

Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum Dan Sesudah Program Relokasi Di Kota Langsa (Studi Kasus Pada Pedagang Kaki Lima Di Lapangan Merdeka)

Puti Andiny¹, Agus Kurniawan²

Program Studi Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi Universitas Samudra
Langsa Aceh

e-mail: putiandiny@unsam.ac.id

e-mail: aguskurniawan@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis apakah terdapat perbedaan pendapatan PKL sebelum dan sesudah adanya program relokasi serta menganalisis persepsi PKL terhadap kebijakan yang di terapkan pemerintah terkait program relokasi. Data yang digunakan adalah data sekunder dan primer yang bersumber dari hasil penelitian dengan responden sebanyak 83 orang. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini menggunakan metode non probability sampling dengan metode sampling jenuh, analisis dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan PKL sebelum dan sesudah adanya program relokasi. Kemudian sebagian besar para PKL tidak setuju terhadap kebijakan yang di terapkan pemerintah terkait program relokasi.

Kata Kunci: Pendapatan, Pedagang Kaki Lima, Relokasi

1. PENDAHULUAN

Perkembangan jumlah penduduk kota cenderung pesat seiring dengan daya tarik kota yang lebih tinggi dibandingkan desa. Dari waktu ke waktu urbanisasi terus terjadi bahkan cenderung tidak bisa dibendung karena desa ternyata tidak bisa memberikan peluang semenarik kota oleh pandangan sebagian besar penduduknya. Tetapi perkembangan kota sebagai tujuan penduduk dari desa tersebut tidak serta merta bisa mengimbangi kecepatan kebutuhan pekerjaan. Sektor industri yang diharapkan dapat menyerap tenaga kerja yang masuk ke kota tersebut ternyata belum mampu juga menyerap tambahan calon pekerja tersebut.

Hal itu dikarenakan tidak semua calon pekerja tersebut memiliki *skill* (keterampilan) yang cukup untuk masuk ke sektor industri, ataupun alasan keterbatasan daya tampung sektor industri itu sendiri. Oleh karena para migran calon pekerja harus tetap dapat *survive* (bertahan) hidup di kota, maka mereka memilih sektor informal sebagai sektor pilihan mata pencaharian, yang relatif lebih mudah dimasuki oleh mereka dengan kemampuan yang dimiliki.

Di perkotaan, sektor informal ini bisa dengan mudah dilihat keberadaan dan eksistensinya.

Salah satu sektor informal di perkotaan yang mudah ditemui adalah pedagang kaki lima, dengan kegiatan usaha seperti warung nasi, penjual koran dan majalah, penjual rokok, penjual makanan kecil dan minuman, dan lain-lainnya. Mereka dapat dijumpai di pinggir-pinggir jalan yang ramai dilewati masyarakat atau di dekat gedung-gedung perkantoran, sekolah dan perguruan tinggi.

Eksistensi mereka sangat jelas terlihat khususnya di hari-hari dan jam kerja. Mereka menyediakan barang kebutuhan sehari-hari bagi golongan ekonomi menengah ke bawah dengan harga yang terjangkau oleh golongan tersebut. Dari kebutuhan makan dan minum, kebutuhan alat tulis, rokok, atau koran dan majalah, dan lainnya. Bahkan tidak jarang konsumen sektor informal ini juga berasal dari golongan ekonomi atas, yang berusaha menghemat pengeluaran atau alasan praktis karena kedekatan lokasi kantor dengan tempat berjualan sektor informal tersebut.

Selama ini, sektor formal dan sektor informal berjalan dengan pertumbuhannya masing-masing. Sektor informal menjadi penyangga dari transformasi struktur ketenagakerjaan yang *unbalance*. Ketika disadari bahwa sektor informal pun mampu memberikan kontribusi yang berarti, baik dalam penyerapan tenaga kerja maupun

kapasitas *output* nya, maka cara pandangan terhadap sektor ini mulai diubah. Sektor informal bukan lagi hanya sebagai tempat penampungan, tetapi juga menjadi alternatif yang komplementer terhadap sektor formal.

Dalam kesehariannya terlihat dan dapat dirasakan bahwa sektor informal memiliki peranan penting dalam memberikan sumbangan bagi pembangunan perkotaan, karena sektor informal di samping memenuhi kebutuhan masyarakat sehari-hari juga mampu menyerap cukup banyak tenaga kerja sehingga dapat mengurangi problem pengangguran di perkotaan dan membantu meningkatkan penghasilan kaum miskin di perkotaan.

Selain itu, sektor informal melalui kewajiban iuran retribusi dan iuran lainnya ikut memberikan kontribusi bagi pendapatan pemerintahan kota. Saat ini pemerintah kota langsa sedang gencar-gencarnya melakukan pembangunan dan penataan ruang terbuka hijau (RTH). Adapun salah satu tindakan pemerintah dalam penataan RTH yaitu merelokasi pedagang kaki lima di lapangan merdeka ke jalan Cut Nyak Dhien. Pemerintah Kota Langsa melalui Disperindagkop akan mengosongkan pedagang kaki lima (PKL) yang berjualan di lapangan merdeka. Bagi pedagang kaki lima yang selama ini berjualan di lapangan merdeka akan di relokasi ke Central Bisnis Domestik (CBD) yang telah dibangun oleh pemerintah di jalan Cut Nyak Dhien, tepatnya di jalan depan kantor Bea Cukai Langsa. Pengosongan lapangan merdeka dari para pedagang kaki lima bertujuan untuk menata keindahan RTH Kota Langsa dan itu sudah tercantum dalam peraturan wali kota (perwal).

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan oleh peneliti pada beberapa pelaku usaha di lokasi penelitian, bahwa pendapatan pelaku usaha di lapangan merdeka mengalami penurunan setelah adanya program relokasi ke jalan Cut Nyak Dhien. Hal demikian juga di sampaikan oleh Kasie Kerjasama Perdagangan Disperindagkop & Ukm Kota langsa, Bapak Edy Zulfani, S.E. Beliau mengatakan “terjadi penurunan pendapatan pelaku usaha di lapangan merdeka setelah adanya program relokasi ke jalan Cut Nyak Dhien” (Selasa, 04 April 2017).

Adapun tujuan penelitian dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perbedaan pendapatan pedagang kaki lima (PKL) sebelum dan sesudah adanya program relokasi.
2. Untuk mengetahui persepsi PKL terhadap kebijakan pemerintah terkait program relokasi.

2. KAJIAN KEPUSTAKAAN

Pengertian Sektor Informal

Istilah sektor informal dikemukakan oleh Keith Hart dalam Manning (1996) yang bermula dari penggambaran kehidupan angkatan kerja perkotaan yang berada di luar pasar tenaga kerja yang terorganisir. Pengertian dari sektor pekerja yang kurang terorganisir itu mencakup pengertian yang seringkali diistilahkan secara umum dengan “usaha sendiri”. Terdapat banyak definisi/deskripsi tentang sektor informal menurut para ahli, di antaranya:

1. Keith Hart (1971), Sektor informal adalah sektor usaha yang memiliki beberapa ciri, yakni:
 - a. Bersifat padat karya.
 - b. Bersifat kekeluargaan.
 - c. SDM memiliki pendidikan formal rendah.
 - d. Skala usaha Kecil.
 - e. Tidak ada proteksi pemerintah.
 - f. Keahlian dan keterampilan rendah.
 - g. Usaha mudah dimasuki.
 - h. Kondisi usaha relatif tidak stabil.
 - i. Tingkat penghasilan rendah.
2. Kartini Sjahrir (1985), membuat garis besar kegiatan sektor informal ke dalam enam kategori yakni:
 - a. Sektor perdagangan, terdiri dari penjual makanan, penjual barang bekas, penjual obat-obat tradisional, penjual air dan makelar.
 - b. Sektor jasa, terdiri dari pembantu rumah tangga, pelayan toko dan rumah makan.
 - c. Sektor industri pengolahan, terdiri dari pengrajin dan buruh kasar.
 - d. Sektor angkutan, terdiri dari pengemudi becak, pengemudi taksi dan tukang ojek.
 - e. Sektor bangunan, terdiri dari kuli bangunan.
 - f. Sektor perbankan, misalnya rentenir.
3. Todaro dan Smith (2003), ciri-ciri sektor informal adalah sebagai berikut:
 - a. Bidang kegiatannya bervariasi dan berskala kecil.
 - b. Banyak menggunakan tenaga kerja dan usaha dimiliki oleh perorangan.
 - c. Teknologi sangat sederhana.

- d. Beroperasi seperti halnya perusahaan monopoli persaingannya dalam menghadapi penurunan pemasukan.
- e. Tenaga kerja tidak pernah mengalami pendidikan formal.
- f. Tidak mempunyai keterampilan khusus.
- g. Tidak ada jaminan keselamatan kerja.
- h. Motivasi kerja hanya untuk kelangsungan hidup.
- i. Pendetang baru di desa/kota karena gagal di sektor formal.
- j. Tinggal di permukiman sederhana dan kumuh.
- k. Produktivitas dan pendapatan lebih rendah dari usaha-usaha besar.

Kekuatan Sektor Informal

Menurut Feriyanto (2014) ada beberapa kekuatan sektor informal, yaitu:

1. Memiliki Daya Tahan dan Guncangan Ekonomi Bertahannya sektor informal dari guncangan ekonomi telah membuka mata banyak pihak untuk memperhatikan dan menaruh perhatian pada sektor informal sebagai jaring pengaman bagi perekonomian jika terjadi kondisi yang buruk pada perekonomian. Selain itu, relatif kuatnya daya tahan sektor informal selama krisis juga dimungkinkan karena tingginya motivasi pengusaha disektor tersebut dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. Para wirausaha memiliki motivasi kuat untuk terus bertahan dalam bisnis ini, karena alasan usaha ini menjadi sumber pendapatannya yang menopang penghidupan dirinya, keluarga dan pekerjanya. Mempertahankan usaha sektor informal ini berarti juga mempertahankan hidupnya, oleh karenanya sektor informal ini harus tetap diupayakan dapat bertahan hidup walupun terjadi guncangan ekonomi sebesar dan sekuat apapun.
2. Dimilikinya Keahlian Khusus Bila dicermati semua produk (barang dan jasa) yang dihasilkan sektor informal lebih mengandalkan keahlian khusus yang diperoleh bukan dari pendidikan formal. Misalnya untuk menghasilkan makanan yang enak di warung makanan, bisa diperoleh dengan memasak begitu pula untuk menghasilkan barang kerajinan yang menarik juga unik juga hanya didasarkan dari dimilikinya keterampilan khusus yang bukan berasal dari pendidikan formal. Di sinilah

keunggulan lain sektor informal, yang selama ini terbukti bisa membuat mereka tetap bertahan walaupun persaingan di sektor formal termasuk barang impor sangat tinggi. Keahlian khusus tersebut biasanya dimiliki pekerja atau pengusaha secara turun temurun, dari generasi ke generasi ataupun jika dari pendidikan adalah hasil pelatihan dan pendampingan dari lembaga yang berwenang.

3. Menyerap Banyak Tenaga Kerja

Sektor informal yang umumnya adalah usaha skala kecil bersifat padat karya. Artinya sektor informal mampu menyerap tenaga kerja relatif besar. Sementara itu jenis sektor informal cukup banyak dan beragam, sehingga kemampuan sektor ini menyerap tenaga kerja yang kurang berpendidikanpun cukup besar. Keterampilan pekerja lebih diutamakan dalam sektor informal karena usaha di sektor ini tidak membutuhkan persyaratan pendidikan formal tetapi betul-betul berdasarkan kemampuan dalam menghasilkan barang dan jasa yang berkualitas.

4. Permodalan

Semua kegiatan bisnis membutuhkan modal kerja. Besar kecilnya modal ini akan menentukan daya tahan dan perkembangan usaha itu. Kebanyakan pengusaha di sektor informal menggantungkan modal kerjanya dari modal tabungan, pinjaman atau mengumpulkan dari beberapa orang yang berminat. Baru dalam perkembangan usahanya jika terlihat memiliki prospek baik akan bisa memperoleh tambahan modal kerja dari lembaga keuangan bukan bank atau bank, lembaga swasta atau pemerintah.

Kelemahan Sektor Informal

Disamping keunggulan-keunggulan yang dimiliki sektor informal, sektor ini juga memiliki kelemahan-kelemahan yang perlu diantisipasi. Adapun kelemahan-kelemahan yang menjadi penghambat perkembangan sektor informal menurut Feriyanto (2014) di antaranya adalah:

1. Lemahnya akses ke lembaga keuangan

Pada awal usahanya sektor informal masih mengandalkan modal sendiri di dalam menjalankan usahanya. Semakin berkembangnya usaha sektor informal semakin membutuhkan tambahan dana untuk bisa berkembang semakin baik. Tetapi hal ini biasanya tidak mudah dilakukan karena lemahnya akses sektor

informal ke lembaga keuangan resmi, baik bank umum atau Bank Perkreditan Rakyat (BPR).

2. Lemahnya akses ke pemerintah
Sektor informal memang identik dengan usaha sederhana yang di dalam menjalankan usahanya tidak memiliki surat izin usaha dan sejenisnya. Pemilik usaha kurang menguasai peraturan perundangan yang berlaku, sehingga seringkali menjadi lawan petugas penertiban karena lokasi usahanya menggunakan lokasi yang mengganggu lalu lintas atau ketertiban umum.
3. Pengetahuan minim mengenai manajemen bisnis
Manajemen sektor informal adalah manajemen yang sederhana. Biasanya sektor informal dijalankan dengan manajemen keluarga. Pemilik sekaligus menjadi pengelola usaha, keuangan, produsen dan sekaligus pemasaran. Ketika usaha berkembang barulah dilibatkan anggota keluarga untuk membantu usahanya.
4. Penyediaan bahan-bahan baku yang murah dan kontinyu
Sebuah usaha termasuk sektor informal harus memiliki sumber bahan baku yang murah dan kontinyu, agar usahanya bisa tetap eksis. Tetapi keterbatasan-keterbatasan yang dimiliki sektor informal, baik lemahnya akses ke lembaga keuangan dan pemerintah telah menjadikan sektor ini seringkali kesulitan ketika harga bahan baku tidak stabil. Harga yang cenderung tinggi akhirnya menjadikan kemampuan sektor ini memperoleh bahan baku menjadi terganggu karena modal yang dimiliki seringkali tidak bisa menjangkau harga bahan baku yang naik tersebut.
5. Kurang dikuasainya teknologi baru
Sektor informal sering diidentikan dengan teknologi sederhana. Tetapi dengan berkembangnya usaha di sektor informal ini serta perkembangan teknologi yang ada akhirnya menuntut sektor ini dapat menggunakan teknologi yang tidak lagi sederhana. Hal ini terkait dengan tuntutan konsumen dalam perbaikan kualitas produk, ataupun kualitas pelayanan. Tetapi perkembangan teknologi yang sangat cepat seringkali tidak dapat tertangani oleh sektor informal ini dengan baik.

Pendapatan

Menurut Murni dan Amaliawati (2012) pendapatan adalah hasil berupa uang yang diterima suatu perusahaan atas penjualan barang-barang dan

jasa yang dihasilkannya. Sedangkan Menurut Rahardja dan Manurung (2010), pendapatan adalah total penerimaan (uang dan bukan uang) seseorang atau rumah tangga selama periode tertentu. Kemudian menurut Samuelson dan Nordhaus (2005), pendapatan merupakan hasil berupa uang atau hal materi lainnya yang dicapai dari penggunaan kekayaan atau jasa manusia bebas. Sedangkan pendapatan rumah tangga adalah total pendapatan dari setiap anggota rumah tangga dalam bentuk uang yang diperoleh baik sebagai gaji atau upah usaha rumah tangga atau sumber lain.

Menurut Rahardja dan Manurung (2010), sumber penerimaan rumah tangga, yaitu:

1. Pendapatan dari Gaji dan Upah
Gaji dan upah adalah balas jasa terhadap kesediaan menjadi tenaga kerja. Besar gaji/upah seseorang secara teoritis sangat tergantung dari produktivitasnya. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi produktivitas, diantaranya:
 2. Keahlian (*Skill*)
Keahlian adalah kemampuan teknis yang dimiliki seseorang untuk mampu menangani pekerjaan yang dipercayakan.
 3. Mutu Modal Manusia (*Human Capital*)
Mutu modal manusia adalah kapasitas pengetahuan, keahlian dan kemampuan yang dimiliki seseorang baik karena bakat bawaan (*inborn*) maupun hasil pendidikan dan latihan.
 4. Kondisi Kerja (*working Condition*)
Kondisi kerja adalah lingkungan dimana seseorang bekerja.
 5. Pendapatan dari Aset Produktif
Aset produktif adalah aset yang memberikan pemasukan atas balas jasa penggunaannya. Ada dua kelompok aset produktif, pertama aset finansial (*financial assets*), seperti deposito yang menghasilkan pendapatan bunga, saham yang menghasilkan deviden dan keuntungan atas modal (*capital gain*) bila diperjual belikan. Kedua, aset bukan finansial (*real assets*), seperti rumah rumah yang memberikan penghasilan sewaan.
 6. Pendapatan dari Pemerintah (*Transfer Payment*)
Pendapatan dari pemerintah atau penerimaan pemerintah (*transfer payment*), adalah pendapatan yang diterima bukan sebagai balas jasa atas input yang diberikan. Di negara-negara yang telah maju, penerimaan transfer diberikan dalam bentuk tunjangan penghasilan bagi para penganggur (*unemployment compensation*),

jaminan sosial bagi orang-orang miskin dan berpendapatan rendah (*social security*).

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan menurut Rahardja dan Manurung (2010), adalah sebagai berikut:

1. Keuletan bekerja
Pengertian keuletan dapat disamakan dengan ketekunan, keberanian untuk menghadapi segala macam tantangan. Bila saat menghadapi kegagalan tersebut dijadikan sebagai bekal untuk meniti ke arah kesuksesan dan keberhasilan.
2. Kesempatan kerja yang tersedia
Semakin banyak kesempatan kerja yang tersedia berarti semakin banyak penghasilan yang bisa diperoleh dari hasil kerja tersebut.
3. Kecakapan dan keahlian
Dengan bekal kecakapan dan keahlian yang tinggi akan dapat meningkatkan efisien dan efektifitas yang pada akhirnya berpengaruh pula terhadap penghasilan.
4. Motivasi
Motivasi atau dorongan juga mempengaruhi jumlah penghasilan yang diperoleh, semakin besar dorongan seseorang untuk melakukan pekerjaan, semakin besar pula penghasilan yang diperoleh.
5. Banyak sedikitnya modal yang digunakan
Besarnya kecilnya usaha yang dilakukan seseorang sangat dipengaruhi oleh besarnya kecilnya modal yang digunakan.

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Kota Langsa, yaitu menganalisis pendapatan pedagang kaki lima sebelum dan sesudah program relokasi di Kota Langsa.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Data Kualitatif yaitu data yang bersifat teori-teori yang diperoleh dari berbagai sumber seperti buku-buku, jurnal dan berbagai referensi yang mendukung data sekunder.
2. Data Kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka yang diperoleh dari hasil penelitian langsung.

Sumber data pada penelitian ini adalah data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung

dari responden terpilih pada lokasi penelitian. Data primer berupa data yang diperoleh dari observasi dan penyebaran kuesioner.

Populasi dan Sampel

Populasi dalam penelitian ini adalah para pedagang kaki lima di Lapangan Merdeka Kota Langsa yang berjumlah 83 pelaku usaha (Disperindagkop & Ukm: 2017). Kemudian sampel adalah bagian dari populasi yang akan diteliti. Teknik pengambilan sampel yang diambil adalah dengan teknik *non probability sampling* dengan metode *sampling jenuh* yaitu pengambilan seluruh populasi untuk di jadikan sampel (Sugiyono, 2009:85). Jadi jumlah sampel dalam penelitian ini adalah 83 pelaku usaha.

Metode Analisis Data

Metode analisis data dalam penelitian ini adalah metode pendekatan deskriptif kualitatif. Penelitian kualitatif adalah suatu proses menemukan keterangan mengenai apa yang ingin di ketahui melalui observasi dan wawancara pada apa yang diteliti.

Definisi operasional variabel

1. Sektor informal adalah suatu usaha yang kurang terorganisir dan tidak memiliki izin usaha.
2. Pendapatan pedagang adalah pendapatan bersih yang di ukur dalam satuan rupiah (Rp).
3. Pedagang kaki lima adalah orang yang melakukan kegiatan atau usaha kecil dan menempati pinggiran jalan (trotoar) untuk berdagang.
4. Program relokasi adalah suatu program yang dilakukan pemerintah untuk menciptakan ruang terbuka hijau (RTH) dengan jalan memindahkan pedagang kaki lima ke tempat yang telah ditentukan.

4. HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Hasil

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Kelamin

Responden pada penelitian ini adalah pedagang kaki lima di Jln. Cut Nyak Dhien yang berjumlah 83 Pelaku Usaha. Karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin seperti yang ditunjukkan pada Tabel 1.

Berdasarkan Tabel 1 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 59 orang (71,1%)

diketahui bahwa responden yang berjenis kelamin laki-laki 24 orang (28,9%) diketahui bahwa responden yang berjenis kelamin Perempuan. Dari data tersebut di ketahui bahwa para PKL lebih banyak berjenis kelamin laki-laki daripada perempuan.

Tabel 1. Jenis Kelamin Responden

Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase %
Laki-laki	59	71,1
Perempuan	24	28,9
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Usia

Karakteristik responden berdasarkan usia seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2 berikut:

Tabel 2. Umur Responden

Umur	Jumlah (orang)	Persentase %
< 25 Tahun	5	6,0
25 – 30 Tahun	20	24,1
31-35 Tahun	15	18,1
36-40 Tahun	27	32,5
> 40 Tahun	16	19,3
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 2 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 27 orang (32,5%) orang adalah responden yang berusia 36 s/d 40 tahun, 20 orang (24,1%) adalah responden yang berusia 25 s/d 30 tahun, 16 orang (19,3%) orang adalah responden yang berusia > 40 tahun, 15 orang (18,1%) adalah responden yang berusia 31 s/d 35 tahun dan 5 orang (6,0%) adalah responden yang berusia < 25 tahun.

Berdasarkan hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa dalam mengelola usahanya, responden di pengaruhi oleh faktor umur. Dimana mereka yang berumur relatif muda (usia produktif) akan lebih tinggi tingkat produksinya jika dibandingkan dengan umur tua (usia non produktif). Disamping memiliki kemampuan fisik yang lebih kuat dan cenderung cepat menerima hal-hal yang bersifat baru dan berani menanggung resiko dalam usaha.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Tingkat Pendidikan

Karakteristik responden berdasarkan tingkat pendidikan seperti yang di tunjukkan pada Tabel 3 berikut:

Tabel 3. Tingkat Pendidikan

Tingkat Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase %
SD	10	12,0
SMP	5	6,0
SMA	60	72,3
Sarjana	8	9,6
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 3 dapat diketahui bahwa dari 83 responden, 60 orang (72,3%) adalah responden dengan pendidikan SMA, 10 orang (12,0%) di antaranya merupakan responden dengan pendidikan SD, 8 orang (9,6%) adalah responden dengan pendidikan S.1/Sarjana dan 5 orang (6,0%) adalah responden dengan pendidikan SMP. Adapun responden yang paling banyak adalah yang tingkat pendidikannya SMA yaitu 60 orang (72,3%).

Hal ini dikarenakan responden tidak mempunyai biaya untuk melanjutkan pendidikan sampai universitas. Sedangkan responden berdasarkan tingkat pendidikan yang terendah adalah yang pendidikan nya SMP yaitu 5 orang (6,0%).

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Kepemilikan Usaha

Karakteristik responden berdasarkan kepemilikan usaha seperti yang di tunjukkan pada Tabel 4 berikut:

Tabel 4. Status Kepemilikan Usaha

Status Kepemilikan Usaha	Jumlah (orang)	Persentase %
Sewa	3	3,6
Milik Sendiri	80	96,4
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 4 dapat diketahui bahwa dari 83 responden, 80 orang (96,4%) adalah responden dengan status pemilikan usaha milik sendiri, dan 3 orang (3,6%) adalah responden dengan status pemilikan usaha sewa. Dari data tersebut di jelaskan bahwa berdasarkan kepemilikan usahanya 80 orang adalah milik sendiri dan 3 orang menyewa. Hal ini di karenakan mereka adalah pendatang baru yang berjualan di Jln. Cut Nyak Dhien sehingga mereka harus menyewa.

1. Karakteristik Aktivitas Pelaku Usaha

a. Karakteristik Responden Berdasarkan Lama Usaha Perhari

Karakteristik responden berdasarkan lama usaha perhari seperti yang di tunjukkan pada Tabel 5 berikut:

Tabel 5. Lama Usaha Perhari

Lama Usaha Perhari	Jumlah (Orang)	Persentase %
1 – 5 Jam	13	15,7
6 – 10 Jam	64	77,1
11 – 15 Jam	5	6,0
16 – 24 Jam	1	1,2
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 5 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 64 orang (77,1%) adalah responden dengan lama usaha perhari 6 – 10 jam, 13 orang (15,7%) adalah responden dengan lama usaha perhari 1 – 5 jam, 5 orang (6,0%) adalah responden dengan lama usaha perhari 11 – 15 jam dan 1 orang (1,2%) adalah responden dengan lama usaha perhari 16 – 24 jam.

Berdasarkan hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa waktu berdagang PKL bervariasi. Hal ini di sesuaikan dengan izin usaha yang di berikan oleh Disperindagkop & UKM Kota Langsa dan berdasarkan jenis dagangan yang di jual oleh para PKL di Jln. Cut Nyak Dhien.

b. Karakteristik Responden Berdasarkan Jenis Dagangan

Karakteristik responden berdasarkan Jenis Dagangan seperti yang di tunjukkan pada Tabel 6 berikut:

Tabel 6. Jenis Dagangan

Jenis Dagangan	Jumlah (orang)	Persentase %
Makanan/Minuman	81	97,6
Rokok, Obat-obatan, Pulsa	2	2,4
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 6 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 81 orang (97,6%) adalah responden yang jenis dagangannya makanan/minuman dan 2 orang (2,4%) adalah responden yang jenis dagangannya rokok, obat-obatan dan pulsa.

Berdasarkan hasil penelitian, dapat di simpulkan bahwa jenis dagangan yang di pedagangkan oleh PKL dapat di bagi menjadi 2 jenis dagangan yakni, makanan / minuman. Adapun dagangan yang di jual dengan jenis ini di antaranya, nasi, bubur, sate, pisang molen, jamur krispy, mie aceh, jagung susu coklat, air kelapa es cappucino cincau, aneka jus, es teler, es krem dan minuman botol. Kemudian jenis dagangan yang lain adalah rokok, obat-obatan dan pulsa.

c. Karakteristik Responden Berdasarkan Status Lapak

Karakteristik responden berdasarkan status lapak seperti yang di tunjukkan pada Tabel 7 berikut:

Tabel 7. Status Lapak

Jenis Dagangan	Jumlah (orang)	Persentase %
Sewa	83	100
Milik Sendiri	-	-
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 7 dapat dijelaskan bahwa dari total 83 responden, bahwa 83 orang (100,0%) adalah responden yang status lapak sewa. Hal ini dikarenakan tempat yang di digunakan oleh para PKL di sediakan oleh Pemerintah, sehingga mereka harus menyewa.

d. Karakteristik Responden Berdasarkan Sarana Fisik Berdagang

Karakteristik responden berdasarkan sarana fisik berdagang seperti yang di tunjukkan pada Tabel 8 berikut:

Tabel 8. Sarana Fisik Berdagang

Sarana Fisik Berdagang	Jumlah (orang)	Persentase %
Jongkok/Meja	5	6,0
Gerobak	71	85,5
Kios	2	2,4
Lain-lain	5	6,0
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 8 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 71 orang (85,5%) adalah responden dengan sarana fisik Gerobak, 5 orang (6,0%) adalah responden dengan sarana fisik jongkok/Meja, 5 orang (6,0%) adalah responden

dengan Sarana Fisik Lain-lain dan 2 orang (2,4%) adalah responden dengan Sarana Fisik Kios. Adapun yang paling dominan adalah PKL yang berjualan dengan menggunakan gerobak yaitu 71 orang (85,5%) dan yang paling sedikit adalah PKL yang berjualan di kios yaitu hanya 2 orang (2,4%).

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa responden melakukan usahanya tidak seperti orang yang bekerja disektor informal. Mereka melakukan usahanya sesuai dengan jenis barang atau jasa yang dihasilkan. Rata-rata PKL menggunakan peralatan gerobak dorong dan biasanya di lengkapi dengan tenda yang setiap saat bisa dibuka dan di tutup.

e. Karakteristik Responden Berdasarkan Biaya Sewa Lapak

Karakteristik responden berdasarkan sarana fisik berdagang seperti yang di tunjukkan pada Tabel 9 berikut:

Tabel 9. Biaya Sewa Lapak

Biaya Sewa Lapak	Jumlah (orang)	Persentase %
< Rp 2.000	11	13,3
> Rp 2.000 – Rp 3.000	7	8,4
> Rp 3.000 – Rp 4.000	5	6,0
> Rp 4.000 – Rp 5.000	47	56,6
> Rp 5.000	13	15,7
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 9 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 47 orang (56,6%) adalah responden yang membayar sewa lapak >Rp 4000-Rp 5000, 13 orang (15,7%) adalah responden membayar sewa lapak >Rp 5000, 11 orang (13,3%) adalah responden yang membayar sewa lapak <Rp 2000, 7 orang (8,4%) adalah responden yang membayar sewa lapak >Rp 2000-Rp 3000 dan 5 orang (6,0%) adalah responden yang membayar sewa lapak >Rp 3000-Rp 4000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa responden berjualan dengan status lapak sewa, sehingga mereka harus membayar biaya sewa kepada pemerintah yang telah menyediakan tempat berdagang bagi para PKL.

f. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Tenaga Kerja

Berdasarkan Tabel 10 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 45 orang (54,2%) adalah

responden yang jumlah tenaga kerja 2 orang, 23 orang (27,7%) adalah responden yang jumlah tenaga kerja 1 orang, 7 orang (8,4%) adalah responden yang jumlah tenaga kerja 3 orang, 5 orang (6,0%) adalah responden yang jumlah tenaga kerja 5 orang dan 3 orang (3,6%) adalah responden yang jumlah tenaga kerja > 5 orang.

Karakteristik responden berdasarkan jumlah tenaga kerja seperti yang di tunjukkan pada Tabel 10 berikut:

Tabel 10. Jumlah Tenaga Kerja

Jumlah Tenaga Kerja	Jumlah (orang)	Persentase %
1 orang	23	27,7
2 orang	45	54,2
3 orang	7	8,4
5 orang	5	6,0
> 5 orang	3	3,4
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa jumlah tenaga kerja yang di pekerjakan oleh responden bervariasi jumlahnya. Hal ini di sebabkan oleh jenis dagangan yang di perdagangkan, ada reponden yang pengunjunnya ramai sehingga harus mempekerjakan tenaga kerja lebih dari satu orang atau lebih, dan ada juga responden dengan pengunjung yang tidak begitu ramai, sehingga hanya membutuhkan satu orang tenaga kerja saja.

g. Karakteristik Responden Berdasarkan Upah Tenaga Kerja

Karakteristik responden berdasarkan upah tenaga kerja seperti yang di tunjukkan pada Tabel 11 berikut:

Tabel 11. Upah Tenaga Kerja

Upah Tenaga Kerja	Jumlah (orang)	Persentase %
Rp 10.000 – Rp 20.000	14	16,9
>Rp 20.000 – Rp 40.000	40	48,2
>Rp 40.000 – Rp 60.000	17	20,5
>Rp 60.000 – Rp 80.000	8	9,6
>Rp 80.000 – Rp 100.000	4	4,8
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 11 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 40 orang (48,2%) adalah responden yang memberi upah tenaga kerja >Rp

20.000-Rp 40.000, 17 orang (20,5%) adalah responden yang memberi upah tenaga kerja >Rp 40.000-Rp 60.000, 14 orang (16,9%) adalah responden yang memberi upah tenaga kerja Rp 10.000-Rp 20.000, 8 orang (9,6%) adalah responden yang memberi upah tenaga kerja >Rp 60.000-Rp 80.000 dan 4 orang (4,8%) adalah responden yang member upah tenaga kerja >Rp 80.000-Rp 100.000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa upah tenaga kerja yang di berikan oleh responden bervariasi jumlahnya. Hal ini di sebabkan oleh jenis dagangan yang di perdagangkan, ada reponden yang pengunjungnya ramai sehingga pendapatan yang di hasilkan juga relatif tinggi. Hal ini yang menyebabkan responden memberi upah tenaga kerja lebih tinggi dari pada responden dengan pengunjung yang tidak begitu ramai, karena pendapatan yang di hasilkannya tidak begitu tinggi.

h. Karakteristik Responden Berdasarkan Biaya Kebersihan

Karakteristik responden berdasarkan biaya kebersihan seperti yang di tunjukkan pada Tabel 12 berikut:

Tabel 12. Biaya Kebersihan

Biaya Kebersihan	Jumlah (orang)	Persentase %
< Rp 1.000	25	30,1
> Rp 1.000 – Rp 2.000	22	26,5
> Rp 2.000 – Rp 3.000	7	8,4
> Rp 3.000 – Rp 4.000	4	4,8
> Rp 4.000 – Rp 5.000	16	19,3
> Rp 5.000	9	10,8
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 12 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 25 orang (30,1%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan <Rp 1000, 22 orang (26,5%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan >Rp 1000-Rp 2000, 16 orang (19,3%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan >Rp 4000-Rp 5000, 9 orang (10,8%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan >Rp 5000, 7 orang (8,4%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan >Rp 2000-Rp 3000, dan 4 orang (4,8%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya kebersihan >Rp 3000-Rp 4000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa tempat berdagang dan kebersihan merupakan tanggung jawab pemerintah, sehingga PKL harus membayar biaya kebersihan kepada pemerintah yang telah menyediakan tempat berdagang dan menciptakan suasana yang bersih dan nyaman bagi para PKL untuk berdagang.

i. Karakteristik Responden Berdasarkan Biaya Listrik

Karakteristik responden berdasarkan biaya listrik seperti yang di tunjukkan pada Tabel 13 berikut:

Tabel 13. Biaya Listrik

Biaya Kebersihan	Jumlah (orang)	Persentase %
< Rp 3.000	7	8,4
> Rp 3.000 – Rp 4.000	6	7,2
> Rp 4.000 – Rp 5.000	38	45,8
> Rp 5.000	32	38,6
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 13 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 38 orang (45,8%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya listrik >Rp 4000-Rp 5000, 32 orang (38,6%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya listrik >Rp 5000, 7 orang (8,4%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya listrik >Rp 3000-Rp 4000 dan 6 orang (7,2%) adalah responden yang mengeluarkan untuk biaya listrik >Rp 3000-Rp 4000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa setiap responden harus membayar biaya listrik kepada Pemerintah guna kelancaran saat berdagang. Karena listrik yang di gunakan responden adalah listrik yang di sediakan oleh pemerintah, sehingga para PKL di kenakan biaya listrik.

j. Karakteristik Responden Berdasarkan Jumlah Pembeli

Karakteristik responden berdasarkan jumlah pembeli seperti yang di tunjukkan pada Tabel 14.

Berdasarkan Tabel 14 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 42 orang (50,6%) adalah responden yang jumlah pembeli dalam per/harinya >50-250 orang, 24 orang (28,9%) adalah responden yang jumlah pembeli dalam per/harinya >250-450 orang, 13 orang (15,7%) adalah responden yang

jumlah pembeli dalam per/harinya < 50 orang dan 4 orang (4,8%) adalah responden yang jumlah pembeli dalam per/harinya > 450 orang.

Tabel 14. Jumlah Pembeli

Biaya Kebersihan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
< 50 orang	13	15,7
> 50 orang – 250 orang	42	50,6
> 250 orang – 450 orang	24	28,9
> 450 orang	4	4,8
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa jumlah pembeli bervariasi jumlahnya. Hal ini disebabkan oleh jenis dagangan yang diperdagangkan, ada PKL yang pembelinya ramai karena PKL telah memiliki langganan tetap. Adapun PKL yang pembelinya tidak begitu ramai dikarenakan apa yang dijual tidak sesuai dengan apa yang dicari atau yang dibutuhkan oleh pengunjung/pembeli.

Pembahasan

Analisis Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum dan Sesudah Program Relokasi

Implementasi kebijakan pemerintah dalam penertiban PKL di Kota Langsa saat ini dirasa masih belum optimal. Meskipun pada realitanya sudah banyak kebijakan yang mengatur tentang lokasi PKL, namun kebijakan tersebut belum sepenuhnya dapat mengatur permasalahan PKL. Sejak di relokasi ke Jln. Cut Nyak Dhien, PKL merasa kurang puas dengan kebijakan yang diterapkan pemerintah. Karena para PKL mengalami penurunan pendapatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 15 berikut ini :

Tabel 15. Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum Program Relokasi

Pendapatan PKL Sebelum Program Relokasi	Jumlah (orang)	Persentase (%)
< Rp 500.000	13	15,7
>Rp 500.000 – 1.000.000	46	55,4
>Rp 1.000.000 - 1.500.000	10	12,0
>Rp 1.500.000 – 2.000.000	7	8,4
>Rp 2.000.000 – 2.500.000	3	3,6
> Rp 3.000.000	4	4,8
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 15 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 46 orang (55,4%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 500.000-Rp 1.000.000, 13 orang (15,7%) adalah responden yang jumlah pendapatannya <Rp 500.000, 10 orang (12,0%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 1.000.000-Rp 1.500.000, 7 orang (8,4%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 1.500.000-Rp 2.000.000, 4 orang (4,8%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 3.000.000 dan 3 orang (3,6%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 2.000.000-Rp 2.500.000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa sebelum adanya program relokasi pendapatan para PKL di lapangan merdeka relatif tinggi. Hal ini dikarenakan tempat berdagang terpusat dan strategis, sehingga banyak pembeli dan pengunjung. Adapun pendapatan PKL yang terendah sebelum adanya program relokasi adalah Rp 100.000-Rp 500.000 / hari dan pendapatan tertinggi adalah diatas Rp 3.000.000. Sementara pendapatan PKL sesudah relokasi dapat dilihat pada Tabel 16 berikut ini :

Tabel 16. Pendapatan Pedagang Kaki Lima Sebelum Program Relokasi

Pendapatan PKL Sesudah Program Relokasi	Jumlah (orang)	Persentase (%)
< Rp 500.000	46	55,4
>Rp 500.000 – 1.000.000	26	31,3
>Rp 1.000.000 - 1.500.000	7	8,4
> Rp 3.000.000	4	4,8
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 16 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 46 orang (55,4%) adalah responden yang jumlah pendapatannya <Rp 500.000, 26 orang (31,3%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 500.000-Rp 1.000.000, 7 orang (8,4%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 1.000.000-Rp 1.500.000, dan 4 orang (4,8%) adalah responden yang jumlah pendapatannya >Rp 2.000.000.

Berdasarkan hasil penelitian dapat disimpulkan bahwa pendapatan PKL sesudah adanya program relokasi ke Jln. Cut Nyak Dhien mengalami penurunan. Hal ini disebabkan oleh beberapa faktor, diantaranya adalah lokasi yang kurang strategis, fasilitas yang disediakan kurang

memadai dan tempat yang kurang nyaman. Sehingga pengunjung/pembeli kurang nyaman untuk belanja dan bersantai, dan memilih ketempat yang lain yang lebih nyaman. Hal ini sangat berpengaruh terhadap pendapatan PKL, karena pendapatan tergantung pada ramai atau tidaknya pengunjung/pembeli. Adapun pendapatan PKL setelah adanya program relokasi ke Jln. Cut Nyak Dhien yang terendah adalah Rp 100.000-Rp 500.000/ hari dan pendapatan yang tertinggi adalah

Rp 1.600.000 – Rp 2.000.000. Dengan demikian terdapat perbedaan pendapatan sebelum dan sesudah adanya program relokasi ke Jln. Cut Nyak Dhien.

Bentuk Kebijakan Pemerintah Dalam Upaya Mengatasi Masalah Pedagang Kaki Lima

Hasil penelitian atas jawaban responden pada kuesioner dapat di lihat pada Tabel 17 berikut ini:

Tabel 17. Pendapat Terhadap Kebijakan Pemerintah

No	Pendapat Terhadap Kebijakan Pemerintah	SP		P		KP		TP	
		F	%	F	%	F	%	F	%
1	Pemerintah menyediakan lokasi berjualan bagi PKL	7	8,4	17	20,5	37	44,6	22	26,5
2	Pemerintah menyediakan sarana dan prasarana	7	8,4	17	20,5	37	44,6	22	26,5
3	Adanya peraturan dan larangan pemerintah yang bertujuan agar aktivitas PKL berjalan lancar	7	8,4	17	20,5	37	44,6	22	26,5

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 17 dapat di lihat bahwa pertanyaan mengenai pemerintah menyediakan lokasi berjualan bagi PKL pada kategori “sangat puas” 7 responden (8,4%), “puas” 17 responden (20,5%), “kurang puas” 37 responden (44,6%) dan “tidak puas” 22 responden (26,5%). Kemudian untuk pertanyaan pemerintah menyediakan sarana dan prasarana pada kategori “sangat puas” 7 responden (8,4%), “puas” 17 responden (20,5%), “kurang puas” 37 responden (44,6%) dan “tidak puas” 22 responden (26,5%). Sedangkan untuk pertanyaan adanya peraturan dan larangan pemerintah yang bertujuan agar aktifitas PKL berjalan lancar pada kategori “sangat puas” 7 responden (8,4%), “puas” 17 responden (20,5%), “kurang puas” 37 responden (44,6%) dan “tidak puas” 22 responden (26,5%).

Berdasarkan hasil penelitian menurut pendapat responden terhadap kebijakan Pemerintah, mengenai Pemerintah menyediakan lokasi berjualan bagi PKL, Pemerintah menyediakan sarana dan prasarana dan adanya peraturan dan larangan Pemerintah yang bertujuan agar aktivitas PKL berjalan dengan lancar. Maka hasil tersebut bisa dikatakan bahwa responden lebih banyak menyatakan “Kurang Puas” terhadap kebijakan Pemerintah, dikarenakan lokasi yang disediakan kurang strategis, fasilitas kurang

memadai dan tempat yang kurang nyaman. Sehingga pengunjung/pembeli susah untuk belanja dilokasi baru. Dengan demikian maka terjadi penurunan pendapatan PKL yang di relokasi ke Jalan Cut Nyak Dhien.

Persepsi Terhadap Kebijakan Pemerintah Terkait Program Relokasi PKL Ke Jln. Cut Nyak Dhien.

Hasil penelitian atas jawaban responden pada kuesioner dapat dilihat pada Tabel 18 berikut ini:

Tabel 18. Persepsi PKL Terhadap Kebijakan Pemerintah

Persepsi PKL Terhadap Kebijakan Pemerintah	Jumlah (orang)	Persentase (%)
Setuju	37	44,6
Tidak Setuju	46	55,4
Total	83	100

Sumber: Hasil Penelitian, (diolah, Juni 2017)

Berdasarkan Tabel 18 dapat dijelaskan bahwa dari 83 responden, 46 orang (55,4%) adalah responden yang mengatakan “tidak setuju” berdasarkan kebijakan pemerintah terkait program relokasi pedagang kaki lima dan 37 orang (44,6%) adalah responden yang mengatakan “setuju” berdasarkan kebijakan pemerintah terkait program

relokasi pedagang kaki lima ke Jln. Cut Nyak Dhien.

Berdasarkan hasil penelitian terhadap persepsi PKL terhadap kebijakan Pemerintah terkait program relokasi, sebagian besar PKL mengatakan “tidak setuju” terhadap kebijakan pemerintah. Hal ini dikarenakan lokasi yang disediakan kurang strategis, fasilitas kurang memadai dan tempat yang kurang nyaman. Sehingga pendapatan PKL mengalami penurunan setelah adanya program relokasi. Adapun PKL yang mengatakan “setuju” terhadap kebijakan Pemerintah, mereka mengatakan hanya bisa mengikuti apa yang di terapkan Pemerintah karena tidak ada pilihan lain meskipun pendapatan mereka mengalami penurunan.

5. PENUTUP

1. Dari hasil penelitian dapat di simpulkan bahwa terdapat perbedaan pendapatan PKL sebelum dan sesudah adanya program relokasi ke Jln Cut Nyak Dhien. Adapun pendapatan PKL setelah di relokasi menjadi menurun.
2. Mengenai persepsi PKL terhadap kebijakan Pemerintah terkait program relokasi ke Jln. Cut Nyak Dhien bahwa sebagian besar PKL menyatakan tidak setuju terhadap program relokasi.

6. REFERENSI

- Arikunto, Suharsimi. (2009). *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Andi.
- Disperindagkop & UKM Kota Langsa 2017. *Data Pedagang Kaki Lima di Lapangan Merdeka*. Arsip Daerah: Tidak Dipublikasikan.
- Feriyanto, Nur. (2014). *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Karuniawan, Mochammad Hatta. (2015). Analisis Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima (Gelandang Olah Raga (GOR) Kabupaten Sidoarjo). *JKMP (ISSN. 2338-445X), Vol.3, No.1, Hal. 1-116*.
- Mulyadi S. (2008). *Ekonomi Sumber Daya Manusia*. Jakarta: PT Raja Grafindo.
- Purnomo, Rochmat Aldy. (2016). Dampak Relokasi Terhadap Lingkungan Sosial Pedagang Kaki Lima di Pusat Kuliner Pratistha Harsa Purwokerto. *Jurnal Ekuilibrium vol.11, No.1, Hal. 1-9*.
- Raharja Pratama, Mandala Manurung. (2010). *Teori Ekonomi Mikro*. Jakarta: Lembaga Penerbit Universitas Indonesia.
- Sugiyono. (2009). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2009). Analisis penelitian Deskriptif Kualitatif, Kabupaten Buleleng; Bali.