

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 5 No. 1 Oktober 2014

Analisis Kinerja Keuangan Pada PT. Bukit Asam
(Persero) Tbk Di Tarahan Tahun 2007-2011

Hendri Dunan
Liyana

Hubungan Persepsi Konsumen Tentang Lokasi Usaha
Dengan Keputusan Pembelian Pada UD Sinar Fajar
Cabang Antasari Di Bandar Lampung

Sapmaya Wulan
Fransisca Susanto

Studi Kualitatif Perkembangan Klaster Pedagang Kaki
Klaster Lima Pasar Mambo dan Klaster Lapangan
Korpri

M. Yusuf S. Barusman
Riki Adetia Setiawan

Pengaruh Pengawasan dan Disiplin Kerja Terhadap
Kinerja Dengan Mediasi Prestasi Kerja Koordinator
Statistik Kecamatan (Study Kasus Pada Badan Pusat
Statistik Kabupaten Lampung Tengah)

Hepiana Patmarina
Wasilawati

Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan
Volume Penjualan Nasi Goreng Pada Nasi Goreng Rico
Di Bandar Lampung

Toton
I Wayan Rauh

| | | | | | |
|----------|--------|-------|------------|--------------------------------|-------------------|
| JURMABIS | Vol. 5 | No. 1 | Hlm. 1-111 | Bandar Lampung Oktober 2014 | ISSN 2087-0701 |
|----------|--------|-------|------------|--------------------------------|-------------------|



PROGRAM STUDI MANAJEMEN FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS BANDAR LAMPUNG (UBL)

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 5 No. 1 Oktober 2014

Pembina

Dr. Ir. Hi. M.Yusuf Sulfarano Barusman, M.B.A.
Dr. Andala Rama Putra Barusman, S.E., M.A.Ec.

Penanggung Jawab

Dr. Fauzi Mihdar, M.Psi.

Ketua Penyunting

Sapmaya Wulan, S.E., M.S.

Penyunting Ahli

Prof. Dr. Satria Bangsawan, S.E., M.S. (Fakultas Ekonomi UNILA)
Dr. Herry Harjanto Hadi, S.E., M.Si. (Fakultas Ekonomi UBL)
Dr. Anna Wulandari, S.E., M.M. (STIE IPWIJA)
Dr. Hanes Riady, M.M., M.B.A. (IBII Jakarta)
Dr. Nur'aeni, M.M. (Fakultas Ekonomi USBRJ)

Penyunting Pelaksana

Ardansyah, S.E., M.M.

Tata Usaha

Hepiana Patmarina, S.E., M.M.

Penerbit

Universitas Bandar Lampung
Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen

Jurnal Manajemen dan Bisnis terbit 2 kali setahun pada bulan Oktober dan April
Artikel jurnal merupakan artikel hasil penelitian (empiris) dan artikel konseptual yang mencakup kajian bidang Manajemen dan Bisnis.

Alamat Redaksi

Fakultas Ekonomi Universitas Bandar Lampung
Kampus A Jln. Z. A. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu Bandar Lampung 35142
Telp: 0721-701979 Fax: 0721-701467 Hp: 0811798834 Email: sapmaya.wulan@ubl.ac.id

JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS

Vol. 5 No. 1 Oktober 2014

DAFTAR ISI

| | |
|---|---------|
| Analisis Kinerja Keuangan Pada Pt. Bukit Asam (Persero) Tbk Di Tarahan Tahun 2007-2011 | 1-20 |
| Hendri Dunan Liyana | |
| Hubungan Persepsi Konsumen Tentang Lokasi Usaha Dengan Keputusan Pembelian Pada UD Sinar Fajar Cabang Antasari Di Bandar Lampung | 21- 37 |
| Sapmaya Wulan Fransisca Susanto | |
| Studi Kualitatif Perkembangan Klaster Pedagang Kaki Lima Klaster Pasar Mambo dan Klaster Lapangan Korpri | 38- 62 |
| M. Yusuf S. Barusman Riki Adetia Setiawan | |
| Pengaruh Pengawasan dan Disiplin Kerja Terhadap Kinerja Dengan Mediasi Prestasi Kerja Koordinator Statistik Kecamatan (Studi Kasus Pada Badan Pusat Statistik Kabupaten Lampung Tengah) | 63 -83 |
| Hepiana Patmarina Wasilawati | |
| Analisis Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Nasi Goreng Pada Nasi Goreng Rico Di Bandar Lampung | 87- 111 |
| Toton I Wayan Rauh | |

**STUDI KUALITATIF PERKEMBANGAN KLAS TER PEDAGANG
KAKI LIMA KLAS TER PASAR MAMBO DAN
KLAS TER LAPANGAN KORPRI**

***QUALITATIVE STUDY OF CLUSTER DEVELOPMENT CLUSTER
PASAR MAMBO AND CLUSTER LAPANGAN KORPRI***

M. Yusuf S. Barusman

**Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bandar Lampung
Jln. Z. A. Pagar Alam No. 26 Labuhan Ratu, Bandar Lampung 35142.
Tel.0721-701979,Fax.0721-701463,Hp.08127203918 email: yusuf.barusman@ubl.ac.id**

Riki Adetia Setiawan

Alumni Universitas Bandar Lampung

ABSTRACT

Sidewalk vendors is the impact of economic difficulties experienced by the people of Indonesia, making them choose one alternative enterprises in the informal sector with a relatively small capital to support the day-to-day needs. The presence of street vendors who occupy the sidewalks are very disturbing traffic and disturbances on the roads causing mess and congestion of the city. Therefore, governments have difficulty in structuring and empowerment in order to realize the city clean and tidy. But besides that, Sidewalk vendors as part of the informal business sector has the potential to create and expand job opportunities for people who lack adequate skills and expertise due to the low level of education. The problem in this research are the things what is constraining and supporting the development of street vendors who make buying and selling in the Market Square Mambo and KORPRI. This study aims to find out what things are constraining and supporting the development of street vendors who make buying and selling in the Market Square Mambo and KORPRI. And other destinations to find out how to increase revenue and improve the performance of Street Vendors located in the Market Square Mambo and KORPRI by maximizing the performance of vendors in order to achieve maximum benefit. By the way services are provided? Do never hold promotions to customers? And anything that increases customer convenience? To determine the performance of vendors in the Market Square Mambo and KORPRI. The technique of collecting data through interviews and observations. The method of analysis using the case study method by matching patterns, build explanations and logical model. Based on the analysis and discussion in this study can be stated several things that affect the success of of street vendors in Pasar Mambo and Lapangan Korpri are Comfort, Care, Total Variant food, and Promotion.

Keywords: Street Vendors/Street Seller, Cluster development.

ABSTRAK

Pedagang Kaki Lima merupakan dampak sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat Indonesia, membuat mereka memilih satu alternative usaha di sector informal dengan modal yang relative kecil untuk menunjang kebutuhan sehari-hari. Kehadiran PKL yang menempati pinggir-pinggir jalan yang sangat mengganggu ketertiban lalu-lintas dan gangguan pada prasarana jalan tersebut menimbulkan kekacauan dan kemacetan kota. Oleh karenanya, pemerintah mengalami kesulitan dalam penataan dan pemberdayaan guna mewujudkan kota yang bersih dan rapi. Tapi disamping itu PKL sebagai bagian dari usaha sector informal memiliki potensi untuk menciptakan dan memperluas lapangan pekerjaan untuk masyarakat yang kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai karena rendahnya tingkat pendidikan. Permasalahan dalam penelitian ini adalah hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Dan tujuan lainnya untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan pendapatan dan peningkatan kinerja Pedagang Kaki Lima yang berlokasi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri dengan cara memaksimalkan kinerja pedagang agar mencapai keuntungan yang maksimal. Dengan cara bagaimana pelayanan yang diberikan? Apakah pernah mengadakan promosi kepada pelanggan? Dan hal apa saja yang meningkatkan kenyamanan pelanggan? Untuk mengetahui kinerja pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Metode analisis menggunakan metode studi kasus dengan mencocokkan pola, membangun penjelasan, dan model logis. Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian ini dapat dikemukakan beberapa hal yang mempengaruhi keberhasilan pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri yaitu Kenyamanan, Pelayanan, Jumlah Varian Makanan, dan Promosi.

Kata Kunci : Pedagang Kaki Lima, Perkembangan Klaster.

PENDAHULUAN

Pedagang Kaki Lima merupakan dampak sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat Indonesia, membuat mereka memilih satu alternative usaha di sector informal dengan modal yang relatif kecil untuk menunjang kebutuhan sehari-hari. Kehadiran PKL yang menempati pinggir-pinggir jalan yang sangat mengganggu ketertiban lalu-lintas dan gangguan pada prasarana jalan tersebut menimbulkan kesemerawutan dan kemacetan kota. Oleh karenanya, pemerintah mengalami kesulitan dalam penataan dan pemberdayaan guna

mewujudkan kota yang bersih dan rapi. Tapi disamping itu PKL sebagai bagian dari usaha sector informal memiliki potensi untuk menciptakan dan memperluas lapangan pekerjaan untuk masyarakat yang kurang memiliki kemampuan dan keahlian yang memadai karena rendahnya pendidikan.

Keberadaan pedagang kaki lima bagi masyarakat Bandar Lampung sangat penting sebagai penyediaan barang dagangan yang dibutuhkan oleh masyarakat Bandar Lampung. Pedagang kaki lima sangat mempengaruhi pola pasar dan sosial di Bandar Lampung. Dalam bidang perekonomian pedagang kaki lima hanya berpengaruh

sebagai produsen yang penting bagi masyarakat Bandar Lampung mengatakan banyaknya masyarakat menengah maupun menengah kebawah. Mereka cenderung lebih memilih membeli pada pedagang kaki lima daripada membeli di supermarket, mall atau grosir maupun indogrosir yang banyak tersebar di kota Bandar Lampung, dikarenakan harga yang mereka tawarkan lebih rendah. Pedagang kaki lima telah menjadi mata pencaharian utama sebagian warga Bandar Lampung. Sehingga pedagang kaki lima telah menjadi salah satu sistem yang tidak dapat dipinggirkan masalahnya oleh pemerintah kota Bandar Lampung.

Pedagang kaki lima yang telah berada dalam naungan paguyupan pada umumnya telah mentaati peraturan yang dibuat oleh pemerintah kota Bandar Lampung. Hal ini dapat dibuktikan dengan : (1) Kepemilikan tanda daftar usaha (TDU) dengan ketentuan sebagai berikut (sebagai mana tercantum dalam pasal 5 dan 6, Perda No. 17 Tahun 2003) yakni: Tidak memperjualbelikan tempat usaha atau lokasi kepada orang lain, Tidak memperdagangkan barang illegal menurut ketentuan undang-undang baik di sengaja maupun tidak disengaja. Tidak membangun tempat usaha secara permanen maupun semi permanen. Sanggup mengosongkan, mengembalikan dan menyerahkan kepada pemerintah apabila lokasi yang dimaksud sewaktu-waktu dibutuhkan oleh pemerintah serta tidak akan menuntut apapun pada pemerintah. Sanggup membersihkan lokasi usaha setelah selesai berjualan dan membuang sampah langsung ketempat pembuangan sampah terdekat. Tidak meninggalkan alat peraga setelah selesai berjualan. Tidak menggunakan tempat usaha sebagai tempat tinggal dan kegiatan terlarang seperti judi, dll. Tidak mengalihkan tanda daftar usaha kepada pihak lain dalam bentuk apapun. Membayar iuran kebersihan sebesar Rp.1000,-. Bersedia menyeragamkan tenda sebagai identitas dari paguyupan

pedagang kaki lima hanya yang ada di Bandar Lampung.

Selama ini lokasi yang menjadi pilihan bagi pedagang kaki lima adalah daerah fasilitas umum padahal tempat tersebut telah dilarang oleh Pemkot setempat sehingga sering terjadinya konflik antar pihak pedagang kaki lima dengan pihak Pemkot. Pada dasarnya suatu kegiatan sektor informal yakni pedagang kaki lima harus memilih lokasi yang tepat agar dapat memperoleh keuntungan yang maksimal. Sedangkan untuk membeli, menyewa ruko atau stand di dalam mall pastinya mereka tidak mempunyai modal.

Identitas dagang pedagang kaki lima yang masih kurang jelas, dikarenakan adanya ketidakpedulian pada pedagang kaki lima terhadap pengakuan dagang mereka sehingga tidak ada kekuatan hukum yang mengikat. Selain itu para PKL yang tidak memiliki identitas dagang yang dibuktikan dengan kepemilikan TDU atau Tanda Daftar Usaha, seringkali dikatakan sebagai pedagang kaki lima liar dan mereka sering digusur oleh satpol PP karena tidak memiliki tanda daftar usaha tersebut. Adanya TDU yang ditentukan oleh Pemkot dianggap menyulitkan para pedagang kaki lima. Hal ini dikarenakan syarat untuk memiliki TDU harus melampirkan Kartu Tanda Penduduk (KTP) Bandar Lampung serta jangka waktu TDU hanya 6 bulan. Syarat tersebut memberikan ruang gerak yang sempit bagi pedagang kaki lima yang berasal dari luar kota Bandar Lampung. Padahal pedagang kaki lima kebanyakan berasal dari luar kota Bandar Lampung. Selain itu jangka waktu yang ditentukan sangat pendek sebelum mereka harus membongkar lagi. Jadi dalam hal ini para PKL sendiri yang harus memiliki kesadaran hukum untuk mematuhi aturan Pemkot Bandar Lampung agar kota Bandar Lampung menjadi kota yang lebih indah, tertata rapid

an tertib mematuhi aturan Pemkot Bandar Lampung harus terus melakukan sosialisasi agar para PKL semakin perdulu dan sadar hukum maka identitas mereka. Pemkot juga harus memikirkan cara-cara efisien dan efektif mungkin untuk pengurusan TDP.

Para PKL liar yang tidak memiliki TDU mereka biasanya akan digusur dengan peringatan sampai digusur paksa padahal pedagang kaki lima merupakan salah satu solusi akan masalah tingginya angka pengangguran dan sedikitnya lapangan kerja bagi masyarakat berpendidikan rendah seperti mereka. Pemerintah dalam hal ini tidak dapat menyediakan pengganti bagi mereka untuk melanjutkan usaha mereka, jikapun ada pemerintah menyediakan lahan-lahan yang letaknya kurang strategis yang secara pasti akan menurunkan dan mematikan profit yang mereka dapatkan dan akhirnya mereka harus gulung tikar dan menjadi pengangguran yang semakin menambah permasalahan bangsa ini. Pemerintah harus mencari cara dan tempat yang baik untuk mereka berdagang ditengah modal mereka yang kecil.

Objek dalam penelitian ini yaitu Pasar Mambo yang sudah berdiri sejak puluhan tahun silam di Teluk Betuk, Bandar Lampung. Pada awalnya Pasar Mambo bukan merupakan tempat pedagang berjualan secara berkelompok. Awalnya hanya beberapa pedagang yang tinggal di sekitaran Teluk Betung yang berjualan di lokasi Pasar Mambo, tapi seiring berjalannya waktu, makin bertambahnya pendatang yang berasal dari luar daerah maka semakin banyak pula orang yang berdagang makanan di lokasi tersebut sehingga membentuk sebuah klaster pedagang di wilayah Teluk Betung.

Lapangan Korpri pada awalnya bukan tempat untuk berjualan. Lapangan tersebut lebih ditujukan sebagai alun-alun kota Bandar Lampung. Para pedagang kaki lima hanya berjualan di luar lapangan. Karena lapangan

tersebut sering digunakan untuk mengadakan acara-acara rakyat seperti konser musik dan sebagainya. Dengan semakin banyaknya masyarakat yang menghabiskan waktu di sekitaran Lapangan Korpri, maka para pedagang semakin bertambah dan memasuki area lapangan. Dewasa ini, para pedagang semakin banyak yang di lokasi tersebut, sangking banyaknya para pedagang tersebut saling menjang satu sama lain dalam berjualan.

Permasalahan dalam penelitian ini adalah hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Dan tujuan lainnya untuk mengetahui bagaimana cara meningkatkan pendapatan dan meningkatkan kinerja Pedagang Kaki Lima yang berlokasi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri dengan cara memaksimalkan kinerja pedagang agar mencapai keuntungan yang maksimal. Dengan cara bagaimana pelayanan yang diberikan? Apakah pernah mengadakan promosi kepada pelanggan? Dan hal apa saja yang meningkatkan kenyamanan pelanggan? Untuk mengetahui kinerja pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Penelitian ini diharapkan dapat mengetahui kinerja pedagang dari segi: Jumlah Varian Makanan dan Minuman Yang Ditawarkan, Pelayanan Yang Diberikan Kepada Pelanggan, Promosi Yang Diberikan, dan Kenyamanan Tempat Berjualan.

Kerangka Pemikiran

Pedagang kaki lima. atau yang sering disebut PKL merupakan sebuah komunitas pedagang, yang kebanyakan berjualan de-

ngan memanfaatkan area pinggir jalan raya. Mereka menggelar dagangannya atau gerobaknya dipinggir perlintasan jalan raya. Dilihat dari sejarahnya di Indonesia PKL sudah ada sejak masa penjajahan Kolonial Belanda.

Menurut McGee dan Yeung (1977; 25), PKL mempunyai pengertian yang sama dengan "hawkers", yang didefinisikan sebagai orang-orang yang menjajakan barang dan jasa untuk dijual di tempat yang merupakan ruang untuk kepentingan umum, terutama di pinggir jalan dan trotoar. Dewasa ini, di beberapa kota besar, PKL identik dengan masalah kemacetan lalu lintas dan kesempatan, karena kelompok pedagang ini memanfaatkan trotoar dan fasilitas umum lainnya sebagai media berdagang. Namun bagi sekelompok masyarakat, PKL justru menjadi solusi untuk mendapatkan barang dengan harga miring/murah. Dengan kata lain di satu sisi keberadaan PKL dianggap menimbulkan berbagai masalah perkotaan, namun di sisi lain memiliki manfaat ekonomi bagi sebagian masyarakat.

Definisi pedagang kaki lima juga dituangkan dalam peraturan-peraturan yang terkait dengannya, antara lain : (1) Mereka yang dalam usahanya mempergunakan bagian jalan/trotoar dan tempat kepentingan umum yang bukan diperuntukkan tempat usaha, serta tempat lain yang bukan miliknya. (2) Seseorang yang melakukan kegiatan usaha perdagangan dan jasa yang menempati tempat-tempat prasarana kota dan fasilitas umum baik yang mendapat izin dari pemerintah daerah maupun yang mendapat izin pemerintah daerah antara lain badan jalan, trotoar, saluran air, jalur hijau, taman, bawah jembatan, jembatan penyeberangan.

Sejarah PKL. Pada masa penjajahan kolonial, peraturan pemerintahan menetapkan bahwa setiap jalan raya yang dibangun hendaknya menyediakan sarana untuk para pedestrian atau pejalan kaki (sekarang ini

disebut dengan trotoar). Lebar ruas untuk sarana bagi para pejalan kaki atau trotoar ini adalah lima kaki. Pemerintahan pada waktu itu juga menghimbau agar sebelah luar dari trotoar diberi ruang yang agak lebar atau agak jauh dari pemukiman penduduk. Ruang ini untuk dijadikan taman sebagai penghijauan dan resapan air. Dengan adanya tempat atau ruang yang agak lebar itu kemudian para pedagang mulai banyak menempatkan gerobaknya untuk sekedar beristirahat sambil menunggu adanya para pembeli yang membeli dagangannya. Seiring perjalanan waktu banyak pedagang yang memanfaatkan lokasi tersebut sebagai tempat untuk berjualan, sehingga mengundang para pejalan kaki yang kebetulan lewat untuk membeli makanan, minuman sekaligus beristirahat. Berawal dari situ maka Pemerintahan Kolonial Belanda menyebut mereka sebagai Pedagang Lima Kaki (buah pikiran dari pedagang yang berjualan di area pinggir perlintasan para pejalan kaki atau trotoar yang mempunyai lebar Lima Kaki).

Karakteristik PKL. Menurut Firdausy (1995), mendeskripsikan karakteristik dan masalah yang dihadapi PKL dalam beberapa aspek, sebagai berikut: (1) Aspek Ekonomi: PKL merupakan kegiatan ekonomi skala kecil dengan modal relatif minim. Aksesnya terbuka sehingga mudah dimasuki usaha baru, konsumen lokal dengan pendapatan menengah ke bawah, teknologi sederhana/ tanpa teknologi, jaringan usaha terbatas, kegiatan usaha dikelola satu orang atau usaha keluarga dengan pola manajemen yang relatif tradisional. Selain itu, jenis komoditi yang diperdagangkan cenderung komoditi yang tidak tahan lama, seperti makanan dan minuman. (2) Aspek Sosial Budaya: sebagian besar pelaku berpendidikan rendah dan migran (pendatang) dengan jumlah anggota rumah tangga yang besar. Mereka juga bertempat tinggal di pemukiman kumuh. (3) Aspek Lingkungan:

kurang memperhatikan kebersihan dan ber-lokasi di tempat yang padat lalu lintas. Kehidupan PKL sangat rentan, mereka tidak bisa mengambil resiko untuk tidak berdagang dalam waktu lama karena penghasilan yang diperoleh sangat bergantung pada hasil dagangan harian. Artinya faktor kesehatan mereka dapat mengakibatkan mereka kehilangan penghasilan. Besarnya resiko tersebut mendorong PKL untuk cenderung hidup hemat dan harus memanfaatkan waktu luang untuk kegiatan produktif. Mereka tidak boleh mengambil resiko dengan hidup royal dan santai. Khususnya PKL pendatang, penghasilan yang diperoleh harus dihemat agar bisa dipergunakan untuk membiayai sewa/kontrakan di kota, membiayai kebutuhan hidup keluarga di desa, membayar pinjaman utang, dan juga untuk ditabung atau keperluan lainnya.

Menurut Pena (1999), terdapat tiga pilihan mengatasi PKL yaitu: "Pertama, negara harus menjadi kunci dalam mengatur PKL, karena keberadaan negara sangat penting dalam proses pembangunan. Kedua, organisasi PKL dibiarkan untuk terus mengatur kegiatan mereka sendiri. Ketiga, menyarankan pemerintah dan PKL untuk menegosiasikan (lokasi usaha)".

Masalah PKL merupakan masalah kehidupan masyarakat banyak yang tidak pernah selesai dari waktu ke waktu. Untuk mengatasi dampak negatif yang ditimbulkan dari keberadaan PKL, maka diperlukan kesatuan pemahaman antara pihak pemerintah (selaku regulator) dengan pihak PKL itu sendiri. Artinya, sikap pemerintah sudah seharusnya tidak anti PKL dan lebih bertindak persuasif, begitupun juga sebaliknya, para pedagang harus memiliki kesadaran dalam menentukan lokasi usaha dengan tidak mengesampingkan kepentingan masyarakat banyak terhadap fasilitas umum. Disamping itu, peranan pengusaha/

perusahaan besar untuk memberikan dukungan modal ataupun kemitraan, juga sangat diperlukan guna pengembangan usaha. Proses pemahaman inilah yang perlu dirumuskan dalam suatu strategi kebijakan penanganan PKL, sehingga dapat memenuhi tujuan/keinginan berbagai pihak.

Ciri-ciri umum sektor informal di negara dunia ketiga, menurut Mazumdar (1991), antara lain : (1) Sebagian pekerja dalam sektor ini tidak termasuk dalam kelompok usia kerja 25-50 tahun, kebanyakan wanita dan berpendidikan rendah. (2) Tidak ada bukti yang menunjukkan bahwa sektor ini memainkan peranan penting untuk melicinkan jalan masuk ke pasar tenaga kerja di kota bagi pendatang. (3) Rendahnya penghasilan yang dipengaruhi oleh jenis usaha, namun penghasilan mereka cukup bervariasi, dan belum ada bukti bahwa penghasilannya secara menyeluruh lebih rendah daripada pekerja formal. (4) Tidak diketahui berapa banyak orang dalam sektor ini, yang mengalami mobilitas dan peningkatan penghasilannya.

Peraturan Pemerintah. Berdasarkan Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah, PKL masuk dalam kelompok usaha mikro. Usaha mikro sesuai pasal 6 ayat 1 mempunyai pengertian usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria sebagai berikut: (1) Memiliki kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp. 50.000.000,- (lima puluh juta rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. (2) Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah).

Menurut Bromley (1979), dalam penelitian PKL di Colombia, menekankan pada kaitan-kaitan horisontal dan vertikal yang ada, yaitu penjual atas komisi (penjual koran, es krim, dsb) dan penjual yang ketergantungan (PKL yang tergantung pada pemberi kredit/

kios). Banyak PKL yang tidak lebih sebagai karyawan tidak terikat dari perusahaan besar. Mereka bekerja untuk memperoleh keuntungan yang relatif rendah dan berubah-ubah, dan banyak menanggung resiko dalam kegiatan-kegiatan yang tidak stabil dan kadang-kadang ilegal (tidak sah). Perusahaan menghindari keterikatan apapun dengan “para karyawan” (pedagang) itu; menghindari diri dari usaha pemerintah untuk mengatur kesempatan kerja melalui jaminan sosial, jaminan pekerjaan, dan peraturan upah minimum.

Jenis produk PKL sangat beragam dan disesuaikan dengan kemampuan modal pedagang, seperti makanan dan minuman, rokok, ikanhias, bunga, buah-buahan, kelontong, tambal ban, sembako, lukisan dan lain-lain. Umumnya barang dagangan dijual dengan harga lebih murah dibandingkan dengan toko-toko besar atau pusat perbelanjaan. Produk yang dijual bisa berasal dari olahan sendiri, home industri ataupun buatan pabrik/ industri besar. Artinya ada keterkaitan antara PKL selaku pedagang informal dengan perusahaan besar yang berstatus formal, seperti perusahaan rokok, coca cola, aqua dan teh botol. PKL menjadi ujung tombak penjualan produk-produk pabrikan ini, meskipun mereka para PKL bukan merupakan bagian dari perusahaan tersebut.

Dalam rangkaian penataan secara operasional, lokasi usaha kaki lima sesuai dapat dikelompokkan sebagai berikut : (1) Lokasi penampungan PKL atau lokasi binaan (lokbin) adalah lokasi tanah/ lahan milik pemda yang disiapkan untuk lokasi PKL. Lokasi tersebut meliputi, luas lahan minimal 500 m²; jumlah PKL minimal 50 orang; bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka); tempat usaha maksimal 9 m²; jenis dagangan bukan barang terlarang; dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan.

(2) Lokasi sementara adalah prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum tertentu yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL. Lokasi ini meliputi, bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka); jangka waktu usaha 1 tahun dan dapat diperpanjang apabila memenuhi persyaratan; waktu usaha disesuaikan peruntukkan prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum; jenis dagangan bukan barang terlarang; dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan. (3) Lokasi terjadwal adalah prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum tertentu yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL, yang digunakan pada hari-hari besar keagamaan dan hari besar nasional. Lokasi ini meliputi, bentuk usaha terbuka; jangka waktu usaha selama-lamanya 1 minggu; waktu usaha disesuaikan peruntukkan prasarana kota, fasilitas sosial dan fasilitas umum; jenis dagangan bukan barang terlarang; dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan. (4) Lokasi terkendali adalah lokasi tanah/ lahan milik perorangan/ badan yang ditetapkan pemda sebagai lokasi usaha PKL. Lokasi ini meliputi, jumlah PKL minimal 10 orang; bentuk usaha (tertutup, separuh tertutup dan terbuka); dan tidak mengganggu kelancaran lalu lintas, ketertiban, kebersihan dan keindahan lingkungan. (5) Lokasi tidak resmi adalah lokasi yang ditempati oleh PKL di luar lokasi seperti yang disebutkan di atas (tidak/belum mendapatkan ijin Gubernur). Lokasi usaha yang digunakan umumnya tidak didukung oleh lingkungan yang positif/tertata. Kelompok pedagang ini umumnya berpindah-pindah, usahanya relatif baru begitu juga pelakunya yang ingin mencari pembeli dan lokasi yang cocok untuk dagangannya. Kelompok diketahui sering menimbulkan banyak masalah, baik dari segi ketertiban umum, kebersihan lingkungan serta pelanggaran terhadap ketentuan yang ada. Mereka umumnya langsung memanfaatkan

lokasi fasilitas umum dan fasilitas sosial yang dianggap strategis dan mengabaikan masyarakat lainnya.

Pada umumnya PKL di Bandar Lampung tersebar di berbagai lokasi keramaian seperti lokasi perkantoran, pusat perdagangan/mall, pasar, lokasi wisata atau hiburan, tempat pendidikan/sekolah, rumah sakit, tempat ibadah serta pusat keramaian lainnya. Perdagangan kakilima dilakukan oleh penduduk pendatang maupun lokal. Sebagian besar PKL cenderung bertempat tinggal di pemukiman padat/kantung-kantung kumuh kota dengan cara menyewa/kontrak bersama rekan, kerabat yang juga melakukan kegiatan sejenis.

Menurut De Soto (1989), sektor informal di perkotaan muncul dari akibat tidak adanya kebebasan masyarakat untuk mengembangkan akses ekonominya. Ketidakbebasan ini terjadi akibat campur tangan negara, yang cenderung menganggap bahwa sektor formal yang dapat mengatasi keterbelakangan ekonomi. Dalam tingkat operasional, campur tangan tersebut dilakukan melalui perangkat-perangkat hukum. Untuk memecahkan masalah kemiskinan, adalah dengan memberi kebebasan masyarakat untuk mengembangkan akses ekonominya melalui sektor informal dan menghilangkan perangkat-perangkat hukum yang menghalangi perkembangannya, sekaligus mengakui hak milik dan hasil kerja masyarakat.

Sejak tahun 1970-an, isu sektor informal telah menarik perhatian minat banyak ahli perkotaan Todaro dan Smith, (2006). Setelah diadakan serangkaian observasi di beberapa negara berkembang, yang sejumlah besar tenaga kerja perkotaannya tidak memperoleh tempat atau pekerjaan di sektor modern yang formal, maka diketahui bahwa PKL umumnya tidak terorganisir dan tertata secara khusus melalui peraturan. Menurut Todaro dan Smith (2006), dalam tulisannya yang berjudul dilema migrasi dan urba-

nisasi', menyatakan dilema yang paling kompleks dari proses pembangunan adalah perpindahan penduduk (migrasi) secara besar-besaran dari berbagai daerah pedesaan ke daerah perkotaan. Migrasi ini memperburuk ketidakseimbangan struktural antara desa dan kota secara langsung dalam dua hal, yang pertama, sisi penawaran, migrasi internal secara berlebihan akan meningkatkan jumlah pencari kerja di perkotaan yang melampaui tingkat atau batasan pertumbuhan penduduk, yang sedianya masih dapat didukung oleh segenap kegiatan ekonomi dan jasa-jasa pelayanan yang ada di daerah perkotaan. Kehadiran para pendatang tersebut cenderung melipatgandakan tingkat penawaran tenaga kerja di perkotaan, sementara ketersediaan tenaga kerja di pedesaan semakin tipis; dan kedua, sisi permintaan, penciptaan kesempatan kerja di daerah perkotaan lebih sulit dan jauh lebih mahal dari pada penciptaan lapangan kerja di pedesaan, karena kebanyakan jenis pekerjaan sektor-sektor industri di perkotaan membutuhkan aneka input-input komplementer yang sangat banyak jumlah maupun jenisnya. Disamping itu, tekanan kenaikan upah, tunjangan kesejahteraan dan metode atau teknologi produksi canggih yang hemat tenaga kerja juga membuat para produsen enggan menambah karyawan karena peningkatan output sektor modern tidak harus dicapai melalui peningkatan produktifitas atau jumlah pekerja. Artinya permintaan tenaga kerja di daerah perkotaan cenderung menurun. Dengan demikian pada akhirnya masalah ketidakseimbangan antara tenaga kerja dan lapangan kerja formal menjadi masalah yang sangat kronis, karena terciptanya surplus tenaga kerja perkotaan yang besar yang tidak dapat terserap.

Pembangunan yang tidak merata antara daerah pedesaan dengan perkotaan merupakan salah satu penyebab migrasi penduduk dari desa ke kota. Pergeseran lahan pertanian dengan perubahan fungsinya menjadi

pemukiman, area industri atau lahan komersial lainnya, berakibat semakin sempitnya kesempatan kerja disektor pertanian, juga mendorong tenaga kerja pedesaan pergi ke perkotaan untuk mencari kerja, akibatnya terjadi eksesi tenaga kerja di perkotaan. Eksesi tenaga kerja yang berlebihan ini dan terbatasnya lapangan kerja formal, mendorong penduduk lokal maupun pendatang baru, masuk ke pekerjaan sektor informal, dalam hal ini pedagang kakilima.

Menurut Sathuraman (1991), sektor informal merupakan manifestasi dari situasi pertumbuhan kesempatan kerja di negara sedang berkembang. Kegiatan memasuki usaha kecil di perkotaan lebih ditujukan untuk mencari kesempatan kerja dan pendapatan, daripada memperoleh keuntungan. Mereka yang terlibat sektor ini pada umumnya miskin, berpendidikan rendah, tidak terampil, dan kebanyakan adalah para pendatang. Rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki, berpengaruh dalam hal kompetisi dengan mereka yang memiliki pendidikan yang tinggi untuk mencari pekerjaan disektor formal. Tidak dapat dipungkiri bahwa di Indonesia terdapat kecenderungan untuk meyakini kemampuan seseorang dilihat dari latar belakang pendidikannya (lulusan SD, SMP, SMA), dan bukan dari kemampuannya untuk menjalankan pekerjaan tersebut. Sesuai dengan cirinya yang fleksibel, modal yang dibutuhkan untuk membuka usaha kaki lima relatif kecil. Usaha kaki lima juga menggunakan teknologi yang sederhana serta tidak memerlukan prosedur yang berbelit-belit. Artinya ada kemudahan untuk masuk ke sektor ini. Hal ini menjadi daya tarik tersendiri bagi para pencari kerja yang belum mendapatkan pekerjaan. Mereka kapan dapat saja untuk masuk dan keluar dari sektor ini. Pengalaman, cerita keberhasilan bertahan hidup di perkotaan atau ajakan dari rekan sekampung yang lebih dahulu pergi ke kota, juga

menjadi faktor yang menarik penduduk desa pergi ke kota.

Fakta pembangunan di perkotaan yang lebih tinggi dari daerah pedesaan mengasumsikan bahwa daya beli atau potensi pasar di perkotaan sangat tinggi, ini merupakan kesempatan besar untuk melakukan usaha di sektor perdagangan. Sehingga usaha berdagang dapat dianggap merupakan salah satu potensi yang menjanjikan untuk dapat mencari keuntungan dengan mudah/cepat.

Pemberdayaan PKL (usaha mikro) perlu diselenggarakan secara menyeluruh, optimal dan berkesinambungan dengan menumbuhkan iklim usaha yang kondusif, pemberian kesempatan berusaha, dukungan, perlindungan dan pengembangan usaha yang seluas-luasnya, sehingga mampu meningkatkan potensinya dalam meningkatkan pendapatan, penciptaan lapangan kerja dan pengentasan kemiskinan.

Menurut Bromley (1979), kegiatan ekonomi formal dan informal tidak terpisah, bahkan terus menerus saling berinteraksi, maka dukungan pemerintah kepada dua sektor tersebut harus seimbang, dan tetap menumbuhkan iklim kompetisi bagi usaha kecil. Keanekaragaman kegiatan usaha di sektor informal juga memerlukan kebijakan yang berbeda-beda.

Penumbuhan iklim usaha tersebut, sesuai UU Nomor 20 Tahun 2008, dilakukan melalui peraturan dan kebijakan yang meliputi segi: (1) Pendanaan, yaitu memfasilitasi dan memperluas sumber pendanaan untuk dapat mengakses kredit perbankan dan lembaga keuangan selain bank; memberikan kemudahan dalam memperoleh pendanaan secara cepat, tepat murah dan tidak diskriminatif. (2) Sarana dan prasarana, yaitu mengadakan sarana umum yang dapat mendorong dan mengembangkan pertumbuhan usaha mikro dan kecil; memberikan keringanan tarif prasarana tertentu bagi

usaha mikro dan kecil. (3) Informasi usaha, yaitu membentuk dan mempermudah pemanfaatan bank data dan jaringan informasi bisnis; menyebarluaskan informasi mengenai pasar, sumber pembiayaan, komoditas, penjaminan, teknologi dan mutu; memberikan jaminan transparansi dan akses yang sama bagi semua pelaku usaha. (4) Kemitraan, yaitu mewujudkan kemitraan antara usaha mikro, kecil, menengah dan usaha besar; men-dorong hubungan dan kerja sama yang saling menguntungkan serta persaingan usaha yang sehat. (5) Perijinan usaha, yaitu menyederhanakan tata cara dan jenis perijinan dengan sistem pelayanan terpadu satu pintu dan membebaskan biaya perijinan bagi usaha mikro. (6) Kesempatan ber-usaha, yaitu menentukan peruntukkan tempat usaha yang meliputi pemberian lokasi di pasar, ruang pertokoan, lokasi sentra industri, lokasi yang wajar bagi PKL dan lokasi lainnya; menetapkan alokasi waktu berusaha untuk usaha mikro dan kecil di sub sektor perdagangan retail; memberikan bantuan konsultasi hukum dan pembelaan. (7) Promosi dagang, meningkatkan promosi produk di dalam dan luar negeri; memperluas sumber pendanaan untuk promosi; memberikan insentif bagi pelaku usaha yang mampu menyediakan pendanaan untuk promosi secara mandiri; memfasilitasi pemilikan hak atas kekayaan intelektual atas produk usaha. (9) Dukungan kelembagaan, meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen; menyediakan tenaga konsultan profesional dalam bidang pemasaran; membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan motivasi dan kreatifitas bisnis.

Pemberdayaan usaha PKL.

Sedangkan pengembangan usaha dimaksudkan untuk mendukung pemberdayaan Usaha PKL meliputi bidang berikut :

Produksi dan pengolahan, dilakukan dengan cara: (1) Meningkatkan teknik produksi dan pengolahan serta kemampuan manajemen bagi UMKM. (2) Memberikan kemudahan dalam pengadaan sarana dan prasarana, produksi dan pengolahan, bahan baku dan kemasan bagi UMKM.

Pemasaran, dilakukan dengan cara: (1) Melaksanakan penelitian dan pengkajian pemasaran. (2) Menyebarluaskan informasi pasar. (3) Meningkatkan kemampuan manajemen dan teknik pemasaran. (4) Menyediakan sarana pemasaran yang meliputi penyelenggaraan uji coba pasar, lembaga pemasaran, penyediaan rumah dagang, dan promosi Usaha Mikro dan Kecil. (5) Memberikan dukungan promosi produk, jaringan pemasaran, dan distribusi. (6) Menyediakan tenaga konsultan bidang pemasaran.

Sumber daya manusia, dilakukan dengan cara: (1) Memasyarakatkan dan membudayakan kewirausahaan. (2) Meningkatkan keterampilan teknis dan manajerial. (3) Membentuk dan mengembangkan lembaga pendidikan dan pelatihan untuk melakukan pendidikan, pelatihan, penyuluhan, motivasi dan kreativitas bisnis, dan penciptaan wirausaha baru.

Desain dan teknologi, dilakukan dengan cara: (1) Meningkatkan kemampuan Usaha Kecil dan Menengah dibidang penelitian untuk mengembangkan desain dan teknologi baru. (2) Memberikan insentif kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang mengembangkan teknologi dan melestarikan lingkungan hidup. (3) Mendorong Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah untuk memperoleh sertifikat hak atas kekayaan intelektual.

Menurut Jhingan (2008), proses pertumbuhan ekonomi dipengaruhi oleh dua macam faktor, faktor ekonomi dan non-ekonomi. Faktor ekonomi tersebut antara lain : sumber alam, sumber daya manusia,

modal, teknologi dan sebagainya. Tetapi pertumbuhan ekonomi tidak mungkin tercapai selama lembaga sosial, sikap budaya, kelembagaan kondisi politik, dan nilai-nilai moral dalam suatu bangsa, yang merupakan faktor nonekonomi, tidak menunjang. Dengan kata lain, terkait dengan upaya penanganan PKL, tidak saja dilihat dari faktor ekonomi, namun perlu mempertimbangkan faktor nonekonomi lainnya, ikut menentukan tercapainya kebijakan.

Strategi. Berkaitan dengan strategi penanganan PKL, aspek sosial dimaksud antara lain mencakup: penguatan kelembagaan, kualitas SDM (pendidikan dan keterampilan), migrasi penduduk, kriminalitas. Penguatan kelembagaan merupakan hal sangat esensial dalam penanganan PKL, secara umum ada dua jenis lembaga dalam penanganan PKL, yaitu instansi pemerintah dan organisasi non pemerintah (LSM). Tujuannya adalah untuk memperkuat pemerintah daerah/kota dalam pemberian pelayanan publik yang lebih efektif. Penguatan kelembagaan tersebut meliputi: kewenangan, tanggung jawab, personil, anggaran, interaksi antar lembaga, dan penegakan hukum.

Menurut Pena (1999), peran dan fungsi institusi informal organisasi pedagang jalanan sangat penting, termasuk dalam proses pembuatan kebijakan. Fungsi utama dari organisasi tersebut, yaitu : (1) Organisasi sebagai perunding (negotiations) atau pembuat kesepakatan (deal-makers); melalui organisasi, para pedagang dapat mengatasi berbagai persoalan yang sulit dihadapi seorang diri. (2) Organisasi sebagai pengelola (managers) aset sosial; berperan dalam membatasi keanggotaan dan akses terhadap pasar informal serta mengatasi konflik diantara para pedagang. Sedangkan keterlibatan organisasi non pemerintah (LSM) dapat berfungsi sebagai: pengumpulan dan penyebarluasan informasi dan menghindarkan permasalahan; pelak-

sana penanganan PKL; melakukan penyuluhan dan partisipasi masyarakat, memperkuat lembaga lokal dan kepercayaan diri masyarakat.

Menurut Jhingan (2008), pekerja tidak terampil, meski bekerja dengan jam kerja panjang, akan memperoleh pendapatan perkapita yang rendah. Tenaga kerja yang tidak terlatih tidak dapat diharapkan untuk menjalankan dan memelihara mesin yang canggih. Sesuai dengan rendahnya tingkat pendidikan yang dimiliki oleh sebagian besar PKL, maka melalui program pendidikan, pelatihan dan keterampilan baik dilakukan oleh instansi pemerintah maupun lembaga non pemerintah, diharapkan dapat meningkatkan pendapatan para pedagang.

Tingginya tingkat migrasi ke perkotaan dan terbatasnya lapangan kerja yang tersedia berimbas pada bertumbuhnya usaha kaki lima. Hal ini juga berakibat menambah permasalahan baru bagi pemerintah daerah/kota, mengingat semakin terbatasnya ruang publik yang dapat digunakan sebagai lokasi usaha kaki lima maupun dalam menyediakan area pemukiman baru.

Menurut De Soto (1989), munculnya sektor informal di perkotaan negara sedang berkembang, karena pajak yang tinggi, suap, dan birokrasi yang berbelit-belit. Aktivitas PKL yang tidak tertampung dalam lokasi usaha yang resmi, akan mencari lokasi baru yang mereka anggap paling strategis. Mereka rela membayar pungutan (pungli) kepada kelompok-kelompok tertentu/ preman, sebagai jasa keamanan di lokasi tidak resmi/liar tersebut. Kondisi ini berpotensi terhadap timbulnya kriminalitas di sekitar lokasi tersebut.

Kondisi lokasi PKL secara umum tidak lepas dari masalah kebersihan dan keindahan lingkungan, dimana aspek ini dapat memiliki nilai jual (citra) dari lokasi usaha tersebut. Peningkatan kebersihan lingkungan

di lokasi PKL merupakan hal yang penting, karena menyangkut kenyamanan para pembeli. Hambatan utama penataan kebersihan adalah kurangnya kesadaran kolektif para pedagang akan kebersihan, mereka cenderung mengabaikan kebersihan dan menyerahkan sepenuhnya kepada petugas kebersihan. Disamping itu sistem drainase lingkungan yang buruk, saluran air yang kurang memadai juga mempengaruhi kualitas lingkungan di sekitar lokasi PKL. Contohnya, jika hujan lokasi PKL tergenang air sehingga mengganggu proses transaksi jual beli.

Permasalahan kebersihan lingkungan pada dasarnya dapat diselesaikan secara teknis dan non teknis. Secara teknis meliputi: perbaikan sistem saluran, peningkatan sarana dan prasarana kebersihan, dan peningkatan sistem layanan pengangkutan sampah. Sedangkan secara non teknis meliputi : kesadaran masyarakat/pedagang akan arti penting kebersihan serta dengan pemberian sanksi yang tegas (penegakan hukum) atas pelanggaran kebersihan lingkungan.

Salah satu langkah penegakan hukum dituangkan dalam Perda 8 Tahun 2007 pasal 21 huruf b, yang menyatakan bahwa 'setiap orang atau badan dilarang membuang dan menumpuk sampah di jalan, jalur hijau, taman, sungai dan tempat-tempat lain yang dapat merusak keindahan dan kebersihan lingkungan'. Dimana terhadap pelanggaran tersebut dikenakan ancaman hukuman pidana kurungan paling singkat 10 hari dan paling lama 60 hari, atau denda paling sedikit Rp. 100.000,- dan paling banyak Rp. 20.000.000,-.

Berdasarkan Perda Nomor 6 Tahun 1999 tentang Rencana Tata Ruang Wilayah di Bandar Lampung, penataan ruang bertujuan untuk terwujudnya kehidupan masyarakat yang sejahtera, berbudaya dan berkeadilan; pemanfaatan ruang wilayah yang berke-

lanjutan dan berwawasan lingkungan hidup; dan keterpaduan dalam penggunaan sumber daya alam dan sumber daya buatan; serta pengaturan pemanfaatan ruang pada kawasan lindung dan kawasan budi daya.

Menurut Shirvani dalam Sani (2007), mendefinisikan ruang terbuka sebagai keseluruhan lansekap (landscape), perkerasan (jalan dan trotoar), taman dan tempat rekreasi di dalam kota. Elemen ruang terbuka termasuk didalamnya taman-taman, square, ruang terbuka hijau kota, bangku, bak tanaman, air, penerangan, patung, alur pejalan kaki, papan petunjuk dan sebagainya. Sedangkan klasifikasi ruang terbuka menurut Dinas Pertamanan meliputi: pertamanan, pertamanan kota, taman jalur, taman bangunan, taman pendidikan, taman rekreasi, taman pemakaman, taman olah raga, jalur hijau, jalur hijau kota, hutan kota, hutan pantai, dan ruang terbuka hijau. Aktivitas PKL cenderung memanfaatkan ruang terbuka sebagai lokasi usahanya, yang berakibat beralih-fungsinya ruang terbuka hijau sebagai prasarana kota, seperti taman, jalur hijau dan ruang terbuka lainnya. Keberadaan taman bukan hanya untuk menciptakan keindahan dan kebersihan saja, tetapi juga diharapkan dapat menjaga dan mengembalikan fungsi lingkungan seperti untuk peresapan air, menjaga dan meningkatkan populasi flora dan fauna dan lain sebagainya sehingga ruang kota tertata secara serasi dan seimbang. Dari uraian tersebut dapat disimpulkan, bahwa fungsi ruang terbuka memiliki arti penting bagi kesehatan, kesejahteraan, kelestarian lingkungan, dan mendatangkan kebanggaan melalui tampilan.

Dalam rangka mewujudkan tata kehidupan kota yang tertib, tenteram, nyaman, bersih dan indah, diperlukan adanya pengaturan oleh instansi pemerintah terkait serta dukungan dan partisipasi dari masyarakatnya. Keberadaan PKL tentunya akan mempengaruhi lingkungan sekitarnya, sehingga

perlu dilakukan pengaturan sampai dengan penertiban. Kurangnya tingkat kesadaran para pedagang maupun masyarakat sekitar terhadap peraturan ketertiban umum, menambah kesemwarutan dan kemacetan yang timbul akibat usaha kaki lima. Terdapat permasalahan menyangkut kesadaran masyarakat terhadap masalah ketertiban, yaitu: (1) Umumnya PKL tidak resmi/liar kurang peduli akan masalah ketertiban dan kemacetan, justru mereka beranggapan bahwa dengan kemacetan tersebut akan menjaring konsumen untuk membeli barang dagangannya. (2) Penggunaan lokasi PKL resmi maupun lokasi binaan sering melebihi batas. Banyak pedagang menggunakan lokasi untuk menyimpan dagangannya, sehingga lalu lintas pejalan kaki terhambat. (3) Penertiban PKL yang dilakukan oleh Satpol PP terhadap PKL yang melanggar aturan ketertiban umum, dampaknya hanya sementara, karena para PKL akan kembali ke lokasi semula setelah para petugas selesai melakukan penertiban. (4) Masyarakat sekitar kurang peduli terhadap masalah yang ditimbulkan oleh usaha kaki lima, karena keberadaan PKL bermanfaat bagi mereka.

Masyarakat Indonesia jika dibandingkan dengan masyarakat Eropa maupun Amerika Serikat masuk dalam golongan masyarakat yang tidak berorientasi pada hukum (Non-Law Minded Society). Kehidupan hukum yang dikenal dalam masyarakat Eropa tidak ditemui dalam masyarakat Indonesia. Sikap masyarakat terhadap hukum adalah hukum dianggap sebagai simbol dan representasi negara yang ditakuti bila ditegakkan, bukan sesuatu yang harus dipatuhi ataupun norma yang sejalan dengan masyarakat. Dari uraian tersebut, maka perlu dilakukan upaya-upaya untuk meningkatkan kesadaran masyarakat secara berkesinambungan, meningkatkan pengawasan, dan penegakan hukum dengan pemberian sanksi yang tegas.

Kebijakan yang kondusif menjadi dasar utama, agar pengembangan usaha kaki lima dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Menurut Firdausy (1995), kebijakan tersebut dilakukan di tingkat makro dan mikro. Kebijakan makro, berupa pengakuan dan perlindungan Pemda terhadap keberadaan PKL di perkotaan. Hal yang perlu dilakukan adalah merubah iklim kebijakan pemerintah, dari yang bersifat elitis menjadi nonelitistis kerakyatan. Kebijakan tersebut dapat diwujudkan dengan memantapkan aspek hukum perlindungan bagi keberadaan PKL, perbaikan kelembagaan dan administrasi ke arah nonbirokratis, dan mempermudah akses PKL terhadap sumber ekonomi tersedia.

Sedangkan kebijakan di tingkat mikro, adalah upaya untuk meningkatkan produktivitas dan tingkat pendapatan PKL, dengan cara: (1) Peningkatan efisiensi ekonomi dari usaha kaki lima. (2) Peningkatan produksi usaha dagang. (3) Meningkatkan usaha PKL yang kurang potensial menjadi usaha yang lebih ekonomis potensial.

Pemerintah Indonesia telah menetapkan kebijakan pembangunan UKM termasuk koperasi, sebagai program prioritas dalam Peraturan Presiden RI Nomor 7 tahun 2005, tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional Tahun 2004-2009. Arah dan kebijakan dalam pengembangan koperasi dan UMKM, yaitu: (1) Mengembangkan usaha kecil dan menengah (UKM) yang diarahkan untuk memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan daya saing. Sedangkan pengembangan usaha skala mikro lebih diarahkan untuk memberikan kontribusi dalam peningkatan pendapatan pada kelompok masyarakat berpendapatan rendah. (2) Memperkuat kelembagaan dengan menerapkan prinsip-prinsip tata pemerintahan yang baik (good governance) dan berwawasan gender terutama untuk: (1) Memperluas

akses kepada sumber permodalan khususnya perbankan. (2) Memperbaiki lingkungan usaha dan menyederhanakan prosedur perizinan. (3) Memperluas dan meningkatkan kualitas institusi pendukung yang menjalankan fungsi intermediasi penyedia jasa pengembangan usaha, teknologi, manajemen, pemasaran dan informasi.

Memperluas basis dan kesempatan berusaha serta menumbuhkan wirausaha baru berkeunggulan untuk mendorong pertumbuhan, peningkatan ekspor dan penciptaan lapangan kerja terutama dengan: (1) Meningkatkan perpaduan antara tenaga kerja terdidik dan terampil dengan adopsi penerapan teknologi. (2) Mengembangkan UMKM melalui pendekatan klaster di sektor agribisnis dan agroindustri disertai pemberian kemudahan dalam pengelolaan usaha, termasuk dengan cara meningkatkan kualitas kelembagaan koperasi sebagai wadah organisasi kepentingan usaha bersama untuk memperoleh efisiensi kolektif. (3) Mengembangkan UMKM untuk makin berperan dalam proses industrialisasi, perkuatan keterkaitan industri, percepatan pengalihan teknologi, dan peningkatan kualitas SDM. (4) Mengintegrasikan pengembangan usaha dalam konteks pengembangan regional, sesuai dengan karakteristik pengusaha dan potensi usaha unggulan di setiap daerah. (5) Mengembangkan UMKM untuk makin berperan sebagai penyedia barang dan jasa pada pasar domestik yang semakin berdaya saing dengan produk impor, khususnya untuk memenuhi kebutuhan masyarakat banyak. (6) Membangun koperasi yang diarahkan dan difokuskan pada upaya-upaya untuk: pertama Membenahi dan memperkuat tatanan kelembagaan dan organisasi koperasi di tingkat makro, meso maupun mikro, guna menciptakan iklim dan lingkungan usaha yang kondusif bagi kemajuan koperasi serta kepastian hukum yang menjamin terlindunginya koperasi dan/atau anggotanya dari praktek-praktek persaingan

usaha yang tidak sehat. Kedua Meningkatkan pemahaman, kepedulian dan dukungan pemangku kepentingan (stakeholders) kepada koperasi. Dan ketiga Meningkatkan kemandirian gerakan koperasi.

Dari uraian arah dan kebijakan pemerintah pusat dalam pengembangan UMKM tersebut dapat dirumuskan inti tujuan yang ingin dicapai yaitu: (1) Untuk mengejar pertumbuhan ekonomi yang tinggi. (2) Penyerapan tenaga kerja. (3) Peningkatan daya saing. (4) Penanggulangan kemiskinan.

Menurut Firdausy (1995), ketidakberhasilan kebijakan dan program pemerintah dalam mengembangkan PKL di Indonesia, terkait berbagai hal, seperti: (1) Pendekatan pemerintah yang masih bersifat "supply side" oriented (pengaturan, penataan, dan bantuan terhadap PKL dilakukan tanpa melakukan komunikasi dan kerjasama dengan PKL sendiri). (2) Pelaksanaan kebijakan program bagi PKL sarat dengan keterlibatan berbagai aparat "pembina". (3) Penertiban dan pengendalian PKL lebih didasari pada adanya keterlibatan pemerintah dalam pelaksanaan proyek dari pada semangat membangun sektor informal sebagai salah satu basis perekonomian rakyat.

Kebijakan pemerintah pusat yang telah dijalankan (disampaikan dalam seminar nasional "Krisis Keuangan Global dan Implikasinya Terhadap Sektor Riil dan Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Indonesia" (22/11/2008), yaitu: (1) Pengendalian impor antara lain dilakukan dengan meningkatkan penggunaan produk dalam negeri untuk pengadaan barang dan jasa yang dilakukan pemerintah serta meningkatkan pengawasan barang beredar dalam negeri. (2) Meningkatkan keselarasan antara APBN dan APBD agar peran pengeluaran negara dapat maksimal dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan sekaligus meningkatkan iklim investasi. (3) Menggerakkan sektor riil dan menggalakkan

penggunaan produk dalam negeri. (4) Mengembangkan kebijakan perkreditan agar likuiditas tersedia untuk sektor riil melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR).

Dalam rangka implementasi dari arah dan kebijakan pemerintah pusat tersebut di atas, Pemda telah mengeluarkan beberapa kebijakan untuk mendorong kemampuan usaha bagi mereka yang berpenghasilan rendah, seperti kebijakan pembebasan biaya sekolah (gratis) bagi siswa SD dan SMP, kebijakan pemberian layanan kesehatan gratis bagi keluarga miskin (Kartu Gakin) dan pemberian pinjaman dana bergulir sebesar 1 milyar per kelurahan (267 kelurahan) yang disalurkan melalui dewan kelurahan (sekarang 500 juta/kelurahan). Kebijakan tersebut diharapkan dapat mengurangi beban hidup masyarakat yang berpenghasilan rendah, sehingga dapat meningkatkan kualitas hidup dan usahanya.

Sedangkan Pemerintah Kota Administrasi dalam hal penanganan pedagang kakilima telah melaksanakan beberapa kegiatan sebagai implementasi dari kebijakan ekonominya, antara lain: (1) Melaksanakan pembinaan dan penyuluhan kepada para pedagang kakilima. (2) Melakukan penerbitan terhadap pelanggaran usaha kakilima. (3) Membangun/mengadakan lokasi sementara untuk menampung pedagang kaki lima. (4) Mengusulkan lokasi pedagang kakilima resmi/binaan.

Pedagang menurut Pengamat Sosial dan Politik UMSU, Shohibul Anshor Siregar, mengatakan bahwa pedagang merupakan sektor informal sebagai pemenuhan ekonomi bagi masyarakat. Pasalnya semua lapisan bisa berkomunikasi kepada pedagang, baik pejabat maupun masyarakat biasa. Menurutnya, istilah yang tepat untuk para pedagang yakni 'easy to entri'. "Situasi ini yang terdapat dilapangan. Namun begitu pedagang tidak memiliki fasilitas yang layak. Modal mereka kecil dan kerap

menjadi sasaran oknum-oknum tertentu yang akan mengambil keuntungan dari kegiatan jual beli yang dilakukan,".

Pelayanan merupakan salah satu faktor penting dalam hal menarik pengunjung untuk datang menjadi pelanggan. Pelayanan yang ramah akan membuat konsumen merasa senang untuk men-datangi tempat tersebut. Sebaliknya jika pelayanan kurang memuaskan maka konsumen akan enggan untuk kembali ketempat tersebut.

Promosi sebaiknya diadakan untuk menarik minat konsumen, misalnya dengan memberikan promosi pada hari-hari yang penjual merasa pada hari itu tingkat penjualan rendah atau dengan cara memberikan promosi ketika pedagang mempunyai menu baru. Promosi sederhana bisa dilakukan dengan memberikan bonus berupa 1 gelas minuman setiap pembelian makanan tertentu. Tapi tidak semua pedagang mengerti akan promosi, sehingga hanya sedikit pedagang yang mengadakan promosi untuk meningkatkan penjualan mereka. Kenyamanan tempat penjualan juga sangat penting, jika tempat penjualan bersih dan tertata dengan rapi, maka akan semakin banyak pelanggan yang betah untuk berlama-lama di lokasi tersebut. Jika tempat penjualan tidak menarik maka akan sedikit pengunjung yang datang.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan jenis penelitian studi kasus (Case Studies). Studi kasus merupakan penelitian yang memusatkan diri secara intensif pada satu obyek tertentu yang mempelajarinya sebagai suatu kasus. Data studi kasus dapat diperoleh dari semua pihak yang bersangkutan, dengan kata lain data dalam studi ini dikum-

pulkan dari berbagai sumber (Nawawi, 2003). Tujuannya untuk memperoleh deskripsi yang utuh dan mendalam dari sebuah entitas. Studi kasus menghasilkan data untuk selanjutnya di-analisis untuk menghasilkan teori. Sebagaimana prosedur perolehan data penelitian kualitatif, data studi kasus diperoleh dari wawancara, observasi, dan arsip.

Stake (2005) membagi penelitian studi kasus berdasarkan karakteristik dan fungsi kasus di dalam penelitian. Stake sangat yakin bahwa kasus bukanlah sekedar obyek biasa, tetapi kasus diteliti karena karakteristiknya yang khas. Hal ini sesuai dengan penjelasannya yang menyatakan bahwa penelitian studi kasus bukanlah sekedar metode penelitian, tetapi adalah tentang bagaimana memilih kasus yang tepat untuk diteliti. Berdasarkan hal tersebut, Stake (2005) membagi penelitian studi kasus menjadi 3 (tiga) jenis, yaitu: Penelitian Studi Kasus Mendalam, Penelitian Studi Kasus Instrumental, Penelitian Studi Kasus Jamak. Dari ketiga jenis penelitian tersebut maka penulis memilih untuk menggunakan Penelitian Studi Kasus Jamak dikarenakan penelitian tersebut dapat menunjang dan dapat memberikan gambaran yang spesifik tentang apa yang akan diteliti oleh penulis.

Penelitian studi kasus jamak (collective or multiple case study) adalah penelitian studi kasus yang menggunakan jumlah kasus yang banyak. Yin, (2009) mengatakan bahwa melakukan penelitian studi kasus jamak ini dapat menggunakan penelitian replikasi yang logis, yaitu dengan menggunakan suatu prosedur yang sama yang diberlakukan untuk setiap isu atau kasus. Penelitian studi kasus ini adalah pengembangan dari penelitian studi kasus instrumental, dengan menggunakan kasus yang banyak. Asumsi dari penggunaan kasus yang banyak adalah bahwa kasus-kasus yang digunakan di dalam penelitian studi kasus jamak mungkin secara

individual tidak dapat menggambarkan karakteristik umumnya.

Disamping itu, penelitian ini juga dapat hanya menggunakan satu kasus (lokasi), tetapi dengan banyak isu atau perhatian yang diteliti. Pada akhirnya, penelitian ini juga dapat bersifat sangat kompleks, karena terfokus pada banyak isu atau perhatian dan menggunakan banyak kasus untuk menjelaskannya. Yin (2009) mengatakan bahwa untuk melakukan penelitian studi kasus jamak ini, dapat menggunakan penelitian replikasi yang logis, yaitu dengan menggunakan suatu prosedur yang sama yang diberlakukan untuk setiap isu atau kasus. Peneliti kemudian melakukan generalisasi pada setiap isu atau kasus dan membandingkannya pada akhir kajian.

Sementara itu, Yin (2009) membagi penelitian studi kasus secara umum menjadi 2 (dua) jenis, yaitu penelitian studi kasus dengan menggunakan kasus tunggal dan jamak/ banyak. Disamping itu, ia juga mengelompokkannya berdasarkan jumlah unit analisisnya, yaitu penelitian studi kasus holistik (holistic) yang menggunakan satu unit analisis dan penelitian studi kasus terpancang (embedded) yang menggunakan beberapa atau banyak unit analisis. Sementara itu, pada penelitian studi kasus holistik, penelitian dilakukan lebih bebas dan terfokus pada kasus yang diteliti dan tidak terikat pada unit analisis, karena unit analisisnya menyatu dalam kasusnya itu sendiri. Pada dasarnya, penelitian studi kasus jamak adalah penelitian yang menggunakan lebih dari satu kasus.

Desain Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan desain penelitian menurut tujuannya, yaitu penelitian deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk membedah fenomena yang diamati di lapangan oleh peneliti.

Penelitian deskriptif kualitatif ini merupakan metode penelitian yang menggambarkan temuan variabel di lapangan yang tidak memerlukan skala hipotesis. Jadi, sifatnya hanya menggambarkan dan menjabarkan temuan di lapangan.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dengan menggunakan cara sebagai berikut :

Interview (Wawancara). yaitu dengan mewawancarai atau melakukan tanya jawab dengan para pelanggan dan pedagang yang melakukan transaksi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri Bandar Lampung.

Observasi (Pengamatan). yaitu dengan melakukan pengamatan secara langsung di dua lokasi tersebut yaitu di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri pada saat lokasi tersebut ramai dikunjungi pelanggan, tepatnya pada malam hari.

Validitas dan Reliabilitas

Validitas Internal. Validitas didefinisikan sebagai suatu pengukuran terkait dengan sejauh mana ketepatan dan kecermatan suatu alat ukur dalam melakukan fungsi ukurnya. Validitas banyak macamnya, bergantung dari perspektif dalam memandang validitas tersebut. Dalam kasus ini penulis menggunakan face validity (validitas rupa). Validitas Rupa (Face validity) adalah validitas yang menunjukkan apakah alat pengukur/instrumen penelitian dari segi rupanya nampak mengukur apa yang ingin diukur, validitas ini lebih mengacu pada bentuk dan penampilan instrumen. Menurut Djamiludin Ancok validitas rupa amat penting dalam pengukuran kemampuan individu. Kemampuan individu dalam kasus ini adalah cara penjual menjajakan barang dagangan kepada para konsumen.

Selain itu, penulis juga menggunakan dengan proses triangulasi, yaitu teknik pemeriksaan keabsahan data yang memanfaatkan sesuatu yang lain di luar data itu untuk keperluan pengecekan atau sebagai pembandingan terhadap data itu. Triangulasi adalah proses untuk mendapatkan data valid melalui penggunaan variasi instrumen. Metode triangulasi ini merupakan cara pengkombinasian antara penelitian kuantitatif dan kualitatif yaitu dengan cara mengecek antara satu tipe hasil penelitian (kuantitatif misalnya) dapat dicek dengan hasil penelitian yang diperoleh dari tipe penelitian yang lain (kualitatif). Triangulasi ini umumnya dimaksudkan untuk meningkatkan validitas hasil penelitian. Menurut Patton (dalam Sulistiany 1999) ada 4 macam triangulasi Sebagai teknik pemeriksaan untuk mencapai keabsahan, yaitu : (1) Triangulasi Data, Menggunakan berbagai sumber data seperti dokumen, arsip, hasil wawancara, hasil observasi atau juga dengan mewawancarai lebih dari satu subjek yang dianggap memiliki sudut pandang yang berbeda. (2) Triangulasi Pengamat, Adanya pengamat di luar peneliti yang turut memeriksa hasil pengumpulan data. Dalam penelitian ini, dosen pembimbing studi kasus bertindak sebagai pengat (expert judgement) yang memberikan masukan terhadap hasil pengumpulan data. (3) Triangulasi Teori, Penggunaan berbagai teori yang berlawanan untuk memastikan bahwa data yang dikumpulkan sudah memasuki syarat. (4) Triangulasi Metode, Penggunaan berbagai metode untuk meneliti suatu hal, seperti metode wawancara dan metode observasi. Dalam penelitian ini peneliti melakukan triangulasi data dan triangulasi metode agar memudahkan peneliti dalam mengumpulkan data-data yang akan diolah.

Validitas Eksternal. Uji ini berusaha untuk mengetahui apakah hasil temuan studi dapat disamaratakan pada kasus lainnya. Teknik uji validitas eksternal lainnya yang dapat

dilakukan adalah dengan melakukan *thick description* Denzin, (1994). *Thick Description* adalah prinsip penyamarataan meng-gugah pembaca penelitian untuk menganalisis sampai sejauh mana kemampuan suatu penelitian untuk dapat diterapkan ke situasi yang dialami oleh pembaca penelitian. Penelitian ini menggunakan teknik *thick description* untuk membantu pembaca penelitian melihat kekuatan dan kelemahan dari berbagai deskripsi, analisis, dan interpretasi.

Thick description memungkinkan pembaca penelitian untuk menemukan pola perilaku di dalam kelompok atau organisasi tertentu, misalnya sebuah jenis kasus perkembangan klaster pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri, sehingga dikemudian hari penulis dapat menggunakan hasil analisa untuk melakukan bisnis wirausaha seperti apa yang dilakukan pedagang makanan di dua lokasi tersebut.

Reliabilitas. Tujuan dari uji ini adalah untuk memastikan bahwa investigator berikutnya mengikuti prosedur yang sama dengan investigator terdahulu dan dengan melakukan lagi studi kasus yang sama, investigator berikutnya harus sampai pada hasil temuan dan kesimpulan yang sama. Tujuan dari reliabilitas adalah untuk meminimasi kesalahan dan biasa dalam studi. Salah satu prasyarat agar investigator yang lainnya dapat mengulangi studi kasus yang sama adalah dengan mendokumentasikan prosedur-prosedur yang dilakukan pada kasus terdahulu. Tanpa dokumentasi ini seorang peneliti bahkan tidak dapat mengurangi pekerjaannya sendiri. Cara untuk mengatasi masalah reliabilitas ini adalah dengan membuat langkah-langkah operasional sebanyak mungkin. Uji reliabilitas menunjukkan bahwa langkah-langkah operasional studi seperti misalnya prosedur pengumpulan data dan lain-lain dapat diulangi dengan memberikan hasil dan data

yang sama dengan analisis yang dilakukan oleh orang yang sebelumnya.

Penelitian ini mengikuti Yin (2009), yang mengemukakan bahwa ada tiga teknik utama untuk meningkatkan reabilitas yaitu dengan menggunakan prosedur studi kasus dan mengembangkan basis data studi kasus. Berikut ini adalah penjelasan menurut Yin: (1) Menggunakan prosedur studi kasus. Prosedur studi kasus harus memiliki hal-hal berikut yaitu: pertama Gambaran luas dari proyek studi kasus (tujuan proyek, isu-isu studi kasus, dan bacaan yang relevan dengan topik penelitian). Kedua Prosedur lapangan (paparan surat ijin, akses ke tempat studi kasus, sumber informasi, dan pengingat prosedur). Dan ketiga Pertanyaan-pertanyaan studi kasus (pertanyaan-pertanyaan spesifik yang harus diingat oleh investigator studi kasus dalam mengumpulkan data, kerangka tabel untuk data, dan potensi sumber informasi untuk menjawab setiap pertanyaan). (2) Petunjuk untuk laporan studi kasus (*outline*, format data, penggunaan dan paparan dokumentasi lainnya). (3) Mengembangkan basis data studi kasus. Metode ini berupaya untuk mengatur dan mendokumentasikan data yang dikumpulkan pada studi kasus. Proses dokumentasi terdiri atas dua kumpulan, yaitu: (1) Basis data atau bukti. (2) Laporan investigator, baik berbentuk artikel, laporan, ataupun buku.

Proses ini cukup penting di mana setiap studi kasus perlu berupaya untuk membangun basis data formal dan rapi sehingga investigator lainnya dapat memeriksa bukti secara langsung dan tidak terbatas pada laporan studi kasus yang tertulis saja. Basis data studi kasus penelitian ini terdiri atas tiga komponen, yaitu: (1) Catatan studi kasus. Catatan studi kasus merupakan hasil wawancara, observasi atau analisis dokumen dari investigator. Bentuk catatan ini bisa tertulis, diketik, rekaman audio, atau *file* komputer. (2) Dokumen studi kasus.

Ada banyak dokumen yang relevan pada studi kasus. (3) Narasi, Narasi yang dihasilkan oleh investigator studi kasus digolongkan sebagai bagian formal basis data dan bukanlah bagian laporan studi kasus akhir.

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kualitatif yaitu dengan cara menganalisa masalah dengan mencari jalan keluar dan strategi dengan menggunakan analisis studi kasus. Analisis studi kasus adalah metode pengumpulan data yang bersifat integrative dan komprehensif. Integrative artinya menggunakan berbagai teknik pendekatan dan bersifat komprehensif yaitu data yang dikumpulkan meliputi seluruh aspek pribadi individu secara lengkap. Yin (2009) memberikan tiga prinsip untuk menganalisis studi kasus yaitu:

Mencocokkan pola. Teknik ini membandingkan sebuah pola empiris dengan pola yang diprediksi (atau dengan beberapa prediksi alternatif) yang ada pada kerangka berpikir. Jika polanya cocok, maka hasilnya dapat membantu studi kasus untuk memperkuat validitas internal dan memperkuat kerangka berpikir.

Membangun penjelasan. Tujuan teknik ini adalah menganalisis data studi kasus dengan membangun sebuah penjelasan tentang kasus, yaitu menjelaskan hubungan-hubungan yang ada. Prosedur ini sangat relevan untuk studi kasus yang bersifat *explanatory*, sedangkan untuk studi kasus *exploratory*, prosedur ini umum digunakan untuk proses yang menghasilkan proposisi tapi tujuannya bukanlah untuk menyimpulkan studi tapi untuk mengembangkan ide-ide penelitian selanjutnya. Dalam banyak studi kasus yang ada, membangun penjelasan ini terjadi dalam bentuk naratif,

namun karena naratif tidak bisa dilakukan secara seksama, maka studi kasus yang lebih baik adalah studi kasus yang penjelasannya mencerminkan proposisi yang signifikan secara teoritis.

Model logis. ini bisa menentukan rantai kejadian yang kompleks sepanjang waktu. Kejadian ini memiliki tahapan pola sebab akibat yang diulang-ulang, di mana variabel gayut (kejadian) pada tahap awal menjadi variabel bebas (kejadian kausal) pada tahap berikutnya. Penggunaan model logis sebagai teknik analitik ini terdiri atas mencocokkan secara empiris kejadian-kejadian yang diobservasi terhadap kejadian-kejadian yang diprediksi secara teoritis. Dalam penelitian ini, model logis menjelaskan rantai sub komponen-sub komponen dan komponen model bisnis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Kualitatif

Hasil Wawancara Survey. Dari hasil wawancara Pra Survey pada lampiran A point B yang dilakukan kepada lima orang pedagang di Pasar Mambo dan lima orang pedagang di Lapangan Korpri, pada malam hari sekitar pukul 19.00 sampai dengan 21.00 WIB. Pada hari Selasa dan Rabu, tanggal 12 dan 13 Maret 2013 maka peneliti mengetahui hal apa saja yang dapat membuat pedagang kaki lima berkembang dan hal apa saja yang dapat menghambat pedagang kaki lima untuk berkembang. Hasil wawancara disajikan dalam bentuk tabel agar lebih mudah dalam membaca dan pembaca lebih mudah membandingkan kedua klaster kaki lima tersebut.

Tabel 1 Hasil Wawancara Survey Di Pasar Mambo

| Nama Responden | Pertanyaan Yang Diajukan | Jawaban Responden |
|----------------|---|--|
| Bapak Toto | Faktor apa saja yang membuat usaha Anda dapat berkembang? | Jumlah Varian Makanan Pelayanan |
| Bapak Hendrik | | Jumlah Varian Makanan Kenyamanan Promosi |
| Bapak Doni | | Jumlah Varian Makanan Pelayanan Kenyamanan |
| Ibu Lela | | Jumlah Varian Makanan |
| Ibu Dilla | | Jumlah Varian Makanan |

Sumber : Data Diolah 2013

Tabel 2 Hasil Wawancara Survey Di Lapangan Korpri

| Nama Responden | Pertanyaan Yang Diajukan | Jawaban Responden |
|----------------|---|---|
| Bapak Oman | Faktor apa saja yang membuat usaha Anda dapat berkembang? | Jumlah Varian Makanan Kenyamanan |
| Bapak Rohim | | Jumlah Varian Makanan Pelayanan |
| Bapak Slamet | | Kenyamanan Pelayanan |
| Bapak Agus | | Pelayanan Jumlah Varian Makanan Promosi |
| Bapak Yaya | | Kenyamanan Promosi |

Sumber : Data Diolah 2013

Tabel 3 Hasil Wawancara Survey Di Pasar Mambo

| Nama Responden | Pertanyaan Yang Diajukan | Jawaban Responden |
|----------------|--|--|
| Bapak Toto | Faktor apa saja yang menghambat usaha Anda berkembang? | Pedagang Sejenis Hujan |
| Bapak Hendrik | | Mahalnya Harga Bahan Baku Hujan |
| Bapak Doni | | Pedagang Sejenis Mahalnya Harga Bahan Baku |
| Ibu Lela | | Pedagang Sejenis Hujan |
| Ibu Dilla | | Pedagang Sejenis |

Sumber : Data Diolah 2013

Tabel 4 Hasil Wawancara Survey Di Lapangan Korpri

| Nama Responden | Pertanyaan Yang Diajukan | Jawaban Responden |
|----------------|--|---------------------------|
| Bapak Oman | Faktor apa saja yang menghambat usaha Anda berkembang? | Hujan |
| Bapak Rohim | | Mahalnya Harga Bahan Baku |
| Bapak Slamet | | Hujan |
| Bapak Agus | | Hujan |
| Bapak Yaya | | Hujan Pedagang Sejenis |

Sumber : Data Diolah 2013

Karakteristik dan Segmentasi Pengunjung. Untuk lebih mengetahui hal apa saja yang mempengaruhi perkembangan klaster pedagang di dua lokasi tersebut, peneliti telah melakukan karakteristik dan segmen-

tasi pengunjung di dua lokasi pedagang kaki lima tersebut beroperasi. Karakteristik dan segmentasi pengunjung tersebut telah diolah dan dimasukkan kedalam tabel sebagai berikut.

Tabel 5 Karakteristik dan Segmentasi Pengunjung Pasar Mambo dan Lapangan Korpri

| Karakteristik dan Segmentasi Pengunjung | Lokasi Pedagang Kaki Lima | |
|---|------------------------------|-------------------------------|
| | Pasar Mambo | Lapangan Korpri |
| Jumlah Varian Makanan | Lebih Dari Satu | Satu Jenis |
| Pelayanan | Memuaskan | Memuaskan |
| Kenyamanan | Nyaman | Kurang Nyaman |
| Promosi | Ada | Tidak Ada |
| Jenis Makanan | Makanan Ringan | Makanan Ringan Sampai Berat |
| Pendapatan Per Bulan | Lebih Dari 10 Juta Per Bulan | Kurang Dari 10 Juta Per Bulan |
| Rata-Rata Usia Pengunjung | Remaja | Remaja Sampai Orang Tua |
| Segmentasi Pengunjung | Menengah Ke Bawah | Menengah Ke Atas |
| Jumlah Pengunjung Setiap Malam | Lebih Dari 100 Orang | Lebih Dari 100 Orang |
| Asal Pengunjung Yang Datang | Dari Luar Daerah Tersebut | Warga Daerah Tersebut |

Sumber : Data Diolah, 2013

Analisis Pasar Mambo. Kemudian dari hasil wawancara pra survey tersebut peneliti mengetahui hal apa saja yang mempengaruhi perkembangan pedagang kaki lima dan hal yang menghambat, pada akhirnya peneliti mengetahui tidak semua pedagang mempunyai aspek dari jumlah varian makanan, pelayanan, promosi dan kenyamanan. Memang ada beberapa pedagang yang mempunyai semua faktor yang

peneliti sampaikan tersebut. Kenapa tidak semua pedagang tidak mempunyai faktor-faktor tersebut? Karena setiap pedagang mempunyai keahlian masing-masing dalam mengembangkan usahanya tersebut. Dari wawancara survey tersebut maka dapat di berikan peringkat hal apa saja yang sangat di utamakan agar usaha pedagang kaki lima tersebut dapat berkembang.

Tabel 6 Peringkat Jawaban Dari Pedagang Kaki Lima Di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri

| Hal Yang Mempengaruhi | Peringkat Jawaban Di Lokasi | |
|-----------------------|-----------------------------|-----------------|
| | Pasar Mambo | Lapangan Korpri |
| Jumlah Varian Makanan | 4 | 3 |
| Kenyamanan | 2 | 3 |
| Pelayanan | 2 | 3 |
| Promosi | 1 | 2 |

Sumber : Data Diolah, 2013

Tabel 7 Peringkat Faktor-Faktor Yang Menghambat Perkembangan Pedagang Kaki Lima

| Peringkat | Jawaban Responden | Jumlah Jawaban |
|-----------|---------------------------|----------------|
| 1 | Hujan | 7 orang |
| 2 | Pedagang Sejenis | 5 orang |
| 3 | Mahalnya Harga Bahan Baku | 3 orang |

Sumber : Data Diolah, 2013

Analisis Pedagang di Pasar Mambo. Setelah melakukan wawancara survey, peneliti memilih satu orang dari masing-masing pedagang yang berlokasi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri yang mana akan diteliti lebih dalam lagi agar peneliti mengetahui cara pedagang mengembangkan usaha tersebut dan mengetahui kendala apa saja yang dialami oleh para pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Peneliti memutuskan untuk meneliti Ibu Dilla yang berjualan Roti dan Pisang Bakar di Pasar Mambo dan Bapak Oman berjualan Ketoprak di Lapangan Korpri.

Pada hasil wawancara bersama Ibu Dilla pada lampiran D halaman 4 dan 5 nomor 7, 8, dan 9, menyatakan bahwa “Ibu Dilla selalu ramah terhadap pelanggannya dan selalu cepat dalam menyajikan makanan dan minuman untuk para pelanggannya. Ibu Dilla juga menambahkan kalau Ibu Dilla memberikan promosi kepada pelanggannya, meskipun promosi yang diberikan hanya ada pada saat Ibu Dilla mempunyai menu makanan atau minuman yang baru. Ibu Dilla menambahkan bahwa beliau sangat memperhatikan kenyamanan pelanggannya. Ibu Dilla memberikan TV kecil untuk memanjakan pelanggannya. Urusan kebersihan juga tidak luput dari perhatian Ibu Dilla.”

Hal yang menghambat dan menjadi permasalahan dalam usaha yang digeluti oleh Ibu Dilla tercerminkan dari hasil wawancara pada lampiran D halaman 6 nomor 10. Ibu Dilla menyatakan bahwa “hal yang menghambat dan menjadi permasalahan

adalah cuaca, maksudnya adalah cuaca hujan, jika hari hujan maka jumlah pelanggan yang datang ke lokasi Ibu Dilla berjualan akan berkurang, berbeda dengan cuaca pada saat cerah. Kendala lainnya adalah banyaknya pedagang lain yang menjual jenis makanan yang hampir serupa dengan Ibu Dilla.”

Sementara cara menangani masalah yang timbul tersebut terjawab dalam hasil wawancara pada lampiran D halaman 6 nomor 11. Menurut Ibu Dilla, “kondisi hujan hanya bisa ditangani dengan menyediakan tenda atau terpal yang digunakan untuk menutupi pelanggan dari hujan. Tidak banyak hal lain yang bisa dilakukan Ibu Dilla disaat hujan.” Dari hasil wawancara dengan Ibu Dilla, salah seorang pedagang di Pasar Mambo, penulis mengetahui bahwa pelayanan dan kenyamanan sangat penting dalam mengembangkan usaha kaki lima di Pasar Mambo, dengan pelayanan dan kenyamanan yang baik, maka pelanggan dengan sendirinya akan datang ke tempat Ibu Dilla berjualan. Sedangkan promosi merupakan satu elemen penunjang lainnya. Promosi yang Ibu Dilla lakukan hanya untuk memberikan pengenalan terhadap suatu produk baru yang telah diciptakan dan untuk memberikan perbedaan terhadap pedagang kaki lima yang menjual makanan serupa dengan Ibu Dilla. Dengan adanya promosi maka usaha Ibu Dilla akan lebih mudah untuk dikenal orang lain. Kendala-kendala yang berhubungan dengan usaha kaki lima adalah masalah dengan keadaan alam. Hujan menjadi salah satu masalah yang dapat mengurangi pengunjung

dan oto-matis akan mengurangi pendapatan pedagang itu juga. Cara mengatasi kendala tersebut biasanya dengan cara mendirikan terpal atau tenda agar pengunjung yang datang tidak terkena hujan saat makan di lokasi tersebut. Tetapi tempat usaha Ibu Dilla cukup luas, sehingga pengunjung yang datang tidak banyak terpengaruh dengan turunnya hujan.

Analisis Pedagang di Lapangan Korpri.

Kemudian, mewawancarai pedagang kaki lima yang berjualan di Lapangan Korpri. Bapak Oman yang peneliti jadikan narasumber untuk melakukan penelitian ini. Pada hasil wawancara bersama Bapak Oman pada lampiran E halaman 4 dan 5 nomor 7 dan 9, menyatakan bahwa “bersikap ramah dan suka bercanda dengan pelanggannya adalah cara untuk membuat pelanggan merasa nyaman dan menjadi langganan dagangannya. Ditambah lagi penyajian makanan harus dipercepat agar pelanggan tidak harus menunggu lama. Kebersihan tempat berdagang dan kebersihan alat-alat makan juga harus diperhatikan.” Hal yang menurut Bapak Oman menghambat untuk mendapatkan pelanggan yaitu cuaca. Disaat hujan kebanyakan pelanggan Bapak Oman membeli ketoprak untuk dimakan dirumah. Cara menangani masalah yang ada tersebut Bapak Oman menjawabnya dalam hasil wawancara pada lampiran “faktor hujan membuat pedagang tidak bisa berbuat banyak, Bapak Oman hanya bisa menunggu hujan reda dan kembali melanjutkan kembali berjualan.” Menurut Bapak Oman, kenyamanan yang diberikan melalui ramah-tamah dan bercanda, itu akan membuat orang merasa senang dan akan kembali lagi ketempat Bapak Oman, dengan demikian pelanggan Bapak Oman akan bertambah dengan sendirinya. Pelayanan yang cepat mutlak bagi setiap pedagang yang berjualan makanan dan minuman, karena penyajian makanan yang cepat dapat membuat pelanggan merasa istimewa dan akan

merekomendasikan tempat tersebut kepada teman-temannya. Kendala yang dihadapi Bapak Oman dalam mengembangkan usahanya adalah cuaca. Hujan yang turun dapat mengurangi pendapatannya berjualan. Tidak banyak yang bisa dilakukan Bapak Oman dalam menghadapi hujan.

Setelah melakukan wawancara dengan Ibu Dilla di Pasar Mambo dan Bapak Oman di Lapangan Korpri. Peneliti menemukan persamaan beberapa faktor penting yang menjadi penunjang perkembangan pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Kenyamanan dan pelayanan menjadi faktor terpenting dalam mengembangkan usaha dan memaksimalkan pendapatan pedagang kaki lima tersebut. Menurut pengamatan peneliti, kenyamanan dan pelayanan yang diberikan pedagang di Pasar Mambo lebih baik dibandingkan Lapangan Korpri. Kenapa demikian? Karena di Pasar Mambo lokasi berjualan pedagang sudah semi permanen, berbeda dengan pedagang yang berjualan di Lapangan Korpri yang rata-rata masih menggunakan gerobak, pikulan, atau motor. Di Pasar Mambo pengunjung yang makan dilokasi tersebut posisinya cukup jauh dari jalanan sehingga debu dari jalanan tidak mengenai makanan pengunjung. Sedangkan di Lapangan Korpri, di lokasi berjualan sangat dekat bahkan banyak kendaraan yang lewat sehingga banyak debu yang masuk kedalam makanan pengunjung, walaupun pedagang sudah membersihkan alat yang digunakan untuk berjualan tetap saja banyak debu yang menempel di alat makan yang digunakan pengunjung. Dan kendala utama yang dihadapi oleh pedagang yang berlokasi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri yaitu hujan. Hujan yang turun dapat mempengaruhi jumlah pengunjung yang datang ke lokasi tersebut, dengan demikian pendapatan yang diterima para pedagang juga akan semakin menurun dibandingkan jika hari tidak hujan.

KESIMPULAN

Permasalahan dalam penelitian ini adalah hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui hal-hal apa saja yang menghambat dan menunjang perkembangan pedagang kaki lima yang melakukan transaksi jual beli di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan observasi. Metode analisis menggunakan metode studi kasus dengan mencocokkan pola, membangun penjelasan, dan model logis Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan dalam penelitian, Peneliti menemukan persamaan beberapa faktor penting yang menjadi penunjang perkembangan pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri. ini dapat dikemukakan beberapa hal yang mempengaruhi keberhasilan pedagang kaki lima di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri yaitu Kenyamanan, Pelayanan, Jumlah Varian Makanan, dan Promosi. kendala utama yang dihadapi oleh pedagang yang berlokasi di Pasar Mambo dan Lapangan Korpri yaitu hujan. Hujan yang turun dapat mempengaruhi jumlah pengunjung yang datang kelokasi tersebut, dengan demikian pendapatan yang diterima para pedagang juga akan semakin menurun dibandingkan jika hari tidak hujan.

DAFTAR PUSTAKA

- Bromley 1979. *Moonies In America: Cult, Church, And Crusade*. California : Sage Publications
- De Soto 1989. <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/3843/1/sosiologi-muba.pdf>
- Denzin dan Lincoln (ed) 1994. *Hand Book of Qualitative Research*. Sage. Publication.
- Firdausy 1995. *Analisis Sosial-Ekonomi Pertumbuhan Dan Perkembangan Kota Terhadap Kemiskinan Dan Kesenjangan Pendapatan Masyarakat*. Jakarta : Kantor Menristek DRN_Bappenad dengan PEP-LIPI
- Hadari Nawawi, (2003) *Manajemen Sumber Daya Manusia Untuk Bisnis yang Kompetitif*, Yogyakarta: Gadjah Mada University Press
- Jhingan 2008. *Ekonomi Pembangunan dan Perencanaan*. Jakarta : Rajawali Pers
- Mazumdar 1991. *Labor Markets In An Era Of Adjustment: An Overview*. Washington, DC : IBRD
- McGee dan Yeung 1977. <http://eprints.undip.ac.id/4177/1/Octora02.pdf>
- Pedagang Kaki Lima : <http://ml.scribd.com/doc/46651445/Makalah-Pedagang-Kaki-Lima>.
- Pena 1999. *Pengaruh Penanaman Modal Asing Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. (Periode 1985-1999)*. Jakarta: Program Studi Ekonomi Pembangunan Fakultas Ekonomi Unika Atma Jaya
- Peraturan Daerah No 17 Tahun 2003. Pasal 5 dan 6 tentang Kepemilikan Tanda Daftar Usaha (TDU)
- Peraturan Daerah No 6 tahun 1999. Tentang Renana Tata Ruang Wilayah Bandar Lampung
- Peraturan daerah No 8 2007 Pasal 21 Tentang Larangan Pembuangan Sampah.
- Sulistiany, 1999. *Penelitian Kualitatif*. Yogyakarta: Media Pustaka.

- Sathuraman 1991. -<http://id.scribd.com/doc/143917153/Makalah-Isbd-Pkl>
- Shirvani dalam Sani 2007. <http://lontar.ui.acid/file?file=digital/131333T%2027614Strategi%20penangananTinjauan%20literatur.pdf>
- Stake, Robert E. 2005. *The Art of Case Study*. London: Sage Publications, Inc.
- Todaro dan Smith 2006. *Pembangunan Ekonomi (Jilid 1) (Edisi 9)*. Jakarta: Erlangga
- Undang-Undang Ri No.20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro
- Yin, Robert K. 2009. *Studi Kasus, Desain dan Metode*. Jakarta: Penerbit Raja Grafindo Persada

PEDOMAN PENULISAN ARTIKEL JURNAL

UMUM

Artikel berupa kajian bidang Manajemen dan Bisnis baik artikel hasil penelitian maupun artikel konseptual yang belum pernah dipublikasikan atau tidak sedang dikirim ke jurnal lain. Naskah dikirim sebanyak dua eksemplar dan file naskah dalam DVD dengan microsoft office word 93-2007 disertai biodata penulis dalam lembar terpisah. Kepastian pemuatan akan diberitahu secara tertulis.

SISTEMATIKA PENULISAN

Artikel hasil penelitian terdiri atas: judul, nama dan alamat lembaga penulis, abstrak, kata kunci, pendahuluan, metode penelitian, hasil dan pembahasan, kesimpulan dan daftar pustaka. **Artikel konseptual** terdiri atas: judul, nama dan alamat lembaga penulis, abstrak, kata kunci, pendahuluan, pembahasan, kesimpulan dan daftar pustaka.

Judul tidak boleh melebihi 14 kata (bahasa Indonesia) dan 12 kata (bahasa Inggris).

Nama Penulis ditulis lengkap tanpa gelar akademik disertai nama institusi tempat bekerja dan alamatnya.

Abstrak ditulis dalam bahasa Indonesia dan Inggris (cetak miring) kurang lebih 200 kata dalam satu paragraf yang berisi masalah dan permasalahan, tujuan penelitian, metode penelitian, hasil dan kesimpulan.

Kata Kunci mencerminkan konsep pokok artikel, jumlah antara 3-6 kata dalam bahasa Inggris.

Pendahuluan artikel hasil penelitian berisi: latar belakang, masalah, permasalahan, tujuan, kajian teoritis/kerangka pemikiran dan hipotesis. Artikel konseptual berisi: hal menarik yang menjadi acuan (konteks) permasalahan, diakhiri rumusan singkat hal pokok yang akan di bahas dan tujuan pembahasan.

Metode Penelitian berisi: desain penelitian, sasaran penelitian (populasi, sampel dan teknik sampling), sumber data, teknik pengumpulan data dan metode dan teknik analisis yang ditulis dengan format esei .

Hasil dan Pembahasan artikel hasil penelitian berisi: jawaban pertanyaan penelitian, proses mendapatkan, menginterpretasikan temuan, mengaitkan temuan dengan pengetahuan, memunculkan serta memodifikasi teori. Artikel konseptual berisi: kupasan, analisis, argumentasi, komparasi, keputusan serta pendirian atau sikap penulis tentang masalah yang dibahas.

Kesimpulan artikel hasil penelitian berisi: ringkasan dan pengembangan pokok-pokok pikiran berdasar temuan, pengembangan teori dan penelitian lanjutan. Artikel konseptual berisi: penegasan atas masalah yang telah dibahas sebelumnya dan beberapa alternatif penyelesaian.

Daftar Pustaka. Semua rujukan dimuat dalam daftar pustaka dan ditempatkan pada halaman terakhir menyatu dengan tubuh artikel.

FORMAT PENULISAN

Artikel diketik pada kertas A4 dengan spasi tunggal (1 spasi), tipe huruf *times new roman* 12, margin tepi atas kertas 1,4", tepi bawah 1,2", tepi kiri 1", dan tepi kanan 1", panjang artikel 15-25 halaman, ditulis dalam bahasa Indonesia atau bahasa Inggris yang baik dan benar serta disajikan secara naratif dan tidak bersifat numerik.

Judul artikel ditulis dengan huruf *times new roman* 14 dengan huruf kapital, bold, diletakkan di tengah. **Judul bab**, huruf kapital ukuran 12, bold, diletakkan di tengah. Sub judul, huruf besar kecil, bold, diletakkan di tepi kiri. Sub-sub judul dengan huruf besar kecil cetak miring, bold, diletakkan di tepi kiri.

Daftar Pustaka disusun berdasarkan urutan abjad nama akhir. Jika nama lebih dari satu kata maka diawali dengan nama akhir koma diikuti nama awal. Contoh penulisan daftar pustaka:

Artikel dalam Buku:

Hasibuan, Malayu . 1997. *Manajemen Sumberdaya Manusia*. Jakarta: CV Haji Masagung

Artikel dalam Buku Kumpulan Artikel:

Noviyani, Putri. 2002. Pengaruh Pengalaman dan Pelatihan terhadap Pengetahuan Auditor tentang Kekeliruan. *Simposium Nasional Akuntansi 5* (hlm.76-92). Semarang: IAI.

Artikel dalam Jurnal:

Wijayanto, Bayu. 2003. Efek Gangguan Permintaan dan Penawaran terhadap Fluktuasi Inflasi di Indonesia. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*. Vol.9 No.2 (September), hlm. 169-181.

Artikel dalam Majalah atau Koran:

Oktavia, Tiur S dan Santi, Joice T. 3 Juli, 2007. Bisnis Perbankan: Masyarakat Perlu Melek Investasi. *Kompas*, hlm. 21.

Artikel dalam Majalah/Koran Tanpa Penulis:

Lampung Post. 2007, 29 September. *Akses Modal Terbatas, UKM Gulung Tikar*. hlm. 21.

Dokumen Tanpa Pengarang dan Lembaga:

Undang-undang Republik Indonesia No.2 Tahun 1989 tentang Sistem Pendidikan Nasional. 1990. Jakarta:PT Armas Duta.

Dokumen atas Nama Lembaga:

Ikatan Akuntan Indonesia. 2002. *Standar Profesional Akuntan Publik*. Jakarta: Salemba Empat.

Karya Terjemahan:

Porter, Michael E. 1993. *Teknik Menganalisis Industri dan Bersaing*. Terjemahan oleh Agus Maulana. Jakarta: Erlangga.

Skripsi, Tesis atau Disertasi:

Alghifari, Abizar. 2008. *Analisis Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen CV.Retina Printing di Bandar Lampung*. Skripsi tidak diterbitkan. Bandar Lampung: FE-UBL.

Makalah Seminar, Penataran, atau Lokakarya:

Kadir, Samsir. 1996. *Mentalitas dan Etos Kerja*. Paper Seminar Nasional Strategi Meningkatkan Kualitas Sumber Daya Manusia. Universitas Gadjah Mada Yogyakarta, 16-17 Juni.

Internet Karya Individual:

Purwanto, Andi T. 2004. *Manajemen Lingkungan: Dulu, Sekarang, dan Masa Depan*. (Online), (<http://andietri.tripod.com/index.htm>, diakses 14 Februari 2007).

Internet Artikel dari Jurnal

Kumaidi. 1998. Pengukuran Awal Belajar dan Pengembangan Tes. *Jurnal Ilmu Pendidikan*. Jilid 5 No.4. (Online), (<http://www.malang.ac.id>, diakses 20 Januari 2000).

Penyajian Tabel

Nomor tabel menggunakan angka arab, Nomor dan judul tabel ditempatkan diatas tabel dari tepi kiri tidak diakhiri titik. Judul lebih dari satu baris diberi jarak satu spasi. Tabel tidak menggunakan garis vertikal. Teks sebelum dan sesudah tabel diberi jarak 2 sd 3 spasi. Jika lebih dari satu halaman, bagian kepala tabel diulang pada halaman berikutnya.

Penyajian Gambar

Nomor gambar menggunakan angka arab. Nomor dan Judul ditempatkan dibawah gambar secara senter. Sumber kutipan ditulis di dalam kurung diletakkan di bawah gambar. Teks sebelum dan sesudah gambar diberi jarak 2 sd 3 spasi.

ISSN 2087-0701



9 772087 070108