

PEDAGANG BERMOTOR : KARAKTERISTIK BARU PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN PENDIDIKAN TEMBALANG, SEMARANG

Katarina Chandra Hapsari^{*)}

Abstract

A street vendors becomes one of the most prominent occupations in the informal sector where the informal sector depends on formal activity. Street food sellers become an alternative job when people cannot enter/join to the formal sector and they have to fulfill their needs. The development of Tembalang educational areas as well as the large number of migrant communities makes the emergence of increasingly increasing street vendors in which the presence of street food sellers help to fulfill consumer needs. Over time, the number of street food sellers is increasing which makes the beauty and structuring of the city disturbed. Traffic jam is also the impact of the presence of unregulated street vendors who occupy the side road and have no parking area for consumers. The increasing number of street vendors makes the competition among them to attract consumers, one of them is innovation in physical trading facilities, where street food sellers currently choose to use motor vehicles as a means of trading.

Keywords : street vendors, characteristic

Abstrak

Pedagang kaki lima (PKL) menjadi salah satu sektor yang paling menonjol di sektor informal yang selalu bergantung pada sektor formal. PKL menjadi pekerjaan alternatif ketika orang tidak dapat masuk/ bergabung ke sektor formal dan mereka harus memenuhi kebutuhan mereka. Perkembangan kawasan pendidikan Tembalang serta banyaknya jumlah masyarakat migran membuat munculnya pedagang kaki lima semakin meningkat dimana kehadiran penjual makanan jalanan untuk membantu memenuhi kebutuhan konsumen. Seiring berjalannya waktu, jumlah PKL semakin meningkat sehingga membuat keindahan dan penataan kota terganggu. Kemacetan juga merupakan dampak dari kehadiran pedagang kaki lima yang tidak diatur yang menempati sisi jalan dan tidak memiliki tempat parkir bagi konsumen. Meningkatnya jumlah pedagang kaki lima membuat persaingan di antara mereka untuk menarik konsumen, salah satunya adalah inovasi dalam fasilitas perdagangan fisik, dimana penjual makanan jalanan saat ini memilih menggunakan kendaraan bermotor sebagai alat perdagangan.

Kata kunci: pedagang kaki lima, karakteristik

Pendahuluan

Adanya dugaan masuknya masyarakat kelas menjadi pedagang kaki lima seperti yang diteliti oleh Sariffuddin, Wahyono, and Brotosunaryo (2017) menjadi menarik dan perlu diteliti lebih jauh. Fenomena ini menjadi menarik dan perlu dipertimbangkan sebagai salah satu langkah strategi penataan sektor

informal di Kota Semarang melalui penataan, penguatan identitas, hingga pengaturan aktivitas PKL (Brotosunaryo, Wahyono, & Sariffuddin, 2013).

Kota Semarang merupakan ibukota Provinsi Jawa Tengah yang pada saat ini daerah pinggiran kotanya sedang berkembang. Tembalang merupakan salah satu daerah pinggiran yang sedang

*) Alumni mahasiswa Perencanaan Wilayah dan Kota, Fakultas Teknik, Universitas Diponegoro Semarang

berkembang, berdasarkan Rencana Daerah Tata Ruang Kota (RDTRK) Kota Semarang BWK IV tahun 2000-1010 (Perda No. II Tahun 2004) Kecamatan Tembalang diperuntukan sebagai kawasan pendidikan serta permukiman skala pinggiran kota yang memenuhi hunian bagi masyarakat pinggiran Kota Semarang. Kawasan pendidikan Tembalang mulai berkembang setelah Universitas Diponegoro dipindahkan dari kampus Pleburan ke Tembalang, selain itu terdapat beberapa perguruan tinggi di dalam kawasan Tembalang. Universitas Diponegoro (Undip) merupakan universitas nasional dengan kualitas yang baik di Kota Semarang, sehingga banyak mahasiswa Undip yang berada di Tembalang. Tingginya jumlah mahasiswa di kawasan pendidikan Tembalang menyebabkan pedagang kaki lima mulai bermunculan karena adanya permintaan konsumen untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

Pedagang kaki lima pertama kali berada di Jalan Sirojudin kemudian semakin bertambah dan menggunakan lahan milik kampus. Kebijakan kampus juga sudah diberlakukan supaya pedagang kaki lima tidak mendekati area kampus, akan tetapi keberadaan pedagang kaki lima semakin menyebar ke jalan-jalan sekitar Tembalang. Meningkatnya jumlah pedagang kaki lima membuat para pedagang bersaing untuk membuat konsumen tertarik dengan dagangan yang ditawarkan. Ide dan inovasi dalam berdagang menjadi salah satu cara untuk menarik konsumen.

Kota Semarang termasuk kota yang sudah mengikuti tren yang ramai di kalangan masyarakat, dari segi barang dagangan maupun sarana berdagangnya. Tidak sedikit pedagang kaki lima yang berdagang menggunakan kendaraan bermotor, begitu pula pedagang kaki lima yang berada di kawasan pendidikan Tembalang. Berdagang menggunakan kendaraan roda empat atau yang dikenal

dengan sebutan *food truck* yang pertama kali dipopulerkan di Amerika Serikat, digunakan untuk mengantarkan pasokan daging sapi di Texas menggunakan *chuck wagon* setelah perang saudara terjadi, kemudian pada saat Amerika Serikat mengalami krisis ekonomi, beberapa pengusaha membuat *food truck* untuk memenuhi kebutuhan penduduk dengan harga yang terjangkau. Sarana fisik dalam berdagang juga menjadi inovasi pedagang kaki lima untuk berdagang, seperti yang terjadi saat ini pedagang kaki lima banyak yang berjualan menggunakan kendaraan bermotor dengan alasan untuk memudahkan menuju lokasi berdagang, selain itu pedagang lebih mudah membawa dagangan tidak perlu bongkar muat dagangan.

Tembalang menjadi pilihan lokasi penelitian dikarenakan perkembangan kawasan Tembalang yang pesat, terlihat dari pembangunan dan harga tanah yang sangat tinggi, serta banyaknya penduduk yang datang ke Tembalang. Berdasarkan pengamatan yang dilakukan, pedagang kaki lima di Jalan Prof. Suharto berjualan mulai dari jam 11.00 sesuai aturan yang diberlakukan, pedagang di jalan ini juga menempati bahu jalan dan tidak memiliki lahan parkir, dimana pada saat jam sibuk dengan lalu lintas yang padat membuat di titik ini sedikit macet. Pada akhir laporan penelitian ini akan membahas mengenai karakteristik pedagang kaki lima di kawasan pendidikan Tembalang yang nantinya akan diketahui bagaimana karakter para pedagang kaki lima berdagang.

Berdasarkan Peraturan Daerah Kota Semarang Nomor II Tahun 2000 pengertian pedagang kaki lima tercantum dalam pasal I yaitu pedagang kaki lima adalah pedagang yang menggunakan sarana dan perlengkapan yang mudah dibongkar pasang atau dipindahkan atau para pedagang berdagang menempati tanah milik pemerintah daerah atau pihak lain.

Pedagang kaki lima umumnya memiliki ciri tidak berijin resmi, menggunakan sumber daya lokal, dan menggunakan ruang publik. Selain itu keberadaan pedagang kaki lima ada karena permintaan kebutuhan keseharian atau kebutuhan sekunder masyarakat.

Pedagang kaki lima memiliki karakteristik tersendiri seperti yang diungkapkan oleh Simanjutak (1989) yang menjelaskan karakteristik pedagang kaki lima meliputi (1) kegiatan usaha cenderung sederhana dan sistem kerjasama serta pembagian posisi kerja lebih fleksibel, (2) pada umumnya skala, modal, dan pendapatan berskala kecil. (3) tidak memiliki ijin usaha.

McGee dan Yeung (1977) mengungkapkan bahwa aktivitas suatu kawasan mempengaruhi jenis dagangan pedagang kaki lima. Sarana yang digunakan pedagang kaki lima pada umumnya sederhana dan dibuat supaya mudah untuk berpindah – pindah. McGee dan Yeung menjelaskan karakteristik aktivitas pedagang kaki lima dibagi menjadi 3 kategori, berikut karakteristik pedagang kaki lima menurut McGee dan Yeung :

Sarana Fisik Berdagang

Seperti yang sudah dijelaskan diatas bahwa pedagang kaki lima pada umumnya menggunakan sarana berdagang yang sederhana yang sesuai dengan jenis dagangan yang dijual. Sarana fisik pedagang kaki lima dibagi menjadi 2 kategori yaitu jenis dagangan dan sarana fisik, berikut penjelasannya:

Jenis Dagangan. Jenis dagangan yang dijual oleh pedagang kaki lima dipengaruhi oleh aktivitas suatu kawasan meliputi (a) barang mentah dan setengah jadi (*unprocessed and semiprocessed foods*), jenis dagangan yang dijual ini misalnya sayuran, buah, daging, beras, dan lain – lain. (b) makanan siap konsumsi (*prepared foods*), jenis dagangan ini berupa bahan yang dapat dikonsumsi pada saat itu juga

seperti makanan dan minuman. (c) non makanan (*non foods*), jenis dagangan ini tidak berupa makanan seperti misalnya tekstil hingga obat – obatan. (d) jasa pelayanan (*services*), dalam jenis dagangan ini yang ditawarkan adalah jasa perorangan seperti tukang reparasi jam, tukang cukur, tukang duplikat kunci, dan lain-lain.

Sarana Fisik Usaha

Pengelompokan jenis barang dagangan, pedagang kaki lima akan menyesuaikan aktivitas yang ada di sekitarnya. Selain pengelompokan tersebut, waktu berdagang pedagang kaki lima dapat dibagi menjadi dua waktu, yaitu pada saat pagi atau siang dan sore atau malam. Waktu berdagang pedagang kaki lima tergantung pada aktivitas formal yang ada di sekitarnya. Menurut Waworoentoe (dalam Widjajanti, 2000), sarana berdagang pedagang kaki lima atau PKL dibagi menjadi beberapa jenis, antara lain: (a) Gerobak atau kereta dorong. Sarana berdagang ini masih dikategorikan menjadi dua yaitu yang beratap atau tidak beratap, dimana pedagang kaki lima yang menggunakan sarana gerobak atau kereta dorong beratap pada umumnya lokasi berdagangnya menetap, sedangkan yang tidak beratap lokasi berdagangnya berpindah-pindah atau tidak menetap.

(b) Pikulan atau keranjang. Pedagang kaki lima yang menggunakan bentuk sarana ini adalah PKL keliling (*mobile hawker*) atau semi menetap dengan maksud supaya barang dagangan mudah dibawa pada saat berpindah lokasi berdagang. (c) Warung semi permanen. Sarana fisik yang digunakan PKL ini pada umumnya adalah PKL yang berjualan makanan atau minuman. Bangunannya terdiri dari gerobak yang diatur berderet yang dilengkapi dengan meja beserta kursi panjang dan beratapkan terpal atau plastik. (d) Kios. Bangunan kios yang digunakan para PKL pada umumnya lokasinya menetap karena

kios merupakan bangunan yang semi permanen dengan bahan bangunan berupa papan. (e) Gelaran atau alas. PKL yang menggunakan sarana fisik ini termasuk dalam kategori semi menetap, dimana PKL menjual barang dagangannya di atas kain, tikar, atau semacamnya. (f) Jongko atau meja. PKL yang dikategorikan menetap ini menggunakan meja, baik yang beratap maupun tidak beratap sebagai sarana untuk menjual barang dagangannya.

Pola Pelayanan Kegiatan Pedagang Kaki Lima. Aktivitas perdagangan di sektor informal dikelompokkan berdasarkan pola pelayanan kegiatannya (Hanarti, 1999), berikut penjelasan pola pelayanan pedagang kaki lima: (a) Fungsi pelayanan dalam hal ini ditentukan dari aktivitas pedagang kaki lima sesuai jenis barang dan jasa yang diperdagangkan. Fungsi pelayanan dikategorikan menjadi tiga fungsi yaitu: fungsi pelayanan perdagangan dan jasa, fungsi pelayanan rekreasi, dan fungsi pelayanan sosial ekonomi. (b) Golongan pengguna jasa adalah konsumen yang dilayani oleh pedagang kaki lima yang pada umumnya dari golongan menengah ke bawah yang dikarenakan harga barang dan jasa pedagang dapat dijangkau oleh konsumen menengah ke bawah. (c) Skala pelayanan adalah jauh dekatnya skala pelayanan pedagang yang besar dan kecilnya pelayanan tergantung pada jauh dan dekatnya konsumen. (d) Waktu pelayanan adalah aktivitas berdagang pedagang kaki lima yang disesuaikan dengan aktivitas formal dimana pedagang berjualan. (e) Sifat layanan menurut McGee dan Yeung (1977) dibedakan menjadi 3 kategori antara lain: (1) pedagang menetap (*static hawker units*), adalah pedagang yang lokasi berdagangnya menetap sehingga konsumen yang datang ke lokasi pedagang itu berjualan. (2) pedagang semi menetap (*semistatic hawkers units*), adalah pedagang yang sifat layanannya

menetap untuk sementara dengan kata lain pedagang berjualan pada lokasi tersebut pada saat tertentu. (3) pedagang keliling (*mobile hawkers units*), adalah pedagang yang berjualan dengan sistem menjemput bola atau pedagang ini menjual dagangannya dengan mendatangi konsumen yang lokasi berdagangnya berpindah-pindah.

Pola Penyebaran Kegiatan PKL Menurut McGee dan Yeung (1977), pola penyebaran aktivitas PKL dikelompokkan menjadi dua, yaitu : (a) Pola penyebaran mengelompok (*focus agglomeration*). Pola penyebaran pedagang kaki lima pada tipe ini selalu memanfaatkan aktivitas sektor formal yang ada dan pada umumnya pusat perbelanjaan menjadi salah satu daya tarik bagi sektor informal untuk menarik konsumennya. Selain ini pada tipe ini pedagang kaki lima pada umumnya juga menempati ruang terbuka, ruang parkir, taman, ujung jalan, dan lain sebagainya, dimana tipe ini biasanya dipengaruhi oleh adanya pertimbangan aglomerasi, yaitu suatu pemusatan atau pengelompokan pedagang sejenis atau pedagang yang mempunyai sifat komoditas yang sama atau saling menunjang.

(b) Pola penyebaran memanjang (*linier concentration*). Pada umumnya pola penyebaran tipe memanjang ini terjadi di sepanjang atau di pinggir jalan utama atau juga pada jalan yang menghubungkan ke jalan utama. Pola penyebaran ini lebih banyak dipengaruhi oleh pertimbangan aksesibilitas yang tinggi, dimana banyak masyarakat yang melintas yang berpeluang menjadi konsumen dengan jenis dagangan yang berbagai macam.

(c) Pola pengelolaan pedagang kaki lima. Dalam kebijakan yang telah dilakukan oleh pemerintah, pengelolaan dan pembinaan pedagang kaki lima

disesuaikan dengan kondisi dan karakteristik pada masing – masing pemerintahan. Pengelolaan dan pembinaan dibagi menjadi dua katagori yaitu pengelolaan lokasional dan struktural. Menurut McGee dan Yeung (1977) pengelolaan lokasional dibagi menjadi 3 kategori, dimana pedagang kaki lima diharapkan mengikuti kebijakan yang telah dibuat oleh pemerintah dan menempati lokasi yang telah disediakan oleh pemerintah. Ketiga kategori tersebut adalah pemindahan, pengaturan, dan pemugaran. Sedangkan perijinan, pembinaan, dan bantuan pinjaman merupakan kategori dari pengelolaan struktural.

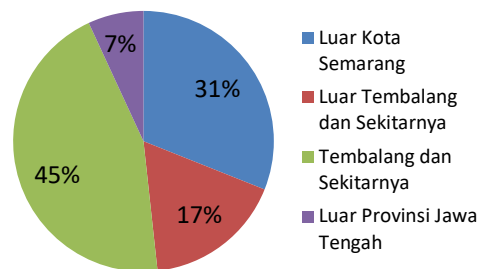
Metode Penelitian

Dalam penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini berjudul *Karakteristik Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang* yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana karakteristik pedagang kaki lima yang berada di kawasan pendidikan Tembalang dengan menggunakan alat analisis distribusi frekuensi. Penelitian ini membahas mengenai karakteristik pedagang kaki lima di kawasan pendidikan Tembalang.

Analisis Karakteristik Profil Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang.

Pedagang kaki lima yang berada di kawasan pendidikan Tembalang sebesar 45% berasal dari Tembalang dan sekitarnya, yaitu Banyumanik, Ngesrep, Meteseh, Sukun, Mulawarman, dan Kramas, sedangkan 31% pedagang berasal dari luar kota Semarang, 17% berasal dari luar Tembalang dan sekitarnya, dan 7% berasal dari luar provinsi. Pada saat penelitian ditemukan bahwa asal pedagang kaki lima berkaitan dengan jenis dagangan yang mereka jual, terdapat beberapa yang berkaitan antara asal dengan dagangan yang mereka jual, seperti seblak basah

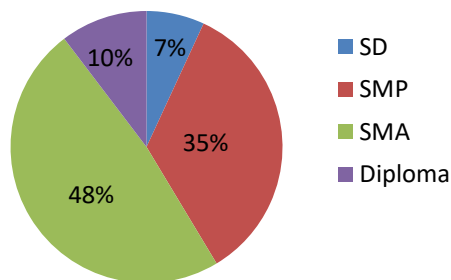
Bandung dan siomay Bandung, mereka berasal dari Jawa Barat. Hal ini diketahui saat mereka berbicara, dimana logat mereka masih terlihat.



Gambar 1
Asal Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang

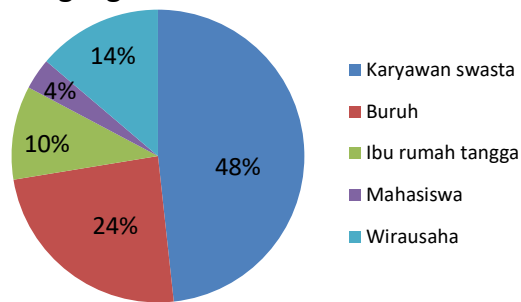
Pedagang yang berpendidikan sampai jenjang SMA sederajat bukan berarti mereka tidak dapat menjadi pedagang kaki lima dan menggunakan tempat yang bukan semestinya dipergunakan untuk berjualan. Dilihat dari diagram dibawah ini bahwa sebanyak 48% merupakan pedagang kaki lima yang berpendidikan hingga bangku menengah atas. Tingkat pendidikan tidak menjadi masalah untuk menjadi pedagang kaki lima, dari mulai yang tidak merasakan pendidikan hingga yang berpendidikan tinggi dapat menjadi pedagang kaki lima, namun tetap terdapat perbedaan dalam inovasi, cara berpikir dan modal berdagang, serta wawasan, cara berbahasa dan berbicara mereka yang secara tidak langsung dapat dirasakan pada saat berinteraksi terhadap konsumen.

Tingkat Pendidikan



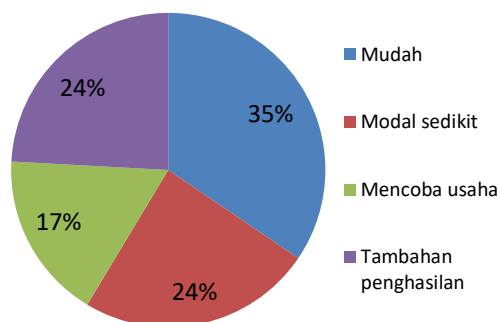
Gambar 2
Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima

**Jenis Pekerjaan Sebelum Menjadi
Pedagang Kaki Lima**



Gambar 3
**Jenis Pekerjaan Sebelum Menjadi
Pedagang Kaki Lima**

Terlihat bahwa sebesar 48% pendidikan terakhir pedagang kaki lima pada jenjang sekolah menengah atas, hal ini berkaitan dengan pekerjaan para pedagang sebelumnya. Pedagang dahulunya bekerja sebagai karyawan swasta dengan kata lain sebelumnya mereka bekerja disektor formal. Karyawan swasta disini digolongkan sesuai dengan status pekerjaan pada Kartu Tanda Penduduk yang terdiri dari karyawan koperasi, satpam, karyawan percetakan, pelayan rumah makan, dan penjaga toko.



Gambar 4
Alasan Menjadi Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima yang berjualan di sekitar kawasan pendidikan Tembalang bukan hanya mereka tidak mendapatkan lapangan pekerjaan, namun dikarenakan mudahnya untuk menjadi pedagang kaki lima, siapa saja dan dimana saja mereka dapat menjadi pedagang kaki lima.

**Analisis Karakteristik Profil
Konsumen Pedagang Kaki Lima**

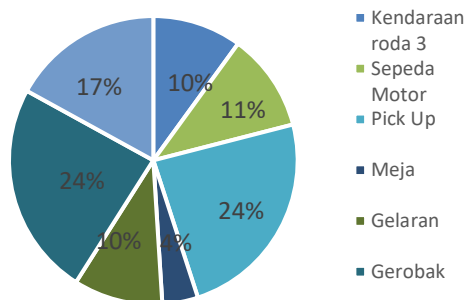
Tingkat Pendidikan Konsumen.
Data yang didapat dari hasil kuesioner menunjukkan bahwa pendidikan konsumen tertinggi adalah SMA sederajat, hal ini dikarenakan lokasi penelitian yang merupakan kawasan yang diperuntukan untuk aktivitas pendidikan, sehingga mayoritas konsumen adalah mahasiswa.

Pekerjaan Konsumen.
Mayoritas konsumen adalah mahasiswa, dimana mereka membutuhkan pedagang kaki lima setiap hari, terutama pedagang kaki lima yang menjual makanan dan minuman untuk mengisi perut atau sekedar cemilan di tempat mereka kos. Konsumen mahasiswa biasanya membeli pada pedagang kaki lima pada saat pulang kuliah terutama pada saat jam makan siang.

Tingkat Kunjungan Konsumen.
Tingkat kunjungan konsumen dibagi menjadi 3 kategori, yaitu sering, terkadang dan baru kali ini. Kategori sering disini adalah konsumen yang sering membeli di pedagang kaki lima hampir setiap hari (2-4 hari) yang dapat dikatakan pelanggan dari pedagang kaki lima tersebut. Kategori terkadang adalah konsumen yang membeli di pedagang kaki lima dapat dihitung dengan hitungan jari (2-4 kali setiap bulan). Konsumen yang baru kali ini membeli di pedagang kaki lima merupakan konsumen yang kebetulan melintas di lokasi pedagang. Pada penelitian ini mayoritas konsumen mengaku sering membeli di pedagang kaki lima.

Analisis Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang

Sarana Fisik Berdagang



Sumber : Analisis peneliti, 2017

Gambar 5
Sarana untuk Berdagang PKL

Dari diagram dapat diketahui bahwa kebanyakan pedagang kaki lima mulai menggunakan kendaraan bermotor sebagai sarana mereka berdagang dengan tujuan supaya lebih mudah membawa dagangan ke lokasi berdagang.

Jenis Dagangan Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima yang berada di kawasan pendidikan Tembalang sebagian besar menjual makanan siap konsumsi, hal ini dikarenakan konsumen yang lebih membeli makanan siap konsumsi yang dinilai tidak repot karena sebagian besar konsumen adalah mahasiswa.

Pola Penyebaran Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima di kawasan pendidikan Tembalang memiliki pola penyebaran linier yaitu pedagang kaki lima berdagang sepanjang jalan.

Sifat Layanan Pedagang Kaki Lima

Mayoritas pedagang kaki lima yang berada di kawasan pendidikan Tembalang memiliki sifat layanan menetap, hal ini dikarenakan mereka sudah memiliki konsumen tersendiri dan mereka mengetahui bahwa penjualan di Tembalang menguntungkan,

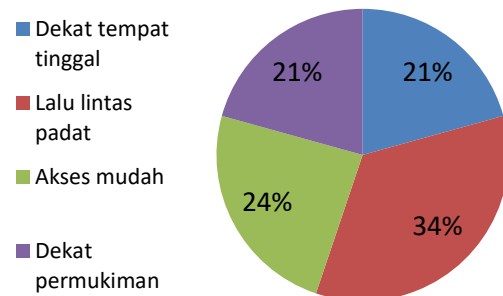
sedangkan pedagang kaki lima yang berada di jalan Kol. Imam Soeparto memiliki sifat layanan semi menetap dimana pedagang tersebut tidak pasti jam berdagangnya dan tidak setiap hari pula.

Analisis Karakteristik Berlokasi Pedagang Kaki Lima

Gaya Hidup Konsumen

Pedagang kaki lima Tembalang tidak melihat gaya hidup konsumen saat mereka memutuskan untuk berdagang dilokasi tersebut. Mayoritas pedagang kaki lima menjual dagangan yang dapat dibeli oleh semua kalangan.

Pemilihan Lokasi Berdagang



Sumber : Analisis peneliti, 2017

Gambar 6
Pemilihan Lokasi Berdagang

Pertimbangan pedagang kaki lima dalam memilih lokasi berdagang karena jarak antara tempat tinggal pedagang dengan lokasi berdagang cukup dekat, sedangkan 34% pedagang mengungkapkan alasan dalam memilih lokasi dikarenakan lalu lintas di lokasi berdagang yang padat, sehingga untuk mendapatkan konsumen lebih besar. 21% sisanya mengatakan penjualan karena akses yang mudah bagi pedagang dan konsumen.

Waktu Berdagang Pedagang Kaki Lima.

Pedagang kaki lima berdagang menyesuaikan dengan waktu aktivitas konsumen. Pedagang kaki lima yang

berlokasi disebelah Politeknik Negeri Semarang (Polines) mulai berdagang sejak pukul 11.00, bahkan pada lokasi ini aktivitas pedagang hingga tengah malam seperti penjual nasi goreng, jagung bakar, dan wedhang ronde, sedangkan pedagang yang berada di taman tirta agung hanya berjualan dari sore hingga malam.

Ijin Berdagang Pedagang Kaki Lima Pedagang kaki lima di kawasan pendidikan mengakui bahwa mereka berdagang tanpa memiliki ijin, mereka adalah pedagang yang berjualan menempati lahan milik pemerintah atau ruang publik, sedangkan pedagang yang memiliki ijin merupakan pedagang yang memiliki ijin dari pemilik lahan, dimana pedagang berdagang menggunakan teras atau halaman rumah/toko orang lain.

Analisis Persepsi Konsumen di Kawasan Pendidikan Tembalang

Keberadaan Pedagang Kaki Lima Konsumen mengakui terbantu untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dengan adanya pedagang kaki lima di sekitar mereka, terutama pedagang kaki lima yang menjual makanan siap konsumsi.

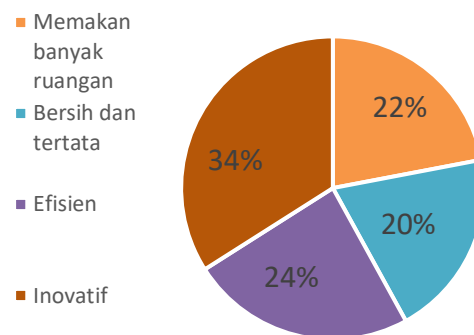
Alasan Membeli di Pedagang Kaki Lima

Seringnya konsumen yang membeli pada pedagang kaki lima dikarenakan konsumen merasa puas dengan barang dan layanan pedagang, sehingga konsumen menjadi pelanggan bagi pedagang kaki lima. Konsumen yang menjadi responden mengaku bahwa mereka membeli dikarenakan menjadi langganan para pedagang kaki lima, konsumen ini adalah mahasiswa, sedangkan konsumen yang lain mengungkapkan bahwa mereka membeli karena satu jalur dengan tujuan mereka.

Ketersediaan Lahan Parkir

Ketersediaan lahan parkir bagi konsumen dirasa tidak menjadi masalah bagi konsumen. Konsumen tidak menghiraukan ada atau tidaknya lahan parkir, mereka membeli karena akses yang mudah, jika adanya lahan parkir yang tersedia membuat rumit, konsumen mengaku tidak tertarik untuk membeli pada pedagang kaki lima yang berada di lokasi tersebut.

Pandangan terhadap Pedagang Kaki Lima Bermotor



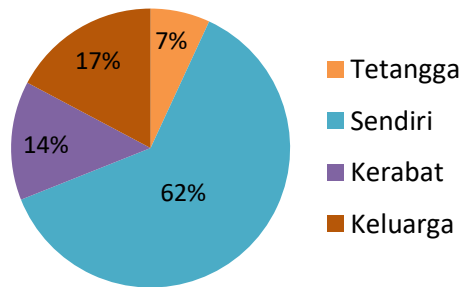
Gambar 7
Persepsi Konsumen Mengenai PKL Bermotor

Diagram di atas menunjukkan bahwa sebanyak 34% konsumen menganggap pedagang yang menggunakan kendaraan bermotor merupakan pedagang yang inovatif yang mengikuti kemajuan jaman. Ada pula 22% konsumen yang mengatakan bahwa pedagang kaki lima yang menggunakan kendaraan bermotor memakan banyak ruang, ini ditujukan bagi pedagang kaki lima yang menggunakan kendaraan roda 4, sedangkan 24% konsumen mengatakan bahwa menggunakan kendaraan bermotor lebih efisien daripada menggunakan non bermotor, dan sisanya sebesar 20% mengatakan bahwa pedagang kaki lima bermotor lebih bersih dan terlihat lebih tertata.

Analisis Karakteristik Manajemen Pedagang Kaki Lima di Kawasan Pendidikan Tembalang

Rekan Berdagang

Pedagang kaki lima di kawasan pendidikan Tembalang lebih memilih berdagang sendiri atau mengajak anggota keluarga karena dinilai lebih menghemat pengeluaran serta lebih aman.



Sumber : Analisis peneliti, 2017

Gambar 8
Rekan Berdagang PKL

Pada diagram diatas terlihat bahwa 17% pedagang kaki lima berdagang dengan anggota keluarga, sedangkan 14% berdagang dengan kerabat.

Status Kepemilikan

Mayoritas pedagang kaki lima di kawasan pendidikan Tembalang menjalankan usaha milik mereka sendiri dikarenakan pendapatan yang diperoleh lebih besar daripada menjalankan milik orang lain, namun ada beberapa pedagang yang menjalankan usaha milik orang lain.

Pengelolaan Usaha

Pedagang kaki lima lebih banyak mengelola usahanya sendiri, jika berdagang dengan membeli merk ternama pendapatan yang diperoleh lebih sedikit sehingga pedagang lebih memilih mengelola usahanya sendiri mencari barang dagangannya sendiri.

Kesimpulan

Berdasarkan observasi yang dilakukan di lapangan, ditemukan bahwa ada perubahan dalam sarana fisik

berdagang pedagang kaki lima. Pada umumnya pedagang kaki lima yang semula berdagang menggunakan gerobak, sepeda, tenda, kios, meja, dan gelaran, namun seiring berjalannya waktu pedagang kaki lima berdagang menggunakan kendaraan bermotor, dari mulai kendaraan roda dua hingga roda empat. Pedagang memanfaatkan kendaraan yang miliki untuk menjadi sarana berdagang mereka dengan pertimbangan lebih memudahkan dalam berdagang. Pedagang kaki lima dipilih menjadi mata pencaharian utama dikarenakan pendapatan yang diperoleh lebih besar daripada pekerjaan pedagang sebelumnya dan menjadi penghasilan tambahan bagi pedagang yang menjadikan pedagang kaki lima sebagai pekerjaan sampingan.

DAFTAR PUSTAKA

- Brotosunaryo, P., Wahyono, H., & Sariffuddin, S. (2013). Strategi penataan dan pengembangan sektor informal Kota Semarang. *Riptek*, 7(2), 71 - 80.
- Budi, Ari S. 2006. Kajian Lokasi Pedagang Kaki Lima Berdasarkan Preferensi PKL Serta Persepsi Masyarakat Sekitar di Kota Malang. Tesis Tidak Diterbitkan Program Studi Magister Pembangunan dan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang.
- Korff, Rudiger dan Han-Dieter Evers. 2002. *Urbanisasi di Asia Tenggara*. Terjemahan Zulfahmi. Jakarta. Yayasan Obor Indonesia.
- Manning, Chris dan Tadjuddin Noer Effendi. 1985. *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta. Gramedia.
- Prayoga, I Nyoman Tri. 2011. Pengaruh Gentrifikasi teradap Pertumbuhan Kawasan Tembalang sebagai Permukiman Pinggiran Kota Semarang. Tugas Akhir Tidak

- Diterbitkan Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang.
- Rencana Tata Ruang Wilayah (RTRW) Kota Semarang Tahun 2010 – 2030. Badan Perencanaan Daerah Kota Semarang.
- Roy, Ananya dan Nezar AlSyyad. 2003. *Urban Informality: ransnational Perspectives From The Middle East, Latin America, and South Asia*. United States of America. Lexington Books.
- Soetomo, Sugiono. 2012. *Urbanisasi dan Morfologi*. Yogyakarta. Graha Ilmu.
- Sariffuddin, S., Wahyono, H., & Brotosunaryo, B. (2017). Street Vendors Hypergrowth: Consequence of Uncontrolled Urbanization in Semarang City. *Komunitas: International Journal of Indonesian Society and Culture*, 9(1), 81-91.
doi:<http://dx.doi.org/10.15294/komunitas.v9i1.8497>
- Surya, Oktor L. 2006. Kajian Karakteristik Berlokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Sekitar Fasilitas Kesehatan (Studi Kasus: Rumah Sakit dr. Kariadi Semarang). Tugas Akhir Tidak Diterbitkan Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang.
- Surya, Oktor L. 2013. Formalisasi Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Simpanglima Semarang. Tesis Tidak Diterbitkan Program Studi Magister Pembangunan dan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang.
- Undang Undang Republik Indonesia Nomor 26 Tahun 2007 tentang Penataan Ruang
- Wardhana, Aviep H.P. 2014. Karakteristik Mobilitas Pada Pedagang Kaki Lima di Kawasan Universitas Diponegoro Tembalang. Tugas Akhir Tidak Diterbitkan Program Studi Perencanaan Wilayah dan Kota Fakultas Teknik Universitas Diponegoro Semarang.
- Widjajanti, Retno. 2009. Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial di Pusat Kota (Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang). *Jurnal Teknik Perencanaan Wilayah dan Kota Universitas Diponegoro Semarang* Vol 30 No 3.