaksudkan supaya pedagang yang bersangkutan dengan mudah dan cepat dapat mengemasi dagangannya atau berpindah tempat sesuai dengan kondisi dan situasi jika ada penertiban pedagang kaki lima.

2.1.4.4 Pola Penyebaran PKL

Mc. Gee dan Yeung (1977: 76) berpendapat ada dua faktor yang mempengaruhi pola penyebaran pedagang kaki lima yaitu ;

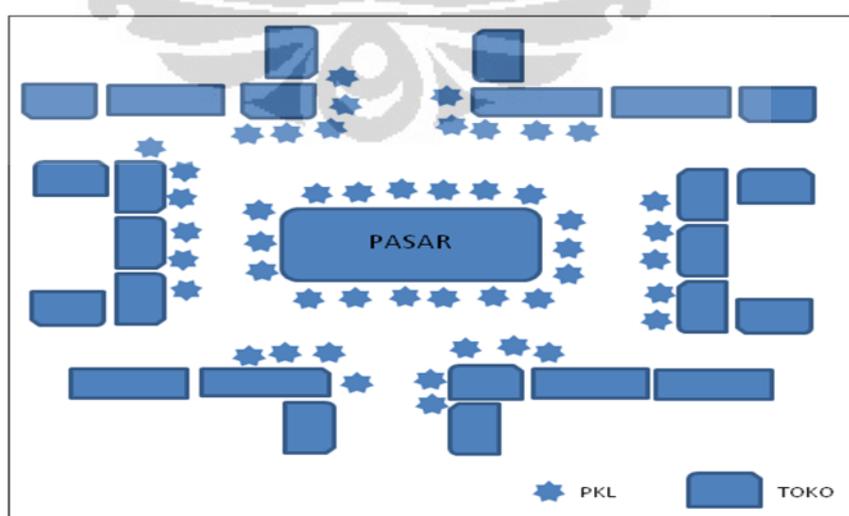
- 1) Aglomerasi, dimana aktivitas PKL selalu akan memanfaatkan aktivitas-aktivitas di sektor formal dan biasanya di pusat-pusat perbelanjaan menjadi salah satu daya tarik lokasi sektor informal untuk menarik konsumennya. PKL

menarik konsumen dengan cara berjualan berkelompok (*aglomerasi*). Para PKL cenderung melakukan kerjasama dengan pedagang PKL lainnya yang sama jenis dagangannya atau saling mendukung seperti penjual makanan dan minuman. Pengelompokan PKL merupakan salah satu daya tarik bagi konsumen, karena mereka dapat bebas memilih barang atau jasa yang diminati konsumen;

- 2) Aksesibilitas, para PKL lebih suka ber-lokasi di sepanjang pinggir jalan utama dan tempat-tempat yang sering dilalui pejalan kaki. Dengan demikian dagangan pedagang kaki lima dapat dilihat dengan mudah oleh para calon pembeli, sehingga peluang terjadinya transaksi jual beli lebih besar.

Pola penyebaran aktivitas PKL menurut Mc. Gee dan Yeung (1977: 37-38) dibagi menjadi dua pola, yaitu ;

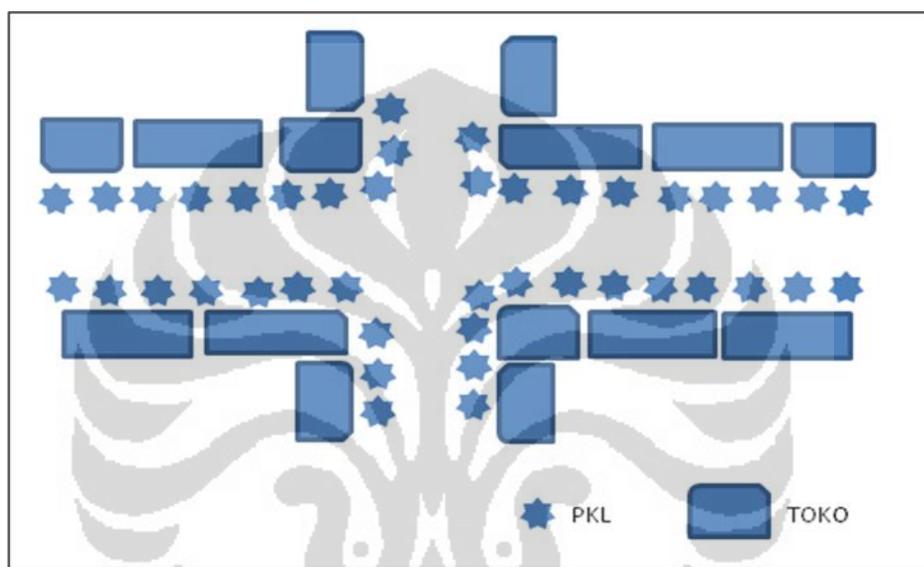
- 1) Pola penyebaran PKL secara mengelompok (*focus agglomeration*), pola ini biasanya terjadi pada ujung jalan, taman, lapangan, di sekitar pinggiran pasar umum atau ruang terbuka. Pola ini biasa terjadi pada pedagang yang mempunyai sifat yang sama. Pengelompokkan pedagang yang sejenis dan mempunyai kaitan akan memberikan keuntungan tersendiri bagi pedagang, karena hal ini punya daya tarik yang besar bagi calon pembeli. Pola mengelompok biasanya terjadi pada pedagang makanan dan minuman.



Gambar 2.1. Pola Penyebaran PKL secara mengelompok

Sumber : Mc. Gee dan Yeung (1977:37)

- 2) Pola penyebaran memanjang (*linier agglomeration*), pola penyebaran ini dipengaruhi oleh pola jaringan jalan. Pola penyebaran memanjang ini terjadi di sepanjang/pinggiran jalan utama atau jalan penghubung. Pola ini terjadi dengan pertimbangan kemudahan pembeli menghampirinya, sehingga mempunyai kesempatan besar untuk mendapatkan konsumen. Jenis komoditi yang biasa diperdagangkan adalah sandang/pakaian, kelontong, jasa reparasi, buah-buahan, rokok/obat-obatan, dan lain-lain.



Gambar 2.2 Pola Penyebaran PKL secara memanjang

Sumber : Mc. Gee dan Yeung (1977:37)

2.1.4.5 Pola Pelayanan PKL

Sedangkan pola pelayanan PKL menurut pendapat Mc. Gee dan Yeung (1977:82-83) dapat dikelompokkan menjadi tiga, yaitu ;

1. Unit PKL tidak menetap, ini ditunjukkan oleh sarana fisik perdagangan yang mudah dibawa. Pola pelayanan PKL ini ciri utamanya adalah bergerak dari satu tempat ke tempat lain (berkeliling). Pada umumnya sarana fisik perdagangan yang digunakan berupa gerobak, pikulan/keranjang, sepeda dan sebagainya;
2. Unit PKL setengah menetap, ciri utamanya adalah pada periode tertentu PKL ini menetap pada suatu lokasi, kemudian bergerak ke tempat lain ketika

waktu jualan selesai (pada waktu sore atau malam hari). Sarana fisik yang digunakan biasanya berupa kios beroda, jongko/kereta beratap;

3. Unit PKL menetap, ciri utamanya adalah PKL yang berjualan menetap pada suatu tempat tertentu dengan sarana fisik berdagang berupa kios beroda, jongko/kereta beratap.

2.2 Hasil Penelitian Terdahulu

Dalam Dari literature-literatur yang dihimpun, diperoleh beberapa hasil penelitian terdahulu yang berkaitan dengan pedagang kaki lima.

Naroth (1994) telah melakukan penelitian pedagang kaki lima dan corak lingkungan pasarnya di kawasan palmerah. Tipe penelitian ini adalah deskriptif dengan pendekatan kualitatif dan bersifat explanatory, sehingga memerlukan perumusan masalah, hipotesis dan kerangka analisis. Populasi penelitian ini meliputi 219 pedagang dan 200 konsumen dari 5 (lima) lokasi penelitian. Teknik pengumpulan data yang digunakan berupa observasi, kuesioner dan wawancara langsung. Dari penelitiannya disimpulkan antara lain modal dan omset pedagang kaki lima pada umumnya kecil dan tidak semua modal adalah milik sendiri tapi ada yang berupa barang konsinyasi (barang titipan), sebagian besar pedagang kaki lima (95.89%) berasal dari luar daerah, mayoritas pedagang kaki lima berada pada usia produktif dan latar belakang pendidikan yang rendah.

Parid (2003) telah melakukan penelitian mengenai respon pedagang kaki lima terhadap implementasi kebijakan penertiban di kota Bandung (studi kasus di jalan Merdeka). Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif, dengan tujuan agar dapat menganalisa dan menggambarkan fakta-fakta di lapangan mengenai implementasi kebijakan terhadap pedagang kaki lima dan respon pedagang terhadap kebijakan tersebut. Pengambilan sampel wawancara dilakukan dari pihak pedagang kaki lima dan dari pihak pemerintah kota Bandung. Dari hasil penelitiannya karakteristik PKL di jalan Merdeka menunjukkan ciri-ciri yang khas pedagang kaki lima, yaitu; berusia produktif, mayoritas berasal dari luar daerah, berpendidikan rendah, sarana fisik yang digunakan berupa gelaran/tikar dan meja kecil.

Ramli (1992) telah melakukan penelitian mengenai rusli. Metode penelitiannya menggunakan kuesioner terhadap 314 pedagang kaki lima yang tersebar di Jakarta. Dari hasil penelitiannya menyatakan sebagian besar pedagang kaki lima mempunyai latar belakang pendidikan yang rendah, dimana sebanyak 35.3% tidak sampai lulus SD, dan 23.5% hanya lulusan SD. Sebanyak 79.8% responden yang diteliti berasal dari luar daerah. Modal pada pedagang kaki lima umumnya berupa modal sendiri sedangkan modal yang berupa pinjaman lebih sedikit dibanding pedagang kaki lima yang menggunakan modal sendiri. Pada penelitiannya juga menyatakan bahwa yang menentukan besarnya pendapatan pedagang kaki lima adalah besarnya perputaran modal, sedangkan perputaran modal sangat tergantung kepada cepatnya barang terjual habis atau banyaknya pembeli yang berbelanja dari mereka. Maka hal ini berkaitan dengan strategisnya tempat berjualan para pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima untuk meningkatkan pendapatan tidak perlu melakukan pemupukan modal tapi dengan perputaran modal yang cepat, dimana hal ini bisa dicapai dengan berdagang di lokasi-lokasi yang strategis.

Darmabrata (2004) telah melakukan penelitian mengenai perencanaan strategis bagi pedagang kaki lima di Pasar Baru Bekasi. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dan kuantitatif. Dari penelitiannya dapat disimpulkan adalah bahwa pedagang kaki lima umumnya berusia produktif karena dengan usia produktif memungkinkan seseorang untuk melakukan aktivitas dengan mobilitas yang tinggi, kemampuan untuk menganalisis lingkungan serta penghitungan numerik yang teliti. Disimpulkan juga bahwa pedagang resmi (pedagang dengan izin pengelola pasar/di kios dalam pasar) dipastikan mendapatkan kewajiban berupa uang retribusi. Sedangkan pedagang tidak resmi (pedagang tanpa izin pengelola pasar/di luar pasar) biasanya menghindari kewajiban dan keterikatan dengan pengelola pasar.

Firdausy, C.M (1995) telah melakukan penelitian mengenai pengembangan sektor informal pedagang kaki lima di 4 (empat) kota yang meliputi Bandung, Yogyakarta, Semarang dan Surabaya. Penelitian ini salah satu tujuannya adalah untuk mengkaji dan membahas masalah-masalah yang dihadapi pedagang kaki lima di perkotaan, khususnya di Bandung, Yogyakarta, Semarang

dan Surabaya. Pendekatan yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan analisis ekonomi, sosiologi, antropologi dan lingkungan. Sumber data yang digunakan adalah hasil pertanyaan kuesioner kepada responden dan informasi dari para narasumber yang berkaitan dengan pedagang kaki lima yang meliputi PKL, ketua asosiasi dan perkumpulan PKL, instansi Pemda yang terkait serta kepala pasar. Jumlah sampel responden yang terkumpul dari empat kota penelitian adalah sebanyak 302 pedagang kaki lima. Teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis tabulasi silang, analisis non-parametrik (Chi-square) dan analisis deskriptif. Dari hasil penelitian menyatakan bahwa sebanyak 70% responden pedagang kaki lima belum ditata dengan baik, salah satu alasannya adalah biaya sewa kios/lokasi yang masih relatif mahal menjadi salah satu penyebab pedagang kaki lima tidak mau menempati lokasi yang telah ditetapkan untuk berdagang. Selain itu dari hasil penelitian sebanyak 11 % pedagang kaki lima menggunakan modal berupa barang konsinyasi (barang titipan), sedangkan 89% menggunakan modal kerja berupa uang sendiri atau pinjaman.

Arifianto (2006) telah melakukan penelitian mengenai kajian interaksi aktifitas pertokoan dan pedagang kaki lima pada trotoar di kawasan perdagangan Banjaran Kabupaten Tegal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Analisis yang digunakan adalah analisis distribusi frekuensi, analisis deskriptif dan analisis SWOT. Pengambilan data dilakukan dengan cara melakukan wawancara dengan pemilik toko dan PKL. Dari hasil penelitian ditemukan 2 (dua) karakteristik PKL di kawasan perdagangan Banjaran, yaitu ; yang pertama PKL baru yang tidak mampu membayar kios/los sebagai akibat mahalnya harga sebagai akibat pasar sudah di rehabilitasi pada tahun 1996, dan yang kedua adalah pedagang kaki lima yang sudah lama menjadi PKL (PKL murni). Hal ini terjadi setelah Pasar Banjaran selesai di renovasi, pedagang yang akan masuk ke pasar mengalami kesulitan karena harus membayar sewa loos dan kios yang harganya cukup tinggi yaitu sekitar Rp. 4 jutaan, akhirnya mereka tetap menempati trotoar dan bahu jalan. Jadi sebenarnya ada PKL yang ingin berjualan di dalam pasar, tetapi karena harga sewa kios/losnya tidak terjangkau bagi mereka maka mereka lebih memilih berjualan di bahu jalan (sebagai PKL).

Harsiwi (2000) telah melakukan analisis mengenai dampak krisis ekonomi terhadap keberadaan pedagang kaki lima yang berada di kawasan Malioboro, Yogyakarta. Penelitian ini menggunakan kuesioner yang diberikan kepada 200 responden pedagang kaki lima di kawasan Malioboro. Metode analisis data yang digunakan adalah metode persentase, pengujian perbedaan dengan metode chi-square dan uji-t. Dari penelitiannya menyatakan bahwa sebagian besar responden berusia produktif.

Widodo (2000) telah melakukan penelitian mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang kaki lima di kota Semarang. Faktor-faktor tersebut adalah faktor jenis dagangan, sarana transportasi yang digunakan, modal, umur, pendidikan, faktor kedekatan dengan tempat keramaian dan faktor kedekatan dengan tempat tinggal. Metode penelitian yang digunakan adalah metode survey jenis “*explanatory*” yaitu penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesa. Pengambilan sampel dilakukan pada suatu populasi di 11 (sebelas) lokasi dimana PKL terkonsentrasi, dengan menggunakan kuesioner sebagai alat pengumpul data. Pengambilan sampel dilakukan dengan menggunakan teknik sampel gugus bertahap, dimana masing-masing wilayah yang terdiri dari beberapa tempat konsentrasi PKL hanya 10% tempat konsentrasi PKL saja yang diambil sampelnya dari keseluruhan tempat konsentrasi PKL yang ada. Kemudian dari tempat konsentrasi PKL tersebut diambil sekitar 10% responden dari keseluruhan pedagang yang ada di lokasi tersebut. Analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif untuk memberikan gambaran karakteristik sosial dan ekonomi para PKL, serta analisis korelatif yang digunakan untuk mengetahui ada tidaknya hubungan antara beberapa variabel. Hasil penelitian menunjukkan 56.3% PKL merupakan pendatang (*migran*) ke kota Semarang. Lebih 50% responden pedagang kaki lima berada pada usia produktif. Sebanyak 62.3% responden tidak berhasil menamatkan SLTP (berlatar belakang pendidikan rendah).

2.3 Perumusan Hipotesis

Hipotesis dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut ;

- 1) Besarnya omset berpengaruh negatif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 2) Lamanya pendidikan formal berpengaruh negatif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 3) Cepatnya perputaran modal berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 4) Besarnya retribusi (pungutan) berpengaruh negatif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 5) Asumsi terhadap harga sewa kios/los berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 6) Usia produktif berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 7) Asal daerah pedagang berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 8) Asal/sumber modal pedagang berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang
- 9) Asumsi lokasi strategis (banyak pembeli) berpengaruh positif signifikan terhadap pedagang untuk menempati bahu jalan dalam berdagang.

2.4 Kerangka Berpikir Pemecahan Masalah

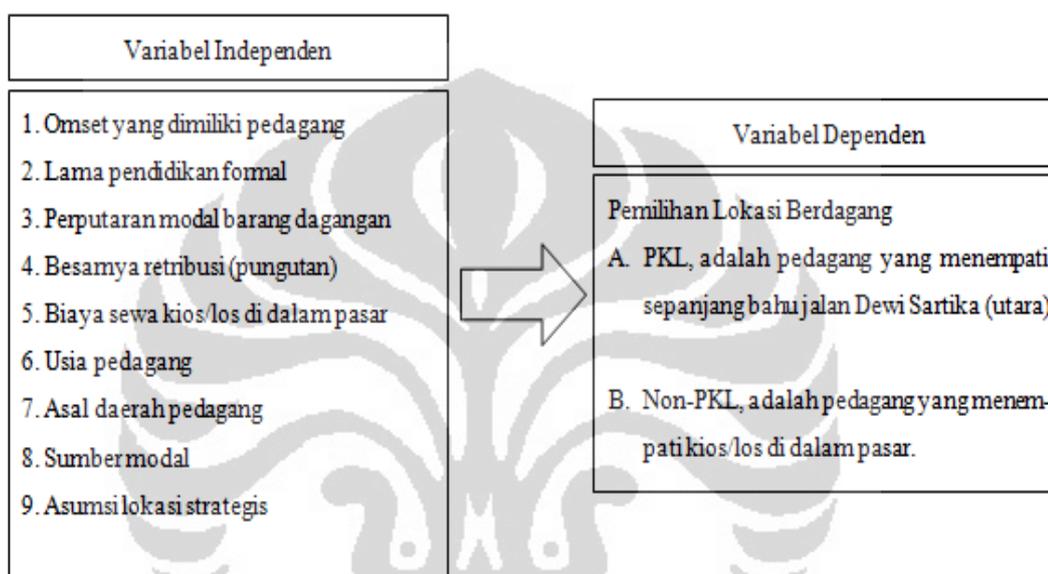
Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang untuk menempati bahu jalan dibanding berjualan di kios dalam pasar anyar kota Bogor. Dengan mempertimbangkan kerangka teoritis yang sudah dijelaskan sebelumnya serta hasil-hasil dari penelitian terdahulu maka variabel-variabel independen yang digunakan untuk membentuk model yang mempengaruhi pedagang kaki lima menempati bahu jalan adalah sebagai berikut;

- 1) Omset pedagang. Variabel ini dimasukkan ke dalam model sehubungan dengan adanya penelitian Naroht (1994), yang menyatakan bahwa omset pedagang kaki lima pada umumnya adalah kecil. Hal ini untuk mengetahui apakah kecilnya omset mempengaruhi pedagang kaki lima untuk menempati bahu jalan.

- 2) Latar belakang pendidikan pedagang. Variabel ini dimasukkan kedalam model berdasarkan penelitian Ramli (1992), Naroht (1994), Widodo (2000) dan Parid (2003) bahwa latar belakang pendidikan pedagang kaki lima sebagian besarnya adalah rendah.
- 3) Cepat perputaran modal. Variabel ini masuk ke dalam model berdasarkan penelitian Ramli (1992) bahwa yang menentukan besarnya pendapatan pedagang kaki lima adalah cepatnya perputaran modal. Hal ini dijadikan variabel karena mengindikasikan perputaran modal pada pedagang kaki lima menjadi salah satu yang menarik dan alasan pedagang untuk berjualan di sepanjang bahu jalan.
- 4) Besarnya retribusi (pungutan). Variabel ini dimasukkan ke dalam model sehubungan penelitian Darmabrata (2004) bahwa pedagang resmi (pedagang dengan ijin pengelola pasar/di kios dalam pasar) dipastikan mendapatkan kewajiban berupa uang retribusi. Sedangkan pedagang tidak resmi (pedagang tanpa ijin pengelola pasar/ PKL di luar pasar) biasanya menghindari kewajiban dan keterikatan dengan pengelola pasar.
- 5) Asumsi tingginya harga sewa kios/los. Variabel ini dimasukkan kedalam model berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Firdausy, C.M (1995) dan Arifianto (2006) bahwa biaya sewa kios/los yang masih relatif mahal menjadi salah satu penyebab pedagang memilih berjualan di bahu jalan sebagai PKL dari pada berjualan di kios dalam pasar.
- 6) Usia produktif. Variabel ini dimasukkan kedalam model berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Naroht (1994), Harsiwi (2000), Parid (2003) dan Darmabrata (2004) menyatakan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima berada pada usia produktif (*prime age*).
- 7) Asal daerah pedagang. Variabel ini dimasukkan ke dalam model sehubungan penelitian yang dilakukan oleh Ramli (1992), Naroht (1994), Parid (2003) dan Widodo (2000) menyatakan bahwa mayoritas pedagang kaki lima adalah pendatang dari luar daerah (perantau).
- 8) Asal/sumber modal pedagang. Variabel ini dimasukkan ke dalam model berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ramli (1992), Firdausy, C.M (1995) dan Naroht (1994) menyatakan bahwa sebagian besar pedagang

kaki lima menggunakan modal dari uang sendiri dan sebagian kecilnya menggunakan modal berupa barang konsinyasi (barang titipan).

- 9) Asumsi lokasi strategis (banyak pembeli). Variabel ini dimasukkan kedalam model berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Ramli (1992) yang menyatakan lokasi strategis pedagang kaki lima dapat meningkatkan pendapatan pedagang yang bersangkutan.



Gambar 2.3. Variabel-variabel Independen dan Dependen Pada Model

BAB 3

METODE PENELITIAN

3.1 Pendekatan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang menempati sepanjang bahu jalan Dewi Sartika utara dibanding berjualan di kios dalam pasar Anyar kota Bogor. Dengan menggunakan model regresi diharapkan dapat untuk melihat pengaruh dari variabel-variabel independen (bebas) terhadap variabel dependen (terikat). Salah satu model regresi adalah *binary probability model*, dimana model ini digunakan jika variabel dependennya (terikat) berupa data kategori/dikotomi. Model logit adalah termasuk dalam *binary probability model*.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Analisis yang digunakan antara lain adalah sebagai berikut ;

- 1) Analisis ekonometrika dengan model persamaan logit. Penggunaan model persamaan logit dalam penelitian ini didasarkan pada pertimbangan sebagai berikut ;
 - a. Variabel dependen (variabel terikat) dalam model yang dibangun di penelitian ini merupakan data kategori atau dikotomi (bukan bersifat kuantitatif)
 - b. Variabel independen (variabel bebas) dalam model yang dibangun merupakan campuran antara variabel kontinyu (metrik) dan kategorial (non metrik), sehingga asumsi multivariate normal distribution (data terdistribusi normal) tidak dapat terpenuhi. Hal ini ditunjukkan dari hasil pengujian normalitas data menggunakan uji Jarque-Bera menyatakan data tidak terdistribusi normal (hasil pada lampiran).

Data yang tidak terdistribusi normal dapat dianalisa dengan menggunakan model logit (*logistic regression*). Hal ini seperti yang dikemukakan Ghazali (2009) yang menyatakan multivariate normal distribution tidak dapat terpenuhi jika variabel independen (variabel bebas) terdiri dari variabel kontinyu dan kategorial, sehingga

analisisnya menggunakan *logistic regression* dimana tidak mengharuskan asumsi normalitas data pada variabel bebasnya. Model logit pada prinsipnya adalah suatu model untuk melihat peluang/kemungkinan terjadinya variabel terikat yang dapat diprediksi dari variabel-variabel bebasnya. Dari model logit akan dapat diketahui seberapa besar kemungkinan keputusan yang dipilih dan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi setiap pilihan keputusan tersebut. Dengan demikian model logit dapat menghasilkan nilai probabilitas dari suatu peristiwa tertentu. Fungsi distribusi logistik berdasarkan Gujarati (2004:595-597) dapat dinyatakan sebagai berikut ;

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_i)}} \quad (3.1)$$

atau

$$P_i = E(Y = 1 | X_i) = \frac{1}{1 + e^{-Z_i}} = \frac{e^Z}{1 + e^Z} \quad (3.2)$$

dimana

$$Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_i \quad (3.3)$$

Y = variabel terikat biner ($Y= 1$ dan $Y=0$)

X_1, X_2, \dots, X_i = variabel bebas

$\beta_0, \beta_1, \dots, \beta_t$ = parameter koefisien regresi model logit

Jika P_i adalah probabilitas terjadinya suatu peristiwa, maka probabilitas tidak terjadinya suatu peristiwa adalah ;

$$1 - P_i = \frac{1}{1 + e^{Z_i}} = \frac{e^{-Z_i}}{1 + e^{-Z_i}} \quad (3.4)$$

Rasio antara P_i dan $1 - P_i$ adalah ;

$$\frac{P_i}{1 - P_i} = \frac{1}{e^{-Z_i}} = e^{Z_i} \quad (3.5)$$

$\frac{P_i}{1 - P_i}$ merupakan *odds ratio*, yaitu perbandingan antara probabilitas terjadinya

suatu peristiwa dengan probabilitas tidak terjadinya suatu peristiwa.

Bila odd di-*log*-kan, maka akan di peroleh *log odd* sebagai berikut ;

$$L_i = \ln (P_i / 1 - P_i) = Z_i = \beta_0 + \beta_1 X_i \quad (3.6)$$

Berikut ini ada tujuh hal yang perlu diperhatikan pada model logit (L) berdasarkan Gujarati (2004:596-597) ;

- a. Nilai P berada di antara 0 dan 1, sehingga nilai L (logit atau *log odd*) berada di antara $-\infty$ dan ∞ . Dengan demikian nilai L tidak terbatas meskipun nilai P di antara 0 dan 1.
- b. Nilai L linier dalam X, tetapi probabilitas (P) tidak linier dalam X. Hal ini berbeda pada LPM (linier probability model) dimana probabilitas meningkat secara linier terhadap X.
- c. Variabel bebas (X) yang dimasukkan pada model tidak dibatasi (boleh lebih dari satu) asalkan sesuai dengan teori keilmuan yang mendasari.
- d. Pada L (logit) nilainya positif, artinya kemungkinan terjadinya suatu peristiwa akan meningkat sebanyak 1 satuan jika nilai variabel bebas (X) meningkat. Pada L (logit) nilainya negatif, artinya kemungkinan terjadinya suatu peristiwa akan menurun jika nilai variabel bebas (X) meningkat.
- e. Nilai β_0 dan β_1 adalah slope ukuran perubahan logit untuk setiap unit perubahan pada X (variabel bebas). Pada β_0 menunjukkan intersep/konstanta yang menyatakan nilai L (log odd) pada saat semua variabel bebas nilainya sama dengan nol. Pada β_1 menunjukkan nilai koefisien dari variabel bebas (X).

- f. Jika diketahui nilai suatu variabel, maka yang diestimasi bukan variabel yang memungkinkan suatu peristiwa akan terjadi, tapi yang diestimasi adalah probabilitas suatu peristiwa tersebut akan terjadi.
- g. Model Logit mengasumsikan rasio logit (log odd) mempunyai hubungan yang linier terhadap variabel bebas (X), sedangkan pada Linear Probability Model (LPM) mengasumsikan probabilitas (P) mempunyai hubungan yang linear terhadap variabel bebas (X).

Nachrowi (2005) menyatakan bahwa dalam mengestimasi parameter koefisien regresi biasa, digunakan metode OLS yang meminimalkan deviasi dari observasi sehingga *error* dapat diminimalisir. Sedangkan dalam mengestimasi parameter koefisien pada regresi logistik (model logit) yang digunakan adalah metode maksimum likelihood. Metode maksimum likelihood adalah mencari nilai konstanta tertentu yang memungkinkan diperolehnya nilai observasi *Y* yang paling besar.

- 2) Analisis Deskriptif, yaitu dengan mendeskripsikan atau menggambarkan data-data penelitian yang telah diperoleh, baik berupa data primer yang merupakan hasil wawancara dengan responden, juga data sekunder yang didapatkan dari instansi terkait. Analisis deskriptif dilakukan dengan menyajikan data dalam bentuk grafik maupun tabel. Metode deskriptif dipilih agar dapat lebih memberikan penjelasan mengenai karakteristik PKL dan Non-PKL yang ada di lapangan serta dapat mendukung analisis yang dilakukan secara ekonometrika.

3.2 Perumusan Model Persamaan Logit

Berdasarkan variabel-variabel dependen dan independen yang telah dijelaskan pada bab sebelumnya, maka model persamaan logit yang dibangun dapat dirumuskan sebagai berikut ;

$$Li = \ln (Pi / 1 - Pi) = Zi \quad (3.7)$$

$$\begin{aligned}
\text{PKL} = & \beta_{10} + \beta_{11} \text{ Omset} + \beta_{12} \text{ Lama Pendidikan Formal} + \beta_{13} \text{ Perputaran modal} \\
& + \beta_{14} \text{ Retribusi} + \beta_{15} \text{ Dummy Harga Sewa Kios} + \beta_{16} \text{ Dummy Usia} \\
& \text{Produktif} + \beta_{17} \text{ Dummy Asal} + \beta_{18} \text{ Dummy Asal Modal} + \beta_{19} \text{ Dummy} \\
& \text{Lokasi Strategis} + \varepsilon_1
\end{aligned} \tag{3.8}$$

dimana PKL adalah pedagang kaki lima yang menempati bahu jalan Dewi Sartika Utara dengan jenis dagangan sembako (kebutuhan dapur).

3.3 Definisi Operasional dan Pengukuran

Pendefinisian operasional perlu dilakukan agar variabel-variabel yang telah ditetapkan dapat memberikan gambaran secara umum pada model persamaan logit yang dibangun. Berikut adalah pendefinisian operasional dari variabel yang digunakan dalam penelitian ini;

1) Variabel Dependen (Variabel Terikat)

Y : Lokasi yang ditempati pedagang

- Y = Pedagang yang menempati bahu jalan (PKL)
- Y = Pedagang yang menempati kios dalam pasar (Non-PKL)

2) Variabel Independen (Variabel Bebas)

- a. Besarnya omset yang dimiliki pedagang (OMSET). Variabel ini diukur dalam satuan ratusan ribu rupiah, dan mencerminkan kemampuan pedagang terhadap modal yang dimiliki.
- b. Lamanya pendidikan formal yang telah diselesaikan pedagang (PDDK). Variabel ini diukur dalam satuan tahun, dan menyatakan tingkat pendidikan formal mulai dari tingkat sekolah dasar yang telah diselesaikan oleh pedagang.
- c. Cepatnya perputaran modal yang dialami pedagang (PTRMODAL). Variabel ini diukur dalam satuan puluhan persen, dan menyatakan tingkat keberhasilan pedagang dalam menjual dagangannya rata-rata dalam sehari.
- d. Besarnya retribusi (pungutan) yang dibayar pedagang (RETRIBUSI). Variabel ini diukur dalam satuan ribuan rupiah, hal ini mencerminkan biaya operasional yang harus dikeluarkan oleh pedagang untuk dapat berjualan di lokasi yang ditempati sekarang.

- e. Asumsi terhadap harga sewa kios/los (HRGBTJK). Merupakan variabel dummy yang menyatakan asumsi/pendapat pedagang terhadap harga sewa kios/los di dalam pasar. Variabel dummy ini bernilai satu jika asumsi pedagang harga sewa kios/los masih relatif mahal, dan bernilai nol untuk asumsi yang sebaliknya.
- f. Usia produktif pedagang (USTAMA). Merupakan variabel dummy yang menyatakan usia pedagang masuk dalam kategori usia produktif. Variabel dummy ini bernilai satu jika usia pedagang masuk dalam kategori usia produktif, dan bernilai nol jika sebaliknya.
- g. Asal daerah pedagang (ASAL). Merupakan variabel dummy yang menyatakan asal daerah pedagang. Variabel dummy ini bernilai satu jika pedagang berasal dari luar daerah, dan bernilai nol jika sebaliknya.
- h. Asal/sumber modal pedagang (ASMOL). Merupakan variabel dummy yang menyatakan asal/sumber modal yang digunakan untuk berdagang. Variabel dummy ini bernilai satu jika modal yang digunakan berasal dari modal milik sendiri, dan bernilai nol jika modal yang digunakan berasal dari pinjaman/titipan barang orang lain (konsinyasi).
- i. Asumsi lokasi strategis (LOKSTRA). Merupakan variabel dummy yang menyatakan asumsi/pendapat pedagang terhadap perbandingan lokasi yang strategis antara di PKL atau di Non-PKL. Variabel dummy ini bernilai satu jika asumsi pedagang menyatakan lokasi di PKL lebih strategis, dan bernilai nol untuk asumsi yang sebaliknya.

Untuk membantu analisis ekonometrika, dilakukan analisis deskriptif dengan menggunakan indikator-indikator sebagai berikut ;

- Kesadaran pedagang bahwa berjualan di sepanjang bahu jalan sebenarnya tidak diperbolehkan.
- Kesadaran pedagang bahwa berjualan di sepanjang bahu jalan mengakibatkan kemacetan.
- Kesadaran pedagang bahwa retribusi/pungutan adalah kewajiban yang harus dibayar oleh pedagang.
- Kesadaran pedagang terhadap penegakan peraturan daerah. Pedagang menyadari bahwa jika penegakan peraturan daerah mengenai PKL rendah,

maka ketaatan pedagang untuk tidak berjualan di sepanjang bahu jalan menjadi rendah.

- Kesadaran pedagang terhadap adanya resiko/konsekwensi apabila berdagang di sepanjang bahu jalan.
- Persepsi pedagang mengenai kesesuaian antara besarnya retribusi yang dibayarkan dengan fasilitas yang didapatkan pedagang.
- Persepsi pedagang mengenai kemudahan persyaratan yang harus dipenuhi pedagang untuk bisa berdagang di kios dalam pasar.
- Persepsi pedagang terhadap tindakan aparat berwenang dalam melakukan penertiban pedagang kaki lima.
- Persepsi pedagang mengenai harga kios/los di kios dalam pasar.

3.4 Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang dipakai pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Marzuki (dalam Dwiyanti, 2005:17) data sekunder adalah data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, tapi diambil dari perusahaan atau organisasi, surat kabar dan majalah, website ataupun publikasi lainnya. Data sekunder didapatkan dari Pemkot Bogor berupa data survey/mapping tentang pedagang kaki lima di kota Bogor tahun 2010. Sedangkan data primer adalah data yang didapatkan dengan cara wawancara langsung kepada responden dan wawancara dengan menggunakan kuesioner sebagai panduan. Responden yang diwawancarai adalah responden dari Pemkot Bogor dan responden pedagang yang berjualan di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika utara (PKL) dan pedagang yang berjualan di kios dalam pasar anyar kota Bogor.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian di lokasi penelitian ada beberapa langkah yang dilakukan penulis dalam rangka pengumpulan data. Langkah-langkah tersebut adalah sebagai berikut ;

- 1) Pengamatan langsung

Penulis melakukan pengamatan secara langsung di lokasi penelitian. Hal ini dilakukan untuk mendapatkan gambaran dan data yang utuh dan objektif.

2) Wawancara

Penelitian ini menggunakan metode wawancara langsung dan wawancara dengan panduan kuesioner. Wawancara langsung dilakukan terhadap responden dari instansi pemkot Bogor yang terkait dengan permasalahan PKL dan Non-PKL, hal ini dilakukan pada minggu ke-4 di bulan Juni 2011 dan minggu ke-2 di bulan Juli 2011. Untuk wawancara dengan panduan kuesioner dilakukan terhadap responden pedagang kaki lima dan pedagang Non-PKL, yang dilakukan dari minggu ke 4 bulan Juni 2011 sampai minggu ke 3 bulan Juli 2011.

3) Studi pustaka

Yang dilakukan pada tahap ini adalah mempelajari dan mengutip teori-teori atau konsep dari sejumlah literatur, antara lain ; buku, jurnal, majalah serta karya ilmiah lain yang relevan dengan permasalahan penelitian.

3.6 Teknik Pengambilan Sampel

Dalam penelitian ini populasinya adalah pedagang kaki lima di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika utara dan pedagang Non-PKL yang berdagang di kios dalam Pasar Anyar kota Bogor. Teknik pengambilan sampel mengacu pada pendapat Irawan (1999:73) yang menyatakan bahwa sampel adalah wakil atau sebagian dari populasi. Sedangkan jumlah sampel yang harus diambil Irawan (1999:183) berpendapat bila populasi ≤ 100 maka sampel harus diambil semua, sedangkan bila populasinya ≥ 100 maka minimal sampel yang harus diambil adalah 25% – 30%. Pendapat yang sama juga dikemukakan oleh Arikunto (2006:140) yang menyatakan bahwa jika populasi kurang dari 100 orang, maka jumlah sampelnya diambil keseluruhan tetapi jika populasinya lebih besar dari 100 orang maka sampel bisa diambil sebanyak 10-15% atau 15-25% dari jumlah populasinya.

Pengambilan sampel PKL dilakukan pada pedagang di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika utara, dimana jenis dagangannya adalah sama dengan jenis

dagangan Non-PKL yang berjualan di kios dalam pasar Anyar, yaitu berupa sembako kebutuhan sehari-hari (jenis yang umum diperdagangkan pada pasar tradisional). Sedangkan besarnya sampel sesuai dengan acuan yang telah disebutkan diatas dapat dilihat pada tabel 3.1.

Tabel 3. 1. Populasi dan Sampel Responden

Responden	Populasi	% Sampel	N sampel
PKL sembako di jl. Dewi Sartika Utara	170	30%	51 Pedagang
Non-PKL sembako di kios dalam pasar	200	25%	50 Pedagang

Sumber : Data Sekunder dan Primer, diolah

Dengan mengacu teknik pengambilan sampel di atas maka jumlah sampel yang diambil pada responden PKL sebanyak 51 pedagang dan jumlah sampel yang diambil pada pedagang di kios dalam pasar diambil sebanyak 50 pedagang telah memenuhi syarat.

3.7 Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Pengolahan dan analisis data menggunakan bantuan *software Eviews 6.0*. Estimasi yang digunakan dalam analisis regresi logistik untuk mendapatkan model terbaik adalah menggunakan metode *maximum likelihood*. Hasil yang didapatkan selanjutnya diuji dengan pengujian-pengujian sebagai berikut ;

- 1) Uji kriteria ekonomi, yaitu menguji tanda koefisien dari hasil (out put) olah data pada model persamaan logit dengan menggunakan *software Eviews 6.0*. Apakah koefisien sesuai dengan teori yang mendasarinya.
- 2) Uji partial (uji Wald), yaitu uji terhadap hipotesis null bahwa masing-masing *slope* koefisien bernilai nol. Statistik W mengikuti distribusi khi kuadrat (X^2) dengan derajat bebas 1.

Hipotesis: $H_0 : \beta_i = 0$, artinya variabel bebas (variabel independen) tidak mempengaruhi variabel terikat (variabel dependen pada taraf X)

$H_1 : \beta_i \neq 0$, artinya variabel bebas (variabel independen) secara signifikan mempengaruhi variabel terikat (variabel dependen pada taraf X)

Secara statistik uji wald didefinisikan sebagai berikut ;

$$W_j = \frac{\beta_i^2}{SE(\beta_i)^2} \quad (3.9)$$

Jika $W \text{ stat} > X^2$ (df=1, $\alpha = 0.05$) : H_0 akan ditolak

Jika $\text{Prob.} (Z \text{ Stat}) < \alpha$ (0.05) : H_0 akan ditolak dan H_1 akan diterima

Dimana β_i^2 adalah penduga dari β_i dan $SE(\beta_i)^2$ adalah penduga standar error dari β_i . Dijelaskan oleh Hosmer dan Lemeshow (dalam Agung P.U, Jurnal Organisasi dan Manajemen, Vol.2, No.1, Maret 2006:21–34) bahwa statistik uji wald mengikuti sebaran normal baku, sehingga H_0 akan ditolak jika nilai $W < Z_{\alpha/2}$ atau $W > Z_{1-\alpha/2}$. Jika H_0 ditolak maka artinya β_i signifikan dan dapat disimpulkan variabel bebas (X_i) berpengaruh terhadap variabel terikat (Y).

3) Untuk mengetahui pengaruh seluruh variabel bebas di dalam model secara bersama-sama digunakan hipotesis (Hosmer dan Lemeshow, 1989), dikenal juga sebagai uji keseluruhan model (uji G), atau LR statistic test yaitu uji terhadap hipotesis null bahwa semua *slope* koefisien bernilai nol. Statistik G mengikuti distribusi khi kuadrat (X^2) dengan derajat bebas 1, Jika $G > X_{\alpha}^2$ hipotesis null (H_0) akan ditolak, artinya model mampu menjelaskan perilaku dari variabel terikat (variabel dependen) pada tingkat α (0.05).

Hipotesisnya :

$H_0 : \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \dots \beta_i = 0$

$H_1 : \text{minimal ada satu } \beta_i \neq 0, \text{ dimana } i = 1,2,3,\dots p.$

Statistik uji G di definisikan sebagai berikut ;

$$G = -2 \ln \frac{L_o}{L_p} \quad (3.10)$$

dimana ;

L_o : fungsi kemungkinan (likelihood) tanpa variabel bebas (peubah penjelas)

L_p : fungsi kemungkinan (likelihood) dengan variabel bebas (peubah penjelas)

- 4) Untuk mengetahui nilai koefisien determinasi logit digunakan statistic McFadden R-Squared ($R^2_{McFadden}$) yaitu indeks perbandingan likelihood yang dihitung dengan rumus restricted log likelihood (L_o). Nilai ini serupa dengan R^2 pada model regresi linier yang digunakan untuk mengukur goodness of fit dari model yaitu untuk mengukur kekuatan hubungan antara variabel dependen dengan variabel independen. Nilai $R^2_{McFadden}$ terletak antara 0 dan 1.

BAB 4

ANALISIS HASIL

4.1 Karakteristik Responden

Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) di kota-kota besar umumnya menjadi permasalahan tersendiri yang sulit dipecahkan. Di satu sisi lokasi PKL cenderung menempati bahu jalan, trotoar ataupun jalur hijau sehingga mengganggu kenyamanan pengguna jalan. Kecenderungan lokasi berdagang PKL juga dikemukakan oleh McGee & Yeung (1977 :63-64) menyatakan 4 kecenderungan lokasi PKL yang salah satunya adalah dipinggir jalan dan pintu masuk pasar dimana banyak pejalan kaki yang melewatinya. Hal ini adalah salah satu alasan PKL selalu dijadikan penyebab permasalahan di perkotaan. Di sisi lain pilihan menjadi PKL adalah satu-satunya yang bisa dilakukan untuk bisa bertahan hidup, sebab pada umumnya PKL mempunyai latar belakang pendidikan yang rendah dan dengan modal terbatas. Ini sesuai dengan karakteristik PKL yang dikemukakan oleh Firdausy, C. M. (1995) yang menyatakan bahwa karakteristik PKL meliputi ;

- 1) Aspek ekonomi; dimana PKL merupakan kegiatan ekonomi skala kecil dengan modal relative minim.
- 2) Aspek sosial budaya; dimana sebagian besar pelaku berpendidikan rendah dan kaum migrant (pendatang).
- 3) Aspek lingkungan ; dimana kurang memperhatikan kebersihan dan berlokasi di tempat yang padat lalu lintas.

Gambaran karakteristik responden pada penelitian ini secara umum berdasarkan usia, asal daerah, latar belakang pendidikan formal dan jenis kelamin dapat dilihat pada tabel 4.1. Rata-rata responden Pedagang kaki lima (PKL) berusia 39.9 tahun, dengan usia termuda adalah 17 tahun dan usia tertua adalah 80 tahun. Sedangkan rata-rata usia responden Pedagang di Kios dalam pasar adalah 40.66 tahun dengan usia termuda adalah 22 tahun dan usia tertua adalah 62 tahun. Sebagian besar usia Pedagang kaki lima (PKL) dan pedagang di Kios dalam pasar

(non-PKL) berada pada usia produktif yaitu 25 sampai 54 tahun, dalam Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia Vol. 14, 1999 kelompok usia ini disebut juga sebagai usia utama kerja (prime age).

Tabel 4.1. Prosentase Responden PKL dan Non-PKL berdasarkan karakteristik

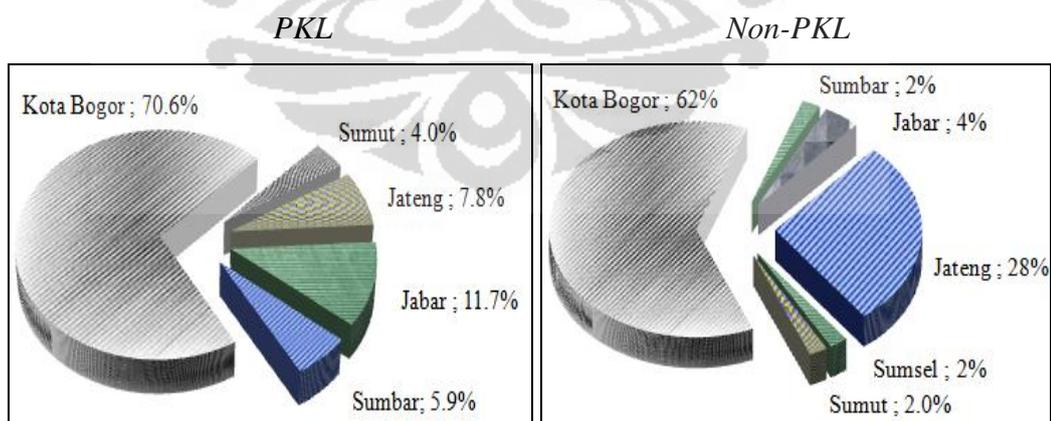
No.	Karakteristik	Prosentase Responden	
		Pedagang kaki lima	Pedagang Non-PKL
1.	Usia		
	16 – 24 tahun	7.8%	6%
	25 – 35 tahun	35.3%	28%
	36 – 45 tahun	25.5%	30%
	46 – 54 tahun	17.6%	30%
	55+ tahun	13.8%	6%
	Jumlah	100%	100%
2.	Asal daerah		
	Luar kota	29.4%	38%
	Dalam kota	70.6%	62%
	Jumlah	100%	100%
3.	Latar Belakang Pendidikan		
	Tidak tamat SD	5.9%	0%
	Tamat SD	51%	34%
	Tamat SMP	23.5%	8%
	Tamat SMA	19.6%	46%
	Tamat Diploma/Sarjana	0%	12%
	Jumlah	100%	100%
4.	Jenis Kelamin		
	Laki-laki	80.4%	74%
	Perempuan	19.6%	26%
	Jumlah	100%	100%

Sumber : Data Primer, diolah

Dari tabel 4.1 menunjukkan sebagian besar pedagang non-PKL (sebanyak 90%) berada pada kelompok usia ini, sedangkan pada pedagang PKL yang masuk dalam usia produktif sebanyak 78.4%. Usia produktif memungkinkan seseorang untuk melakukan aktivitas dan mobilitas yang tinggi, kemampuan untuk menganalisis lingkungan serta penghitungan numerik yang teliti (Pramudita Darmabrata,2004:63). Kondisi ini juga diperlukan pedagang kaki lima dalam melakukan aktifitas perdagangan di sepanjang bahu jalan yang mana bukan merupakan tempat yang ideal dan nyaman untuk berdagang.

Berdasarkan asal daerah, sebagian besar pedagang kaki lima (sebanyak 70.6%) dan pedagang kios di dalam pasar (sebanyak 62%) berasal dari dalam kota Bogor. Sedangkan sisanya berasal dari luar kota Bogor. Dari hasil penelitian, responden yang berasal dari luar kota Bogor secara umum dapat di kelompokkan menjadi 3 daerah asal yaitu;

- 1) Responden yang berasal dari Jawa Tengah, meliputi : Solo, Wonogiri, Boyolali, Semarang, Pekalongan, dan Klaten.
- 2) Responden yang berasal berasal dari Jawa Barat, meliputi : Cianjur dan sukabumi.
- 3) Sedangkan dari luar Jawa, meliputi : Padang (Sumbar) dan Medan, Karo (Sumut), Palembang (Sumsel).



Gambar 4. 1. Prosentase Asal Daerah PKL dan Non-PKL

Sumber : Data Primer, diolah

Dari data ini menunjukkan bahwa sebagian besar PKL adalah berasal dari dalam kota Bogor sendiri dan hanya sebageian kecil saja pedagang kaki lima yang

berasal dari luar daerah. Pedagang kaki lima dari luar daerah, yang terbanyak adalah berasal dari sekitar kota Bogor dengan prosentase sebesar 11.7%, sedangkan untuk pedagang Non-PKL berasal dari luar daerah yang terbanyak adalah berasal dari Jawa Tengah sebesar 28%.

Latar belakang pendidikan Pedagang kaki lima sebagian besar adalah tamatan sekolah dasar (SD) yaitu sebanyak 51%, untuk latar belakang pendidikan tertinggi PKL sampai tingkat Sekolah Menengah Atas (SLTA) sebanyak 19.6%, sedangkan latar belakang pendidikan terendah adalah pernah sekolah dasar tapi tidak sampai tamat sebanyak 5.9%.. Khusus responden Pedagang di Kios dalam pasar, sebagian besar latar belakang pendidikannya adalah tamat Sekolah Menengah Atas (SLTA) yaitu sebanyak 46%, untuk latar belakang pendidikan tertinggi adalah lulus sarjana/diploma sebanyak 12%, sedangkan latar belakang pendidikan terendah adalah tamatan SMP sebanyak 8%, Jika di kalkulasikan dengan tahun maka sebagian besar pedagang kaki lima menyelesaikan pendidikan formal selama 6 tahun. Sedangkan untuk pedagang di Kios dalam pasar sebagian besar menyelesaikan pendidikan formalnya selama 12 tahun. Dengan demikian latar belakang pendidikan sebagian besar PKL lebih rendah dibanding latar belakang sebagian besar pedagang di kios pasar (Non-PKL).

Pada tabel 4.1 ditunjukkan sebagian besar (80.4%) pedagang kaki lima adalah berjenis kelamin laki-laki juga pada pedagang di kios dalam pasar sebagian besar berjenis kelamin laki-laki yaitu sebanyak 74%. Dengan demikian dapat diindikasikan bahwa berdagang adalah sebagai mata pencaharian pokok bagi PKL. Jadi meskipun pendapatan sebagai PKL relatif kecil tapi diupayakan bisa memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, hal ini karena tidak ada pilihan lain bagi PKL untuk mendapatkan penghasilan. Ini sesuai dengan karakteristik PKL yang dikemukakan Julissar An-Naf (dalam Ahmadi Widodo, 2000:31), menyatakan bahwa; bagi PKL, berdagang di kaki lima umumnya sebagai mata pencaharian pokok.

4.2 Hasil Estimasi Model

Hasil pengolahan model persamaan logit diperoleh dari pengolahan data dengan memakai software Eviews 6.0, di sajikan pada tabel 4.2. Berdasarkan uji

tanda koefisien variable PTRMODAL, Dummy HRGBTJK dan Dummy ASMOL tandanya positif maka ini sesuai dengan hipotesis awal, yaitu berpengaruh positif terhadap PKL yang menempati bahu jalan. Hal ini berarti semakin besar koefisien dari variable-variabel ini kecenderungan PKL menempati bahu jalan untuk berdagang semakin besar.

Tabel 4. 1. Rekapitulasi Hasil Pengolahan Data Variabel Dependen dan Independen Model Logit

Variabel	Coefficient	Probabilitas	Odds Ratio
OMSET	-0.1548	0.0173*	0.85658647
PDDK	-0.066256	0.6998	0.93589124
PTRMODAL	0.927245	0.0242*	2.52753621
RETRIBUSI	-0.317918	0.0754	0.72766245
Dummy HRGBTJK	5.652090	0.0004*	276.1377954
Dummy USTAMA	-3.359325	0.0321*	0.03475871
Dummy ASAL	-1.086722	0.2787	0.33732041
Dummy ASMOL	2.487667	0.0565	12.03316996
Dummy LOKSTRA	-3.125605	0.0430*	0.04391035
C	1.3280	0.6734	
LR Statistic	108.9331		
Probability (LR Statistic)	0.000000	McFadden R-squared	0.7780
Obs with Dep = 0	50		
Obs with Dep = 1	51		

Sumber : Data Primer, diolah

Catatan :

* menunjukkan bahwa variabel independen ini signifikan mempengaruhi variabel dependen dengan tingkat kepercayaan 95%.

Untuk variable OMSET , PDDK dan RETRIBUSI tandanya negatip maka hal ini juga sesuai dengan hipotesis awal, yaitu berpengaruh negatip terhadap PKL menempati bahu jalan dalam berdagang. Artinya semakin besar koefisien dari variabel-variabel ini kecenderungan pedagang menempati bahu jalan untuk berdagang semakin kecil. Sedangkan untuk variable Dummy USTAMA, Dummy ASAL dan Dummy LOKSTRA tanda koefisiennya negatip maka hal ini berlawanan dengan hipotesis awal, pada hipotesis awal variable Dummy USTAMA, Dummy ASAL dan Dummy LOKSTRA berpengaruh positif terhadap PKL menempati bahu jalan dalam berdagang. Karena koefisiennya negatip maka variabel Dummy USTAMA, Dummy ASAL dan Dummy LOKSTRA berpengaruh negatip terhadap PKL menempati bahu jalan dalam berdagang.

Uji partial menggunakan derajat tingkat kepercayaan 95%, terdapat variabel independen yang sangat signifikan mempengaruhi pedagang kaki lima menempati bahu jalan. Variabel tersebut adalah OMSET, PTRMODAL, Dummy HRGBTJK, Dummy LOKSTRA dan Dummy USTAMA. Nilai McFadden R-squared sebesar 0.7780, yang artinya 77.8% dari variasi yang mempengaruhi pedagang untuk menempati bahu jalan dapat dijelaskan oleh model. Nilai likelihood ratio (LR Statistic) seperti pada tabel 4.3 adalah sebesar 108.6624 dengan Probability (LR Statistic) sebesar 0.000000 dimana lebih kecil dari $\alpha = 0.05$, dengan demikian variabel bebas secara bersama-sama dapat menjelaskan model.

Sebelum mengestimasi parameter data, kesesuaian model dengan data perlu diuji terlebih dahulu dengan pengujian Goodness-of-Fit Test (Hosmer-Lemeshow). Dari hasil pengujian nilai Hosmer-Lemeshow test statistic adalah sebesar 2.3021 dan nilai Prob. Chi-Sq(8) 0.9703 sehingga nilai Prob. Chi-Sq(8) lebih besar dari 0.05. Ini menunjukkan tidak ada perbedaan antara klasifikasi yang diprediksi dengan yang diamati, dengan kata lain data sudah sesuai dengan model yang digunakan sehingga model dinyatakan layak dan boleh diinterpretasikan (hasil pengujian ada pada lampiran).

Model yang diperoleh adalah sebagai berikut ;

$$Li = Ln (Pi / 1 - Pi) = Zi$$

dimana ;

$Z = 1.3280 - 0.1548 \text{ OMSET} - 0.0662 \text{ PDDK} + 0.9272 \text{ PTRMODAL} - 0.3179 \text{ RETRIBUSI} + 5.6520 \text{ Dummy HRGBTJK} - 3.3593 \text{ Dummy USTAMA} - 1.0867 \text{ Dummy ASAL} - 2.4874 \text{ Dummy ASMOL} - 3.1256 \text{ Dummy LOKSTRA}$

Interpretasi terhadap nilai koefisien variabel-variabel yang berpengaruh signifikan terhadap pedagang kaki lima adalah sebagai berikut ;

- 1) Setiap peningkatan omset pedagang sebesar Rp 100.000,- (seratus ribu rupiah) akan menurunkan estimasi logit sebesar 0.154. Agar koefisien lebih mempunyai makna maka dilakukan antilog terhadap koefisien omset, yaitu ;
 $e^{-0.154} = 0.856$

Artinya ; jika omset yang dimiliki naik Rp 100.000,- maka probabilitas pedagang memilih sebagai PKL (berdagang di bahu jalan) bertambah sebesar 0.856 kali dibandingkan probabilitas memilih berdagang di kios dalam pasar.

Dengan kata lain ; nilai Odd ratio variabel omset yang dimiliki pedagang nilainya adalah 0.856 (kurang dari 1), ini berarti **semakin naik omset yang dimiliki pedagang, maka semakin kecil kecenderungannya memilih bahu jalan sebagai tempat untuk berdagang.**

- 2) Setiap peningkatan perputaran modal sebesar 10% akan menaikkan estimasi logit sebesar 0.927. Agar koefisien lebih mempunyai makna maka dilakukan antilog terhadap koefisien perputaran modal, yaitu ; $e^{0.927} = 2.527$

Artinya ; jika perputaran modal naik 10% maka probabilitas pedagang memilih sebagai PKL (berdagang di bahu jalan) bertambah sebesar 2.549 kali dibandingkan dengan probabilitas pedagang memilih berdagang di kios dalam pasar.

Dengan kata lain ; nilai Odd ratio variabel perputaran modal yang dimiliki pedagang nilainya adalah 2.527 (lebih dari 1), ini berarti **semakin naik perputaran modal (semakin laku), maka semakin besar kecenderungannya memilih berdagang di sepanjang bahu jalan.**

- 3) Jika pedagang berasumsi/berpendapat bahwa harga sewa/beli kios dalam pasar masih mahal (belum terjangkau) akan menaikkan estimasi logit sebesar 5.652. Agar koefisien lebih mempunyai makna maka dilakukan antilog terhadap koefisien omset, yaitu ; $e^{5.652} = 276.1377$

Artinya ; pedagang berasumsi/berpendapat bahwa harga sewa/beli kios dalam pasar masih mahal (belum terjangkau) maka probabilitas pedagang memilih sebagai PKL (berdagang di bahu jalan) bertambah besar 276.137 kali dibandingkan probabilitas pedagang memilih berdagang di kios dalam pasar.

Dengan kata lain ; nilai Odd ratio variabel asumsi harga sewa kios nilainya adalah 276.137 (lebih dari 1), ini berarti **jika pedagang berasumsi/berpendapat bahwa harga sewa/beli kios dalam pasar masih mahal (belum terjangkau), maka pedagang tersebut semakin besar kecenderungannya memilih bahu jalan sebagai tempat untuk berdagang.**

- 4) Pedagang yang berusia 25 sampai 54 tahun (usia produktif/prime-age) akan menurunkan estimasi logit sebesar 3.359. Agar koefisien lebih mempunyai makna maka dilakukan antilog terhadap koefisien usia utama kerja, yaitu ;

$$e^{-3.359} = 0.0347$$

Artinya ; Pedagang yang berusia 25 sampai 54 tahun (usia produktif/prime-age) maka probabilitas memilih sebagai PKL (berdagang di bahu jalan) bertambah besar 0.034 kali dibandingkan probabilitas memilih berdagang di kios dalam.

Dengan kata lain ; nilai Odd ratio variabel usia utama kerja pedagang yang nilainya adalah 0.034 (kurang dari 1), ini berarti **pedagang yang berusia 25 sampai 54 tahun (usia produktif/prime-age) kecil kecenderungannya memilih bahu jalan sebagai tempat untuk berdagang.**

- 5) Pedagang berasumsi/berpendapat bahwa lokasi PKL lebih strategis (lebih banyak pembeli) akan menurunkan estimasi logit sebesar 3.156. Agar koefisien lebih mempunyai makna maka dilakukan antilog terhadap koefisien omset, yaitu ; $e^{-3.125} = 0.043$

Artinya ; pedagang berasumsi/berpendapat bahwa lokasi PKL lebih strategis (lebih banyak pembeli) maka probabilitas pedagang memilih sebagai PKL (berdagang di bahu jalan) bertambah 0.043 kali dibandingkan probabilitas pedagang memilih berdagang di kios dalam pasar.

Dengan kata lain ; nilai Odd ratio variabel asumsi lokasi strategis yang nilainya adalah 0.043 (kurang dari 1), ini berarti **pedagang yang**

berasumsi/berpendapat bahwa bahwa lokasi PKL lebih strategis kecil kecenderungannya memilih bahu jalan sebagai tempat untuk berdagang.

4.3 Analisis Hasil Penelitian

Analisa yang dilakukan pada bagian ini adalah meliputi analisis terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang (PKL) menempati bahu jalan. Dari hasil pengolahan data diatas, faktor-faktor yang berpengaruh signifikan terhadap pedagang (PKL) yang menempati bahu jalan adalah omset (OMSET), perputaran modal (PTRMODAL), asumsi harga beli/sewa kios dalam pasar (Dummy HRGBTJK), usia utama pekerja (Dummy USTAMA), dan asumsi lokasi strategis (Dummy LOKSTRA), sementara itu faktor-faktor yang tidak berpengaruh signifikan adalah lama latar belakang pendidikan formal (PDDK), besarnya pungutan atau retribusi (RETRIBUSI), asal daerah (Dummy ASAL), dan sumber modal (Dummy ASMOL).

Omset terhadap pedagang PKL (berdagang di bahu jalan) mempunyai hubungan yang negatif, artinya PKL (berdagang di bahu jalan) pada umumnya mempunyai omset yang kecil. Hal ini sesuai dengan pendapat Setjipto Wirosardjono (dalam Naroth 1994:67) yang menyatakan bahwa omset pedagang kaki lima pada umumnya kecil dan dihitung harian, serta tidak tersentuh peraturan pemerintah. Pendapat yang sama dikemukakan Julissar An-Naf (dalam Widodo, 2000:31) yang menyatakan permodalan mereka umumnya sangat lemah dan omset penjualannya juga relatif kecil. Hasil penelitian ini sesuai dengan penelitian Naroth (1994:66) yang menyatakan pedagang kaki lima mempunyai modal yang terbatas oleh karena itu mereka harus memasarkan barang dagangannya sedemikian rupa untuk mendapatkan omset yang tinggi. Jika dilihat pada tabel 4.4 pedagang yang menempati bahu jalan dalam hal ini adalah PKL (Dep=1) mempunyai rata-rata omset yang lebih kecil dibanding rata-rata omset yang dimiliki pedagang di kios dalam pasar (Dep=0). Ini menunjukkan bahwa besarnya omset berpengaruh negatif terhadap pedagang untuk memilih berdagang sebagai PKL (berdagang di bahu jalan). Salah satu penyebab kecilnya omset yang dimiliki PKL (berdagang di sepanjang bahu jalan) adalah faktor kemiskinan. Pendapat ini dikemukakan oleh Sentrum (1991), menyatakan mereka yang

terlibat dalam sektor informal pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil, dan kebanyakan pendatang. Lebih jelasnya seperti ditunjukkan pada tabel 4.4, dimana rata-rata omset pedagang kios di dalam pasar lebih besar dari rata-rata omset pedagang kaki lima.

Tabel 4. 2. Rata-rata dan Modus Variabel Independen Model Persamaan Logit
Dep = 0 dan Dep = 1

Kriteria	Dep = 0	Dep = 1
Rata-rata OMSET (ratusan ribu rupiah)	20.29	5.31
Rata-rata PDDK (tahun)	9.96	7.64
Rata-rata PTRMMODAL (puluhan persen)	6.31	6.93
Rata-rata RETRIBUSI (ribuan rupiah)	6.33	3.74
Modus Dummy HRGBTJK	0	1
Modus Dummy USTAMA	1	1
Modus Dummy ASAL	0	0
Modus Dummy ASMOL	0	0
Modus Dummy LOKSTRA	1	0

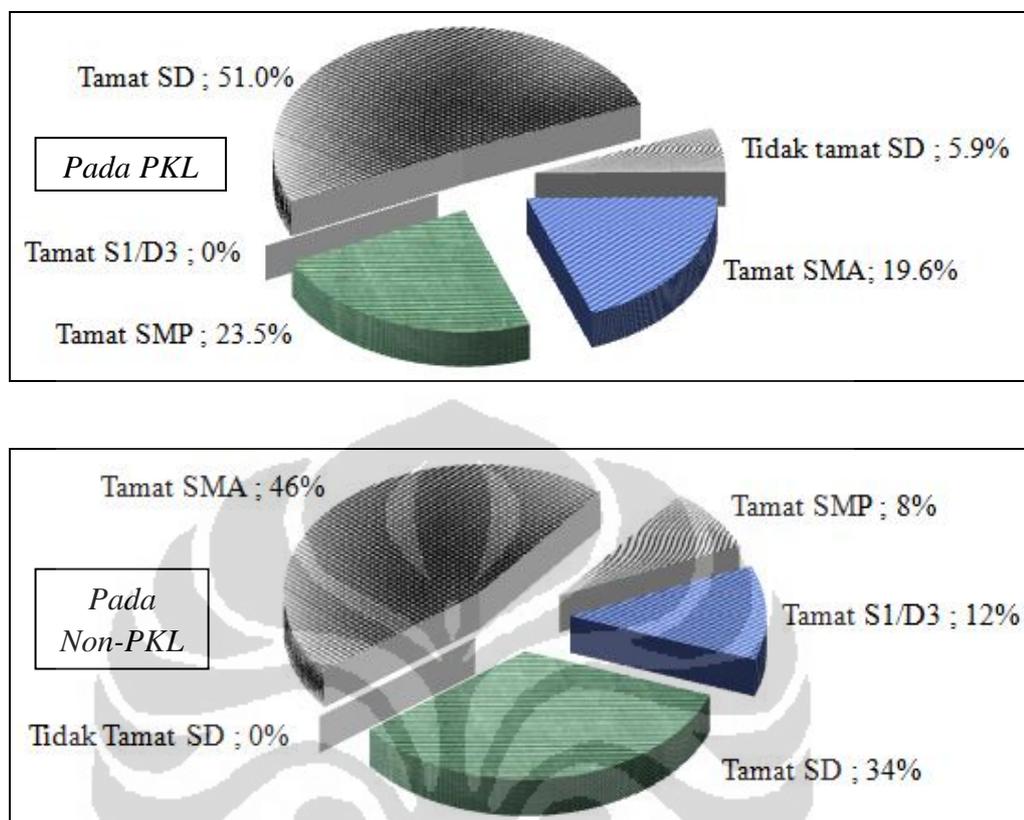
Sumber : Data Primer, diolah

Bagi pedagang yang beromset besar, biaya untuk membeli atau menyewa kios di dalam pasar bukanlah menjadi suatu masalah, karena yang mereka prioritaskan adalah keamanan omset (barang dagangan) terutama untuk menaruh omsetnya jika tidak habis selain itu adalah kenyamanan dalam berdagang. Umumnya pedagang di kios dalam pasar tidak mau repot kalau ada penertiban jika mereka berdagang di kaki lima. Hal ini berdasarkan hasil wawancara terhadap pedagang di kios dalam pasar, dimana 100% responden menyatakan alasan utama mereka memilih kios dalam pasar adalah untuk kenyamanan dan keamanan barang dagangan mereka. Dengan omset dagangan yang lebih besar keuntungan yang didapat juga relatif lebih besar. Untuk itu dengan bertambahnya omset (jumlah barang dagangan) pedagang membutuhkan tempat yang lebih pasti dan aman untuk menyimpan barang dagangannya. Kondisi seperti ini menjadi salah

satu pertimbangan pedagang untuk lebih memilih kios di dalam pasar di banding berjualan sebagai PKL di bahu jalan.

Lamanya pendidikan formal pedagang (PDDK) koefisiennya bernilai negatif, ini sejalan dengan pendapat Ramli (Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima, 1992:73) menyatakan latar belakang pendidikan pedagang kaki lima pada umumnya berpendidikan rendah, dimana umumnya mereka pernah bersekolah dasar tetapi tidak sampai tamat, Pendapat yang sama dikemukakan Firdausy, C. M. (1995), menyatakan salah satu aspek sosial budaya dari karakter pedagang kaki lima adalah sebagian besar pelaku PKL berpendidikan rendah. Salah satu temuan dari penelitian ini ditunjukkan pada tabel 4.1 adalah pada karakteristik latar belakang pendidikan ada dua kategori yang bertolak belakang tapi mempunyai nilai prosentase yang sama (0%). Dua kategori tersebut adalah latar belakang pendidikan sarjana/diploma dan sekolah dasar (SD). Pada PKL tidak ada yang berlatar belakang pendidikan sarjana/diploma sedangkan pada non-PKL tidak ada yang berlatar belakang pendidikan tidak tamat sekolah dasar (SD). Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa latar belakang pendidikan formal pedagang kaki lima lebih rendah dibanding latar belakang pendidikan formal pedagang non-PKL. Seperti terlihat pada tabel 4.4, lama rata-rata pendidikan formal yang ditempuh pedagang kaki lima adalah 7.64 tahun, yang jika disetarakan dengan jenjang pendidikan yang ada maka rata-rata latar belakang pendidikan formal pedagang kaki lima adalah setara SMP tapi tidak sampai tamat. Sedangkan untuk pedagang di kios dalam pasar (non-PKL) mempunyai lama rata-rata pendidikan formal yang lebih baik yaitu 9.96 tahun, dan jika disetarakan dengan jenjang pendidikan yang ada maka latar belakang pendidikan formal pedagang di kios dalam pasar (non-PKL) adalah jenjang SMA tapi juga tidak sampai tamat. Pada tabel 4.1 sebelumnya juga ditunjukkan latar belakang pendidikan pedagang kaki lima sebagian besarnya adalah tamatan SD (51%), dan hanya 19% saja yang mempunyai latar belakang pendidikan SMA (tamat) yang mana merupakan latar belakang pendidikan tertinggi dari pedagang kaki lima. Sedangkan untuk pedagang di kios dalam pasar (non-PKL) latar belakang pendidikannya sebagian besar adalah tamatan SMA (46%), selain itu ada 12% yang mempunyai latar belakang pendidikan sarjana/diploma, yang mana

merupakan latar belakang pendidikan tertinggi dari pedagang non-PKL.



Gambar 4. 2. Latar Belakang Pendidikan PKL dan Non-PKL

Sumber : Data Primer, diolah

Gambar 4.2 menggambarkan komposisi rendahnya latar belakang pendidikan PKL dibanding latar belakang pendidikan non-PKL. Rendahnya latar belakang pendidikan pedagang kaki lima ini menyebabkan mereka tidak dapat bekerja pada sektor formal, karena yang dibutuhkan disektor formal adalah yang berpendidikan tinggi dan yang punya ketrampilan. Sehingga berdagang di bahu jalan (sebagai PKL) adalah pilihan terakhir untuk dapat memenuhi kebutuhan hidup. Hal ini sesuai dengan penelitian Bank Indonesia (Jurnal Litbangda NTT/Vol. IV (3), 2008:198) bahwa ada dua faktor yang sangat berpengaruh terhadap tumbuh dan berkembangnya pedagang kaki lima, pertama; sulitnya mencari pekerjaan di sektor formal, dan kedua; lokasi usaha dari PKL tersebut.

Perputaran modal yang dimaksud disini adalah tingkat larisnya atau lakunya barang dagangan. Hal ini didasarkan pada penelitian Rusli Ramli

(1992:121) yang menyatakan bahwa perputaran modal sangat tergantung kepada cepatnya barang terjual habis atau banyaknya pembeli yang berbelanja dari mereka. Untuk itu penulis mencoba meneliti perputaran modal (tingkat terjualnya barang dagangan) rata-rata dalam sehari. Dari hasil olah data menggunakan eviews 6.0 (lihat tabel 4.2), koefisien perputaran modal bernilai positif, ini artinya tingkat penjualan di kaki lima cenderung lebih laku (cepat habis) dibandingkan tingkat penjualan di kios dalam pasar. Hal ini sejalan dengan pendapat Asmaria (Jurnal Sains dan Inovasi III, 2007:46) yang menyatakan; bahwa warga kota cenderung lebih memilih untuk berbelanja di kaki lima karena posisinya yang strategis dan harganya relatif lebih murah. Dengan lebih banyak pembeli yang memilih berbelanja di kaki lima maka perputaran modal pedagang kaki lima lebih cepat dibanding pedagang di kios dalam pasar. Dari hasil penelitian ini rata-rata prosentase perputaran modal dalam sehari pada PKL adalah sebesar 69.3% sedangkan pada Non-PKL sebesar 63.1%. Meskipun perbedaannya tidak mencolok tapi hal ini sudah membuktikan tingkat perputaran modal PKL lebih besar dibanding non-PKL. Pada tabel 4.4 menunjukkan tingkat perputaran modal antara PKL dan Non- PKL. Hasil penelitian menunjukkan PKL lebih banyak yang berhasil menjual habis dagangannya dalam sehari dibanding pedagang di kios dalam pasar, dari keseluruhan responden (pedagang kaki lima) yang diwawancarai sebanyak 21% menyatakan berhasil menjual habis dagangannya dalam sehari, sedangkan pada pedagang non-PKL (di kios dalam pasar) dari keseluruhan responden hanya 10% saja yang menyatakan berhasil menjual barang dagangannya dalam sehari (seperti yang ditunjukkan pada tabel 4.4).

Tabel 4.3. Rata-Rata Dagangan Terjual (dalam sehari)

Kondisi dagangan (dalam sehari)	PKL	Non-PKL
Terjual Habis	21%	10%
Terjual 3/4	43%	42%
Terjual 1/2	28%	34%
Terjual 1/4	8%	14%
Jumlah	100%	100%

Sumber : Data Primer, diolah

Para pedagang baik PKL maupun Non-PKL pada umumnya menginginkan dagangannya habis dalam sehari, khususnya bagi PKL hal ini karena disamping terbatasnya atau bahkan tidak adanya tempat untuk menaruh sisa dagangannya juga karena menginginkan pendapatan yang besar. Menurut Ramli yang menentukan besarnya pendapatan pedagang kaki lima adalah cepatnya perputaran modal yang ditentukan oleh banyaknya pembeli dan cepatnya barang-barang terjual (Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima, 1992:121). Dengan kondisi ini pedagang di bahu jalan (PKL) dituntut cermat dalam mengestimasi berapa banyak dagangan yang akan dijual esok harinya (supply side), dengan mengacu tingkat terjualnya/lakunya dagangan (demand side) pada hari sebelumnya. Pola Supply-Demand ini menjadi sangat menentukan terhadap perputaran modal dan besarnya keuntungan pedagang kaki lima. Karena jika kuantitas dagangan diperbanyak (omset dinaikan) dan ternyata pembeli sedikit maka pedagang berpotensi mengalami kerugian karena yang laku sedikit, sebaliknya jika kuantitas dagangan dikurangi (omset diturunkan) dan ternyata banyak pembeli pedagang tidak bisa mendapat untung banyak karena kuantitas dagangan yang dijual sedikit. Pada tabel 4.5 dan 4.6 menggambarkan tingkat perputaran modal PKL di sepanjang bahu jalan Dewi Sartika utara dan Non-PKL di kios dalam pasar Anyar dikaitkan dengan besarnya omset dagangan yang dimiliki. Pada tabel 4.5 PKL dengan omset lebih kecil cenderung mampu menjual dagangannya lebih banyak di banding PKL dengan omset lebih besar. Terdapat 45% pedagang kaki lima yang berhasil menjual dagangan lebih dari setengah dari total dagangannya. Tabel 4.6. menunjukkan perputaran modal cenderung merata pada semua pedagang dengan omset yang berbeda-beda.

Tabel 4.4. Perputaran Modal (harian) Berdasar Omset yang dimiliki PKL

Rata-rata Omset (rupiah perhari)	Tingkat Perputaran Modal				Jumlah
	Terjual Habis	Terjual 3/4	Terjual 1/2	Terjual 1/4	
100.000,- sd. 500.000,-	14%	31%	20%	4%	69%
600.000,- sd. 1.000.000,-	6%	8%	8%	4%	25%
1.100.000,- sd. 2.000.000,-	0%	2%	0%	0%	2%
2.100.000,- sd. 3.000.000,-	0%	4%	0%	0%	4%
3.100.000,- sd. 4.000.000,-	0%	0%	0%	0%	0%
> 4.000.000,-	0%	0%	0%	0%	0%
Jumlah	21%	43%	28%	8%	100%

Sumber : Data Primer, diolah

Tabel 4.5. Perputaran Modal (harian) Berdasar Omset yang dimiliki Non-PKL

Rata-rata Omset (rupiah perhari)	Tingkat Perputaran Modal				Jumlah
	Terjual Habis	Terjual 3/4	Terjual 1/2	Terjual 1/4	
100.000,- sd. 500.000,-	2%	6%	2%	2%	12%
600.000,- sd. 1.000.000,-	0%	14%	14%	4%	32%
1.100.000,- sd. 2.000.000,-	2%	2%	6%	4%	14%
2.100.000,- sd. 3.000.000,-	4%	12%	8%	2%	26%
3.100.000,- sd. 4.000.000,-	0%	4%	2%	2%	8%
> 4.000.000,-	2%	4%	2%	0%	8%
Jumlah	10%	42%	34%	14%	100%

Sumber : Data Primer, diolah

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara hal ini terjadi karena tipe konsumen pada pedagang kaki lima berbeda dengan tipe konsumen pada pedagang di kios dalam pasar. Pedagang di kios dalam pasar umumnya lebih mengandalkan konsumen dari pelanggan. Pelanggan ini sudah sering membeli pada pedagang yang bersangkutan. Hubungan antara pedagang dan konsumen ini

biasanya sudah terjalin cukup lama, dan keduanya sudah saling percaya (trust). Dengan hubungan semacam ini konsumen meyakini tidak akan dibohongi penjual, baik dari segi harga maupun kualitas. Meskipun tipe konsumen pelanggan mengutamakan kualitas barang yang akan dibeli, tapi mereka juga tidak mau dipermainkan dalam masalah harga. Sehingga meskipun di bahu jalan (di luar pasar) ada pedagang kaki lima yang menjual barang sama, konsumen ini tetap lebih memilih membeli di kios dalam pasar langganannya. Sementara pola konsumen pada pedagang kaki lima tidak mengandalkan pada tipe konsumen pelanggan, meskipun ada yang punya pelanggan tetapi lebih mengandalkan mengandalkan konsumen yang lewat di sepanjang jalan. Konsumen pada pedagang kaki lima ini biasanya tidak terlalu rewel terhadap kualitas barang yang dibelinya, asal barang yang dibelinya relatif lebih murah dan cepat serta mudah karena lokasinya gampang dicapai yaitu di sepanjang bahu jalan (tidak perlu masuk ke dalam pasar) maka konsumen akan membelinya. Hal ini sesuai dengan hasil studi yang dilakukan oleh Joedo dalam Widjajanti (2000:35), dimana salah satu penentuan lokasi yang diminati pedagang kaki lima adalah yang mempunyai kemudahan untuk terjadinya hubungan antara PKL dengan calon pembeli. Pendapat yang sama juga dikemukakan Asmaria (2007:46), menyatakan karena posisinya yang strategis dan harga yang relatif murah warga kota cenderung lebih memilih untuk berbelanja pada pedagang kaki lima.

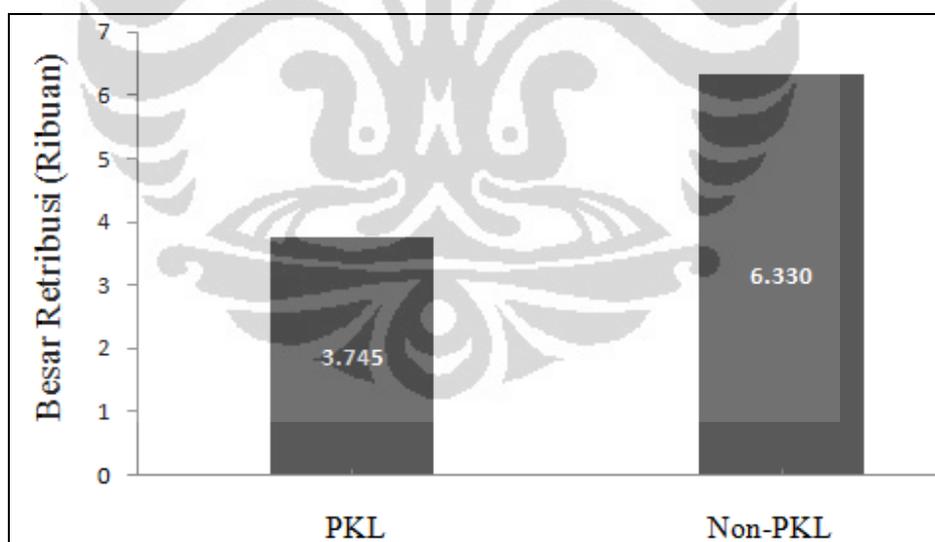
Selanjutnya adalah koefisien retribusi bernilai negatif, ini artinya semakin sedikit retribusi yang harus dibayarkan maka pedagang semakin memilih berjualan di bahu jalan (menjadi PKL). Retribusi secara umum adalah pungutan yang dibayarkan sebagai timbal balik secara langsung atas fasilitas yang diterima oleh pembayar, sedangkan menurut Undang-undang Nomor 34 Tahun 2000 tentang Pajak Daerah dan Retribusi Daerah dijelaskan : "Retribusi Daerah, yang selanjutnya disebut Retribusi, adalah pungutan Daerah sebagai pembayaran atas jasa atau pemberian ijin tertentu yang khusus disediakan dan/atau diberikan oleh Pemerintah Daerah untuk kepentingan orang pribadi atau badan".

Ciri-ciri retribusi daerah (retribusi resmi) adalah :

- 1) Retribusi dipungut oleh pemerintah daerah
- 2) Dalam pemungutan terdapat paksaan secara ekonomis

- 3) Adanya kontraprestasi yang secara langsung dapat ditunjuk
- 4) Retribusi dikenakan pada setiap orang/badan yang menggunakan jasa-jasa yang disediakan negara

Retribusi awalnya adalah pungutan resmi pemerintah daerah, namun sekarang pengertian retribusi menjadi bias karena ada retribusi yang ditarik secara tidak resmi oleh orang atau kelompok tertentu. Retribusi pada variabel ini juga sifatnya resmi dan tidak resmi. Retribusi yang dikenakan pada pedagang di kios dalam pasar bersifat resmi karena ditarik berdasarkan peraturan daerah dan ada kewajiban. Sedangkan pada PKL retribusi yang dikenakan bersifat tidak resmi karena sukarela dan tidak berdasarkan peraturan daerah. Pedagang resmi (pedagang dengan ijin pengelola pasar) dipastikan mendapatkan kewajiban berupa uang retribusi. Sedangkan pedagang tidak resmi (pedagang tanpa ijin pengelola pasar), yaitu PKL biasanya menghindari kewajiban serta keterikatan dengan pengelola pasar (Darmabrata,2004:98). Retribusi yang dikenakan PKL adalah retribusi tidak resmi (bukan ditarik oleh pengelola pasar).



Gambar 4.3. Perbandingan Rata-Rata Retribusi Harian pada PKL dan Non-PKL

Sumber : Data primer, diolah

Pada gambar 4.3. rata-rata retribusi yang dikeluarkan pedagang di kios dalam pasar dalam sehari hampir dua kali lipat rata-rata retribusi yang dikeluarkan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima mengeluarkan biaya retribusi rata-rata Rp 3.745,- dalam sehari, sedangkan pedagang di kios dalam pasar mengeluarkan

biaya retribusi rata-rata sampai Rp 6.330,- dalam sehari. Retribusi pada pedagang kaki lima dibayarkan kepada petugas kebersihan yang menyapu dan membersihkan sisa-sisa sampah sebagai akibat dari aktifitas perdagangan di sepanjang bahu jalan. Secara umum pedagang kaki lima tidak merasa keberatan membayar retribusi kepada petugas kebersihan, bahkan ada beberapa pedagang kaki lima yang memberikan uang lebih secara sukarela jika dagangannya sedang ramai. Hal ini mereka lakukan sebagai ungkapan terimakasih karena mereka telah membersihkan area dagangannya sehingga pedagang kaki lima tidak perlu memikirkan untuk membuang sampah bekas dagangannya. Selain kepada petugas sampah kadang mereka juga memberikan retribusi sebagai uang keamanan kepada preman. Berbeda dengan retribusi yang dibayarkan oleh pedagang kaki lima, retribusi yang dikenakan pada pedagang di kios dalam pasar bersifat resmi dan mengikat. Besarnya prosentase retribusi harian yang harus dibayarkan pedagang kaki lima dan pedagang non-PKL seperti ditunjukkan pada tabel 4.7.

Tabel 4. 6. Prosentase Retribusi Harian PKL dan Non-PKL

Besarnya Retribusi	PKL	Non-PKL
Rp 1.000,- s/d Rp 3.000,-	63%	32%
Rp 4.000,- s/d Rp 6.000,-	29%	38%
Rp 7.000,- s/d Rp 9.000,-	2%	12%
> Rp 9.000,-	6%	18%
Jumlah	100%	100%

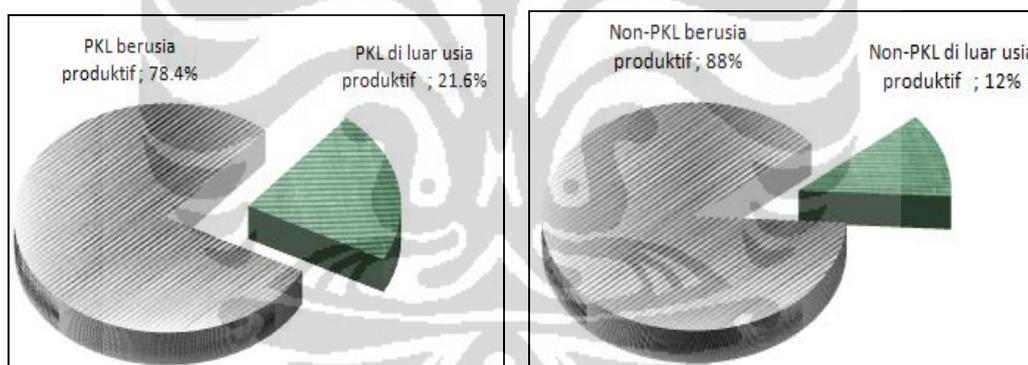
Sumber : Data primer, diolah

Besarnya retribusi pada pedagang di kios dalam pasar sudah ditetapkan oleh pengelola pasar dan pedagang harus mematuhi ketentuan tersebut. Besarnya retribusi yang dibayarkan adalah bervariasi tergantung dari luas kios yang ditempati dan di hitung per bulan yang meliputi cicilan yang besarnya Rp 20.000,- per meter persegi ini belum termasuk biaya listrik dan air yang besarnya Rp 20.000,-. Untuk keamanan dan kebersihan sudah disediakan oleh pengelola pasar sehingga pedagang tidak perlu membayarnya. Jika ada pedagang yang membayar kepada petugas kebersihan itu adalah kemauan dari pedagang yang bersangkutan. Dari hasil penelitian menyebutkan bahwa pedagang di kios dalam pasar dalam

sebulan harus membayar retribusi antara Rp 60.000,- sampai Rp 600.000,- dan ditambah Rp 20.000,- untuk listrik dan air. Agar pedagang tidak merasa berat, pihak pengelola pasar bersepakat dengan pedagang di kios dalam pasar untuk pembayaran retribusi dapat dilakukan dengan dicicil secara harian. Dengan cara ini sebagian besar pedagang merasa ringan, ini sesuai dengan hasil wawancara dimana 84% pedagang di kios dalam pasar berpendapat bahwa besarnya retribusi yang harus mereka bayar masih wajar dan terjangkau. Sedangkan sebanyak 16% pedagang berpendapat besarnya retribusi yang harus mereka bayar kemahalan, alasannya adalah pada saat para pedagang tidak berjualan (libur) seperti pada hari raya, retribusi tetap dihitung. Keinginan mereka adalah besarnya retribusi jangan ditentukan (dipatok) perbulan tapi dihitung berdasarkan berapa hari dalam sebulan mereka berdagang, sebab dengan maraknya pedagang di kaki lima secara tidak langsung mempengaruhi tingkat penjualan mereka. Sebagai contoh adalah yang dialami seorang pedagang kelapa di kios dalam pasar, dia menceritakan sebelum banyak PKL, dia bisa menjual 250 – 300 butir kelapa dalam sehari tapi sekarang dengan maraknya PKL dia hanya bisa menjual 50 butir kelapa dalam sehari. Dengan penurunan tingkat penjualan banyak pedagang di kios dalam pasar mengeluhkan keberadaan PKL yang marak di luar pasar. Akses pintu masuk pasar tehalangi oleh lapak-lapak pedagang kaki lima, akibatnya calon pembeli banyak yang tidak masuk kedalam pasar. Karena selain jenis barang dagangan antara PKL dan non-PKL sama harga di luar pasar relatif lebih murah. Hanya sedikit saja calon pembeli yang masuk kedalam pasar, pembeli ini biasanya karena sudah menjadi pelanggan dari pedagang di kios dalam pasar. Hal ini menyebabkan banyak pedagang di kios dalam pasar berharap kepada aparat yang berwenang agar menertibkan PKL yang marak di luar pasar.

Berdasarkan Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia, 1999, Vol. 14, No. 1, 9-17 dan Katalog BPS: Analisis Perkembangan Statistik Ketenagakerjaan (2007), usia 25 sampai 54 tahun dikelompokkan dalam usia produktif/kerja prima (prime-age). Pendapat Soemadi (dalam Harsiwi, 2002) menyatakan bahwa mereka yang masuk dalam kategori pedagang kaki lima mayoritas berada dalam usia kerja utama (prime-age). Hal yang sama juga dikemukakan Darmabrata (2004:63) pada penelitiannya yang menyatakan pada umumnya PKL berada pada usia produktif,

dimana masih memungkinkan bagi mereka untuk melakukan aktivitas tinggi, mobilitas tinggi, daya analisis lingkungan dan perhitungan numerik yang tajam. Variabel usia produktif (prima-age) berpengaruh sangat signifikan terhadap pedagang kaki lima, artinya mayoritas pedagang kaki lima berada pada usia produktif (prima-age). Hal ini sesuai dengan penelitian Ramli (Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima, 1992:73), dimana hasil penelitiannya menyebutkan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima berada pada usia produktif yaitu sebanyak 72.6%. Dalam penelitian ini juga menunjukkan mayoritas pedagang kaki lima berusia produktif, tetapi bila dibandingkan jumlah pedagang usia produktif yang memilih berdagang di kios dalam pasar, jumlah PKL yang berusia produktif masih lebih sedikit. Tanda negatif pada variabel ini dapat diinterpretasikan bahwa pedagang yang berada pada usia utama kerja (25 sampai 54 tahun) cenderung lebih memilih berdagang di kios dalam pasar dibanding memilih berjualan di sepanjang bahu jalan.



Gambar 4.4. Prosentase Usia Produktif PKL dan Non-PKL

Sumber : Data primer, diolah

Dari gambar 4.4 menunjukkan bahwa 88% dari pedagang di kios dalam pasar berusia 25 sampai 54 tahun, sedangkan pada pedagang kaki lima sebanyak 78.4% dari seluruh responden yang berusia 25 sampai 54 tahun. Dengan demikian usia produktif mendominasi pada pedagang kaki lima dan pada pedagang di kios dalam pasar. Jika dianalisis dengan menggabungkan dan mengolah data prosentase usia produktif, latar belakang pendidikan dan omset secara bersama, maka diperoleh hasil seperti yang ditunjukkan pada tabel 4.8. dan 4.9 dimana menjelaskan lebih rinci lagi mengenai komposisi prime-age pada

PKL dan non-PKL berdasarkan latar belakang pendidikan dan besarnya omset yang dimiliki PKL dan non-PKL.

Tabel 4. 7. Hubungan Pendidikan dengan Omset (harian) PKL pada Usia Produktif

Latar Belakang Pendidikan	Besarnya rata-rata Omset (perhari dalam ratusan ribu rupiah)						Jumlah
	1~5	6~10	11~20	21~30	31~40	> 40	
Tidak tamat SD	5.9%	0%	0%	0%	0%	0%	5.9%
Tamat SD	35.2%	5.9%	0%	0%	0%	0%	41.1%
Tamat SMP	7.8%	5.9%	0%	0%	0%	0%	13.7%
Tamat SMA	7.8%	5.9%	1.9%	1.9%	0%	0%	17.7%
Tamat Sarjana/Diploma	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Jml. Total							78.4%

Sumber : Data primer, diolah

Tabel 4. 8. Hubungan Pendidikan dengan Omset (harian) Non-PKL pada Usia Produktif

Latar Belakang Pendidikan	Besarnya rata-rata Omset (perhari dalam ratusan ribu rupiah)						Jumlah
	1~5	6~10	11~20	21~30	31~40	> 40	
Tidak tamat SD	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Tamat SD	2%	8%	2%	10%	4%	6%	32%
Tamat SMP	2%	2%	2%	0%	0%	0%	6%
Tamat SMA	6%	0%	16%	10%	4%	4%	40%
Tamat Sarjana/Diploma	0%	6%	0%	0%	2%	2%	10%
Jumlah Total							88%

Sumber : Data primer, diolah

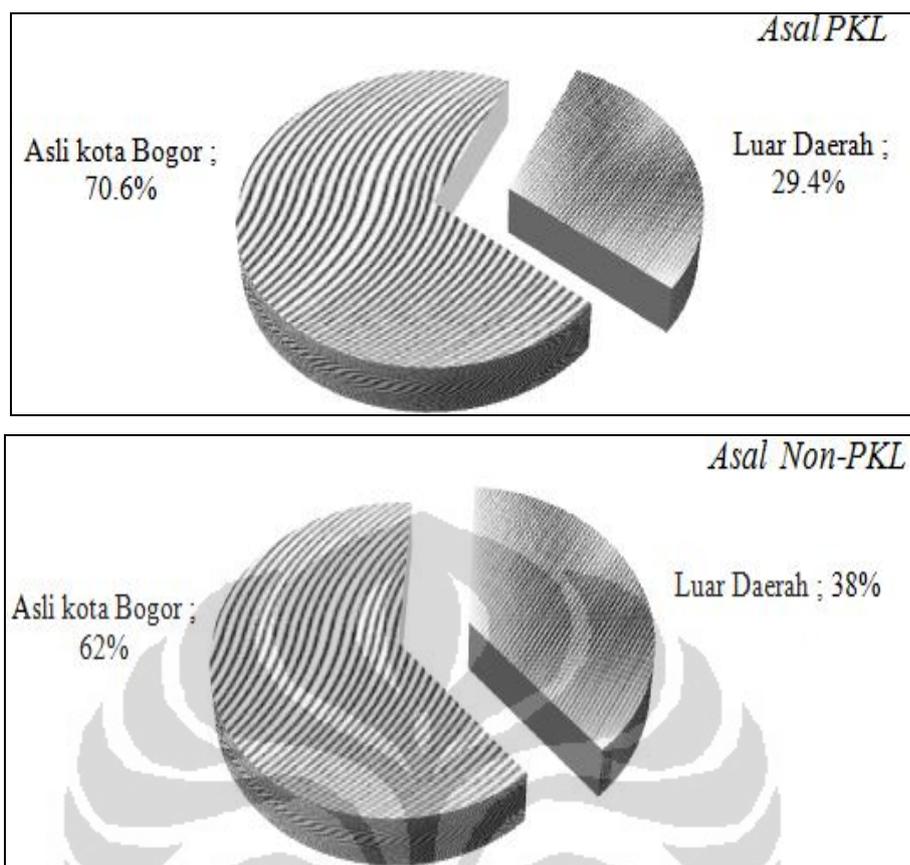
Tabel 4.8 menunjukkan komposisi terbanyak pada PKL berusia produktif adalah pedagang dengan latar belakang pendidikan tamatan SD dan mempunyai rata-rata omset sebesar Rp 100.000,- sampai Rp 500.000,-, persentasenya adalah 35.2%. Kondisi omzet kelompok terendah (Rp 100.000,- sampai Rp 500.000,-) juga di isi oleh semua PKL yang tidak tamat SD, dengan prosentase 5.9%. Pada kondisi

latar belakang tamatan SD yang lain yaitu sebesar 5.9%, mempunyai rata-rata omset yang lebih baik yaitu pada Rp 600.000,- sampai Rp 1.000.000,-. Ini berarti semua PKL yang berusia produktif (78.4%), lebih dari setengahnya (35.2% + 5.9%) berada pada kelompok omset yang paling kecil dan mempunyai latar belakang pendidikan yang rendah. Dengan kondisis ini pedagang kaki lima merasa bahwa modal yang dimilikinya belum mencukupi untuk berjualan di kios dalam pasar, dan dari hasil wawancara mereka juga merasa keberatan jika dilarang berjualan di sepanjang bahu jalan. Dari tabel menunjukkan pedagang dengan latar belakang pendidikan yang lebih tinggi, memiliki kecenderungan mempunyai omset yang lebih tinggi pula dibanding PKL dengan latar belakang pendidikan yang lebih rendah. Kemudian pada tabel 4.9 menunjukkan komposisi terbanyak pada non-PKL berusia produktif adalah pedagang dengan latar belakang pendidikan tamatan SMA dan mempunyai rata-rata omset sebesar Rp 1.100.000,- sampai Rp 2.000.000,-, prosentasenya adalah 16%. Kemudian prosentase yang nilainya besar lainnya pada kelompok omset Rp 2.100.000,- sampai Rp 3.000.000,- dengan total prosentase sebesar 20%, yang diisi pedagang dengan berlatar belakang tamatan SD dan tamatan SMA masing-masing sebesar 10%. Ini berarti sebagian besar pedagang non- PKL berada pada omset Rp 1.100.000,- sampai Rp 3.000.000,- dan latar belakang pendidikan terbanyak adalah SMA. Dari tabel 4.8 dan 4.9, menunjukkan gambaran yang kontradiktif antara PKL dan non-PKL yang sama-sama berada dalam usia produktif dalam hal latar belakang pendidikan dan besarnya rata-rata Omset harian yang dimiliki. Gambaran yang ditunjukkan tabel 4.8 dapat menggambarkan karakteristik PKL, sedangkan pada tabel 4.9 menggambarkan karakteristik yang berbeda dengan PKL.

Tanda negatip pada variabel asal daerah dapat diartikan bahwa kecenderungan pedagang kaki lima adalah bukan berasal dari luar kota/daerah, tapi berasal dari dalam kota/daerah itu sendiri, hal ini bertentangan dengan hipotesa awal seperti yang dikemukakan Julissar An-Naf (dalam Widodo, 2000:31) yang menyatakan bahwa sebagian besar PKL merupakan pendatang dari daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah di kota, pendapat lain yang sama juga dikemukakan oleh Firdausy, C. M. (1995) yang menyebutkan

salah satu aspek sosial budaya dari karakter pedagang kaki lima adalah berasal luar daerah (kaum pendatang). Tetapi hasil penelitian ini sesuai dengan Darmabrata (2004:107), dimana dalam penelitiannya menyatakan jumlah PKL terbanyak adalah berasal dari asli daerah. Fenomena ini terjadi sebagai akibat makin berkurangnya lapangan pekerjaan di sektor formal yang tidak dapat menampung banyaknya angkatan kerja di daerah tersebut apalagi dengan latar belakang pendidikan yang rendah tanpa diimbangi dengan ketrampilan yang memadai. Rachbini, D. J. and A. Hamid berpendapat bahwa keterlibatan dalam sektor informal (PKL) lebih diakibatkan karena keterpaksaan saja dibanding sebagai pilihan hal ini terjadi karena tekanan dari sistem ekonomi yang tidak memberi tempat bagi mereka yang tidak mempunyai pendidikan dan ketrampilan yang mencukupi (Rachbini, D. J. and A. Hamid, 1994: 57). Dengan demikian dapat disimpulkan banyaknya PKL di kota Bogor yang berasal dari asli daerah adalah sebagai akibat tidak tertampung dalam sektor formal disamping karena tidak punya latar pendidikan yang dibutuhkan di sektor formal juga ketrampilan yang dimiliki tidak sesuai, sehingga terpaksa memilih menjadi PKL.

Pada gambar 4.5 dengan jelas menggambarkan prosentase pedagang kaki lima dan pedagang di kios dalam pasar berdasarkan asal daerahnya. Prosentase pedagang kaki lima yang berasal dari luar kota Bogor ada 29.4%, sedangkan dari dalam kota prosentasenya 70.6%. Kemudian untuk pedagang di kios dalam pasar (Non-PKL) yang berasal dari luar daerah prosentasenya sebesar 38%, sedangkan dari dalam daerah prosentasenya sebesar 68%. Sedangkan untuk melihat apakah ada hubungannya asal daerah dengan latar belakang pendidikan dapat dilihat pada tabel seperti pada tabel 4.10.



Gambar 4.5. Asal Daerah PKL dan Non-PKL

Sumber : Data primer, diolah

Tabel 4.9. Hubungan Asal Daerah dengan Latar Belakang Pendidikan

Latar Belakang Pendidikan	PKL		Non-PKL	
	Luar Daerah	Asli Daerah	Luar Daerah	Asli Daerah
Tidak Tamat SD	2%	3.9%	0%	0%
Tamat SD	9.8%	41.2%	14%	20%
Tamat SMP	7.8%	15.7%	4%	4%
Tamat SMA	9.8%	9.8%	14%	32%
Tamat Sarjana/Diploma	0%	0%	6%	6%
Jumlah	29.4%	70.6%	38%	62%

Sumber : Data primer, diolah

Tabel 4.10 menjelaskan latar belakang pendidikan pada PKL dan non-PKL yang berasal dari luar daerah maupun dari dalam daerah (asli daerah) itu sendiri. Jumlah PKL di jalan Dewi Sartika sebagian besar adalah asli dari kota Bogor dengan latar belakang pendidikan terbanyak adalah tamatan SD 41.2% dan tamatan SMP 15.7%. Untuk non-PKL mayoritas juga berasal dari dalam kota Bogor dengan latar belakang pendidikan terbanyak adalah tamatan SMA sebesar 32% dan tamatan SD sebesar 20%. Dengan demikian dapat di simpulkan banyak PKL dari dalam kota Bogor yang mempunyai latar belakang pendidikan yang rendah, sehingga mereka tidak bisa masuk dan kalah bersaing untuk bisa bekerja di sektor formal.

Selanjutnya adalah variabel lokasi strategis, lokasi strategis yang dimaksud disini adalah asumsi/pendapat para pedagang, baik PKL maupun non-PKL berdasarkan pengamatan dan yang mereka alami selama berdagang untuk membandingkan lokasi berdagang mana yang lebih banyak pembelinya. Menurut Ramli (dalam Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima, 1992:121) lokasi pedagang kaki lima yang strategis akan menentukan jumlah pembeli. Sehingga dalam penelitian ini lokasi yang strategis di asumsikan dengan lokasi yang banyak didatangi pembeli. Koefisien pada variabel lokasi strategis tandanya negatif, artinya pedagang kaki lima cenderung berpendapat bahwa lokasi berdagang di sepanjang bahu jalan (PKL) tidak lebih strategis dari pada lokasi di kios dalam pasar. Hal ini berlawanan dengan hipotesa awal yang menyatakan bahwa warga kota cenderung lebih memilih untuk berbelanja pada pedagang kaki lima karena posisinya yang strategis, pendapat ini dikemukakan oleh Asmaria (dalam Jurnal Sains dan Inovasi III, 2007:46). Dalam penelitiannya menyatakan pedagang kaki lima memilih tempat-tempat yang strategis untuk berdagang seperti di pinggir jalan, trotoar, maupun pusat-pusat keramaian. Salah satu tempat strategis yang dijadikan lahan usaha bagi PKL adalah di pasar dan sekitarnya. Dalam hal ini sepanjang bahu jalan di sekitar pasar adalah salah satu tempat yang strategis. Tabel 4.16 menunjukkan prosentase asumsi/pendapat PKL dan non-PKL mengenai lokasi yang lebih banyak pembelinya (lokasi strategis) antara di sepanjang bahu jalan (studi kasus sepanjang jalan Dewi Srtatika) dan di kios dalam pasar. Dari tabel 4.11 menunjukkan bahwa secara umum (gabungan

pendapat PKL dan non-PKL) berpendapat bahwa lokasi di sepanjang bahu jalan lebih banyak pembelinya di banding kios di dalam pasar, dimana sebanyak 60% responden memilih di sepanjang bahu jalan.

Tabel 4. 10. Asumsi Pembeli Terbanyak Menurut PKL dan Non-PKL

Responden	Lokasi dengan pembeli terbanyak		Jumlah
	Di sepanjang bahu jalan	Di kios dalam pasar	
PKL	43.1%	56.9%	100%
Non-PKL	88%	12%	100%
PKL & Non-PKL	60%	40%	100%

Sumber : Data primer, diolah

Tetapi bila dipisahkan antara responden PKL dan Non-PKL maka terlihat bahwa responden PKL mempunyai pendapat yang hampir berimbang antara yang memilih di sepanjang bahu jalan dan di kios dalam pasar, dimana 43.1% responden dari PKL memilih di sepanjang bahu jalan dan 56.9% memilih di kios dalam pasar yang lebih banyak pembeli. Sedangkan pada responden non-PKL sebagian besar memilih di sepanjang bahu jalan sebagai tempat yang pembelinya lebih banyak, yaitu 78%.

Tabel 4. 11. Asumsi Lokasi Strategis Berdasar Omset yang dimiliki

Rata-rata Omset (ribuan rupiah perhari)	Menurut PKL		Menurut Non-PKL	
	di PKL lebih ramai	di Kios lebih ramai	di PKL lebih ramai	di Kios lebih ramai
100,- sd. 500,-	29%	39%	12%	0%
600,- sd. 1.000,-	10%	16%	28%	4%
1.100,- sd. 2.000,-	2%	0%	14%	0%
2.100,- sd. 3.000,-	2%	2%	22%	4%
3.100,- sd. 4.000,-	0%	0%	8%	0%
> 4.000,-	0%	0%	4%	4%
Jumlah	43%	57%	88%	12%

Sumber : Data primer, diolah

Para responden non-PKL tersebut merasa dengan adanya banyak PKL di sepanjang bahu jalan (diluar pasar) pembeli yang datang ke kiosnya menjadi berkurang (lihat yang diceritakan seorang pedagang kelapa di kios dalam pasar pada halaman sebelumnya). Pada tabel 4.12 digambarkan asumsi pedagang terhadap lokasi yang pembelinya lebih banyak (lokasi strategis) dikaitkan dengan omset yang dimilikinya. Berkaitan dengan mayoritas pendapat/asumsi non-PKL, ada temuan menarik mengenai strategi/cara pedagang non-PKL menyikapi banyaknya pembeli di luar pasar (sepanjang bahu jalan), selain berjualan di kios dalam pasar beberapa dari mereka juga berjualan /membuka lapak di sepanjang bahu jalan (ikut menjadi PKL). Salah satu responden mengatakan selain dia berjualan di kios dalam pasar, suaminya juga ikut berjualan tapi sebagai PKL (di luar pasar). Kondisi ini tentu semakin menambah maraknya PKL di sepanjang bahu jalan, akibatnya luas jalan yang tersedia menjadi berkurang, pejalan kaki terpaksa minggir ketengah karena dipinggir jalan/trotoar sudah dipakai para PKL menggelar dagangannya, sehingga kendaraan bermotor menjadi tersendat karena tidak bisa leluasa berjalan dua jalur pada akhirnya kemacetanpun tak bisa dihindari lagi.

Selanjutnya adalah variabel asumsi harga sewa kios. Yang dimaksud variabel ini adalah asumsi/pendapat para pedagang mengenai harga sewa di kios dalam pasar. Koefisien variabel ini bertanda positif sehingga sesuai dengan hipotesis awal. Pada hipotesa awal disebutkan bahwa semakin mahal biaya sewa kios di dalam pasar maka pedagang cenderung memilih berdagang sebagai PKL disepanjang bahu jalan. Hal ini sesuai dengan penelitian Firdausy, C.M (1995:144) mengenai pengembangan sektor informal PKL di perkotaan. Dalam penelitiannya Firdausy, C.M menyatakan biaya sewa kios/lokasi yang masih relatif mahal menjadi salah satu penyebab pedagang tidak mau menempati lokasi yang telah ditetapkan untuk berdagang. Pendapat yang sama juga dikemukakan pada penelitian Arifianto (2006:92), dimana pedagang diharuskan membayar dengan harga yang cukup mahal bagi ukuran pedagang kaki lima untuk dapat berdagang di dalam pasar. Dengan demikian pedagang lebih memilih berjualan sebagai PKL dari pada berjualan di kios dalam pasar dengan biaya sewa yang masih relatif mahal bagi PKL. Salah satu penyebab pedagang tidak mau

menempati lokasi resmi yang sudah ditetapkan untuk berdagang salah satunya adalah masalah harga sewa kios yang belum terjangkau. Tabel 4.13 menunjukkan prosentase dari asumsi/pendapat pedagang mengenai harga sewa kios dalam pasar.

Tabel 4. 12. Asumsi PKL dan Non-PKL Terhadap Harga Sewa Kios

Responden	Asumsi Pedagang		Jumlah
	Wajar dan terjangkau	Cukup mahal	
PKL	4%	96%	100%
Non-PKL	88%	12%	100%

Sumber : Data primer, diolah

Dari tabel 4.13 menggambarkan sebagian besar memberikan asumsi yang bertolak belakang antara PKL dan non-PKL mengenai harga sewa kios. Pada pedagang di kios dalam pasar mayoritas (sebanyak 88%) berpendapat bahwa harga sewa kios dalam pasar masih dalam tarap wajar dan terjangkau. Pada umumnya responden ini mempunyai rata-rata omset yang lebih besar dibanding rata-rata omset yang dimiliki PKL (lihat tabel 4.3) sehingga lebih mengutamakan kenyamanan dalam berdagang dan keamanan jika mereka menyimpan sisa barang dagangannya. Sedangkan sebanyak 12% responden berpendapat harga sewa kios cukup mahal, alasannya adalah karena pada hari-hari tertentu mereka libur (tidak berdagang), misalnya pada saat Hari Raya, mereka tetap dianggap berdagang. Mereka berharap diberikan potongan/keringanan biaya sewa kios pada saat tidak berjualan. Jadi harga sewa kios tidak diterapkan bulanan tapi berupa harian dengan didasarkan pada berapa hari responden menggunakan kios untuk berdagang. Kemudian pada responden PKL, sebagian besar berpendapat bahwa harga sewa kios masih cukup mahal bagi mereka, pendapat ini dikemukakan oleh 96% responden. Sebanyak responden 4% dari PKL yang berpendapat bahwa harga sewa kios di dalam pasar masih terjangkau bagi mereka. Bagi PKL yang berpendapat bahwa sewa kios di dalam pasar masih cukup mahal dan mereka belum memiliki modal yang cukup untuk sewa kios, menjadi alasan mereka untuk tidak berjualan di kios dalam pasar. Sedangkan sebagian kecil PKL, yaitu 4%

responden yang menganggap bahwa harga sewa kios di dalam pasar masih wajar dan terjangkau, tapi mereka lebih memilih berjualan di sepanjang bahu jalan karena pembelinya lebih banyak. Hal ini mengindikasikan mereka pernah berjualan di kios dalam pasar tapi pembelinya tidak sebanyak kalau berjualan di sepanjang bahu jalan, sehingga pindah tidak berjualan lagi di kios dalam pasar atau mereka menggelar dagangan juga sebagai PKL. Kondisi ini sesuai dengan analisis pada halaman sebelumnya yang menyebutkan adanya beberapa pedagang di kios dalam pasar yang juga membuka lapak/dagangan di sepanjang bahu jalan (sebagai PKL). Dari penelitian ditemukan ada dua pola hubungan antara pedagang di kios dalam pasar dengan pedagang yang ikut-ikutan menjadi PKL, yaitu berupa hubungan kekerabatan (keluarga), serta hubungan sebagai bos dan karyawan. Tidak semua PKL di sepanjang bahu jalan adalah pemilik dagangan yang dijualnya, beberapa dari mereka adalah sebagai karyawan atau orang suruhan atau ada hubungan keluarga dari pedagang di kios dalam pasar. Salah satu contoh temuan dalam penelitian ini adalah pembagian tugas antara suami dan istri, dimana istri mendapat tugas berdagang di kios dalam pasar dan suami berdagang sebagai PKL di luar pasar.

Tabel 4. 13. Hubungan Besar Omset Terhadap Asumsi Harga Sewa Kios

Rata-rata Omset (ribuan rupiah perhari)	Menurut PKL		Menurut Non-PKL	
	Wajar dan Terjangkau	Cukup Mahal	Wajar dan Terjangkau	Cukup Mahal
100,- sd. 500,-	2%	68.6%	6%	2%
600,- sd. 1.000,-	0%	23.4%	12%	4%
1.100,- sd. 2.000,-	0%	2%	30%	2%
2.100,- sd. 3.000,-	2%	0%	8%	4%
3.100,- sd. 4.000,-	0%	2%	24%	0%
> 4.000,-	0%	0%	8%	0%
Jumlah	4%	96%	88%	12%

Sumber : Data primer, diolah

Dari tabel 4.14 menunjukkan sebagian besar PKL yang berpendapat bahwa harga sewa kios cukup mahal adalah pada PKL yang mempunyai rata-rata omset Rp. 100.000,- sampai Rp. 500.000,- yaitu sebanyak 68.6%, urutan kedua adalah pada PKL dengan rata-rata omset Rp. 600.000,- sampai Rp. 1.100.000,- yaitu sebanyak 23.4% responden. Hal ini artinya sebagian besar responden yang rata-rata omsetnya pada di bawah 1 juta menyatakan bahwa harga sewa kios masih mahal. Pada responden non-PKL sebagian besar menyatakan bahwa harga kios wajar dan terjangkau tersebar ke seluruh kelompok omset, dengan besarnya prosentase mengikuti jumlah pedagang non-PKL pada kelompok omset tersebut. Dari sini dapat disimpulkan bahwa semakin kecil omset yang dimiliki, pedagang akan berasumsi harga sewa kios masih relatif mahal.

Variabel asal modal yang dimaksud disini adalah penggunaan modal kerja yang digunakan untuk berdagang apakah merupakan modal sendiri atau berupa barang titipan (konsinyasi). Barang konsinyasi adalah barang yang diambil /titipan dari orang lain dengan maksud untuk dijualkan, dimana jika barang tersebut laku maka sipenjual menerima komisi sesuai dengan kesepakatan. Pada barang konsinyasi barang yang tidak laku dikembalikan kepada pemilik barang, sehingga penjual tidak mempunyai resiko kerugian. Variabel asal modal tandanya negatip, artinya sebagian besar pedagang kaki lima menggunakan sumber modal berupa modal kerja dari uang sendiri tidak terbukti karena hampir setengah (47%) dari pedagang kaki lima memilih menggunakan barang konsinyasi sebagai sumber modalnya (lihat tabel 4.15). Pertimbangan pedagang kaki lima menggunakan sumber modal berupa barang konsinyasi karena resiko kerugian tidak ditanggung pedagang melainkan pemilik barang. Hal ini berlawanan dengan hipotesis awal yang menyatakan bahwa sebagian besar pedagang kaki lima menggunakan modal kerja sendiri, sedangkan sebagian kecil menggunakan modal berupa barang konsinyasi. Hipotesis ini berdasarkan penelitian Firdausy, C.M (1995:54) dimana sebagian besar pedagang kaki lima (83%) menggunakan modal kerja dari uang sendiri sedangkan sisanya tidak menggunakan modal karena berupa barang titipan (konsinyasi). Pendapat yang sama dikemukakan Rusli Ramli (Kesempatan Kerja Pedagang Kaki Lima Pada Wilayah Ciputat Pasar, 1984) bahwa pedagang kaki lima kebanyakan mendapatkan barang-barang yang diperdagangkannya dari agen

maupun juragan yang dibeli secara tunai ataupun dengan konsinyasi. Pada tabel 4.15 menunjukkan hubungan antara omset yang dimiliki apakah berupa modal sendiri atau berupa barang konsinyasi. Nilai rata-rata omset disini disetarakan dengan nilai barang konsinyasi pada modal yang berupa barang konsinyasi.

Tabel 4. 14. Hubungan Omset dengan Asal Modal pada PKL dan Non-PKL

Rata-rata Omset (ribuan rupiah perhari)	PKL		Non-PKL	
	Konsinyasi (Barang titipan)	Modal Sendiri	Konsinyasi (Barang titipan)	Modal Sendiri
100,- sd. 500,-	35%	35%	2%	14%
600,- sd. 1.000,-	8%	16%	6%	22%
1.100,- sd. 2.000,-	2%	0%	2%	12%
2.100,- sd. 3.000,-	2%	2%	6%	22%
3.100,- sd. 4.000,-	0%	0%	0%	6%
> 4.000,-	0%	0%	2%	6%
Jumlah	47%	53%	18%	82%

Sumber : Data primer, diolah

Dari tabel menunjukkan perbedaan modal yang digunakan antara PKL dan non-PKL. Pada PKL prosentase pedagang yang menggunakan modal sendiri dengan pedagang yang menggunakan modal konsinyasi relatif sama. Dimana pedagang yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi sebanyak 47%, dan yang menggunakan modal berupa uang sendiri sebanyak 53%. Sedangkan pada pedagang non-PKL sebagian besarnya (82%) menggunakan modal berupa uang sendiri, dan hanya 18% saja yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi. Dari gambaran ini sekali lagi menunjukkan seperti pada analisis sebelumnya, bahwa PKL mempunyai modal dan omset yang kecil sehingga prosentase yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi masih banyak. Hal ini berbeda sekali dengan kondisi pada pedagang non-PKL, dimana yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi hanya 18% saja, dan sebagian besarnya (82%) menggunakan modal uang sendiri. Penggunaan modal berupa barang konsinyasi menjadi pilihan sebagian PKL khususnya yang beromset kecil karena resiko

kerugian bila barang tidak laku bukan menjadi tanggungan PKL tapi tanggungan pemilik barang. Jadi pedagang yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi tidak terlalu khawatir jika dagangannya tidak laku. Meskipun demikian pendapatan pedagang yang menggunakan modal berupa barang konsinyasi relatif lebih kecil dari pedagang yang menggunakan modal sendiri. Dalam hal ini karena pedagang hanya menerima komisi sesuai kesepakatan sebelumnya, sedangkan keuntungan menjadi milik yang punya barang.



BAB 5

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Dari hasil analisis menggunakan metode persamaan logit probit serta pengolahan data menggunakan Eviews 6.0 ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut ;

- 1) Faktor yang paling signifikan mempengaruhi PKL lebih memilih berjualan di bahu jalan/trotoar di Jl. Dewi Sartika Utara adalah karena harga sewa kios/los di dalam Pasar Anyar masih mahal (untuk ukuran PKL).
- 2) Faktor –faktor lain yang signifikan mempengaruhi adalah besar Omset, cepatnya perputaran modal, usia pedagang dan asumsi lokasi strategis.
- 3) Pada PKL perputaran modalnya relatif lebih cepat karena besar omset yang dimiliki lebih sedikit di banding Non-PKL di kios dalam pasar.
- 4) Bertambahnya jumlah PKL di Jl. Dewi Sartika Utara, salah satunya adalah ada asumsi dari Non-PKL bahwa lokasi PKL lebih strategis (lebih banyak pembeli) sehingga Non-PKL selain berjualan di dalam kios dalam pasar juga menggelar dagangan di sepanjang bahu jalan sebagai PKL.
- 5) Alasan utama pedagang memilih berjualan di kios dalam pasar adalah karena lebih nyaman berjualan (tidak ada penertiban) serta lebih aman dalam menyimpan omset (sisa dagangannya).
- 6) Hasil penelitian ini menunjukkan Omset PKL di Jl. Dewi Sartika utara pada umumnya kecil dan terbatas, hal ini sesuai dengan hasil penelitian-penelitian sebelumnya mengenai PKL.

5.2 Saran-saran

Ada beberapa saran yang dapat diberikan didasarkan pada kesimpulan penelitian diatas, antara lain ;

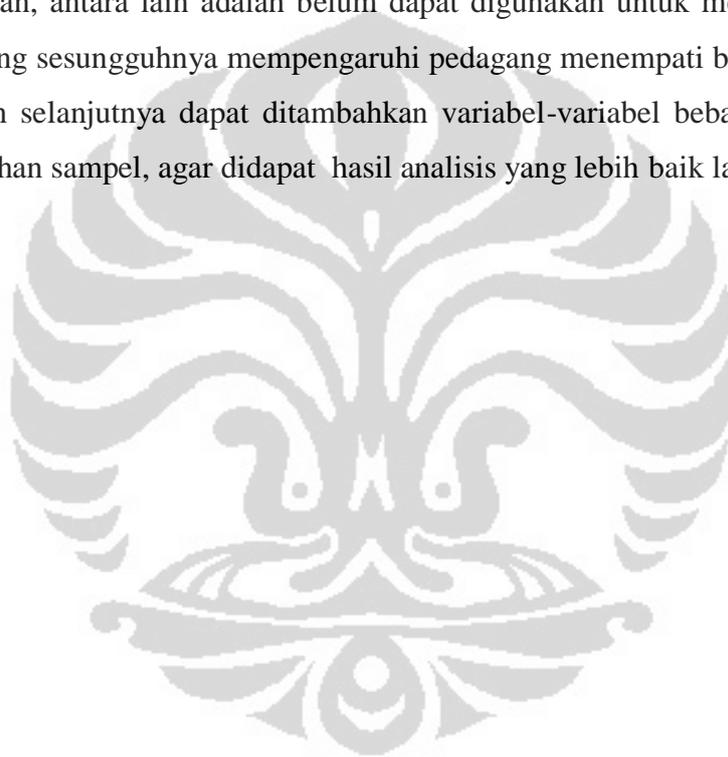
- 1) Perlu diberikan intensif dan keringanan kepada PKL yang secara ekonomi tidak mampu tapi bersedia direlokasi. Misalnya diberikan gratis selama 6 bulan atau diberikan cicilan yang ringan pada harga sewa kios agar mereka tidak merasa berat.
- 2) Perlu dilakukan pengawasan dan peringatan terhadap pedagang di kios dalam pasar yang ikut menggelar dagangan di kaki lima, karena selain hal ini bisa mempengaruhi pedagang di kios dalam pasar yang lain untuk mengikuti apa yang mereka lakukan, juga bisa menyebabkan semakin banyak PKL-PKL di sepanjang bahu jalan.
- 3) Penerapan kebijakan pelarangan berjualan di sepanjang bahu jalan dan di kawasan bebas PKL lainnya harus dilakukan secara penuh dan tegas, hal ini dilakukan setelah ada solusi kesepakatan bersama antara Pemerintah Kota Bogor dan pihak PKL mengenai tempat relokasi. Ini penting dilakukan untuk mencegah munculnya PKL-PKL baru pada tempat yang sudah bebas dari PKL. Sebab jika tidak dilakukan secara penuh dan tegas selain akan muncul PKL-PKL baru pada lokasi sebelumnya, pedagang yang sudah pindah dan menempati tempat baru yang sudah disediakan akan kembali lagi berjualan di sepanjang bahu jalan yang sudah bebas dari PKL, karena menganggap pelarangan berjualan di tempat tersebut sudah tidak berlaku lagi.
- 4) Perlu dilakukan pembatasan waktu berdagang bagi pedagang yang tetap berjualan di bahu jalan. Misalnya pedagang diperbolehkan berjualan di bahu jalan pada waktu-waktu tertentu saja, yaitu pada malam hari sampai menjelang pagi (hal ini sudah diterapkan di pasar Bogor, di dekat tugu kujang), dan bila melanggar diberikan sanksi yang tegas agar dapat memberikan efek jera kepada PKL yang melanggar aturan. Jadi pada saat siang hari pedagang tidak boleh sama sekali berjualan di sepanjang bahu jalan.

- 5) Pemberitahuan melalui sticker atau spanduk pada tempat-tempat tertentu yang strategis mengenai KTP (Kawasan Tanpa PKL), dan dalam pemberitahuan tersebut dicantumkan mengenai isi peraturan daerahnya, sanksi bagi pelanggar dan berisi tempat-tempat yang dilarang untuk berjualan.



5.3 Saran untuk penelitian selanjutnya

Penelitian dengan menggunakan wawancara pada umumnya mengandung kelemahan karena jawaban yang diberikan responden dapat bersifat subjektif, sehingga agak sulit untuk mendapatkan kondisi yang sebenarnya mengenai faktor-faktor apa saja yang dapat mempengaruhi pedagang menempati bahu jalan. Disamping itu penelitian ini adalah bersifat cross sectional, yang artinya hanya meneliti pada waktu tertentu saja dengan sejumlah responden hal ini karena keterbatasan waktu, tenaga dan biaya. Sehingga masih mengandung kekurangan-kekurangan, antara lain adalah belum dapat digunakan untuk mengamati faktor-faktor yang sesungguhnya mempengaruhi pedagang menempati bahu jalan. Untuk penelitian selanjutnya dapat ditambahkan variabel-variabel bebas yang lain dan penambahan sampel, agar didapat hasil analisis yang lebih baik lagi.



DAFTAR PUSTAKA

- Arifianto, Dessy.(2006). *Kajian Interaksi Aktifitas Pertokoan dan Pedagang Kaki Lima Pada Trotoar di Kawasan Perdagangan Banjaran Kabupaten Tegal*. Semarang.
- Arikunto, Suharsimi.(2006). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik* . Jakarta :Penerbit Rineka Cipta.
- Binsar. “400 Pedagang Kaki Lima Akan Ditertibkan.” *Pos Kota* 20 Mei 2010. 6 November 2011< <http://www.poskota.co.id/tag/penertiban-pedagang>>.
- C, Manning., & T.N. Effendi. (1991). *Sektor Informal. Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*.Jakarta : Penerbit Yayasan Obor Indonesia.
- Darmabrata, Pramudita .(2004). *Perencanaan Strategis Bagi Pedagang Kaki Lima di Pasar Baru Bekasi*, Jakarta.
- Disperindagkop Kota Bogor.(2010). *Pemetaan Lokasi PKL Kota Bogor* . Jakarta
- Dwiyanti, Yanivirzal. (2005). *Kajian Pola Ruang PKL dan Karakteristik dan Aktifitasnya di Kawasan Panbil kota Batam*, Semarang.
- Fakultas Teknik Undip dan Bappeda Kota Semarang. (2007). Kebijakan Publik Bagi PKL di Lokasi Strategis di Kota Semarang. *Jurnal Riptek, Vol. 1, No.1, November 2007,35-38*.
- Firdausy, C.M . (1995). *Pengembangan Sektor Informal Pedagang Kaki Lima di Perkotaan*, Jakarta: Penerbit Dewan Riset Nasional dan Bappenas Puslitbang Ekonomi dan Pembangunan LIPI.
- Ghozali, Imam. (2006). *Teori dan Aplikasi dengan Program SPSS*. Semarang ; Penerbit BP Universitas Diponegoro.
- Gujarati, Damodar. (2004). *Basic Econometrics,Fourth Edition*. New York :Penerbit Mc Graw Hill.
- Harsiwi, Th. Agung M. (2000). *Dampak Krisis Ekonomi Terhadap Keberadaan Pedagang Kaki Lima Yang Berada di Kawasan Malioboro*, Yogyakarta.

- Irawan, Prasetya. (1999). *Logika dan Prosedur Penelitian. Pengantar Teori dan Panduan Praktis Penelitian Sosial bagi Mahasiswa dan Peneliti Pemula*. Jakarta : Penerbit Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Lembaga Administrasi Negara.
- Mc.Gee,T.G aand Yeung,Y.M. (1977). *Hawkers In South East Asian Cities: Planning for The Bazaar Economy*. Ottawa, Canada : Penerbit International Develop-ment Research Centre.
- Nachrowi, Djalal Nachrowi dan Hardius Usman. (2005). *Penggunaan Teknik Ekonometri, Edisi Revisi*. Jakarta : Penerbit PT Raja Grafindo Persada
- Naroth, Yusuf . (1994). *Pedagang Kaki Lima dan Corak Lingkungan Pasarnya di Kawasan Palmerah, Jakarta*.
- Parid, Apep Insan AP . (2003). *Respon Pedagang Kaki Lima Terhadap Implementasi Kebijakan Penertiban di Kota Bandung (studi kasus di jalan Merdeka)*, Jakarta.
- Prasetya, Agung .U. (2006). Peluang Pekerja Wanita Dalam Memilih Lapangan Pekerjaan Pertanian dan Non Pertanian di Kota Batam, *Jurnal Manajemen* , Vol.2, No.1, Maret 2006,21–34.
- Rachbini, D. J. and A. Hamid . (1994).). *Ekonomi Informal Perkotaan: Gejala Involusi Gelombang Kedua*. Jakarta : Penerbit LP3ES.
- Ramli, Rusli .(1992). *Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima*. Jakarta : Penerbit Ind- Hill- co .
- Widodo, Ahmadi. (2000). *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha Pedagang Pedagang Kaki Lima*,Semarang .
- Wijaya, Tony. (2008). Kajian Model Empiris Perilaku Berwirausaha UKM DIY dan Jawa Tengah, *Jurnal Manajemen dan Kewirausahaan*, Vol.10, No. 2, September 2008: 93-104.
- Wijayanti, Retno. (2008). Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota, Studi Kasus:Simpang Lima, Semarang. *Jurnal Teknik*, Vol.30, No. 3, 2009: 162-170.

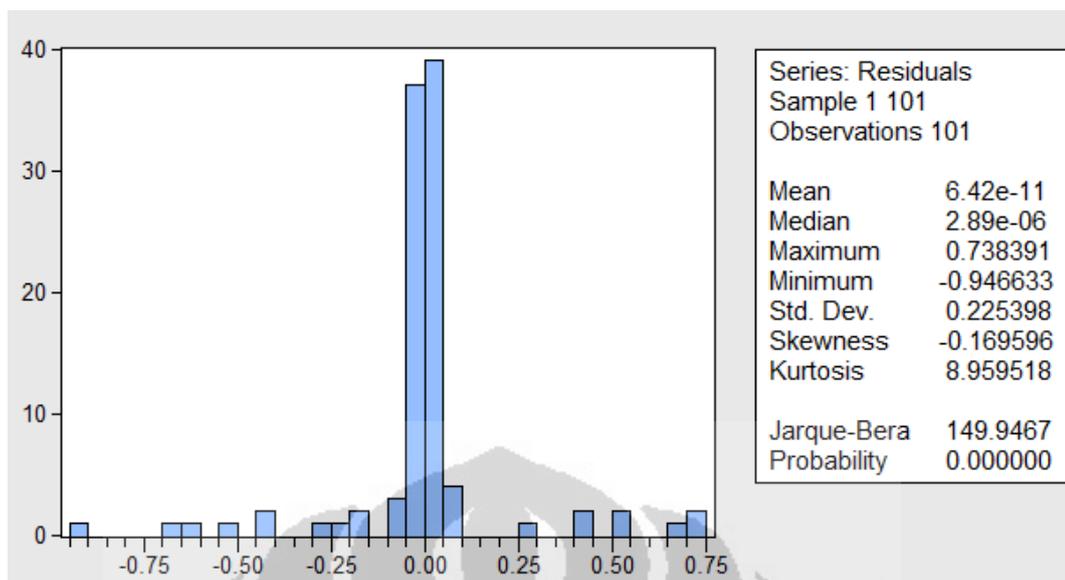
Lampiran 1. Hasil pengolahan data menggunakan Eviews 6.0

Dependent Variable: Y
 Method: ML - Binary Logit (Quadratic hill climbing)
 Date: 10/21/11 Time: 06:41
 Sample: 1 101
 Included observations: 101
 Convergence achieved after 6 iterations
 Covariance matrix computed using second derivatives

Variable	Coefficient	Std. Error	z-Statistic	Prob.
OMSET	-0.154811	0.065017	-2.381075	0.0173
PDDK	-0.066256	0.171842	-0.385564	0.6998
PTRMODAL	0.927245	0.411439	2.253663	0.0242
RETRIBUSI	-0.317918	0.178814	-1.777929	0.0754
DUMMYHRGBTJK	5.652090	1.587261	3.560908	0.0004
DUMMYUSTAMA	-3.359325	1.567156	-2.143581	0.0321
DUMMYASAL	-1.086722	1.003132	-1.083329	0.2787
DUMMYASMOL	-2.487437	1.290611	-1.927334	0.0539
DUMMYLOKSTRA	-3.125605	1.544171	-2.024131	0.0430
C	1.328037	2.958996	0.448813	0.6536
McFadden R-squared	0.778061	Mean dependent var	0.504950	
S.D. dependent var	0.502469	S.E. of regression	0.236281	
Akaike info criterion	0.505670	Sum squared resid	5.080430	
Schwarz criterion	0.764593	Log likelihood	-15.53636	
Hannan-Quinn criter.	0.610490	Restr. log likelihood	-70.00291	
LR statistic	108.9331	Avg. log likelihood	-0.153825	
Prob(LR statistic)	0.000000			
Obs with Dep=0	50	Total obs	101	
Obs with Dep=1	51			

Sumber : Data primer, diolah

Lampiran 2. Hasil Uji Normalitas



Sumber : Data primer, diolah

Nilai JB = 149.9467

X² hitung = 16.9190

Lampiran 3. Hasil Uji Multikolerasi

Correlation									
	OMSET	PDDK	PTRMODAL	RETRIBUSI	DUMMYHRGBTJK	DUMMYUSTAMA	DUMMYASAL	DUMMYASMOL	DUMMYLOKSTRA
OMSET	1.000000	0.224321	0.012899	0.324023	-0.467798	0.123697	0.142735	0.068560	0.172635
PDDK	0.224321	1.000000	-0.140967	0.254072	-0.360392	-0.030579	0.086479	0.125302	0.119451
PTRMODAL	0.012899	-0.140967	1.000000	-0.035063	0.075954	-0.050035	0.011714	0.029573	0.074205
RETRIBUSI	0.324023	0.254072	-0.035063	1.000000	-0.178896	-0.295701	0.010999	0.140394	0.217020
DUMMYHRGBTJK	-0.467798	-0.360392	0.075954	-0.178896	1.000000	-0.148266	-0.050204	-0.212147	-0.303181
DUMMYUSTAMA	0.123697	-0.030579	-0.050035	-0.295701	-0.148266	1.000000	-0.051496	-0.031900	-0.059708
DUMMYASAL	0.142735	0.086479	0.011714	0.010999	-0.050204	-0.051496	1.000000	-0.110654	-0.065745
DUMMYASMOL	0.068560	0.125302	0.029573	0.140394	-0.212147	-0.031900	-0.110654	1.000000	0.140615
DUMMYLOKSTRA	0.172635	0.119451	0.074205	0.217020	-0.303181	-0.059708	-0.065745	0.140615	1.000000

Sumber : Data primer, diolah

Lampiran 3. Hasil Uji Hosmer-Lemeshow (Goodness of Fit Test)

Goodness-of-Fit Evaluation for Binary Specification

Andrews and Hosmer-Lemeshow Tests

Equation: EQ01

Date: 10/21/11 Time: 06:41

Grouping based upon predicted risk (randomize ties)

	Quantile of Risk		Dep=0		Dep=1		Total Obs	H-L Value
	Low	High	Actual	Expect	Actual	Expect		
1	2.E-08	0.0002	10	9.99951	0	0.00049	10	0.00049
2	0.0003	0.0034	10	9.98642	0	0.01358	10	0.01360
3	0.0039	0.0115	10	9.92506	0	0.07494	10	0.07551
4	0.0166	0.0823	10	9.59929	0	0.40071	10	0.41743
5	0.1590	0.4594	6	6.98134	4	3.01866	10	0.45697
6	0.4930	0.9395	3	3.05267	7	6.94733	10	0.00131
7	0.9466	0.9838	1	0.35252	9	9.64748	10	1.23272
8	0.9842	0.9974	0	0.09211	10	9.90789	10	0.09296
9	0.9978	0.9997	0	0.00993	10	9.99007	10	0.00994
10	0.9998	1.0000	0	0.00115	11	10.9988	11	0.00115
Total			50	50.0000	51	51.0000	101	2.30208
H-L Statistic			2.3021		Prob. Chi-Sq(8)		0.9703	
Andrews Statistic			53.1086		Prob. Chi-Sq(10)		0.0000	

Sumber : Data primer, diolah

Lampiran 5. Penanganan PKL Pada RPJMD Kota Bogor Tahun 2010 – 2014

STRATEGI	PROGRAM	SASARAN PROGRAM	INDIKATOR KINERJA PROGRAM	KONDISI EXISTING 2008	TARGET PENCAPAIAN PROGRAM					INDIKASI KEGIATAN
					2010	2011	2012	2013	2014	
I.1. URUSAN PERDAGANGAN										
Meningkatkan jaringan distribusi pada sektor perdagangan	Program Peningkatan Efisiensi perdagangan dalam negeri	Pengembangan Pasar dan Distribusi Barang/ Produk	Rasio los terisi terhadap jumlah los yang tersedia	34,88%	40%	45%	50%	55%	60%	Penataan dan Revitalisasi Pasar Tradisional
Meningkatkan perlindungan terhadap konsumen	Program perlindungan konsumen dan pengamanan perdagangan	Meningkatkan peran BPSK sebagai lembaga perlindungan konsumen	Persentase kasus yang terselesaikan (jumlah kasus terselesaikan terhadap total kasus)	44 kasus (40% kasus yang terselesaikan)	50%	55%	60%	65%	70%	Optimalisasi Operasional BPSK
		Meningkatnya Kualitas peredaran barang di pasaran	Tingkat Pengawasan Barang Beredar dan pengujian mutu barang	50%	53%	56%	59%	62%	65%	Pengawasan peredaran dan mutu barang di Pasar Modern maupun Tradisional
		Terjaminnya tertib ukur/takar/ timbang dan perlengkapannya	Rasio Peneraan Unit Per Tahun	0%	15%	30%	45%	60%	75%	pengelolaan kemetrologian (sarana prasarana, pendataan, peneraan, pengawasan dan pembinaan)
Meningkatkan usaha ekspor daerah	Program peningkatan dan pengembangan ekspor	Meningkatnya nilai produk ekspor	Peningkatan Nilai ekspor	144,147,336	149,913,229	155,909,758	162,146,148	168,631,994	175,377,274	Optimalisasi Potensi dan Kebijakan Ekspor
Penataan dan Pembinaan PKL	Program Pembinaan Pedagang Kaki Lima dan Asongan	Menurunkan jumlah Pedagang Kaki Lima di tempat terlarang	Jumlah PKL di tempat terlarang	7439 PKL	7000 PKL	6000 PKL	4000 PKL	2000 PKL	1000 PKL	Pembinaan PKL dan penyuluhan peningkatan disiplin PKL

Sumber : RPJMD Kota Bogor 2010 – 2014

Lampiran 4. Data Lima Puluh Satu Titik Konsentrasi
Pedagang Kaki Lima di Kota Bogor Pembeli

Kode Lokasi	Lokasi PKL	Jumlah PKL
1	Jl. Veteran (depan perkantoran)	28
2	Jl. Veteran (dari pertigaan veteran ke arah jembatan)	8
3	Jembatan Merah (sebelah kanan dan kiri)	100
4	Jl. Kapten Muslihat	368
5	Jl. Merdeka (depan Presiden Theatre – Jembatan Merah)	296
6	Jl. Sancang	24
7	Jl. MA. Salmun	731
8	Jl. Nyi Raja Permas	196
9	Jl. Sawojajar	44
10	Jl. Pengadilan	88
11	Jl. Jenderal Sudirman	40
12	Jl. Jambu Dua (Jl. Pajajaran utara)	548
13	Jl. Jambu Dua (dekat pasar)	556
14	Jl. Suryakencana	672
15	Jl. Mayor Oking	68
16	Depan Sekolah Kesatuan	76
17	Jl. Oto Iskandar Dinata	40
18	Jl. Pajajaran (dekat terminal)	284
19	Terminal Bubulak	240
20	Jl. Batutulis (dekat Istana Presiden)	172
21	Jl. Semeru	88
22	Jl. Baru Kemang (KH. Soleh Iskandar)	236
23	Jl. Ir. H. Juanda	60
24	Villa Indah Pajajaran	40
25	Jl. Jl. Siliwangi	124
26	Jl. Raya Bogor (dari Simpang jalan baru sd Ciluar)	280

Lampiran 6. (Lanjutan)

Kode Lokasi	Lokasi PKL	Jumlah PKL
27	Sindang Barang	124
28	Taman Kencana	24
29	Sekitar Kampus Universitas Pakuan	252
30	Jl. Raya Ciawi arah Sukabumi	480
31	Jl. Dewi Sartika (selatan)	332
32	Gg. Selot	96
33	Jl. Sukasari I	128
34	Jl. Dewi Sartika (utara)	748
35	Depan Bogor Permai sd. Apotik Sudirman	212
36	Lampu Merah Pangrango – Lodaya	44
37	Jl. Bangbarung	200
38	Jl. Gedong Sawah	24
39	Jl. Polisi	30
40	Jl. Pedati	176
41	Putaran Air Mancur	200
42	Jl. Mawar	48
43	Jl. KH. Abdullah bin Nuh	204
44	Depan Makam Pahlawan	188
45	Jl. Malabar	116
46	Jl. Paledang	224
47	Jl. Lawang Saketeng	588
48	Jl. Cumpok	204
49	Jl. Empang	304
50	Jl. Bale Kambang	48
51	Jl. Bina Marga	120

Sumber : Data Pemetaan Lokasi PKL 2010, Disperindagkop Kota Bogor

Lampiran 5. Panduan Wawancara (Kuesioner)

Assalamualaikum Wr. Wb

Responden Yang Terhormat,

Saya adalah Mahasiswa Pasca Sarjana Universitas Indonesia, Program Studi Magister Perencanaan dan Kebijakan Publik. Sehubungan dengan sedang dilakukannya penelitian untuk mendukung keperluan tesis saya yang berjudul ; Faktor-faktor yang mempengaruhi pedagang kaki lima menempati bahu jalan/trotoar, dengan ini dimohon kesediaan Anda untuk mengisi kuesioner ini secara lengkap. Jawaban Anda tidak akan dinilai benar atau salah. Semua berdasarkan persepsi Anda. Informasi yang anda berikan akan dirahasiakan dan tidak akan disebarluaskan, karena hanya akan digunakan untuk kepentingan akademis semata.

Terima kasih atas kesediaan dan waktu yang Anda berikan untuk mengisi kuesioner ini.

Wassalamualaikum Wr. Wb.

A. Karakteristik Responden

Petunjuk : Berilah tanda (X) pada jawaban yang paling sesuai dengan kondisi anda.

- 1) Nama :
- 2) Usia :
- 3) Jenis Dagangan : Sembako
 - Asal Daerah : Luar Kota Bogor
 - Asli Kota Bogor
- 5) Pendidikan terakhir : Tidak tamat SD
 - Tamat SD
 - Tamat SMP
 - Tamat SMA
 - Tamat Sarjana/Diploma

B. Informasi Terkait PKL

Petunjuk : Berilah tanda (X) pada jawaban yang paling sesuai dengan kondisi anda.

- 1) Berapa besar Omset dalam sehari berdagang?
 - Kurang dari Rp. 100.000,-
 - Rp. 100.000,- ~ Rp. 200.000,-
 - Rp. 200.000,- ~ Rp. 300.000,-
 - Rp. 300.000,- ~ Rp. 400.000,-
 - Lebih dari Rp. 400.000,- sebutkan.....
- 2) Biasanya dalam sehari berjualan, apakah dagangan habis terjual?
 - Habis terjual (Langsung No. 4)
 - Tidak habis terjual
- 3) Jika dalam sehari dagangan tidak habis terjual, biasanya berapa kira-kira sisa dagangan yang tidak terjual ?

<input type="checkbox"/> Sisa 1/4 nya	<input type="checkbox"/> Sisa kurang dari 1/2 nya
<input type="checkbox"/> Sisa kurang dari 1/4 nya	<input type="checkbox"/> Sisa lebih dari 1/2 nya

Sisa 1/2 nya Habis

- 4) Apakah ada bantuan dari Bank berupa pinjaman sebagai modal untuk berdagang?
- Ada bantuan dari Bank (Langsung No. 7)
- Tidak ada bantuan dari bank
- 5) Jika tidak ada bantuan dari Bank, modal yang digunakan berasal dari
- Modal uang sendiri
- Modal berupa titipan barang orang lain
- 6) Menurut Bapak/Ibu lokasi mana yang lebih banyak pembelinya?
- Kios/los di dalam pasar
- Di pinggir jalan (bahu jalan)
- 7) Alasan Bapak/Ibu tidak berjualan di kios/los dalam pasar (khusus untuk PKL)
- Modal tidak cukup (Harga sewa/beli kios masih relatif mahal)
- Berjualan sebagai PKL lebih menguntungkan
- 8) Bagaimana proses persyaratan dan perijinan untuk dapat berjualan di kios/los dalam pasar (Khusus untuk pedagang di kios dalam pasar)
- Sulit, proses perijinan dan persyaratannya
- Mudah, proses perijinan dan persyaratannya
- 9) Berapa pungutan/retribusi setiap hari yang dikenakan untuk bisa berdagang disini?
- Tidak ada pungutan
- Rp. 1.000,-
- Rp. 2.000,-
- Rp. 3.000,-
- Lainnya, sebutkan Rp.
- 10) Menurut Bapak/Ibu, bagaimana harga beli/sewa kios didalam pasar (khusus untuk pedagang di Kios dalam pasar)
- Cukup mahal
- Wajar dan terjangkau
- Cukup murah

11) Kelebihan berdagang di kios didalam pasar jika dibandingkan berdagang di pinggir jalan (khusus untuk pedagang di Kios dalam pasar)

- Lebih nyaman, aman dan lokasi yang pasti
- Lebih menguntungkan
- Sama saja



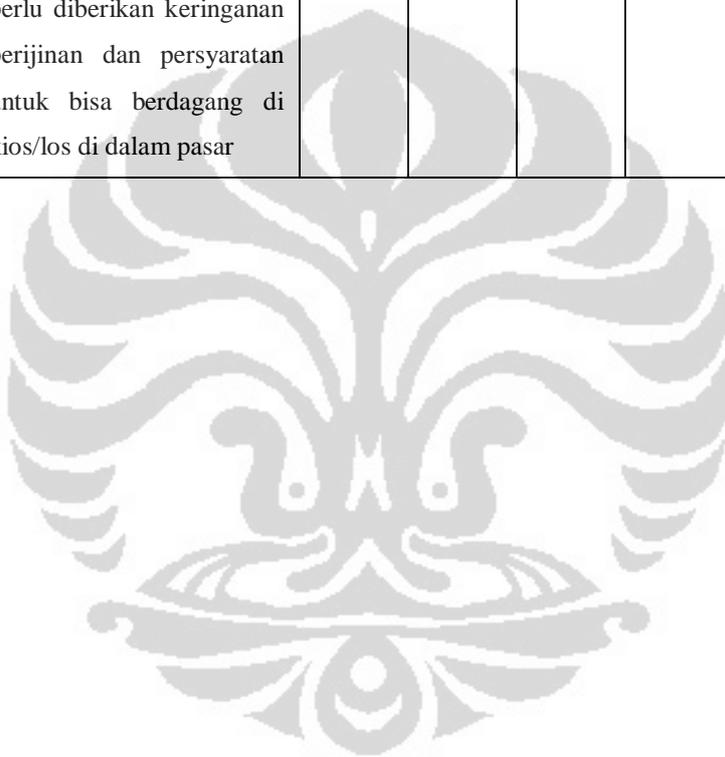
C. Indikator terkait dengan pedagang

No	Daftar Pertanyaan	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju Sekali	Tidak Setuju	Sangat Tdk Setuju	Sangat Sekali
1	Berdagang di kios/los dalam pasar lebih susah mendapatkan pembeli						
2	Para pedagang yang menempati pinggir jalan (bahu jalan) dan trotoar wajib dikenakan pungutan/retribusi						
3	Berdagang di pinggir jalan, bahu jalan dan trotoar mengakibatkan kemacetan						
4	Pinggir jalan (bahu jalan) dan trotoar tidak boleh digunakan untuk berdagang						
5	Penertiban pedagang, yang menempati pinggir jalan (bahu jalan) dan trotoar harus terus dilakukan						
6	Pedagang yang menempati pinggir jalan (bahu jalan) dan trotoar pada dasarnya mau pindah ke kios/los di dalam pasar jika diberikan keringanan dan kemudahan perijinan dan persyaratan						
7	Kesulitan utama para pedagang yang tidak menempati kios/los di dalam pasar adalah karena sulitnya persyaratan dan						

	perijinan						
--	-----------	--	--	--	--	--	--

Indikator Terkait dengan Pedagang (Lanjutan)

No	Daftar Pertanyaan	Setuju	Sangat Setuju	Sangat Setuju Sekali	Tidak Setuju	Sangat Tdk Setuju	Sangat Setuju Sekali
8	Untuk mencegah pedagang menempati pinggir jalan (bahu jalan) dan trotoar, perlu diberikan keringanan perijinan dan persyaratan untuk bisa berdagang di kios/los di dalam pasar						





Lampiran 8. Program Penanganan PKL Kota Bogor Pada Tahun 2010

DINAS TERKAIT	PROGRAM	KEGIATAN	SASARAN KEGIATAN	ANGGARAN	KETERANGAN
Sat. Polisi PP	Peningkatan Kamtramtibmas dan Pencegahan Tindak Kriminal	Penertiban PKL	Seluruh Wilayah Kota Bogor	550 juta	Penertiban PKL di sepanjang bahu jalan dan trotoar
		Penegakan Perda dan Sidang Tipiring	Pemilik Usaha yang tidak memiliki izin, Bangunan yang melanggar Perda	300 juta	Pembongkaran dan penyegelan bangunan, Sidang dan Razia PKL, Sweeping ijin gangguan, dsb
Disperindagkop	Pembinaan PKL dan Pedagang Asongan	Pemetaan dan Pelatihan PKL	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pemetaan Lokasi PKL di seluruh Kota Bogor 2. Pelatihan PKL binaan di lokasi zona 	200 juta	Peningkatan kemampuan usaha PKL, Pendataan Permasalahan dan Lokasi PKL

Sumber : Evaluasi Pelaksanaan Kegiatan Tahun 2010 (diolah)