

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Persoalan pedagang kaki lima yang menjadi muara dari kemiskinan dan kesempatan kerja tidak terlepas dari konteks globalisasi, krisis ekonomi yang melanda Indonesia dan kesenjangan pembangunan kota sampai desa di Indonesia. Dalam konteks globalisasi terjadi kesenjangan pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan antara masyarakat Negara maju dengan Negara berkembang. Masyarakat Negara maju (1/3 dari jumlah penduduk dunia) menguasai 80 % sumber daya dibanding dengan masyarakat Negara berkembang (2/3 dari jumlah penduduk dunia). Akibat kesenjangan yang tinggi pembangunan yang diformulasikan dinyatakan gagal karena pembangunan justru semakin meningkatkan penduduk miskin, pengangguran, ketidakadilan jender, penyakit menular, angka putus sekolah, serta pencemaran lingkungan. (<http://www.kompas.com>). Akibatnya sebagian penduduk mencari aktivitas ekonomi yang lain yang dianggap dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan keluarga yaitu menjadi pedagang kaki lima di pasar. Keberadaan sektor informal khususnya Pedagang Kaki Lima di perkotaan lebih banyak dilihat oleh Penguasa sebagai parasit yang mengganggu ketertiban dan keindahan wajah kota, sehingga kota besar seperti Jakarta pernah menerapkan kebijakan “pintu tertutup” bagi migran asal pedesaan ini. Belum tuntas masalah ini ditangani, justru pada putaran berikutnya, terjadi peningkatan pesat jumlah Pedagang Kaki Lima di kota-kota besar (Alisyahbana, 2009).

Pengertian pedagang kaki lima atau yang disingkat PKL bermacam ragam ditafsirkan, ada yang menyatakan bahwa istilah pedagang kaki lima berasal dari orang yang berdagang yang menggelarkan barang dagangannya, mereka cukup menyediakan tempat darurat, seperti bangku-bangku yang biasanya berkaki empat ditambah sepasang kaki pedagangnya sehingga berjumlah lima, sehingga timbullah julukan pedagang kaki lima. Terlepas dari asal usul nama dari kaki lima tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa pedagang kaki lima ialah setiap orang yang melakukan kegiatan usaha dengan maksud memperoleh penghasilan yang sah, dilakukan secara tidak tetap, kemampuan terbatas, berlokasi ditempat atau pusat-pusat konsumen dan tidak memiliki izin usaha (Alma, 2006:140). **oleh:** [Lanangesejhatie](http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology) Pengarang:[M.Hasyim](http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology).<http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology>.

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pingirpingirjalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlangkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha.

Sumber:<http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology/2205244-definisi-pedagang-kaki-lima/#ixzz1kH5n3bwl>

Dalam kurun waktu sepuluh tahun terakhir, sektor informal di wilayah perkotaan Indonesia kembali menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Menurut para ahli, meningkatnya sektor informal mempunyai kaitan dengan menurunnya

kemampuan sektor modern (industri) dalam menyerap pertambahan angkatan kerja baru di kota (Suyanto, B. 2008:3) Di pihak lain pertumbuhan angkatan kerja baru di kota-kota besar sebagai akibat langsung dari migrasi desa-kota jauh lebih cepat dibandingkan pertumbuhan kesempatan kerja. Kondisi ini telah menambah jumlah pengangguran termasuk pengangguran usia muda dan terdidik di perkotaan (Suyanto, B., 2008:2).

Tumbuhnya sektor informal di kota-kota besar di Indonesia tidak dapat dilihat secara parsial dari sudut pandang perkotaan saja, akan tetapi harus pula dilihat dari latar belakang sejarah arus migrasi desa-kota yang sejak dekade 1970,1980 hingga 10 tahun terakhir terus menunjukkan trend peningkatan. Dengan kata lain, masalah sektor informal di perkotaan Indonesia, harus dilihat dari kerangka makro. Bahwa keberadaan sektor informal sebenarnya sudah mulai dibicarakan oleh para ahli; pasca kebijakan pembangunan pertanian Orde Baru dilaksanakan yang dikenal dengan “revolusi hijau” (Alisyahbana, 2009).

Perkembangan sektor ekonomi informal khususnya pedagang kaki lima (PKL) di kotaMedan pasca krisis ekonomi tahun 1997, berlangsung cukup pesat. Dapat dipastikan setiap hari muncul PKL – PKL baru. Saat ini sudah tercatat sekitar 700 ribu lebih PKL yang memenuhi sudut-sudut ruang kotaMedan, sementara daya tampung kawasan-kawasan strategis yang ada di kotaMedan dikalkulasi hanya mampu menampung 5 sampai 10 ribu PKL. Dengan jumlah PKL sebanyak itu, berarti telah terjadi kelebihan jumlah PKL hingga puluhan kali lipat (Suyanto, B., 2003:2)

Masalah-masalah yang terkait dengan pedagang kakilima (PKL) di perkotaan Indonesia. Mereka berjualan di trotoar jalan, di taman-taman kota, di

jembatan penyebrangan, bahkan di badan jalan. Pemerintah kota berulang kali menertibkan mereka yang ditengarai menjadi penyebab kemacetan lalu lintas ataupun merusak keindahan kota. Fenomena PKL di perkotaan bisa kita katakan merusak kota, umumnya mereka tidak tertib dan jorok. Dan ini memang sebuah wujud “tidak nyambung” antara perencanaan tata kota dengan transformasi masyarakat ini. Keberadaan PKL di ibukota dan kota-kota lainnya di negeri ini tetap masih belum mendapat tempat yang layak. Aparat kelurahan masih memperdagangkan emperan gedung, trotoar, dan lahan-lahan kosong dengan harga tinggi dan tiap bulan mengutip “pajak liar.” Jika aparat tidak melakukan pengutipan, maka kaki tangannya (preman) yang bergerak. Di sudut-sudut kota yang telah diinvasi lebih lama oleh PKL.

Pedagang kaki lima merupakan kegiatan urban yang kegiatannya sangat fenomenal karena keberadaannya sangat mendominasi ruang kota. Kegiatan ini dipahami sebagai kegiatan yang belum terwadahi sehingga ruang publik menjadi satu – satunya tempat untuk melakukan kegiatan tersebut. Kegunaan ruang publik telah menjadi karakteristik yang identik dengan eksistensi pedagang kaki lima.

Lokasi pedagang kaki lima sangat berpengaruh pada perkembangan dan kelangsungan usaha para pedagang kaki lima yang pada gilirannya akan mempengaruhi pula volume penjualan dan tingkat keuntungan. Secara garis besar, kesulitan yang dihadapi oleh para pedagang kaki lima adalah adanya peraturan pemerintah tentang penataan pedagang kaki lima yang belum bersifat membangun/ konstruktif, kekurangan modal, kekurangan fasilitas pemasaran, dan belum adanya bantuan kredit.

Dalam prakteknya, pedagang kaki lima sering menawarkan barang – barang dan jasa dengan harga bersaing atau bahkan relatif lebih rendah, adanya tawar menawar antara penjual dan pembeli inilah yang menjadikan situasi unik dalam usaha pedagang kaki lima. Pada umumnya pedagang kaki lima kurang memperhatikan masalah lingkungan dan faktor higienis sebagai produk sampingan yang negatif. Para supir angkot yang menurunkan penumpangnya di dekat para pedagang kaki lima membuat para pembeli tidak nyaman untuk berbelanja disana serta menyebabkan kemacetan.

Pasar simpang limun merupakan salah satu pusat perbelanjaan tradisional, disanalah merupakan salah satu yang ramai dikunjungi pembeli. Hal ini dikarenakan banyaknya pedagang yang menjual produk dagangannya dengan harga yang murah. Mereka berjualan di pinggir jalan atau sering disebut para pedagang kaki lima.

Para pedagang kaki lima melakukan kegiatan di pasar ada yang menggunakan fasilitas dari pemerintah dan ada pula yang berjualan di luar pasar yang mengakibatkan kondisi pasar terlihat tidak tertata dengan baik. Melihat banyaknya persoalan –persoalan yang sangat kompleks tentang pedagang kaki lima, membuat peneliti tertarik untuk melihatnya melalui penelitian ini.

B. Identifikasi Masalah

Sesuai dengan latar belakang masalah yang telah dikemukakan, maka identifikasi masalah pada penelitian ini adalah : berbagai permasalahan tentang modal usaha, tempat berjualan, peraturan – peraturan pemerintah yang sangat mengganggu, berbagai persoalan yang ditimbulkan terhadap kebersihan, kerapian

perkotaan, berbagai kekerasan yang terjadi antar pedagang, usaha –usaha memajukan aktifitas perdagangan, dan kajian tentang karakteristik pedagang kaki lima baik karakteristik pribadi, keluarga, maupun karakteristik usaha yang dijalani.

B. Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini yang menjadi batasan masalah adalah: karakteristik pedagang kaki lima dilihat dari pendidikan, suku, tempat tinggal dan karakteristik usaha pedagang kaki lima dilihat dari lokasi berjualan, modal usaha, pendapatan, dan jam kerja.

D. Perumusan Masalah

Berdasarkan pembatasan masalah diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana karakteristik pedagang kaki lima dilihat dari pendidikan, suku dan tempat tinggal?
2. Bagaimanakararakteristik usaha pedagang kaki lima dilihat dari lokasi berjualan, modal usaha, pendapatan, dan jam kerja di pasar simpang limun?

E. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah, maka penelitian ini bertujuan untuk mengetahui :

1. Untuk mengetahui karakteristik usaha pedagang kaki lima yang ditinjau dari pendidikan, suku dan tempat tinggal

2. Untuk mengetahui karakteristik usaha pedagang kaki lima yang ditinjau dari lokasi berjualan, modal usaha, pendapatan, jam kerja.

F. Manfaat penelitian

1. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan sumbangan terhadap pihak yang melakukan pengambilan kebijakan yang berkaitan tentang Pedagang Kaki Lima.
2. Penelitian ini diharapkan mampu memberikan referensi bagi para pendamping Pedagang kaki lima yang melakukan kegiatan – kegiatan untuk pengembangandan pemberdayaan masyarakat.
3. Sebagai bahan masukan kepada pemerintah, khususnya pemko Medan dalam hal ini untuk seera memberi perhatian maupun perlindungan serius dan terencana dalam rangka peningkatan social ekonomi pedagang kaki lima.
4. Menambah wawasan dan cara pikir penulis yang dituangkan berupa karya ilmiah.
5. Sebagai bahan penambah wawasan pengetahuan peneliti lain yang ingin melakukan penelitian yang sama dengan lokasi dan waktu yang berbeda.

BAB II

TINJAUAN TEORITIS

A. Kerangka Teoritis

1. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti terotoar, pinggir - pinggir jalan umum, dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Sumber: <http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology/2205244-definisi-pedagang-kaki-lima/#ixzz1dfCY7dge>

Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal yang relative sedikit berusaha dibidang produksi dan penjualan barang – barang untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu di dalam masyarakat, usaha tersebut dilakukan pada tempat – tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal. (<http://id.wikipedia.org/wiki>).

Menurut Bustaman (2003) pedagang kaki lima adalah pedagang yang berada di luar pasar, yang berdagang dengan resmi oleh ijin dinas pasar yang keberadaannya sangat memprihatinkan sehingga dapat mengakibatkan kemacetan lalu lintas.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III tahun 2005, pedagang kaki lima memiliki arti pedagang yang berjualan di serambi muka (emper) toko atau di

lantai tepi jalan. Realitanya, pengertian itu merupakan sesuatu yang tidak bisa dipungkiri. Orang yang berjualan di atas trotoar, itulah pedagang kaki lima (PKL). Bangunan semi permanen maupun tidak permanen (mobile/bisa didorong) berbentuk balok yang seringkali terlihat di depan toko atau di pinggir jalan dengan sebuah televisi di dalamnya sebagai penghibur dan pelepas rasa penat sang penjual, itu juga merupakan PKL.

Pasar menjadi salah satu tempat penggerak dinamika perekonomian suatu kota. Di pasar banyak pedagang yang berjuala dengan berbagai kriteria yaitu :

1. waralaba adalah sebagai pelimpahan dari pabrikan atau distributor suatu produk atau jasa yang diberikan kepada agen – agen local atau pengecer dengan membayar sejumlah royalti.
2. pedagang kaiki lima merupan kegiatan perdagangan yang dilakukan oleh golongan kecil, yang berjualan barang kebutuhan sehari – hari, dengan modal yang relative kecil.
3. perdagangan besar, adalah segala aktivitas pemasaran yang menggerakkan barangdari produsen ke pedagang eceran yang akan menjualnya diberbagai pasar.
4. perdagangan eceran, adalah semua aktivitas perdagangan dengan menjual barang langsung kepada konsumen.(<http://www.google.co.id>).

Sedangkan menurut Damsar (2002) pedagang kaki lima adalah mereka yang sering berdagang di suatu pasar yang dianggap strategis untuk berdagang dan pedagang jenis ini cenderung akan selalu berpindah – pindah tempat untuk melakukan dagang.

Pedagang kaki lima dalam melakukan usahanya tidak seperti orang yang bekerja di sektor formal. Mereka melakukan usahanya sesuai dengan jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Pedagang kaki lima rata-rata melakukan aktivitasnya pagi sampai sore hari. Bagi pedagang kaki lima yang melakukan usaha siang sampai malam hari rata-rata mereka mendirikan bangunan yang semi permanen. Sedangkan untuk pedagang kaki lima yang melakukan kegiatan pagi sampai sore, mereka menggunakan tenda-tenda yang bisa dibuka dan ditutup setiap saat, mereka ini biasanya menempati tempat yang bukan miliknya sendiri. Untuk pedagang kaki lima yang melakukan kegiatan siang dan malam, mereka menggunakan peralatan gerobak dorong dan biasanya dilengkapi dengan tenda yang setiap saat bisa dibuka dan ditutup.

Pemahaman PKL akan Peraturan Daerah No. 8 tahun 1995

- (1) Tempat Usaha Pedagang Kaki Lima ditetapkan oleh Kepala Daerah.
- (2) Walikota dalam menetapkan tempat usaha sebagaimana dimaksud ayat (1) Pasal ini, mempertimbangkan faktor sosial ekonomi, ketertiban, keamanan, kebersihan, kesehatan serta Tata Ruang Kota sesuai dengan Peraturan Daerah yang berlaku.

Perda ini berisi tentang Pembinaan dan Penataan Pedagang Kaki Lima. Peraturan Daerah agar dapat diketahui oleh seluruh lapisan masyarakat, maka perlu disosialisasikan secara meluas.

Tujuannya tidak lain agar peraturan tersebut bisa berjalan dengan baik tanpa hambatan. Sosialisasi peraturan dilakukan pejabat atau petugas yang sesuai dengan bidang kerjanya, yang dalam hal ini adalah kantor pedagang kaki lima. Dalam

pelaksanaannya sosialisasi ini dilakukan oleh Tim Pembina dan Tim Operasi Lapangan yang nampaknya belum bisa berjalan secara maksimal. Dengan melihat peraturan daerah no. 8 tahun 1995 tersebut, maka para aparat perlu bersungguh-sungguh dalam mensosialisasikan Perda tersebut. Apa yang sudah dilakukan seperti ini masih belum cukup dan kurang merata.

Mencermati keterangan di atas ternyata kantor PKL merupakan lembaga baru, dimana sarana dan prasarannya belum begitu siap untuk melaksanakan pekerjaan. Sebetulnya ini bukan merupakan suatu alasan untuk tidak berbuat, karena upaya awal ini sebetulnya merupakan suatu moment yang strategis untuk langkah yang berikutnya. Dalam hal koordinasi harus secara intensif dilakukan sebelum melaksanakan sosialisasi, tujuannya agar tidak terjadi kesimpang-siuran dalam menata pedagang kaki lima.

Dari uraian di atas ternyata keberadaan pemanfaatan struktur jalan tidak dilepaskan dari pedagang kaki lima yang dalam kegiatannya tidak saja memanfaatkan trotoar sebagai tempat menggelar dagangannya tetapi juga diantaranya yang memanfaatkan jalan yang cukup sesak sehingga menimbulkan kemacetan di lokasi pasar. Mengingat dan semakin banyak nya jumlah pedagang kaki lima di lokasi pasar mengakibatkan suasana pasar semakin sukar untuk diatur.

Para pedagang kaki lima memanfaatkan ruang – ruang pasar di luar para pedagang mendirikan lapak ataupun tempat lainnya biasa digunakan untuk menjajakan dagangan, sehingga kegiatan seperti itu kemudian membuat pasar yang kurang bersih, dengan demikian maka pasar yang seperti inilah pantas disebut sebagai pasar yang tidak tertib dan kurang bersih.

Pekerja Sektor Informal

Sektor informal yaitu sektor ekonomi yang paling banyak menyerap tenaga kerja dan pada umumnya tidak memiliki izin.

Ciri-ciri sektor informal :

1. Tidak memiliki izin usaha
2. Modal yang diperlukan relatif kecil
3. Peralatan yang digunakan sederhana
4. Tidak terkena pungutan pajak
5. Pengadministrasian sangat sederhana

Contoh usaha sektor ekonomi informal : warung makan, pedagang kaki lima, salon kecantikan, biro jasa pengetikan. Oleh roemahcerdaz Pengertian lain tentang sector informal adalah lingkungan usaha tidak resmi; lapangan pekerjaan yg diciptakan dan diusahakan sendiri oleh pencari kerja.

Sektor Informal adalah unit usaha kecil yg melakukan kegiatan produksi dan/atau distribusi barang dan jasa untuk menciptakan lapangan kerja dan penghasilan bagi mereka yg terlibat unit tsb bekerja dng keterbatasan, baik modal, fisik, tenaga, maupun keahlian.

Perekonomian di kebanyakan negara berkembang bahkan di beberapa negara maju adalah fenomena jumlah dan tingginya peningkatan penduduk yang bekerja di sektor informal. Hal ini didorong oleh tingkat urbanisasi yang tinggi dimana penawaran pasar tenaga kerja mampu direspon oleh permintaan tenaga kerja sektor informal. Pengelompokan definisi formal dan informal menurut Hendri Saporini dan

M. Chatib Basri dari Universitas Indonesia menyebutkan bahwa tenaga Kerja sektor informal adalah tenaga kerja yang bekerja pada segala jenis pekerjaan tanpa ada perlindungan negara dan atas usaha tersebut tidak dikenakan pajak.

Definisi lainnya adalah segala jenis pekerjaan yang tidak menghasilkan pendapatan yang tetap, tempat pekerjaan yang tidak terdapat keamanan kerja (job security), tempat bekerja yang tidak ada status permanen atas pekerjaan tersebut dan unit usaha atau lembaga yang tidak berbadan hukum. Sedangkan ciri-ciri kegiatan-kegiatan informal adalah mudah masuk, artinya setiap orang dapat kapan saja masuk ke jenis usaha informal ini, bersandar pada sumber daya lokal, biasanya usaha milik keluarga, operasi skala kecil, padat karya, keterampilan diperoleh dari luar sistem formal sekolah dan tidak diatur dan pasar yang kompetitif. Contoh dari jenis kegiatan sektor informal antara lain pedagang kaki lima (PKL), becak, penata parkir, pengamen dan anak jalanan, pedagang pasar, buruh tani dan lainnya.

Beberapa jenis “pekerjaan” yang termasuk di dalam sektor informal, salah satunya adalah pedagang kaki lima, seperti warung nasi, penjual rokok, penjual Koran dan majalah, penjual makanan kecil dan minuman, dan lain-lainnya. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan di pusat-pusat kota yang ramai akan pengunjung. Mereka menyediakan barang-barang kebutuhan bagi golongan ekonomi menengah ke bawah dengan harga yang terjangkau oleh golongan tersebut. Tetapi, tidak jarang mereka yang berasal dari golongan ekonomi atas juga ikut menyerbu sektor informal.

Dengan demikian, sektor informal memiliki peranan penting dalam memberikan sumbangan bagi pembangunan perkotaan, karena sektor informal

mampu menyerap tenaga kerja (terutama masyarakat kelas bawah) yang cukup signifikan sehingga mengurangi problem pengangguran diperkotaan dan meningkatkan penghasilan kaum miskin diperkotaan. Selain itu, sektor informal memberikan kontribusi bagi pendapatan pemerintahan kota.<http://www.pondokinfo.com/index.php/pondok-realita>.

1. Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Karakteristik pedagang kaki lima adalah kondisi kehidupan pedagang kaki lima yang ditemui dilapangan. Dan dapat pula didefinisikan karakteristik kehidupan pedagang kaki lima adalah cirri – cirri(watak) seseorang pedagang kaki lima dalam melangsungkan hidup dengan cara menggelar dagangan nya ditempat – tempat seperti di pinggiran jalan raya.karakteristik pribadi pedagang kaki lima adalah ;

1. Umur
2. Pendidikan
3. Jenis kelamin
4. Daerah asal (tempat lahir)
5. Suku
6. Faktor pendorong lain menjadi pedagang kaki lima.
7. Pendapatnya tentang peraturan pemerintah
8. Mengapa masih tetap bertahan walaupun sudah dilakukan penertiban berulang kali.

2. Latar belakang kehidupan pedagang kaki lima

Sejarah Pasar dan Perkembangan Pasar

Sudah sejak zaman dahulu kota tidak akan pernah terlepas dari pusat kegiatankomersil yang disebut dengan pasar. Sejarah pasar diawali pada zaman pra sejarah, dimanadidalam memenuhi kebutuhan manusia melakukan sistim barter yaitu suatu sistim yang diterapkan antara dua individu dengan cara menukar barang yang satu dengan barang yanglainnya dan akhirnya sistim barter ini berkembang secara luas. Proses penukaran barangtersebut menimbulkan masalah akan tempat di mana tempat sendiri berkaitan dengan jarak dan waktu tempuh. Semakin dekat jarak pertukaran semakin memudahkan memindahkan barang-barang sehingga terbentuk sebuah pertukaran barang-barang yang tidak jauh darilingkungan kediaman mereka.

Tempat tukar menukar inilah disebut dengan pasar. Dan setelah manusia mengenal mata uang sebagai alat tukar menukar yang menjadi dasar perhitungan bagi seluruh proses pertukaran barang maka proses tersebut disebut dengan proses jual beli. Dengan meningkatnya perkembangan penduduk, kehidupan sosial, ekonomi dan juga kemajuan teknologi khususnya dibidang perdagangan timbullah sekelompok individu baru yang bergerak dalam bidang pedagang. Pedagang-pedagang inilah yang membuat tempat-tempat yang lebih permanen untuk berdagang. (sumber <http://id.wikipedia.org/wiki/Pasar>).

Pengertian Pasar Tradisional

Pasar tradisonal adalah tempat berjualan yang tradisional (turun temurun), tempat bertemunya penjual dan pembeli dimana barang – barang yang diperjual

belikan tergantung kepada permintaan pembeli (konsumen), harga yang ditetapkan merupakan harga yang disepakati melalui suatu proses tawar-menawar, pedagang selaku produsen menawarkan harga sedikit di atas harga standar. Pada umumnya pasar tradisional merupakan tempat penjualan bahan – bahan kebutuhan pokok (sembako). Biasanya pasar tradisional beraktifitas dalam batas – batas waktu tertentu, seperti pasar pagi, pasar sore, pasar pekan. Pasar tradisional biasanya dikelola oleh pemerintah maupun swasta, fasilitas yang tersedia biasanya merupakan gudang, toko – toko, kios – kios, toilet umum di sekitar pasar tradisional. Pada pasar tradisional proses jual beli terjadi secara manusiawi dan komunikasi dengan nilai – nilai kekeluargaan yang tinggi. (sumber <http://id.wikipedia.org/wiki/Pasar>)

Beberapa faktor yang melatar belakangi kehidupan pedagang kaki lima di tengah – tengah masyarakat yang modern ini adalah :

1. Lokasi Berjualan

Hasil penelitian yang dikemukakan oleh Waworontoe dalam Widjajanti (2000:28), PKL biasanya akan tumbuh dan berkembang pada ruang-ruang fungsional kota (pusat perdagangan/pusat perbelanjaan/pertokoan, pusat rekreasi/hiburan, pasar, terminal/pemberhentian kendaraan umum).

Oleh McGee (1977:20) bahwa PKL hadir dimana-mana dan bergerak sepanjang jalan-jalan yang menjual barangnya, mengerumuni sekitar pasar umum atau mereka berada di sepanjang tepi jalan di berbagai bagian kota. Awalnya para PKL berkembang di daerah kota namun karena perkembangan pembangunan di kawasan tersebut menyebabkan PKL yang menjual buah-buahan segar dipindahkan

ke lokasi, pusat pendidikan, pusat perkantoran yang seharusnya berjualan di pasar tradisional).

2. Modal Usaha

Menurut Herman Malano persoalan modal juga menjadi permasalahan besar bagi pedagang. Mereka tidak mampu menyewa kios, memperbesar oplah dagangan, dan meningkatkan kualitas produk, karena keterbatasan modal. Kondisi ini terjadi karena perbankan enggan berurusan dengan pedagang kecil dan micro (PKL). Bagi perbankan lebih baik berurusan dengan satu atau dua pengusaha besar, ketimbang berurusan dengan ratusan pengusaha kecil.

Modal merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Modal yang cukup memungkinkan perusahaan untuk beroperasi secara ekonomis serta perusahaan tidak mengalami kesulitan yang mungkin timbul karena krisis atau kekacauan keuangan. Menurut Ginting (2009) sejumlah modal harus tersedia untuk membangun industri, membeli mesin dan peralatan, membeli persediaan bahan baku dan penolong, gaji upah tenaga kerja, utilitas membangun prasarana dan sarana penunjang. Oleh sebab itu dibutuhkan investasi dan modal kerja untuk membiayai pembangunan industri.

Menurut Mountjoy (1883) modal hanyalah merupakan salah satu faktor ekonomi yang bergabung dengan kekuatan – kekuatan social, politik, dan cultural dalam usaha perubahan – perubahan yang menjadi sifat dari kemajuan. Modal memang merupakan satu faktor penting dan dapat disamakan dengan katalisator dalam pengaruhnya terhadap faktor – faktor lainnya.

Kasmir (2010) mengatakan bahwa modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Modal terdiri dari uang dan tenaga (keahlian) modal tidak berarti mengangkut financial tetapi modal mengangkut seluruh asset perusahaan seperti pabrik, bangunan maupun mesin. Sedangkan menurut marwan (1986) modal adalah sebagai dana yang digunakan selama pembukaan yang dimaksud untuk menghasilkan masukan saat ini dengan maksud untuk menghasilkan masukan saat ini dengan maksud utama didirikannya perusahaan tersebut. Sedangkan menurut bale (1981) modal adalah sebagai apa saja yang dibuat oleh manusia dan dipergunakan dalam proses produksi.

3. Pendapatan

Pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, kebanyakan dari penjualan produk dan/atau jasa kepada pelanggan. Bagi investor, pendapatan kurang penting dibanding keuntungan, yang merupakan jumlah uang yang diterima setelah dikurangi pengeluaran. kepada dan yang dapat digunakan untuk memperoleh barang dan jasa pada suatu daerah.

Menurut Abdullah (dalam Sumardi, 1982), dengan melihat pendapatan masyarakat maka suatu struktur masyarakat dapat digolongkan menjadi tiga bagian, yaitu golongan masyarakat berpendapatan tinggi, golongan masyarakat berpendapat menengah atau sedang dan golongan masyarakat berpendapat rendah.

Pendapat atau penghasilan merupakan seluruh hasil yang diperoleh seluruh anggota yang digunakan untuk menopang kebutuhan keluarga yang dihitung perbulan atau pertahun. sebagaibana definisi tang dikemukakan sumardi (1982) bahwa

pendapatan adalah seluruh penerimaan baik berupa uang maupun barang, baik dari pihak luar maupun dari hasil sendiri.

Selanjutnya Harahap (2002:113) menyatakan bahwa Pendapatan merupakan sebagai hasil dari penjualan barang atau pemberian jasa yang dibebankan kepada langganan, atau mereka yang menerima jasa. Pendapatan (revenue) berasal dari penjualan. Sementara itu, nilai penjualan ditentukan oleh jumlah unit yang terjual dan harga jual (Noor, 2007:186).

Menurut Edilius (1992), pendapatan bukan hanya dalam arti uang, melainkan ada juga pendapatan berupa barang yang berarti segala penghasilan yang diperoleh dalam bentuk barang – barang terdapat jasa yang diberikan, tetapi ada juga bentuk barang yang diterima tidak merupakan balas jasa seperti warisan orang tua.

Untuk mengetahui tingkat pendapatan pengusaha dan pekerja dalam penelitian ini dibedakan atas empat kategori yaitu: rendah, sedang, tinggi dan cukup tinggi. Untuk dapat mengkategorikan tingkat pendapatan pengusaha dan pekerja digunakan dalam ukuran setara batas.

Menurut lispey (1991), pendapatan dibagi menjadi dua, yaitu:

- a. pendapatan perorangan adalah pendapatan yang dihasilkan oleh atau dibayarkan kepada perorangan sebelum dikurangi dengan pajak penghasilan perorangan. Sebahagian dari pendapatan perorangan dibayarkan pajak, sebahagian ditabung oleh rumah tangga
- b. pendapatan disposibel merupakan jumlah pendapatan saat ini yang dapat dibelanjakan atau ditabung oleh rumah tangga.

Selanjutnya wic (1981), mengatakan pendapatan adalah kemampuan suatu rumah tangga atau perorangan untuk memperoleh barang atau jasa. Kemampuan ini diukur dengan tingkat harga pada saat memperoleh barang dan jasa tersebut. Menurut

Ningsih (2001:13) “Pendapatan merupakan hasil kerja dari suatu usaha yang telah dilakukan. Kemudian menurut Longenecker, (2001:266) pendapatan merupakan jumlah yang dihasilkan oleh perusahaan selama periode tertentu, sering kali dalam waktu satu tahun. Nudirman (2001:11) juga menyatakan bahwa pendapatan adalah nilai yang didapat dari suatu usaha yang telah dilaksanakan dalam waktu kurun tertentu.

Pertambahan jumlah penduduk tidak bisa dikatakan sebagai sebuah masalah, kecuali jika dihubungkan dengan variable-variabel lain. Dewasa ini pertumbuhan penduduk yang fantastis dipandang sebagai sebuah masalah, bukan karena percepatan pertumbuhan penduduk yang disadari semakin tinggi, tetapi lebih karena orang baru sadar, bahwa batas-batas pertumbuhan telah semakin mendekat atau bahkan telah terlewati oleh pertumbuhan penduduk dunia.

Salah satu masalah yang terjadi di negara ketiga khususnya Indonesia yaitu masalah kualitas sumber daya manusia. Manusia merupakan sumber daya yang utama dalam pembangunan, baik kemampuan, maupun kemauan manusia itu. Dari segi teknologi kemampuan kita masih rendah. Kita perlu menguasai teknologi moderen misalnya untuk membuat atau menciptakan sendiri mobil, TV dan jenis-jenis teknologi lainnya. Namun yang kita lakukan baru merakitnya, tetapi yang lebih mengkhawatirkan bukanlah teknologi yang rendah itu, melainkan kurangnya

kemauan kita untuk menguasai teknologi. Kemauan kita lebih tertuju untuk menikmati hasil teknologi sekalipun dengan mengimpornya.

Menurut kepala dinas dan pemberdayaan perempuan kota Sukanto Hadi tidak memungkiri bahwa permasalahan social yan terdapat di kota – kota cendrun meningkat jumlahnya, seperti pedagang kaki lima, pemulung, pengemis dan gelandangan.

Rendah nya pendidikan mempengaruhi kualitas tenaga kerja, lapangan kerja bagi masyarakat yang pendidikannya hanya tamat sekolah maupun tidak tamat sulit mendapatkan pekerjaan. Hal tersebutlah yang melatar belakangi masyarakat yang berpendidikan rendah menjadi pedagang kaki lima.

Indonesia sudah berkomitmen bagian hak ekonomi, social, dan budaya menjadi tanggung jawab pemerintah untuk memenuhi dan menjaminnya. Fakta kemiskinan yang terjadi adalah kemiskinan struktural yang terkait dengan kebijakan yang tidak menghargai rakyat miskin di kota.

4. Jam Kerja

Mubyarto (1990:36) berpendapat bahwa ”Curah jam kerja adalah jumlah jam kerja yang di curahkan oleh setiap tenaga kerja selama proses produksi artinya banyaknya jumlah jam kerja yang dikeluarkan tenaga kerja dalam suatu proses produksi, sedangkan tingkat pencurahan adalah prosentase banyaknya jam kerja yang dicurahkan terhadap jumlah kerja yang tersedia artinya jumlah jam kerja yang dicurahkan terhadap suatu pekerjaan yang dinyatakan dalam persentase”.

Selanjutnya Schroeder (1989:147) menyatakan bahwa Jam kerja adalah jumlah waktu yang diperlukan untuk melaksanakan suatu tugas atau

kegiatan. Pengertian ini di dukung oleh Warman (1997:219) menyatakan bahwa Jam usaha merupakan waktu yang diperlukan untuk melakukan usaha atau pekerjaan. Adisaputro dan Anggarini (2007:219) mendefinisikan bahwa „Jam kerja adalah waktu yang dibutuhkan untuk setiap gerakan yang dilakukan dalam rangka proses produksi.

Menurut Hudiyanto dalam Nusantara (2000) ada dua pengertian dalam hal curahan jam kerja, pertama, pengertian jam kerja yang dicurahkan menyangkut jumlah jam kerja yang digunakan seseorang dalam suatu waktu, kedua, tingkat curahan jam kerja, menunjukkan prosentase banyaknya jam kerja yang tersedia. Semakin banyak jumlah jam kerja yang tercurah dalam suatu waktu tertentu semakin besar peluang untuk menghasilkan output yang lebih banyak dibandingkan dengan jumlah jam kerja yang sedikit. Atau dengan kata lain, semakin banyak waktu yang digunakan untuk suatu pekerjaan akan semakin banyak pula produk yang dihasilkan, dengan banyaknya menghasilkan produk atau output maka akan menaikkan pendapatannya.

Selanjutnya menurut Handoko (2000:192) Jam kerja merupakan jumlah waktu yang harus digunakan untuk melaksanakan kegiatan tertentu.

Berdasarkan pengertian yang di kemukakan oleh para ahli di atas dapat di simpulkan bahwa jam kerja merupakan jumlah waktu yang diperlukan oleh seseorang dalam melakukan pekerjaannya. Semakin banyak waktu yang di gunakannya maka semakin tinggi tingkat pendapatannya, dan juga semakin sedikit waktu yang digunakannya maka semakin rendah pula tingkat pendapatannya. Tinggi dan rendahnya waktu yang digunakannya mencerminkan produktivitas kerja seseorang.

Menentukan kualitas kehidupan seseorang data dilihat dari indikator dan kesejahteraan. Hal ini disebabkan kualitas hidup berkaitan dengan kesejahteraan, dimana semakin baik kualitas hidup masyarakat semakin tinggi pula tingkat kesejahteraan dan itu menandakan kondisi sosial ekonomi masyarakat semakin baik. (soekamto, 1983).

B. Penelitian yang Relevan

Ishak Kadir (2002) setor riil dalam kehidupan perkotaan, keberadaan PKL hampir semua waktu itu diabaikan dalam perencanaan antata ruang kota. PKL berlangsung hampir diseluruh kota, terutama diruang fungsional kota. Itu terjadi karena mereka tidak memiliki tempat untuk menjalankan pendapatan mereka, membuat mereka menggunakan wilayah publik, dan membawa masalah lain kota. Artikel ini mencoba untuk menganalisis karakter PKL dispasial menggunakan dan mencari karakteristik di daerah Pasar Lawatamantan dan untuk memahami koneksi antara lokasi dan aktivitas dari para PKL yang terjadi di lokasi yang menunjukkan beberapa spesifik karakter. Hasil dari penelitian ini,telah menunjukkan bahwa aktivitas para PKL memiliki hubungan yang kuat dengan kegiatan utama yang terjad idi daerah Pasar Lawatamantan.

Hairulsyah dalam penelitian Kajian Tentang Transportasi Di Kota Medan Dan Permasalahannya (Menuju Sistem Transportasi Yang Berkelanjutan) Sistem transportasi berkelanjutan merupakan sistem yang dapat memenuhi rasa keadilan, yaitu dengan aman dan nyaman memenuhi tingkat efisiensi sumber daya alam, baik dalam hal pemanfaatan sumber daya energi maupun pemanfaatan ruang, dapat

dikelola secara transparan dan partisipatif, serta menjamin kesinambungan untuk generasi mendatang. Kebijakan pembangunan transportasi yang berbasis pada pembangunan jalan raya ini mendorong tingginya laju tingkat kepemilikan kendaraan pribadi dan membangkitkan berbagai masalah. Kemacetan lalu lintas yang berujung pada pemborosan penggunaan bahan bakar fosil, pencemaran udara, tingginya tingkat kematian akibat kecelakaan lalu lintas, menurunnya bahkan hilangnya akses bagi pengguna kendaraan tidak bermotor dan pejalan kaki, serta menjadikan kota tidak menarik bagi usaha perekonomian dan pariwisata. Selain itu, kebutuhan ruang jalan yang sangat besar untuk mengakomodir pergerakan kendaraan bermotor menyebabkan terjadinya pembebasan lahan pada wilayah permukiman ataupun komersial di sepanjang jalan baru yang menjanjikan akses lebih baik.

Elvia Mayasari, karakteristik pedagang kaki lima di pasar sukaramai kecamatan medan area kota medan. hasil penelitian menunjukkan: (1) karakteristik pedagang kaki lima adalah: semua pedagang (100%) berada di usia produktif dengan tingkat pendidikan sebagian besar (60,53%, tamat SD 9 tahun dengan jenis kelamin 52,63% perempuan, sedang daerah asal yang paling lebih besar dari kota medan (21,05%), tempat tinggal 21,05% dari kecamatan medan denai. Suku terbanyak berasal dari suku Batak (42,10%), factor pendorong lain menjadi pedagang kaki lima karena lokasi tempat tinggal yang dekat dan mengisi waktu luang, semua pedagang kaki lima dengan penertiban yang dilakukan oleh pemerintah dan sewa kios yang terlalu mahal (Rp. 10.000.000/kios/tahun), biaya retribusi 5000/hari menjadi daya tarik pedagang kaki lima untuk tetap bertahan menjadi pedagang kaki lima. (2) karakteristik pedagang kaki lima dilihat dari jumlah anak yaitu sebahagian besar

berjumlah 1-4 orang (89,58%) dengan tingkat pendidikan yang paling besar adalah SD (36,51%), jumlah tanggungan mayoritas 3-4 orang (51,40%), kondisi tempat tinggal responden sebahagian besar permanen (76,32%) dan berstatus warisan orang tua (55,26%). (3) karakteristik usaha pedagang kaki lima adalah lama berdagang mayoritas antara 6-8 tahun (57,9%) dengan lokasi berjualan memakai badan jalan 78,95% selebihnya 21,05% memakai trotoar, bentuk tempat berjualan responden (34,21%) menggunakan lapak, modal usaha responden (57,89%) merupakan modal sendiri, selebihnya (42,11%) merupakan modal pinjaman, persentase pendapatan responden yang paling besar/bulan (65,79% > Rp. 4.400.000, jam kerja responden yang paling banyak persentasenya > 44 jam/minggu (84,21%) yang merupakan jam kerja panjang.

Jonni Daniel *pandapotan* dalam penelitian *Pekajian Spasial Pedagang Kaki Lima Dalam Pemanfaatan Ruang Publik Kota Studi Kasus: Koridor Jalan Arif Rahman Hakim Jalan Aksara Pasar Sukaramai Kelurahan Sukaramai I Kecamatan Medan Area Medan*. Dari hasil penelitian dan analisis data dapat disimpulkan antara lain suku dan kekerabatan merupakan faktor bertambahnya jumlah pedagang kaki lima, pedagang kaki lima dibedakan atas pedagang bergerak dan pedagang menetap, jenis dagangan (buah-buahan, sayur-sayuran, hasil laut, daging/ayam dan bahan kebutuhan rumah tinggal lainnya), lokasi berdagang (di badan jalan, trotoar dan bahu jalan), alat bantu berdagang (meja, kereta dorong, lapak dan beca barang). Karena terbatasnya ruang menyebabkan tidak ada batas yang jelas antar satu pedagang dengan pedagang yang lain. Alasan pedagang kaki lima menggunakan ruang publik adalah karena pembeli yang banyak. Keberadaan pedagang kaki lima menyebabkan

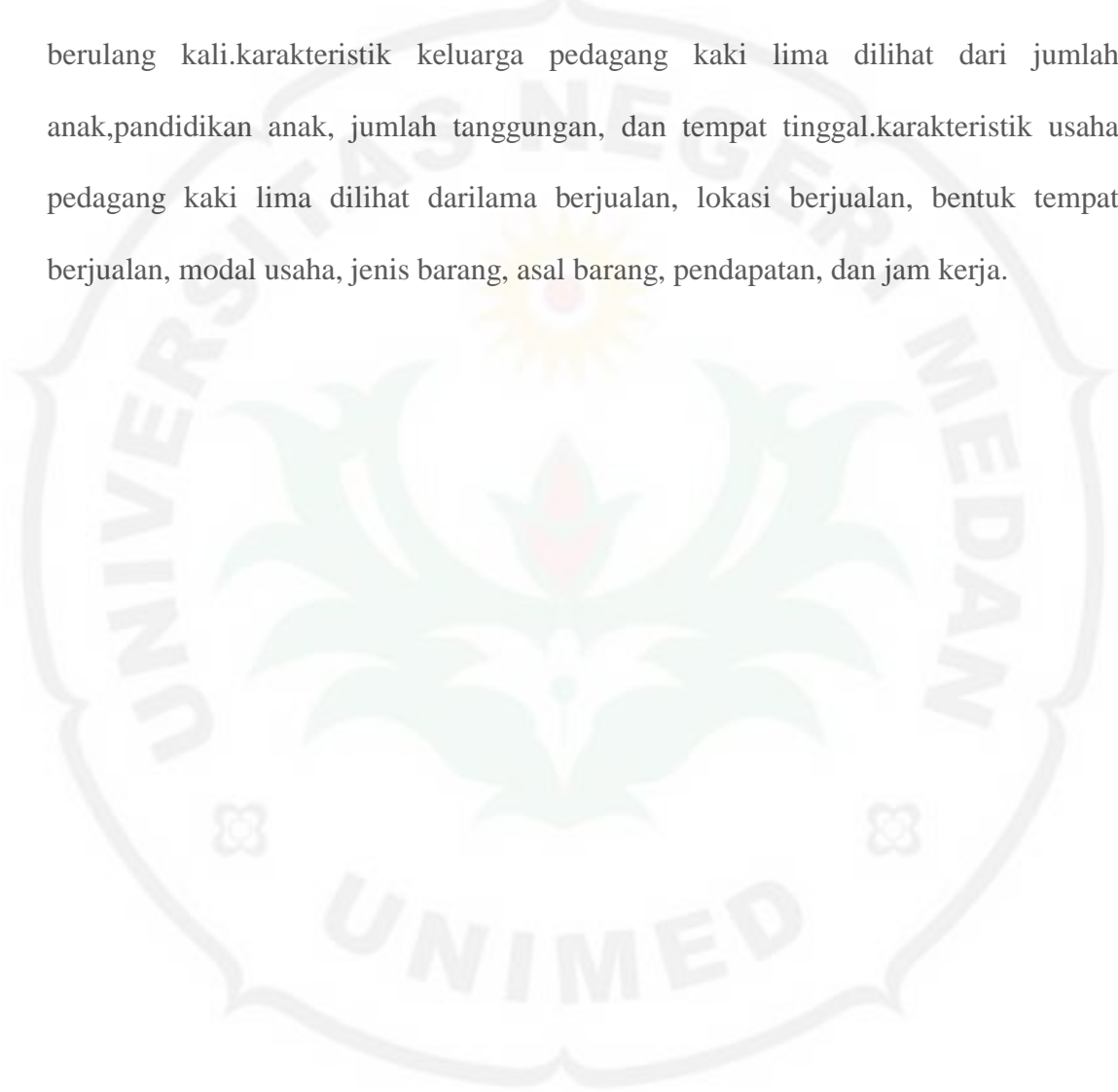
kemacetan, penyebab banjir dan menghilangkan keindahan wajah kota. Di sisi lain keberadaan pedagang kaki lima berdampak positif yaitu membuka lapangan pekerjaan dan masih perlu dipertahankan.

Aulia Insani Yunus dalam penelitian Potret Kehidupan Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima di Kota Makasar: Salah satu tantangan pembangunan di Indonesia saat ini adalah mengatasi masalah pengangguran dan kesempatan kerja. Sulitnya mengatasi masalah tersebut karena jumlah pencari kerja relatif banyak, sementara mutu pendidikan dan keterampilannya rendah atau tidak sesuai dengan permintaan lapangan kerja karena persaingan dalam arena pasar kerja yang melibatkan pencari kerja dengan kemampuan memadai yang dibutuhkan oleh sektor formal sangat tinggi. Bertolak dari keadaan inilah, sektor informal menjadi kantong penyangga bagi para pencari kerja yang kurang kompetitif tersebut sehingga aktifitas pada sektor ini termanifestasi dalam banyak bentuk usaha seperti perdagangan, industri kecil, macam-macam jasa dan sebagainya.

C. Kerangka Berfikir

Kehidupan pedagang kaki lima sungguh sangat lah sulit, mereka berada dikehidupayang keras dengan kondisi ekonomi yang rendah, dengan menjajakan barang – barang. Keadaan demikian tidak membuat mereka putus pengharapan. Sebaiknya mereka berjuang keras untuk melangsungkan kehidupan yang lebih baik. Hal ini dibuktikan dari karakteristik pribadi pedagang kaki lima yang dilihat dari umur, pendidikan, jenis kelamin, daerah asal, suku, factor pendorong lain menjadi pedagang kaki lima, pendapat nya tentang pedagang kaki lima, pendapatnya tentang

peraturan pemerintah, dan mengapa tetap bertahan meski sudah dilakukan penertiban berulang kali. karakteristik keluarga pedagang kaki lima dilihat dari jumlah anak, pendidikan anak, jumlah tanggungan, dan tempat tinggal. karakteristik usaha pedagang kaki lima dilihat dari lama berjualan, lokasi berjualan, bentuk tempat berjualan, modal usaha, jenis barang, asal barang, pendapatan, dan jam kerja.



THE
Character Building
UNIVERSITY

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di pasar simpang limun yang merupakan salah satu pasar tradisional di kecamatan medan kota medan. Adapun yang menjadi alasan penulis memilih pasar simpang limun adalah dengan pertimbangan karena pedagang kaki lima di pasar ini sudah berdagang di pasar simpang limun bertahun – tahun. Selain itu sepanjang pengetahuan penulis belum ada dilakukan penelitian yang sma di daerah ini mengenai pedagang kaki lima.

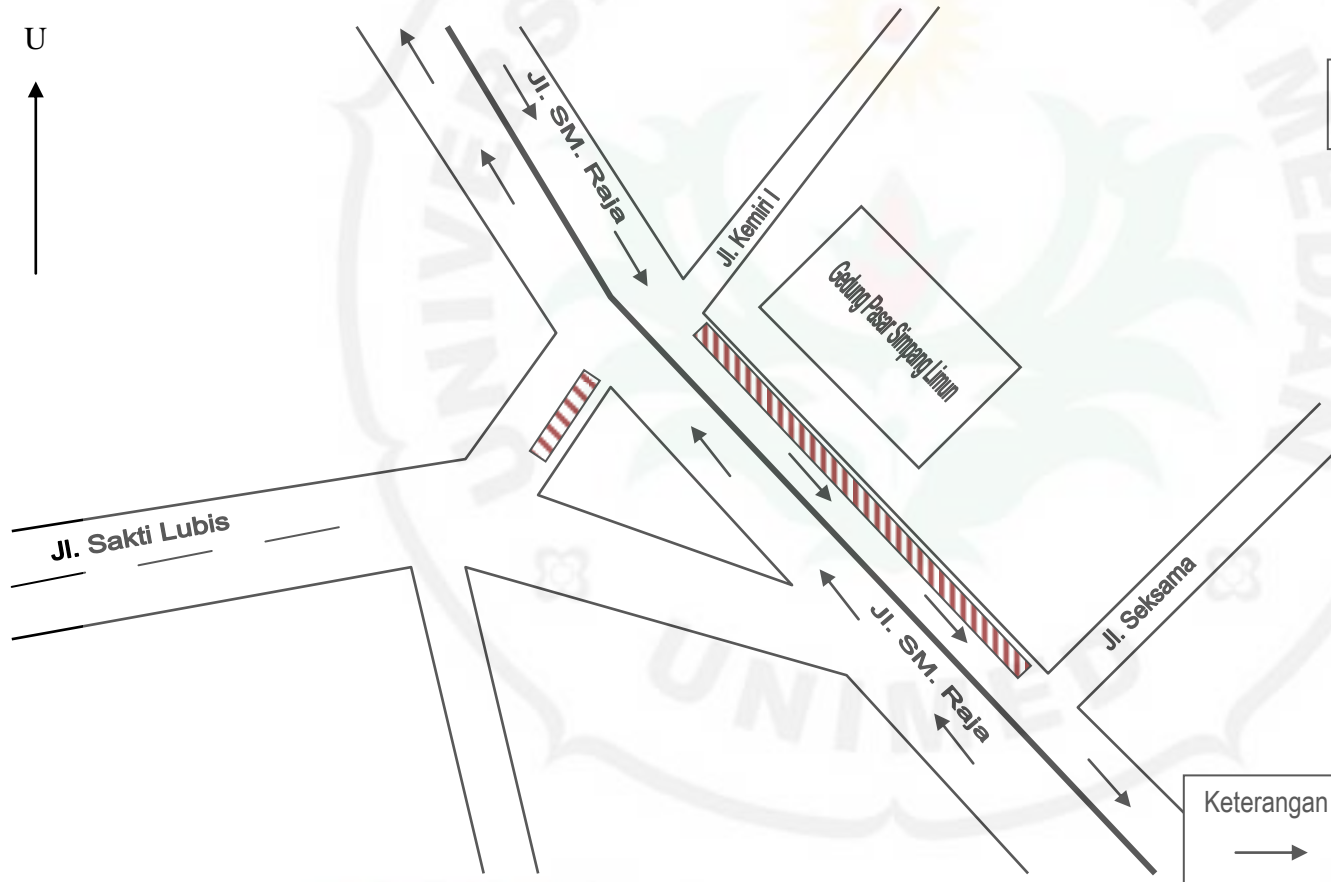
B. Populasi Dan Sampel

a. Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang berjualan di pasar simpang limun minimal 5 hari sebelum penelitian dan berjualan sampai jam 11.00 siang, yang berjumlah 42 orang.(wawancara PD Pasar simpang limun)jalan S.M Raja jelasnya lokasi pedagang dapat dilihat pada gambar 2 dan sekaligus menjasdi sampel penelitian (total sampling). Untuk lebih jelas tentang populasi dan sampel dapat dilihat pada tabel 1.



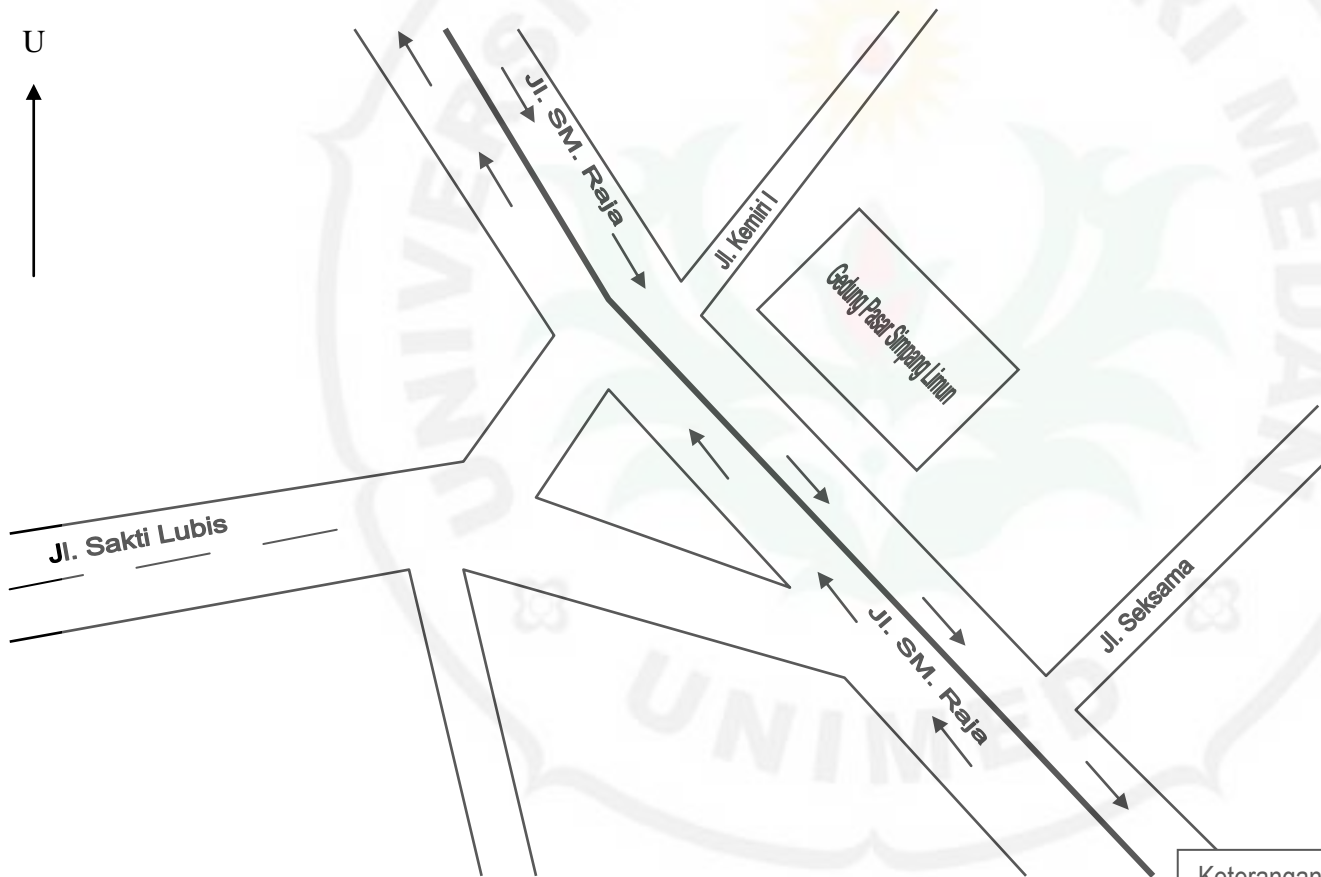
Gambar 2



Sketsa Lokasi Pedagang Kaki Lima

- Keterangan :
-  : Arah Lalu Lintas
 -  : Lokasi PKL & Batas Lokasi Penelitian dengan memakan badan jalan 2 meter
 -  : Jalan Raya SM. Raja

U
↑



Sketsa Jalan. Raya di Lokasi Pasar Simpang Limun

Keterangan :
→ : Arah Lalu Lintas
— : Jalan Raya SM. Raja

Tabel 1
Populasi dan Sampel Penelitian

NO	Jenis Barang	Jumlah	Persentase
1	Buah-buahan	4	9,52
2	kelapa	6	14,28
3	Bermacam bumbu	7	16,66
4	Daging	5	11,90
5	sayuran	10	23,80
6	Perlengkapan dapur	4	9,52
7	Jam tangan	4	9,52
8	Pakaian	2	4,76
	Jumlah	42	100,00

Sumber: PD Pasar Simpang Limun

C. Variabel penelitian dan defenisi operasional

1. Variabel Penelitian

variabel dalam penelitian ini adalah karakteristik pedagang kaki lima ditinjau dari pendidikan, suku, dan tempat tinggal karakteristik usaha pedagang kaki lima ditinjau dari lokasi berjualan, modal usaha, pendapatan, dan jam kerja.

2. Defenisi Operasional

Pedagang Kaki Lima (Sektor Informal) adalah mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, yaitu terotoar, pingirpingirjalan umum. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapan yang mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Sumber: <http://id.shvoong.com/social-sciences/sociology/2205244-definisi-pedagang-kaki-lima/#ixzz1df5NY24m>

1. Karakteristik pedagang kaki lima adalah ciri sifat ataupun tindakan pedagang kaki lima dalam hal mencari nafkah di pinggiran jalan dan melakukan usahanya tidak seperti orang yang bekerja di sektor informal.
2. Karakteristik usaha adalah cirri usaha yang dimiliki oleh pedagang kaki lima yang dilihat dari lama berjualan, lokasi berjualan, bentuk tempat berjualan, modal usaha, jenis barang, asal barang, pendapatan, dan jam kerja serta alasan berjualan dipinggir jalan. Modal adalah sesuatu yang diperlukan untuk membiayai operasi perusahaan mulai dari berdiri sampai beroperasi. Pendapatan merupakan sebagai hasil dari penjualan barang atau pemberian jasa yang dibebankan kepada langganan, atau mereka yang menerima jasa. Pendapatan (revenue) berasal dari penjualan. Jam kerja adalah jumlah jam kerja yang di curahkan oleh setiap tenaga kerja selama proses produksi artinya banyaknya jumlah jam kerja yang dikeluarkan tenaga kerja dalam suatu proses produksi, sedangkan tingkat pencurahan adalah persentase banyaknya jam kerja yang dicurahkan terhadap

jumlah kerja yang tersedia artinya jumlah jam kerja yang dicurahkan terhadap suatu pekerjaan yang dinyatakan dalam persentase.

D. Teknik Pengumpulan Data

Data yang ditampilkan pada penelitian ini adalah data primer dan sekunder yang dikumpulkan melalui :

1. Wawancara

Peneliti mewawancarai atau berkomunikasi langsung dengan responden untuk mendapatkan data tentang variable penelitian.

2. Observasi

Peneliti melihat langsung lokasi penelitian, bentuk tempat usaha dan jenis barang – barang yg dijual oleh pedagang.

3. Studi dokumentasi (studi kepustakaan)

Mengumpulkan data langsung dari kantor kelurahan dan PD pasar simpang limun untuk menjelaskan kondisi pasar simpang limun.

E. Teknik analisa data

Teknik analisa data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif. Penganalisaan data merupakan langkah yang terpenting dalam penelitian ini, agar data yang dikumpulkan dapat lebih mudah dimengerti. Maka penganalisaan

data dilakukan dengan cara mentabulasi data ke dalam tabel – tabel frekwensi. Melalui tabel tersebut dapat dilihat perbandingan jawaban responden.

Penelitian deskriptif bertujuan untuk mendeskripsikan gejala-gejala yang terjadi pada masa itu. Pemaparan dari hasil temuannya dilakukan secara sistematis dengan menekankan pada data faktual. Desain penelitian ini biasanya hanya melibatkan satu variable saja. penelitian deskriptif umumnya tidak hendak menguji hipotesa, melainkan hanya memaparkan suatu objek apa adanya secara sistematis. Oleh karena tidak menguji hipotesa, maka umumnya pada penelitian ini tidak diperlukan adanya hipotesa. (Sandjaja, 2006).



SKEMA KERANGKA BERFIKIR



Gambar 1: Skema Kerangka Berfikir