

**PEMETAAN PROFIL DAN PERMASALAHAN
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
DI KOTA MAKASSAR**



OLEH

ASRIATI

A11101057

**JURUSAN ILMU EKONOMI
FAKULTAS EKONOMI UNHAS
UNIVERSITAS HASANUDDIN
MAKASSAR
2005**

ii

**PEMETAAN PROFIL DAN PERMASALAHAN
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
DI KOTA MAKASSAR**



Oleh:

ASRIATI

A11101057

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat guna mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi pada
Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin
Makassar

Disetujui Oleh:

Pembimbing I

(Drs. H. Nuhun Ahmad, MS)

Pembimbing II

(Drs. Anas Iswanto Anwar, MA)

Motto dan Persembahan

Berangkatlah kamu baik dalam keadaan merasa ringan maupun berat, dan berjihadlah dengan harta dan dirimu di jalan Allah. Yang demikian adalah lebih baik bagimu jika kamu mengetahui. (Q.S.: At-taubah ayat 41)

Jagalah Allah niscaya engkau akan mendapatkannya di hadapanmu. Jika engkau minta, mintalah kepada Allah. Jika engkau minta tolong, mintalah tolong kepada Allah (Hadist).

No one can go back and make a brand new start, anyone can start from now and make a brand new ending.

Kupersembahkan Kepada:

Keluargaku tercinta

Almamaterku

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu 'Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Puji syukur yang sebesar-besarnya penulis panjatkan kehadirat Allah S.W.T atas segala rahmat, taufik dan hidayah-Nya yang telah dilimpahkan kepada penulis, sehingga penulisan skripsi ini dapat terselesaikan sesuai dengan yang diharapkan . Skripsi dengan judul “ **Pemetaan Profil dan Permasalahan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Makassar**” disusun guna memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jurusan Ilmu Ekonomi Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.

Melalui kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sedalam-dalamnya dan setulus-tulusnya kepada semua pihak terutama kepada:

1. Bapak Drs. Fattah Kadir, SU selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.
2. Bapak Drs. H. Tadjuddin Parenta sebagai Ketua Jurusan Ilmu Ekonomi.
3. Bapak Drs. H. Nuhun Ahmad, MS selaku Pembimbing I. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmatnya kepada bapak sekeluarga. Terima kasih atas bantuannya selama penulis menyusun skripsi ini.
4. Bapak Drs. Anas Iswanto Anwar, MA selaku Penasehat Akademik (PA) sekaligus sebagai pembimbing II. Sosok yang sangat *Low Profile* dan punya perhatian yang sangat besar terhadap kemajuan jurusan dan mahasiswa khususnya mahasiswa jurusan Ilmu Ekonomi. Terima kasih atas bantuannya selama penulis kuliah di FE – UNHAS.

5. Bapak kepala bagian Hukum Kantor Walikota Makassar beserta staff, yang telah banyak membantu penulis selama proses pengumpulan data berlangsung, dan selalu ramah pada penulis.
6. Orang tuaku tercinta, yang selalu memberikan dorongan, semangat dan kasih sayangnya selama ini.
7. Kakakku, ka' Anca yang sudah banyak berkorban demi adik – adiknya. I always pray for you.
8. Teman – teman seperjuangan di IE '01, ada Lina (tetaplah istiqomah ukhti, janji Allah pasti benar), Endang (saya suka dengan semangatmu), Kalsum (Don't you ever changes, guys), Ita (semoga selalu semangat) , serta teman – temanku yang lain di IE'01. You're the best friends have ever.
9. Teman – teman di Mushalla Abu Dzar FE-UH, semangatlah terus untuk berjuang di jalan Allah (be Ansharullah)

Terakhir penulis ucapkan terima kasih sekali lagi kepada seluruh pihak atas segala bantuan, nasehat, bimbingan dan motivasinya. Semoga bantuan yang telah diberikan mendapat balasan yang jauh lebih besar dan lebih baik dari Allah S.W.T. Amin.

Akhirnya dengan menyadari sepenuh hati bahwa penulisan ini masih sangat jauh dari kesempurnaan, karena kesempurnaan hanya milik Allah. Untuk itu penulis dengan hati terbuka menerima kritik dan saran yang sifatnya membangun yang sangat berguna bagi kesempurnaan skripsi ini. Harapan penulis semoga skripsi ini memberikan manfaat kepada kita semua, khususnya bagi penulis sendiri.

Makassar,.....2005

ASRIATI

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penulisan.....	5
D. Manfaat Penulisan.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Tenaga Kerja.....	7
B. Teori Penawaran Tenaga Kerja.....	8
C. Penyebab Munculnya Sektor <i>Informal</i>	11
D. Pengertian Pedagang Kaki Lima.....	12
E. Jenis – jenis Pedagang kaki Lima.....	16
F. Hipotesis.....	17
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Daerah Penelitian.....	19
B. Sumber Data.....	19
C. Metode Pengumpulan Data.....	20
D. Populasi dan Sampel.....	21
E. Metode Penarikan Sampel.....	21
F. Metode Analisis.....	22
G. Kerangka Konseptual.....	24
H. Defenisi Variabel.....	25
I. Sistematika Penulisan.....	26

BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian	28
B. Gambaran Umum Sektor Informal	34
C. Profil Pedagang Kaki Lima di kota Makassar	36
D. Permasalahan yang Dihadapi oleh Pedagang Kaki Lima	47
E. Kebijakan Pemerintah Kota dalam Memberdayakan Pedagang Kaki Lima	50
F. Analisis SWOT	54

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	60
B. Saran	61

DAFTAR PUSTAKA	63
-----------------------------	----

LAMPIRAN	65
-----------------------	----

DAFTAR TABEL

	Hal
4.1 Penduduk dan Persentase menurut Kecamatan tahun 2003	30
4.2 Luas, Banyaknya Penduduk dan Kepadatan tiap km ² Menurut Kecamatan di Kota Makassar tahun 2003	31
4.3 Persentase Penduduk kota Makassar menurut kelompok umur tahun 2000, 2003	32
4.4 Pertumbuhan Angkatan Kerja di kota Makassar tahun 2000 – 2003	33
4.5 Persentase Penduduk yang Bekerja menurut Lapangan Usaha	34
4.6 Pedagang Kaki Lima menurut kelompok umur di kota Makassar tahun 2005	36
4.7 Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima di kota Makassar tahun 2005	38
4.8 Pedagang Kaki Lima dirinci menurut Jenis Kelamin di kota Makassar tahun 2005	39
4.9 Pedagang Kaki Lima menurut Lama Usaha di kota Makassar tahun 2005	40
4.10 Pedagang Kaki Lima menurut Status Perkawinan di kota Makassar tahun 2005	40
4.11 Pedagang Kaki Lima menurut Status Penduduk di kota Makassar tahun 2005	41
4.12 Pedagang Kaki Lima menurut Sumber Modal di kota Makassar tahun 2005	42
4.13 Pedagang Kaki Lima menurut Status Pekerjaan Terakhir sebelum menjadi Pedagang Kaki lima di kota Makassar tahun 2005.....	43
4.14 Persentase Alasan Utama Responden yang Mendorong menjadi Pedagang Kaki lima di kota Makassar tahun 2005.....	44
4.15 Pedagang Kaki Lima menurut Status kemandirian Usaha di kota Makassar tahun 2005.....	45
4.16 Persentase Asal Barang Dagangan bagi Pedagang Kaki Lima di kota Makassar tahun 2005.....	45
4.17 Pedagang Kaki Lima menurut Tingkat Kepuasan menjadi	

Pedagang Kaki Lima di kota Makassar tahun 2005	46
4.18 Pembayaran Pajak/retribusi Pedagang Kaki Lima di kota Makassar tahun 2005	47
4.19 Permasalahan Responden dalam Menjalankan Usahanya di kota Makassar Tahun 2005.....	48

DAFTAR LAMPIRAN

1. Data Nilai Modal Usaha dan Penghasilan Bersih 100 Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar tahun 2005
2. Hasil Regresi
3. Kuisisioner

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Proses industrialisasi di negara berkembang umumnya merupakan transformasi dari sektor pertanian. Transformasi ke sektor industri ini tidak disertai dengan upaya mobilisasi penduduk dalam menyesuaikan diri dengan permintaan tenaga kerja pada sektor industri. Implikasinya adalah banyak dari angkatan kerja yang tidak tertampung pada sektor industri di perkotaan yang menyebabkan berkembangnya sektor informal.

Sektor informal muncul dalam kegiatan perdagangan yang bersifat kompleks oleh karena menyangkut jenis barang, tata ruang, dan waktu. Berbeda dengan sektor formal yang umumnya menggunakan teknologi maju, bersifat padat modal, dan mendapat perlindungan pemerintah, sektor informal lebih banyak ditangani oleh masyarakat golongan bawah. Sektor informal dikenal juga dengan 'ekonomi bawah tanah' (*underground economy*). Sektor ini diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah (Hidayat, 1978). Sektor informal ini umumnya berupa usaha berskala kecil, dengan modal, ruang lingkup, dan pengembangan yang terbatas.

Sektor informal merupakan sektor yang memainkan peranan penting dalam perekonomian Indonesia baik saat ini maupun dimasa mendatang karena

sifatnya yang mudah dimasuki (*easy to entry*). Peranan penting tersebut ditunjukkan oleh kenyataan bahwa sektor informal di Indonesia pada tahun 1999 menyerap 61,99 persen dari seluruh angkatan kerja di Indonesia. Angka ini secara konsisten dapat diamati dari tahun ke tahun bahkan ada kecenderungan untuk naik. Secara mikro pentingnya peranan sektor informal dapat diamati dari kemampuan sektor informal menyediakan barang dan jasa yang relatif murah sehingga dapat diakses oleh masyarakat dari golongan ekonomi rendah.

Keberadaan pedagang kaki lima yang pada awalnya merupakan akibat dari tidak tertampungnya angkatan kerja pada sektor formal kemudian berkembang menjadi katub pengaman untuk mengatasi tingginya angka pengangguran. Apalagi pada periode krisis ekonomi tahun 1998 menunjukkan betapa berfungsinya pedagang kaki lima sebagai jaring pengaman bagi tersedianya lapangan kerja bagi jutaan korban PHK.

Sebagai akibatnya, sektor informal di daerah perkotaan di Indonesia menunjukkan pertumbuhan yang pesat. Hal ini berkaitan dengan makin berkurangnya penyerapan tenaga kerja di sektor formal padahal migrasi ataupun pertumbuhan angkatan kerja makin tinggi. Faktor lain yang juga menyebabkan makin pesatnya sektor informal adalah umumnya mereka yang melakukan urbanisasi adalah mereka yang tidak memiliki keahlian ataupun keterampilan sehingga mereka tidak tertampung di sektor industri yang selanjutnya masuk ke sektor informal.

Pedagang kaki lima yang merupakan sektor informal yang dominan di perkotaan yang melakukan aktivitas ekonomi dengan skala kecil melalui produksi ataupun mendistribusikan barang dan jasa. Kebanyakan barang dan jasa yang dijual pedagang kaki lima adalah barang – barang *convenience* (berkategori menyenangkan seperti souvenir atau kebutuhan sehari – hari diluar sembako) yang di beli secara emosional dengan tingkat harga yang terjangkau oleh kelompok masyarakat menengah ke bawah.

Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari sumber dana ilegal atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sedangkan sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan uang. Sehingga kemungkinan untuk mengadakan investasi modal maupun ekspansi usaha sangat kecil. Sementara itu, lokasi pedagang kaki lima sangat berpengaruh terhadap perkembangan dan kelangsungan usaha para pedagang kaki lima, yang pada gilirannya akan mempengaruhi pula volume penjualan dan tingkat keuntungan. Secara garis besar kesulitan yang dihadapi oleh para pedagang kaki lima berkisar antara peraturan pemerintah mengenai penataan pedagang kaki lima belum bersifat membangun/konstruktif, kekurangan modal, kekurangan

fasilitas pemasaran, dan belum adanya bantuan kredit (Hidayat,1978). Akibatnya dapat kita lihat bahwa mereka pada umumnya tidak dapat mengembangkan usahanya meskipun sudah bekerja selama berpuluh – puluh tahun karena keuntungannya hanya digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari – hari.

Sejalan dengan semakin pesatnya perkembangan pedagang kaki lima di kota – kota besar, maka tak dapat dipungkiri bahwa keberadaan mereka juga telah menimbulkan kontroversi karena munculnya masalah terutama dalam tata ruang kota, mulai dari disfungsi fasilitas dan prasarana umum, kelancaran lalu lintas, dan keindahan kota. Apabila hal ini tidak ditata dengan baik akan menimbulkan kesemerawutan kota yang pada akhirnya akan mengganggu perkembangan kota. Namun demikian ternyata sektor ini memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap ekonomi suatu daerah. Khusus di kota Makassar, pentingnya keberadaan pedagang kaki lima antara lain adalah menciptakan peluang kerja dan usaha, meningkatkan kesejahteraan masyarakat, menjangkau daya beli berbagai lapisan masyarakat, meningkatkan pendapatan asli daerah, mengembangkan semangat kewirausahaan dan mendukung pariwisata. Sementara itu kontribusi sektor ini terhadap pendapatan asli daerah (PAD) yang diperoleh dari retribusi yang ditarik dari pedagang kaki lima senantiasa mengalami peningkatan. Di sisi lain keberadaan pedagang kaki lima di kota Makassar menimbulkan masalah dalam tata ruang dan keindahan kota. Sehingga seringkali para pedagang kaki lima tersebut mengalami pengusuran oleh pemerintah kota karena tempat berdagang mereka dianggap sebagai bangunan

liar, meskipun retribusi tetap dipungut oleh aparat Pemkot. Oleh karena itu perlu adanya aturan ataupun kebijakan yang terarah guna menata pedagang kaki lima dan sekaligus memberdayakannya sebagai sumber penggerak ekonomi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, maka keberadaan pedagang kaki lima menjadi penting untuk diteliti adalah:

1. Bagaimana profil pedagang kaki lima di kota Makassar?
2. Permasalahan apa saja yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di kota Makassar

C. Tujuan Penulisan

1. Mengetahui profil pedagang kaki lima di kota Makassar dalam berbagai aspek.
2. Mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima di kota Makassar.

D. Manfaat Penulisan

1. Memberi wawasan keilmuan dan memperkaya kajian tentang pedagang kaki lima
2. Sebagai bahan informasi dan kajian bagi pihak instansi terkait dalam rangka meningkatkan kesejahteraan PKL

3. Memberikan informasi atau masukan bagi instansi terkait agar pola kebijakan dalam perencanaan pembangunan dan penataan lingkungan perkotaan memberikan perhatian khusus pada PKL.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Tenaga Kerja

Tenaga kerja mencakup penduduk yang sudah atau sedang bekerja, yang sedang mencari pekerjaan dan yang melakukan kegiatan lain seperti bersekolah dan mengurus rumah tangga. Tenaga kerja dianggap sebagai faktor penunjang dan merupakan motor penggerak dari semua faktor produksi lainnya, dimana tenaga kerja diukur dengan waktu yang dihabiskan dalam bekerja. Penyediaan tenaga kerja tidak cukup hanya memperlihatkan jumlah orang yang bekerja akan tetapi perlu juga diberikan perhatian kepada jumlah jam kerja. Oleh karena itu dituntut adanya keterampilan bagi setiap tenaga kerja sehingga penggunaan tenaga kerja dalam setiap kegiatan usaha dapat mendorong berkembangnya usaha tersebut. Akan tetapi perlu juga dijaga keseimbangan antara penambahan tenaga kerja dengan kenaikan hasil produksi yang dihasilkan terutama bagi para pedagang kecil ataupun para pengusaha golongan ekonomi lemah yang mempunyai modal relatif kecil.

Pengertian tenaga kerja dapat diartikan dari segi demografi dan dari segi ekonomi. Dari segi demografi tenaga kerja adalah setiap orang yang termasuk kedalam kelompok umur sepuluh atau empat belas tahun keatas, dimana mulai dari umur tersebut telah dianggap mampu untuk melakukan atau melaksanakan

pekerjaan. Berdasarkan Undang – Undang No. 25 tahun 1997 tentang ketenagakerjaan telah menetapkan bahwa batas usia kerja di Indonesia menjadi 15 tahun. Hal ini berarti bahwa tenaga kerja didefinisikan sebagai penduduk berumur 15 tahun keatas. Sedangkan ditinjau dari segi ekonomi, tenaga kerja adalah seseorang atau sejumlah orang yang secara langsung turut serta memberikan pengorbanan berupa tenaga atau pikiran dalam proses produksi dan berhak menerima pembayaran sebagai balas jasa yang dihasilkan.

Berkaitan dengan itu dalam Undang – Undang No. 13 tahun 2003 tentang ketenagakerjaan pada Pasal 1 poin 2 dikatakan bahwa tenaga kerja adalah tiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat.

B. Teori Penawaran Tenaga Kerja

Menurut teori, penawaran tenaga kerja merupakan fungsi dari upah, sehingga jumlah tenaga kerja yang ditawarkan akan dipengaruhi oleh tingkat upah terutama untuk jenis jabatan yang sifatnya khusus. Contohnya, apabila upah sebagai jasa konsultan naik relatif lebih tinggi dari upah jenis jabatan lain (karena kebutuhan yang meningkat), maka dapat diduga bahwa tendensi untuk menjadi konsultan akan meningkat pula. Akibatnya kenaikan dari upah yang akan mempengaruhi jumlah tenaga kerja yang ditawarkan. Akan tetapi, sebetulnya penawaran tenaga kerja dipengaruhi oleh keputusan seseorang, apakah dia mau bekerja atau tidak. Keputusan ini tergantung pula pada tingkah laku seseorang

untuk menggunakan waktunya, apakah digunakan untuk bekerja, apakah digunakan untuk kegiatan – kegiatan lain yang sifatnya lebih santai (tidak produktif tetapi konsumtif atau merupakan kombinasi keduanya).

Apabila dikaitkan dengan tingkat upah maka keputusan seseorang untuk bekerja akan dipengaruhi pula oleh tinggi rendahnya penghasilan seseorang. Maksudnya apabila penghasilan tenaga kerja relatif cukup tinggi, maka tenaga kerja tersebut cenderung untuk mengurangi waktu yang dialokasikan untuk bekerja. Biasanya semakin tinggi tingkat penghasilan seseorang akan semakin tinggi pula konsumsi waktu yang dibutuhkan untuk "*leisure*" atau kegiatan lain yang sifatnya konsumtif (Arfida,2003).

Pada pihak penawaran tenaga kerja, bukti – bukti mengungkapkan perbedaan yang menonjol dalam hal laju pertumbuhan penduduk dan hasil – hasil yang dicapai dibidang pendidikan. Akibatnya usaha – usaha pembangunan yang dilakukan dewasa ini harus memperhitungkan laju pertumbuhan angkatan kerja yang tinggi, semakin lebih baiknya pendidikan para pendatang baru yang memasuki angkatan kerja, rasio ketergantungan yang lebih tinggi, dan tingkat urbanisasi yang cepat. Dan pada pihak permintaan, sektor berproduktivitas tinggi di negeri – negeri yang sedang berkembang dewasa ini mempunyai beberapa karakteristik, terutama pertumbuhan output dan produktivitasnya yang jauh lebih cepat dan relatif pada keterampilan yang sangat berbeda dari pengalaman historis dari negara – negara maju.

Faktor – faktor yang bekerja pada pihak penawaran tenaga kerja

Negeri – negeri yang sedang berkembang dewasa ini mengalami pertumbuhan penduduk dengan laju dua kali laju yang dialami oleh negeri – negeri maju. Laju pertumbuhan penduduk yang berbeda mempunyai implikasi yang berbeda pula bagi partisipasi angkatan kerja. Sebagai akibat dari tingkat kelahiran dan tingkat kematian yang rendah di negeri – negeri maju, umpamanya, maka penduduk mereka menjadi makin tua. Hal ini bersama – sama dengan program pensiun dan kenaikan tingkat bersekolah telah mengakibatkan turunnya tingkat partisipasi. Dalam pada itu di negeri – negeri sedang berkembang, tingkat kematian yang rendah disertai tingkat kelahiran yang sangat tinggi, di mana telah mengakibatkan bertambah lebarnya dasar piramida umur. Walaupun perbedaan – perbedaan diantara negeri – negeri sedang berkembang itu cukup besar, namun tingkat partisipasi pada umumnya mengalami penurunan. Makin turunnya tingkat partisipasi selama abad kedua puluh dicerminkan dalam laju pertumbuhan angkatan kerja yang selalu lebih rendah daripada laju pertumbuhan penduduk. Akan tetapi negeri – negeri yang sedang berkembang harus menghadapi laju pertumbuhan angkatan kerja hampir dua kali laju pertumbuhan angkatan kerja yang dialami oleh negeri – negeri maju selama periode industrialisasi mereka. Selain itu diantara perbedaan ini, juga perbedaan dalam pola – pola distribusi keuangan daripada penduduk mereka (Squire, 1986). Jelaslah bahwa perluasan pendidikan yang cepat di negeri – negeri yang sedang berkembang pasti tercermin dalam kenaikan jumlah berpendidikan yang memasuki pasar tenaga

kerja. Ini berarti bahwa pendatang baru pertama kali memasuki pasar tenaga kerja selain berjumlah jauh lebih besar daripada mereka yang keluar dari pasar kerja juga memperoleh pendidikan formal yang lebih tinggi. Dengan perkataan lain, apabila kuantitas pekerja baru yang dibutuhkan makin bertambah sebagai akibat dari pertumbuhan penduduk, maka kualitas pekerja yang dibutuhkanpun cenderung meningkat sebagai akibat dari perluasan dari fasilitas - fasilitas pendidikan. Penyebabnya ialah karena orang - orang yang berpendidikan yang memasuki pasar tenaga kerja akan menghadapkan pekerjaan serupa dengan yang diperoleh oleh para pekerja yang berpendidikan yang sama diwaktu paling belakangan ini. Berdasarkan analisa ini, sama sekali tidaklah mengherankan apabila di banyak negara sedang berkembang terjadi tingkat pengangguran yang tinggi dikalangan mereka yang berpendidikan dasar atau menengah.

C. Penyebab munculnya sektor informal

Sektor informal muncul karena berbagai sebab. Salah satu sebab yang penting adalah ketidakmampuan sektor formal menampung angkatan kerja yang cenderung meningkat secara tajam yang sebagian disebabkan oleh terjadinya surplus tenaga kerja di sektor pertanian dan semakin banyaknya tenaga kerja di kota yang masuk ke pasar kerja karena peningkatan pendidikan. Kegagalan pembangunan ekonomi perkotaan telah menyebabkan kapasitas penyerapan angkatan kerja pada sektor formal menjadi terbatas. Di pihak lain kebijakan ekonomi yang tidak memihak sektor pertanian telah menyebabkan sektor ini

semakin tidak kompetitif terhadap sektor non pertanian. Akibatnya terjadi pengangguran di pedesaan yang meningkat dan kemudian mereka bermigrasi ke kota untuk mencari pekerjaan. Akibatnya yang terjadi kemudian adalah tenaga kerja di perkotaan menjadi menumpuk. Dengan demikian tenaga kerja dari pedesaan akan terserap oleh sektor informal karena sektor inilah yang mempunyai kapasitas tidak terbatas menyerap tenaga kerja.

Meningkatnya pertumbuhan sektor informal disebabkan karena tidak membutuhkan pendidikan tinggi, modal besar atau pengalaman kerja. Dari segi pendidikan misalnya, pada umumnya mereka memiliki tingkat pendidikan menengah ke bawah. Meskipun demikian bukan berarti tidak ada pekerjaan sektor informal yang memiliki tingkat pendidikan baik.

D. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Menurut An Nal, istilah pedagang kaki lima merupakan peninggalan Zaman penjajahan Inggris. Diambil dari ukuran lebar trotoar yang waktu itu dihitung dalam feet sama dengan kaki; kira – kira 31 sentimeter lebih sedikit. Lebar trotoar waktu itu 5 kaki (1,5 meter). Pedagang yang berjualan disepanjang trotoar tersebut kemudian disebut pedagang kaki lima.

Pedagang kaki lima adalah orang yang dengan modal relatif sedikit berusaha dibidang produksi dan berjualan barang – barang dan jasa – jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu di dalam masyarakat.

Aktivitasnya dilaksanakan pada tempat – tempat yang strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Akhiruddin, 1982).

Tim peneliti dari fakultas Ilmu Sosial dan Politik Universitas Parahiyangan (1980:7) dalam Putra (1993:27) mengartikan istilah pedagang kaki lima sebagai berikut:

“Pedagang kaki lima adalah orang dengan modal relatif sedikit berusaha (produksi penjualan barang – barang dan jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu didalam masyarakat, usaha mana dilaksanakan pada tempat – tempat yang dianggap strategis dalam suasana informal”.

Kemudian menurut peneliti dari Fakultas Hukum Umniversitas Parahiyangan (1980:1) dalam Nurhanafiansyah (1994:6) adalah:

“Pedagang kaki lima diartikan sebagai pedagang yang melakukan usaha atau kegiatannya, yaitu berjualan di kaki lima atau trotoar yang dahulu berukuran lebar kurang dari lima kaki, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah – daerah keramaian umum seperti di depan pertokoan, pasar, sekolahan, gedung bioskop dan lain – lain”.

Dari hasil penelitian yang pernah dilakukan, Kartini Kartono mendefenisikan pedagang kaki lima seperti dibawah ini:

1. Kelompok ini merupakan pedagang yang kadang – kadang juga berarti produsen sekaligus (misalnya pedagang makanan dan minuman yang dimasak sendiri).
2. Peralatan kaki lima yang memberikan konotasi, bahwa mereka pada umumnya menjajakan barang – barang dagangan pada tikar di pinggir jalan, atau di muka toko yang dianggap strategis.

3. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil, bahkan tidak jarang mereka hanya merupakan "alat" bagi pemilik modal dengan mendapatkan sekedar komisi sebagai imbalan jerih payah.
4. Pada umumnya kelompok pedagang kaki lima ini merupakan kelompok marginal, bahkan adapula yang tergolong sub marginal.
5. Pada umumnya kualitas barang yang diperdagangkan oleh para pedagang kaki lima yang mengkhususkan diri dalam hal penjualan barang – barang cacat dengan harga yang jauh lebih murah.
6. Omset penjualan pedagang kaki lima ini pada umumnya memang tidak besar.
7. Para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah (berasal dari apa yang dinamakan *lower income pockets*).
8. Kasus dimana pedagang kaki lima berhasil secara ekonomi, sehingga akhirnya dapat menaiki tangga dalam jenjang hierarki pedagang yang sukses agak langka (*success story* seperti misalnya Mas Agung yang mulai menjajakan rokok eceran, tidak banyak terdengar).
9. Pada umumnya usaha para pedagang kaki lima merupakan *family enterprise*, atau malah *one man enterprise*.
10. Barang yang ditawarkan pedagang kaki lima biasanya tidak standar, dari shifting jenis barang yang diperdagangkan para pedagang seringkali terjadi.

11. Tawar menawar antara penjual dan pembeli merupakan ciri khas usaha perdagangan para pedagang kaki lima.

12. Terdapat jiwa kewiraswastaan yang kuat pada para pedagang kaki lima.

Supaya dapat lebih menjelaskan pengertian para pedagang kaki lima, dapat kita perhatikan karakteristik pedagang kaki lima seperti di bawah ini (An Nal, 1993:33):

1. Pedagang kaki lima umumnya sebagai mata pencaharian pokoknya
2. Para pedagang kaki lima umumnya tergolong angkatan kerja produktif
3. tingkat pendidikan mereka umumnya relatif rendah
4. Sebagian besar pedagang kaki lima pendatang dari daerah dan belum memiliki status kependudukan yang sah di kota.
5. Mereka berdagang sejak 5 – 10 tahun yang lalu.
6. Sebelum menjadi pedagang kaki lima mereka umumnya petani atau buruh
7. Permodalan mereka umumnya sangat lemah dan omset penjualannya juga relatif rendah.
8. Umumnya mereka memilih/mengusahakan modal sendiri dan belum ada hubungannya dengan bank.
9. Kemampuan wiraswasta mereka umumnya lemah dan kurang mampu memupuk modal.
10. Umumnya mereka memperdagangkan bahan pangan, sandang dan kebutuhan sekunder.

11. Tingkat pendapatan mereka relatif rendah untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga di perkotaan.
12. Pada hakekatnya mereka telah terkena pajak dengan adanya retribusi maupun pungutan – pungutan tidak resmi.

Terciptanya kesempatan kerja dalam kegiatan perdagangan berarti telah membuktikan luasnya kesempatan kerja yang diciptakan sektor informal. Pedagang kaki lima merupakan jenis pekerjaan yang penting dan relatif khas dalam sektor informal di daerah perkotaan. Kekhususan tersebut karena kehadiran pedagang kaki lima di tengah melimpahnya tenaga kerja dan sedikit lapangan kerja telah mampu menyerap sebagian besar tenaga kerja untuk memasukinya. Di katakan pula bahwa pedagang kaki lima merupakan unit usaha kecil yang melakukan kegiatan produksi atau distribusi barang dan jasa, dengan sasaran utama untuk menciptakan lapangan kerja dan penghasilan bagi mereka. Unit usaha tersebut telah mampu menunjukkan diri sebagai usaha yang dilakukan sendiri, dan memberikan penghasilan bagi dirinya sendiri (Putra, 1993).

E. Jenis – Jenis Pedagang Kaki Lima

Pembagian pedagang kaki lima biasanya dibedakan dari jenis sarana yang digunakan dalam berjualan. Pedagang kaki lima menjual barang dagangannya dengan berbagai sarana yaitu kios, tenda, dan secara gelar. Pedagang kios menggunakan tempat usaha yang beratap dan berdinding semi permanen.

Dinding kios umumnya terbuat dari papan kayu atau tripleks. Pedagang – pedagang ini relatif lebih bebas menentukan waktu berjualannya karena tidak menduduki tempat – tempat dengan peruntukan lain, sehingga tidak mengenal pembatasan waktu usaha. Kemudian pedagang kaki lima yang berjualan tenda, menggunakan meja ataupun rak dengan waktu berjualan yang dibatasi oleh petugas lokal, seperti aparat pemerintah kota, pengelola pasar, pengelola terminal bus, dan sebagainya. Di luar waktu yang diijinkan, tenda digulung dan lokasi mereka dipakai untuk kegiatan lain ataupun dibebaskan untuk lalu lintas pejalan kaki. Sementara itu pedagang kaki lima yang menjual dagangannya secara gelar, dilakukan dengan menghamparkan barang dagangan diatas trotoar atau lantai dengan suatu alas, atau menjajakan diatas peti ditumpuk sebagai meja. Pedagang ini bersifat mobil, dalam arti mudah memindahkan dagangannya ke lokasi lain, sehingga dapat menyesuaikan lokasi dan waktu berjualannya dengan kondisi keramaian suatu tempat (Chandrakirana dan Sadoko, 1995)

F. Hipotesis

1. Diduga bahwa pedagang kaki lima mempunyai profil yang berbeda – beda dilihat dari berbagai aspek.
2. Diduga bahwa permodalan menjadi masalah utama dalam mengembangkan usaha pedagang kaki lima.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Daerah Penelitian

Pemilihan lokasi didasarkan atas pertimbangan bahwa kota Makassar selain kota yang padat penduduknya sekitar 1.145.406 jiwa hasil pendataan Susenas tahun 2003, juga termasuk kota yang paling banyak tenaga kerjanya yang bekerja di sektor informal yakni banyaknya pedagang kaki lima di kota ini.

B. Sumber Data

Data yang dikumpulkan dalam penelitian ini dibedakan menjadi dua yakni:

1. Data primer yang dikumpulkan melalui wawancara mendalam terhadap narasumber yang terkait dengan pedagang kaki lima yakni: pedagang kaki lima itu sendiri, serta pemerintah kota Makassar cq. Bagian hukum
2. Data sekunder yakni bersumber dari literatur – literatur yang terkait dengan pembahasan, Produk regulasi penataan PKL Kota Makassar, Badan Pusat Statistik. Data itu meliputi:
 - a. Data berupa angka atau tabel dari buku Kota Makassar dalam angka yang dikeluarkan oleh Badan Pusat Statistik.
 - b. Data atau kebijakan pembangunan. Khususnya yang berkaitan dengan wacana penataan tata ruang dan ketertiban umum, yang dikeluarkan atau diterbitkan oleh Pemerintah Kota Makassar
 - c. Sumber lain yang berasal dari kepustakaan.

C. Metode Pengumpulan Data

Data primer digunakan untuk memperkaya dan mempertajam analisis bagi penarikan kesimpulan yang meliputi : Pengamatan langsung (observasi), kuisisioner, dan wawancara mendalam (*in depth interview*) yang dilakukan terhadap narasumber (*key information*) yang mengetahui fenomena yang ingin diketahui (yang berkembang seputar perdagangan kaki lima).

1. Pengamatan Langsung (observasi)

Teknik ini digunakan untuk mendeskripsikan tentang keadaan lapangan, kegiatan manusia sehari – hari yang berhubungan dengan kegiatan pedagang kaki lima

2. Kuisisioner

Kuisisioner digunakan untuk mengumpulkan data tentang kemampuan pedagang kaki lima dalam mengelola usahanya dan menjual barang dagangannya. Pengisian kuisisioner penelitian dilakukan secara terstruktur dengan menggunakan daftar pertanyaan yang telah dipersiapkan sebelumnya.

3. Wawancara

Wawancara dilakukan dengan responden dan informasi penelitian untuk menggali data lebih dalam tentang pedagang kaki lima.

Adapun data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini merupakan data yang berupa angka atau penjelasan yang berkaitan dengan keberadaan pedagang kaki lima di kota Makassar.

D. Populasi dan Sampel

Populasi dari penelitian ini adalah pedagang kaki lima yang dalam kegiatan usahanya menggunakan pelataran. Pelataran yang dimaksud adalah bidang tanah, lapangan, taman, jalanan, jalur hijau, trotoar, atau lain – lain bidang tanah yang dimiliki, dikuasai ataupun dibawah pengawasan pemerintah daerah. Sedangkan design pengambilan sample akan dilihat berdasarkan jenis usaha yang dilakukan. Jenis usaha yang dilakukan tersebut meliputi: makanan dan minuman; tekstil, pakaian, dan kulit; kebutuhan sehari – hari; kertas, plastik, dan koran; Jasa; kerajinan, mainan, dan asesori.

E. Metode Penarikan Sampel

Dalam penelitian ini, pengambilan sampel yang dilakukan adalah menggunakan metode sample acak sederhana (Simple Random Sampling) kepada pedagang kaki lima. Dalam metode ini pengambilan sample dilakukan secara random artinya semua populasi mempunyai kesempatan yang sama untuk dipilih sebagai sample, berdasarkan jenis usaha yang dimaksud, siapapun, dimanapun dan kapan saja dapat ditemui yang selanjutnya dijadikan sebagai responden. Jumlah kuisioner yang dibagikan kepada responden adalah sebanyak seratus orang. Jumlah ini dianggap dapat mewakili keseluruhan populasi karena sample yang diambil mewakili keseluruhan konsentrasi pedagang kaki lima.

F. Metode Analisis

Model yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif analitik dimana data yang terkumpul diklasifikasikan menjadi 2 kelompok, yaitu data kuantitatif dan data kualitatif. Data deskriptif kuantitatif disajikan dalam bentuk table. Sedangkan data deskriptif kualitatif yaitu dengan pendekatan studi kasus, yang mana metode ini merupakan tipe penelitian yang bermaksud untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya mengenai suatu variabel, gejala, keadaan atau fenomena tertentu. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengumpulkan informasi mengenai status suatu variabel atau tema gejala keadaan yang ada, yaitu keadaan gejala (fenomena) menurut apa adanya pada saat penelitian dilakukan (Widodo & Mukhtar, 2003).

Sebuah deskripsi adalah representasi obyektif terhadap fenomena yang ditanggap. Di dalam kenyataannya, tanggapan itu tidak dapat sama sekali dilepaskan dari segi – segi subyektif, sehingga tidak dapat dituntut adanya studi yang sepenuhnya obyektif. Namun demikian, peneliti dapat mengawasi diri untuk tidak terlalu subyektif, dalam arti tidak mencampurkan pendapatnya dengan kenyataan fenomena dalam pola maupun materi deskripsi.

Sesungguhnya tipe penelitian deskriptif kualitatif merupakan salah satu bentuk dari penelitian naturalistik. Model penelitian ini mencoba merancang skema atau cara yang menyederhanakan kerumitan kehidupan sehari – hari. Penelitian naturalistik mengasumsikan bahwa perilaku dan makna yang dianut sekelompok manusia hanya dapat dipahami melalui analisis atas lingkungan

sekelompok manusia hanya dapat dipahami melalui analisis atas lingkungan alamiah (*natural setting*) mereka. Oleh karena itu, situasi yang alamiah, bukan situasi buatan seperti eksperimen atau wawancara formal, harus menjadi sumber data. Realitas eksis di dunia empiris dalam arti dialami dan bukan pada metode yang digunakan untuk menelaah dunia tersebut, tetapi metode sekedar instrument yang dirancang untuk mengidentifikasi dan menganalisis karakter dunia empiris. Dengan demikian, nilai suatu metode diukur dengan kriteria apakah sesuai untuk mengukur karakter dunia empiris tersebut (Nasution, 1992).

Sementara itu, untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan bersih yang diterima oleh pedagang kaki lima, maka dapat digunakan model regresi sebagai berikut:

$$Y = f(X_1) \dots\dots\dots(1)$$

$$Y = B_0 + B_1 \cdot X_1 + \mu \dots\dots\dots(2)$$

Dimana:

Y = Pendapatan bersih pedagang kaki lima/bulan (Rp), yaitu total pendapatan dikurangi dengan biaya – biaya.

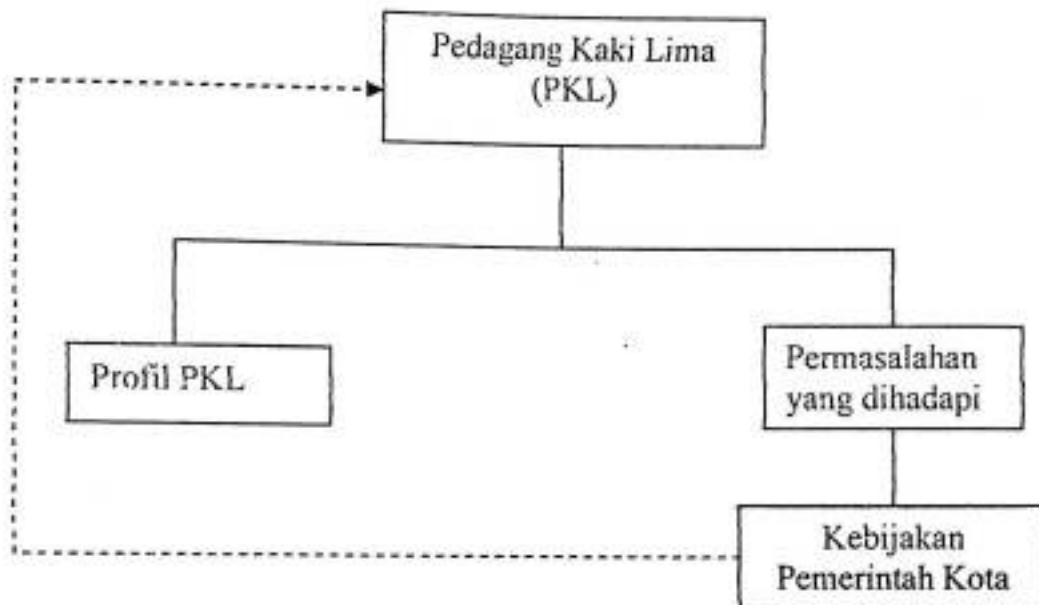
X_1 = modal usaha yang digunakan/bulan (Rp), yaitu modal kerja yang digunakan setiap bulan.

B_0 = Intercept

B_1 = Elastisitas pendapatan bersih pedagang kaki lima Melalui
Perubahan modal usaha

μ = Error Term.

G. Kerangka Konseptual



Penduduk berdasarkan komposisinya pada dasarnya terbagi atas tenaga kerja dan bukan tenaga kerja. Tenaga kerja adalah setiap orang yang termasuk dalam usia kerja. Tenaga kerja terbagi atas angkatan kerja dan bukan angkatan kerja. Angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang tidak sedang bersekolah, mengurus rumah tangga, maupun penerima pendapatan. Angkatan kerja termasuk diantaranya yang bekerja dan yang menganggur atau sedang mencari pekerjaan. Sedangkan golongan orang yang bekerja terbagi lagi kedalam dua kelompok yaitu yang bekerja penuh dan yang setengah menganggur. Orang yang tergolong bekerja penuh adalah yang melakukan pekerjaannya dengan jam

kerja sekurang – kurangnya 35 jam dalam seminggu, dan kurang dari itu disebut setengah menganggur.

Pedagang kaki lima biasanya digambarkan sebagai perwujudan pengangguran tersembunyi atau setengah pengangguran yang luas dan pertumbuhan yang luar biasa dari jenis pekerjaan sektor tersier yang sederhana di kota.

Penelitian ini akan dimulai dengan melihat gambaran sektor informal yang ada di Makassar, yakni melihat besarnya tenaga kerja yang bekerja disektor informal. Kemudian akan dilihat profil pedagang kaki lima yang ada di kota Makassar dalam berbagai aspek sebagai bagian dari sektor informal yang cukup dominan. kemudian akan diamati pula permasalahan yang dihadapi selama ini oleh pedagang kaki lima tersebut yang nantinya akan menjadi masukan bagi pemerintah kota dalam penataan pedagang kaki lima sehingga kesejahteraan PKL dapat ditingkatkan sekaligus dapat mengurangi masalah dalam tata ruang kota.

H. Defenisi Variabel

Dalam penelitian ini yang menjadi defenisi variabel adalah:

- Tenaga kerja adalah seseorang atau sejumlah orang yang secara langsung turut serta memberikan pengorbanan berupa tenaga atau pikiran dalam proses produksi dan berhak menerima pembayaran sebagai balas jasa yang dihasilkan.

- Angkatan kerja adalah bagian dari tenaga kerja yang tidak bersekolah, mengurus rumah tangga maupun menerima pendapatan.
- Tenaga kerja yang bergerak di sektor informal yakni tenaga kerja yang memperoleh pendapatan dari suatu usaha dimana usahanya itu tidak terdaftar dan tidak berbadan hukum.
- Pedagang kaki lima adalah pedagang yang melakukan usaha atau kegiatannya, yaitu berjualan di kaki lima atau trotoar yang dahulu berukuran lebar kurang dari lima kaki, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah – daerah keramaian umum seperti di depan pertokoan, pasar, sekolahan, gedung bioskop dan lain – lain. Pedagang kaki lima menjual barang dagangannya dengan menggunakan kios, tenda dan secara gelar.

I. Sistematika Penulisan

Untuk mendapatkan gambaran yang sistematis dalam pembahasan skripsi ini, maka disusunlah dari beberapa bab dan sub – sub bab sebagai berikut:

- Bab I : Merupakan bab pendahuluan yang terdiri dari latar belakang, rumusan masalah, manfaat dan tujuan penelitian.
- Bab II : Merupakan bab yang berisi tinjauan pustaka, yang terdiri dari pengertian tenaga kerja, teori penawaran tenaga kerja, penyebab munculnya sektor informal, pengertian pedagang kaki lima, jenis – jenis pedagang kaki lima, dan hipotesis.

- Bab III : Merupakan bab yang memuat metodologi yang terdiri dari daerah penelitian, sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sample, metode penarikan sample, metode analisis, kerangka konseptual, definisi variabel, dan sistematika pembahasan.
- Bab IV : Merupakan bab pembahasan dan analisis yang terdiri dari gambaran umum daerah penelitian, gambaran umum sektor informal, profil pedagang kaki lima di kota Makassar, permasalahan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima, kebijakan pemerintah kota dalam memberdayakan pedagang kaki lima, dan analisis SWOT.
- Bab V : Bab penutup yang berisikan kesimpulan dan saran.

7

BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISIS

A. Gambaran Umum Daerah Penelitian

1. Keadaan Geografis

Dalam hal ini, penulis memilih lokasi penelitian di kota Makassar sebagai tempat untuk mengumpulkan data. Alasan penulis memilih lokasi tersebut sebagai daerah penelitian adalah dengan melihat bahwa daerah tersebut memiliki penduduk yang banyak bekerja sebagai pedagang kaki lima.

Berdasarkan letak astronomis kota Makassar yang secara administrative merupakan ibukota Propinsi Sulawesi Selatan yang terletak di pantai barat pada koordinat $119^{\circ}24'17''38''$ dan $5^{\circ}8'6''19''$ Lintang selatan. Berdasarkan letak administrative, kota Makassar terletak di bagian barat pulau Sulawesi yang berbatasan antara:

1. Sebelah Selatan berbatasan dengan kabupaten Gowa
2. Sebelah Utara berbatasan dengan kabupaten Maros
3. Sebelah Timur berbatasan dengan kabupaten Maros
4. Sebelah Barat berbatasan dengan selat Makassar

Wilayah ini secara damministratif terdiri dari 14 kecamatan yang meliputi 143 kelurahan dengan luas $175,77\text{km}^2$. Secara morfologis kota Makassar terletak didaerah pantai yang memanjang pada bagian barat dan utara kota yang salah satunya berpotensi perikanan. Pada dataran rendah mulai dari tepi utara sebelah

barat dan melebar ke arah timur sejauh lebih dari 20 km, memanjang dari selatan ke utara merupakan daerah – daerah pengembangan pemukiman, pertokoan, perkantoran, pendidikan dan bahkan pengembangan kawasan industri. Kota Makassar merupakan kota pesisir yang keadaan wilayahnya datar.

2. Keadaan Penduduk

Penduduk kota Makassar yang pada tahun 2003 tercatat sebanyak 1.145.406 jiwa, tersebar pada 14 kecamatan. Daerah dengan jumlah penduduk terbanyak adalah kecamatan Tamalate yaitu sebanyak 138.594 jiwa (12,10%), diikuti kecamatan Rappocini 131.951 jiwa (11,52%) dan Panakkukang 126.109 jiwa (11,01%). Besarnya jumlah penduduk di tiga kecamatan tersebut dimungkinkan karena wilayahnya luas dan juga merupakan wilayah pengembangan kota.

Sebaliknya kecamatan dengan jumlah penduduk relative paling sedikit adalah masing – masing kecamatan Ujung pandang 26.917 jiwa (2,35%), Wajo 32.186 jiwa (2,81%) dan Ujung Tanah 44.556 jiwa (3,89%). Relative kecilnya jumlah penduduk di kecamatan ini disebabkan karena daya dukung wilayah hunian yang sempit dan padat yang tidak memungkinkan pengembangan. Dan wilayah kecamatan – kecamatan tersebut adalah pusat perbelanjaan, pelayanan dan jasa serta berbagai bangunan infrastruktur pemerintah kota Makassar.

Tabel 4.1: Penduduk dan persentase menurut Kecamatan tahun 2003

Kecamatan (1)	Penduduk (2)	Persentase (3)
01. Mariso	51.314	4,48
02. Mamajang	56.239	4,91
03. Tamalate	138.594	12,10
04. Rappocini	131.951	11,52
05. Makassar	78.346	6,84
06. Ujung Pandang	26.917	2,35
07. Wajo	32.186	2,81
08. Bontoala	53.949	4,71
09. Ujung Tanah	44.556	3,89
10. Tallo	123.131	10,75
11. Panakkukang	126.109	11,01
12. Manggala	87.967	7,68
13. Biringkanaya	112.25	9,80
14. Tamalanrea	81.897	7,15
Jumlah	1.145.406	100,00

Sumber Susenas 2003

Namun jika dilihat menurut tingkat kepadatan penduduk, tampak bahwa kecamatan dengan jumlah penduduk besar ternyata kepadatannya relative lebih rendah, yaitu di kecamatan Biringkanaya sekitar 2.328 jiwa/km², diikuti Tamalanrea 2.572 jiwa/km², manggala 3.644 jiwa/km², dan Tamalate 6.858 jiwa/km².

Sedangkan kecamatan yang kepadatan penduduknya relative lebih tinggi adalah Makassar 31.090 jiwa/km², Mariso 28.195 jiwa/km², dan Bontoala 25.690 jiwa/km².

**Tabel 4.2: Luas, Banyaknya Penduduk dan kepadatan tiap km²
Menurut Kecamatan di kota makassar tahun 2003**

Kecamatan (1)	Luas (2)	Jumlah (3)	Kepadatan (Jiwa/Km ²) (4)
01. Mariso	1,82	51.341	28.195
02. Mamajang	2,25	56.239	24.995
03. Tamalate	20,21	138.594	6.858
04. Rappocini	9,23	131.951	14.296
05. Makassar	2,52	78.346	31.090
06. Ujung Pandang	2,63	26.917	10.235
07. Wajo	1,99	32.186	16.174
08. Bontoala	2,10	53.949	25.690
09. Ujung Tanah	5,94	44.556	7.501
10. Tallo	5,83	123.131	21.120
11. Panakkukang	17,05	126.109	7.396
12. Manggala	24,14	87.967	3.644
13. Biringkanaya	48,22	112.25	2.328
14. Tamalanrea	31,84	81.897	2.572
Jumlah	175,77	1.145.406	6.517

Sumber : Susenas 2003

Sedangkan data penduduk menurut kelompok umur dapat menggambarkan tingkat kelahiran dan tingkat kematian penduduk di suatu daerah. Di samping itu struktur umur penduduk juga dapat menggambarkan rasio ketergantungan (*Depedency ratio*), penduduk usia tidak produktif terhadap penduduk usia produktif. Penduduk yang tergolong usia tidak produktif adalah penduduk kelompok umur 0 – 14 dan 65 tahun lebih. Sedangkan penduduk usia produktif adalah kelompok umur 15 – 64 tahun.

Tabel 4.3: Persentase penduduk kota Makassar menurut kelompok umur tahun 2000, 2003 (%)

Kelompok umur	2000	2003
(1)	(2)	(3)
0 -14	27,99	26,78
15 - 64	69,05	70,31
65 +	2,96	2,91
Jumlah	100,00	100,00

Sumber: Susenas 2000, 2003

Pada table diatas menggambarkan bahwa struktur penduduk kota Makassar menunjukkan transisi dari struktur penduduk usia sedang menuju usia tua, mengingat jumlah penduduk usia dewasa 15 – 64 tahun persentasenya makin membesar dari 69,05 persen menjadi 70,31 persen. Sementara penduduk usia muda persentasenya makin mengecil dibawah 40 persen, yaitu dari 27,99 persen tahun 200 menjadi 26,78 persen tahun 2003.

3. Keadaan Angkatan Kerja

Penduduk kota Makassar pada tahun 2003 hasil pendataan susenas 2003 mencapai sekitar 1.145.406 jiwa. Berdasarkan angka ini dapat diperkirakan bahwa masalah kependudukan pada masa yang akan datang dirasakan cukup rumit, sehingga perlu mendapat penanganan sebaik – baiknya. Salah satu tantangan terhadap bertambahnya penduduk tersebut adalah penyediaan infrastruktur yang memadai di bidang pendidikan dan penyediaan lapangan kerja.

Tabel 4.4: Pertumbuhan Angkatan Kerja di kota Makassar tahun 2000 - 2003

Tahun (1)	Angkatan kerja (2)	Pertumbuhan (3)
2000	391.616	
2001	404.605	3,32
2002	429.815	4,76
2003	438.249	3,82

Sumber: Susenas 2000 - 2003

Dari table diatas memperlihatkan bahwa pertumbuhan angkatan kerja di kota Makassar selama kurun waktu 3 tahun terus meningkat. Pertumbuhan angkatan kerja tersebut secara absolute sebesar 3,82 persen pertahun, tetapi apabila dilihat dari angka pertumbuhannya pada tahun 2003 lebih rendah daripada tahun 2002.

Sementara itu, jika dilihat dari tahun ke tahun pencari kerja di kota Makassar selama empat tahun terakhir mengalami peningkatan cukup tinggi. Jika ada tahun 2000 terdapat sekitar 34.448 orang pencari kerja, pada tahun 2001 menjadi 41.990 orang dan meningkat lagi menjadi 76.288 orang pada tahun 2003. Angka tersebut juga tercermin pada angka pengangguran. Jika pada tahun 2000 angka pengangguran kota Makassar sekitar 8,80 persen, maka angka pengangguran pada tahun 2003 meningkat menjadi 17,41 persen. Angka pengangguran tersebut merupakan yang tertinggi dibandingkan kabupaten/kota di Sulawesi Selatan.

Sementara itu, data mengenai penduduk usia 10 tahun keatas yang bekerja menurut lapangan pekerjaan utama di kota Makassar dapat dilihat pada table di bawah ini.

Tabel 4.5: Persentase penduduk yang bekerja menurut lapangan usaha

Lapangan usaha	Makassar	
	2002	2003
1. Pertanian	1,49	3,09
2. Industri	11,61	10,87
3. Listrik/Pertambangan	1,99	1,81
4. Konstruksi/Barangunan	8,29	6,98
5. Perdagangan	37,06	37,18
6. Komunikasi & Angkutan	10,86	12,27
7. Lembaga Keuangan	1,58	2,18
8. Jasa	27,11	25,61
9. Lainnya	0,01	0,01
Jumlah	100,00	100,00

Sumber: Susenas 2003

B. Gambaran Umum Sektor Informal

Kondisi sektor informal di Indonesia berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh Dia Widarti sebagian besar (sekitar 70 %) berada disektor perdagangan, transportasi, keuangan dan jasa – jasa. Dan sektor yang paling banyak menyerap tenaga kerja adalah sektor perdagangan sekitar 60 % dan sektor jasa sekitar 30 %.

Lebih lanjut Diah Widarti menyimpulkan secara kasar, bahwa terbatas pada daerah perkotaan, persentase pekerja yang bekerja pada sektor informal telah meningkat dari tahun 1971 – 1980. besarnya persentase pekerja yang masuk ke sektor informal dan meningkatnya persentase tersebut (untuk daerah kota)

mungkin merupakan pencerminan dari ketidakmampuan sektor formal menampung angkatan kerja yang ada.

Bertolak dari kesimpulan tersebut diatas, maka secara khusus dapat dikemukakan gambaran mengenai kondisi sektor informal yang ada di kota Makassar berdasarkan hasil dari beberapa penelitian local yang pernah dilakukan antara lain oleh Gavin Jones dan Bondan Supratilah mengenai "underutilization" tenaga kerja di Palembang dan UjungPandang dan dilanjut oleh Dean Forbes yang meliputi penjaja di Ujung Pandang, secara terkait kedua penelitian itu (terutama di Ujung Pandang), mengemukakan bahwa jumlah pekerja di sektor informal cukup besar. Malah menurut perkiraan Dean Forbes, bahwa pekerja di sektor informal di Ujung Pandang (kota Makassar) meliputi 30 – 40%.

Penelitian lainnya dilakukan oleh Drs. Tjoi Tallasa dengan pengambilan sample di kotamadya Ujung Pandang (sekarang kota Makassar) yang mengemukakan besarnya daya serap sektor informal terhadap tenaga kerja. Beliau meneliti di tiga kecamatan dengan mengambil 3 kelurahan inti dari ketiga kecamatan yang terpilih atas dasar perhitungan segi pendapatan yaitu pendapatan tinggi, menengah/sedang, dan rendah.

Dari hasil penelitian tersebut diperoleh gambaran bahwa daya serap sektor perdagangan sebesar 50,46%, sub sektor angkutan sebesar 6,31%, sedangkan sektor jasa dan industri nol persen (hal 28).

Dari beberapa penelitian mengenai sektor informal diatas, telah memperkuat asumsi bahwa sektor informal merupakan masalah yang cukup serius

untuk ditangani dalam memberikan kebijakan yang lebih manusiawi bagi perkembangan ekonomi bangsa Indonesia umumnya dan kota Makassar khususnya di masa – masa yang akan datang.

C. Profil Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar

1. Umur

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh penulis maka berikut ini disajikan tabel profil Pedagang Kaki Lima di kota Makassar berdasarkan kelompok umur.

Tabel 4.6: Pedagang kaki lima menurut kelompok umur di kota Makassar tahun 2005

No	Kelompok Umur (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase
1	< 20	11	11%
2	20 - 29	43	43%
3	30 - 39	31	31%
4	40 - 49	9	9%
5	50 keatas	6	6%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Primer

Dengan melihat perbandingan umur pekerja yang bekerja sebagai pedagang kaki lima, nampak jelas terlihat bahwa tenaga kerja yang berumur 20 sampai dengan 29 tahun lebih dominan jumlahnya yaitu sebanyak 43 responden (43%) disusul umur 30 – 39 tahun yaitu 31 responden (31%), kemudian umur kurang dari 20 tahun sebanyak 11 responden (11%), umur 40 – 49 tahun sebanyak

9 responden (9%) dan yang paling sedikit jumlahnya adalah pedagang kaki lima yang berumur 50 tahun keatas. Kelompok umur yang berusia antara 20 sampai dengan 29 tahun merupakan golongan terbesar karena pada usia tersebut merupakan usia produktif, dimana para pedagang kaki lima tersebut sudah harus bekerja untuk menghidupi dirinya sendiri bahkan pada usia tersebut sebagian besar para responden sudah kawin dan mempunyai banyak tanggungan. Sedangkan umur 50 tahun keatas jumlahnya paling sedikit karena pada usia tersebut sudah memasuki usia lanjut, oleh karenanya mereka tidak mempunyai cukup energi untuk bekerja. Pekerjaan sebagai pedagang kaki lima hanya dianggap sebagai pekerjaan selingan atau untuk mengisi waktu. Hal ini juga dikarenakan karena pada usia ini sebagian responden tidak mempunyai beban tanggungan karena anak-anaknya sudah dewasa dan mampu memenuhi kebutuhannya sendiri.

2. Pendidikan

Penyerapan tenaga kerja di sektor informal khususnya pedagang kaki lima secara internal dipengaruhi oleh banyak hal antara lain pendidikan, pendidikan mempunyai peranan yang sangat penting dalam menentukan pekerjaan seseorang. Semakin tinggi tingkat pendidikan seseorang maka peluang untuk bekerja pada sektor formal semakin besar, demikian juga sebaliknya semakin rendah tingkat pendidikan seseorang maka semakin kecil peluangnya pada sektor formal sedangkan pada sektor informal semakin besar.

Tabel 4.7: Tingkat Pendidikan Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar tahun 2005

No	Pendidikan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tidak sekolah	6	6%
2	SD	23	23%
3	SMP	24	24%
4	SMA	38	38%
5	Perguruan Tinggi	9	9%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Primer

Dari table diatas, dapat dilihat bahwa persentase pedagang kaki lima yang berpendidikan Sekolah Menengah Atas (SMA) cukup dominan yaitu sebesar 38 %, sementara itu yang berpendidikan SMP dan SD masing – masing sebesar 24 % dan 23 %. Sedangkan yang tidak sempat mengenyam bangku sekolah ada 6 %. Namun demikian pedagang kaki lima yang sempat duduk di Perguruan Tinggi sebesar 9%. Kenyataan ini agak bertentangan dengan penelitian yang dilakukan oleh L.P Tulung yang dilakukan pada tahun 1986 bahwa sekitar 75 % dari pedagang kaki lima tersebut adalah berpendidikan rendah (tidak sekolah sampai dengan tamat SD). Masyarakat pada umumnya sudah menyadari bahwa untuk memasuki lapangan pekerjaan di sektor formal, tingkat pendidikan harus tinggi. Namun demikian, saat ini untuk memasuki pasar kerja di sektor formal begitu ketat dan kurangnya keterampilan, maka itu banyak tenaga kerja yang sebenarnya mempunyai pendidikan cukup tinggi, namun tidak mendapatkan pekerjaan di sektor formal. Akhirnya banyak dari mereka memilih menjadi pedagang kaki lima

sebagai alternative pekerjaan, karena sektor inilah yang paling mudah untuk dimasuki.

3. Jenis Kelamin

Tabel 4.8: Pedagang Kaki Lima di rinci menurut jenis kelamin

No	Jenis Kelamin	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Laki – laki	68	68%
2	Perempuan	32	32%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Primer

Mengenai jenis kelamin, dari 100 responden pedagang kaki lima yang diambil, sebesar 68 % pedagang kaki lima tersebut berjenis kelamin laki – laki dan sisanya 32 % adalah perempuan. Hal ini dapat disimpulkan bahwa tenaga kerja laki – laki jumlahnya dominan jika dibandingkan dengan tenaga kerja wanita. Perbedaan ini disebabkan karena kaum laki – laki memegang tanggung jawab yang sangat besar dalam keluarga terutama mereka yang sudah kawin dan mempunyai anak. Kaum laki – laki berusaha agar memperoleh penghasilan untuk membiayai segala kebutuhan hidup bagi keluarganya. Sedangkan kaum perempuan lebih banyak memilih menganggur daripada bekerja sebagai pedagang kaki lima. Hal ini disebabkan karena adanya anggapan bahwa laki – laki adalah penanggung jawab utama dalam memenuhi kebutuhan hidup keluarga.

4. Lama Usaha

Tabel 4.9: Pedagang Kaki Lima menurut lama usaha di Kota Makassar tahun 2005

No	Lama Usaha (tahun)	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	0 – 5	55	55%
2	6 – 10	23	23%
3	11 – 15	12	12%
4	16 – 20	5	5%
5	20 keatas	5	5%
Jumlah		100	100%

Dari hasil survei yang dilakukan terhadap 100 responden, pedagang kaki lima yang sudah menjalankan usahanya selama 0 sampai dengan 5 tahun sangat dominan yakni sebesar 55% dari seluruh responden. Kemudian yang sudah berusaha selama 6 sampai dengan 10 tahun berkisar 23%. Sementara itu untuk usaha yang sudah berjalan selama 11 sampai dengan 15 tahun sebanyak 12% dan yang telah berdagang selama 16 sampai dengan 20 tahun dan yang telah lebih dari 20 tahun sebanyak masing – masing 5 % dari total responden.

5. Status Perkawinan

Tabel 4.10: Pedagang Kaki Lima menurut status perkawinan

No	Staus Perkawinan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Kawin	62	62%
2	Belum Kawin	38	38%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Primer

Dilihat dari status perkawinan, sebanyak 62% responden menyatakan bahwa mereka sudah kawin dan sebanyak 38% dari mereka belum kawin.

5. Penduduk

Tabel 4.11: Pedagang Kaki Lima menurut status penduduk di Kota Makassar tahun 2005

No	Penduduk	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Penduduk kota Makassar	65	65%
5	Bukan Penduduk kota Makassar	35	35%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data Primer

Dari table diatas, sebagian besar pedagang kaki lima tersebut merupakan penduduk asli kota Makassar. Jumlah mereka mencapai 65 % dari keseluruhan responden. Meskipun diantara mereka ada yang berasal dari daerah lain, namun karena sudah lama menetap dan berusaha di kota Makassar, maka mereka sudah menjadi penduduk kota Makassar. Sedangkan sebanyak 35 % dari responden bukan merupakan penduduk kota Makassar. Sebagian dari mereka berasal dari luar Sulawesi (Jawa) dan sebagian lagi berasal dari daerah – daerah lain di Sulawesi Selatan.

6. Sumber Modal

Sumber modal pedagang kaki lima di bagi atas 3 kelompok, yakni modal yang bersumber dari tabungan sendiri, modal pinjaman yang bersumber dari

bank/lembaga keuangan lain, keluarga, maupun teman, serta modal campuran yang merupakan gabungan dari modal sendiri dan modal pinjaman.

Tabel 4.12: Pedagang Kaki Lima menurut sumber modal di Kota Makassar tahun 2005

No	Sumber Modal	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Modal Sendiri	57	57%
2	Modal Pinjaman	19	19%
3	Modal Campuran	24	24%
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer

Hasil survey dengan 100 responden menunjukkan bahwa para pedagang kaki lima umumnya menggunakan modal sendiri yang digunakan sebagai modal tetap dan modal lancar. Sebanyak 57 % responden memakai modal sendiri, 19% responden menggunakan modal pinjaman dan 24% dari mereka menggunakan modal campuran yaitu gabungan antara modal sendiri dan modal pinjaman.

Modal tetap terutama dalam bentuk peralatan – peralatan dan tempat untuk kegiatan penjualan. Sedangkan modal lancar terutama berfungsi sebagai modal kerja. Modal kerja yang digunakan oleh para pedagang kaki lima terdiri atas modal sendiri berupa tabungan sendiri dan modal pinjaman yang bersumber dari berbagai pihak (Bank/lembaga keuangan lainnya, keluarga, kerabat maupun teman). Namun demikian, sebagian besar pedagang kaki lima menggunakan modal sendiri sebagai modal usahanya sehingga dapat dikatakan dalam melakukan usahanya pedagang kaki lima menggunakan tabungan sendiri sebagai modal usaha dan hanya mengandalkan kemampuan sendiri untuk memulai usahanya.

7. Pekerjaan terakhir sebelum menjadi Pedagang Kaki Lima

Tabel 4.13: Pedagang Kaki Lima menurut status pekerjaan terakhir sebelum menjadi PK5 di kota Makassar tahun 2005

No	Pekerjaan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Belum mendapat pekerjaan	25	25%
2	Anggota Keluarga Saja	31	31%
3	Bertani	6	6%
4	Pembantu Rumah Tangga	5	5%
5	Pegawai Negeri/Karyawan	3	3%
6	Tukang (Kayu, Batu)	10	10%
7	Lain - Lain	20	20%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data primer

Dari hasil survey didapatkan bahwa 31 % dari responden sebelum menjadi pedagang kaki lima merupakan anggota keluarga saja. Kelompok ini merupakan kelompok terbesar. Sementara yang memang belum mendapatkan pekerjaan sama sekali sebesar 25 %. Bertani 6%, Pembantu rumah tangga 5%, tukang (Kayu, Batu) 10 %. Dan pekerjaan lain sebesar 20%. Bahkan ada sebanyak 3 % dari pedagang kaki lima itu sebelumnya bekerja di sektor formal yakni menjadi pegawai negeri atau karyawan.

8. Alasan yang mendorong menjadi Pedagang Kaki Lima

Ada berbagai alasan yang menyebabkan seseorang memasuki sektor informal khususnya memilih menjadi pedagang kaki lima di perkotaan. Salah satu faktor utama yakni ketidakmampuan mereka untuk memasuki pasar kerja

di sektor formal karena peningkatan angkatan kerja maupun karena rendahnya pendidikan.

Tabel 4.14: Persentase alasan utama responden yang mendorong menjadi PK5 di Kota Makassar tahun 2005

No	Alasan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tidak Ada Pekerjaan lain	46	46%
2	Sebagai pekerjaan tambahan	18	18%
3	Pengaruh kawan	13	13%
4	Lain –lain	13	13%
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer

Sebab -- sebab responden menjadi pedagang kaki lima adalah tidak adanya pekerjaan tertentu bagi mereka, merupakan pekerjaan tambahan serta adanya pengaruh dari kawan untuk berusaha sendiri. Perbandingan antara sebab – sebab itu masing – masing 46%, 18%. 13%. Namun begitu adapula sebab – sebab lain yang mendorong mereka menjadi pedagang kaki lima. Alasan mereka antara lain karena ingin mandiri, pengaruh dari keluarga, ingin hidup tenang, pendapatan menjadi pedagang kaki lima lebih besar dibanding pekerjaan sebelumnya, karena usia sudah tua, serta ada yang menganggap pekerjaan sebagai pedagang kaki lima hanya sebagai selingan atau hanya untuk mengisi waktu.

9. Status Kemandirian Usaha

Tabel 4.15: Pedagang Kaki Lima menurut status kemandirian usaha di Kota Makassar tahun 2005

No	Status Kemandirian Usaha	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Milik Sendiri	76	76%
2	Milik Majikan	24	24%
Jumlah		100	100

Sumber: Data Primer

Yang dimaksud dengan status kemandirian disini adalah dalam hubungan pemilikan usaha. Hasil survey dengan 100 responden menunjukkan bahwa 76 % dari mereka memiliki usahanya sendiri sedangkan 24 % responden usahanya itu merupakan milik majikan. Responden yang menjalankan usaha majikan itu diupah oleh majikan mereka untuk menjalankan usahanya dan biasanya mereka itu masih muda dan belum punya kemampuan untuk membangun usaha sendiri karena ketidakadaan modal.

10. Asal Barang Dagangan

Tabel 4.16: Persentase asal barang dagangan bagi pedagang kaki lima di Kota Makassar tahun 2005

No	Asal Barang Dagangan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Tukang Loak	2	2%
2	Pedagang Grosir/eceran	59	59%
3	Campuran	39	39%
Jumlah		100	100

Sumber: Data primer

Pada umumnya para pedagang kaki lima itu mendapatkan barang dagangan mereka dari pedagang grosir/eceran. Sebanyak 59% dari pedagang kaki lima itu mendapatkan barang dagangannya dari pedagang grosir/eceran. Sementara mereka yang mendapatkan barang dagangannya dari pedagang campuran sebesar 39% dari keseluruhan responden. Ada juga pedagang kaki lima tersebut yang memperoleh barang dagangannya dari tukang loak yakni sebesar 2%.

11. Tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis juga memperoleh informasi tentang tingkat kepuasan responden selama menjadi pedagang kaki lima.

Tabel 4.17: Pedagang Kaki Lima menurut tingkat kepuasan menjadi PK5 di Kota Makassar tahun 2005

No	Tingkat Kepuasan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Puas	81	81%
2	Tidak Puas	19	19%
Jumlah		100	100

Sumber: Data primer

Umumnya para pedagang kaki lima tersebut mempunyai dedikasi/loyalitas yang relative cukup tinggi dengan pekerjaannya. Sebagian besar dari mereka merasa puas dengan pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima dan hanya sebesar 19% dari responden tersebut merasa tidak puas dengan pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima dan ingin mencari pekerjaan lain.

Pada umumnya para pedagang kaki lima itu mendapatkan barang dagangan mereka dari pedagang grosir/eceran. Sebanyak 59% dari pedagang kaki lima itu mendapatkan barang dagangannya dari pedagang grosir/eceran. Sementara mereka yang mendapatkan barang dagangannya dari pedagang campuran sebesar 39% dari keseluruhan responden. Ada juga pedagang kaki lima tersebut yang memperoleh barang dagangannya dari tukang loak yakni sebesar 2%.

11. Tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, penulis juga memperoleh informasi tentang tingkat kepuasan responden selama menjadi pedagang kaki lima.

Tabel 4.17: Pedagang Kaki Lima menurut tingkat kepuasan menjadi PK5 di Kota makassar tahun 2005

No	Tingkat Kepuasan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Puas	81	81%
2	Tidak Puas	19	19%
Jumlah		100	100

Sumber: Data primer

Umumnya para pedagang kaki lima tersebut mempunyai dedikasi/loyalitas yang relative cukup tinggi dengan pekerjaannya. Sebagian besar dari mereka merasa puas dengan pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima dan hanya sebesar 19% dari responden tersebut merasa tidak puas dengan pekerjaannya sebagai pedagang kaki lima dan ingin mencari pekerjaan lain.

12. Pungutan

Tabel 4.18 : Pembayaran pajak/retribusi Pedagang Kaki Lima di Kota Makassar tahun 2005

No	Pungutan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Membayar Pajak	86	86%
2	Tidak Membayar Pajak	14	14%
Jumlah		100	100

Sumber: Data primer

Walaupun para pedagang kaki lima tersebut termasuk kedalam golongan pengusaha ekonomi lemah, akan tetapi mereka sudah ikut serta (partisipasi) terhadap pembangunan yang direncanakan oleh pemerintah terutama dari segi sumber dana guna pelaksanaan pembangunan tersebut, yaitu mereka dikenakan kewajiban membayar pajak/pungutan berupa retribusi, dan berbagai iuran antara lain iuran kebersihan, iuran keamanan dan lain – lain.

Sebanyak 86% dari responden mengaku membayar pajak/ retribusi dan hanya 14% dari mereka itu yang tidak membayar pajak/retribusi.

D. Permasalahan yang di hadapi oleh Pedagang Kaki Lima

Dalam penelitian ini, juga telah diperoleh informasi dari para responden tentang masalah – masalah yang merupakan keluhan mereka selama ini dalam berjualan. Dari 100 responden yang ada, didapat bahwa modal merupakan masalah utama dan mendesak oleh para pedagang kaki lima tersebut. Sebanyak 65 % dari responden mengatakan bahwa mereka selama ini kekurangan modal dalam rangka

pengembangan usaha, kemudian sebanyak 19% mengeluhkan tentang tempat usaha, 10 % karena masalah pemasaran yakni banyaknya saingan, dan juga masalah pungutan yang cukup memberatkan para pedagang kaki lima tersebut. Sebanyak 4% dari responden tersebut mengeluhkan masalah lain yakni kurangnya pembeli.

Tabel 4.19: Permasalahan responden dalam menjalankan usahanya di Kota Makassar tahun 2005

No	Permasalahan	Jumlah (orang)	Persentase (%)
1	Modal	65	65%
2	Tempat Usaha	19	19%
3	Pemasaran	10	10%
4	Pungutan	2	2%
5	Lain - lain	4	4%
Jumlah		100	100%

Sumber: Data primer

Sebagian besar pedagang kaki lima tersebut menggunakan modal sendiri yang biasanya bersumber dari tabungan mereka untuk memulai usahanya. Sementara dana yang berasal dari tabungan itu sangat sedikit, sehingga modal yang mereka miliki tidak mencukupi. Mereka juga umumnya kurang menguasai pengelolaan modal, serta sulitnya mencari pinjaman. Ketidakmampuan pedagang kaki lima dalam pengelolaan modal menyebabkan kurangnya kepercayaan pihak lain seperti tercermin dalam kesulitan mencari pinjaman modal.

Sementara untuk dapat akses ke pihak perbankan untuk meningkatkan modal usahanya, mereka juga mengaku sangat kesulitan. Karena selain terbebani dengan bunga yang cukup tinggi mereka juga harus memenuhi berbagai persyaratan yang

rumit dengan proses yang cukup lama. Oleh pihak bank mereka dianggap tidak bankable karena tidak memenuhi syarat 5C terutama dalam hal agunan/jaminan, meskipun usahanya itu berprospek cukup baik.

Usaha kecil seperti ini memang membutuhkan lebih banyak modal, tidak hanya dalam hal ketersediaannya modal itu tetapi juga kesanggupan mereka dalam hal pembayaran bunganya. Oleh sebab itu suku bunga yang rendah sangat dibutuhkan oleh mereka (Anwar, 2001).

Untuk itu penulis mencoba melakukan analisis regresi untuk mengetahui pengaruh modal usaha terhadap pendapatan bersih para pedagang kaki lima tersebut, penulis melakukan analisis regresi terhadap 30 responden yang dianggap dapat mewakili ke-100 responden tersebut.

Berdasarkan hasil regresinya, yang menggunakan persamaan (2), maka diperoleh hasil persamaan sebagai berikut:

$$Y = B_0 + B_1 \cdot X_1$$

$$P_b = 124596,24 + 0,243 X_1$$

$$R^2 = 0,785$$

$$R = 0,886$$

Dari hasil regresi diatas diperoleh koefisien korelasi (R) sebesar 0,886 atau 88,6 %, berarti keeratan hubungan antara variabel bebas dengan variabel terikat sangat erat dalam model yang digunakan. Hal ini terlihat jika terjadi perubahan dalam modal usaha maka akan mempengaruhi penghasilan bersih.

Koefisien determinasi (R^2) dengan nilai sebesar 0,785 atau 78,5 % berarti variasi naik turunnya penghasilan bersih dipengaruhi oleh modal usaha. Sedangkan sisanya sebesar 21,5 % dipengaruhi oleh faktor – faktor lain.

Dari hasil regresi tersebut didapatkan bahwa, koefisien regresi dari modal usaha memperlihatkan tanda positif, artinya jika modal usaha meningkat 1 satuan maka penghasilan bersih akan meningkat 0,243 satuan. Hasil ini berarti bahwa jika usaha mereka ditambahkan modal maka penghasilan mereka tentu akan meningkat.

E. Kebijakan Pemerintah Kota dalam Memberdayakan Pedagang Kaki lima

Keberadaan pedagang kaki lima (PKL) memang tak bisa dilepaskan dari tumbuh kembangnya suatu wilayah. Demikian juga yang terjadi di kota Makassar, kemerebakan pedagang yang biasa memanfaatkan pingir jalan raya sama pesatnya dengan perkembangan kota itu sendiri.

Keberadaan mereka sebagai golongan ekonomi lemah merupakan salah satu potensi sosial ekonomi masyarakat yang telah memberikan peranan yang cukup berarti dalam pembangunan daerah. Sebagian dari kebutuhan masyarakat dapat disediakan oleh para pedagang kaki lima dengan harga yang relatif murah dan terjangkau oleh kemampuan daya beli masyarakat. Kehadiran para pedagang kaki lima tersebut juga telah menciptakan lapangan kerja yang dapat menyerap tenaga kerja, sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran. Namun demikian kegiatan usaha mereka pada umumnya belum tertata dan terarah dengan baik, sehingga kehidupannya masih penuh ketidakpastian serta terkadang menimbulkan

pula gangguan keamanan lalu lintas, kebersihan dan keindahan lingkungan dan sebagainya.

Sangatlah wajar jika kemudian saat pemerintah berupaya melakukan penataan, kadang – kadang timbul kesalahpahaman antara pedagang dan pemerintah. Kewajaran itu antara lain jika mengingat banyaknya pedagang itu sendiri.

Dalam penataan PKL itu, ibaratnya dua sisi mata uang, saat dilakukan penataan ada tujuan berbeda dan itu bisa saja bertentangan antara pedagang dan pemerintah. Di satu sisi, upaya pemerintah dalam melakukan penataan itu untuk menciptakan lingkungan kota yang bersih dan sehat, disisi lain keberadaan PKL itu juga menyangkut tentang nafkah hidup orang yang kemudian tidak bisa begitu saja dihentikan.

Selama ini pemerintah kota Makassar dalam melakukan pembinaan pedagang kaki lima masih mengacu pada Peraturan Daerah No. 10 Tahun 1990. dalam Perda tersebut pada pasal 4 ayat (1) dan (2) dikatakan bahwa kepala daerah menyelenggarakan pembinaan pedagang kaki lima didalam daerah, dimana dalam menyelenggarakan pembinaan tersebut, kepala daerah memberikan bimbingan dan penyuluhan serta mengatur usaha para pedagang kaki lima dalam proses pengembangan usahanya.

Namun dalam pelaksanaannya, pemerintah kota belum sepenuhnya mengimplementasikan Perda tersebut. Terbukti bahwa sampai saat ini sering terjadi penggusuran karena pemerintah kota menganggap bangunan yang dihuni

PKL tersebut adalah bangunan liar, padahal retribusi tetap dipungut dari mereka. Akibatnya pemerintah kota dianggap belum mempunyai konsep yang jelas dalam menata keindahan kota, khususnya mengakselerasi serbuan urbanisasi dengan motif perbaikan ekonomi, tumbuh suburnya PKL yang menimbulkan kekumuhan, dan perencanaan kota.

Penulis juga memperoleh informasi dari para pedagang kaki lima tersebut bahwa meskipun mereka sangat membutuhkan modal untuk dapat mengembangkan usahanya, akan tetapi mereka umumnya belum merasa tenang dalam berdagang karena sewaktu – waktu tempat usahanya tersebut dapat saja digusur oleh pemerintah kota. Dari hasil penelitian, didapat bahwa 51% responden mengharapkan bantuan dari pemerintah berupa fasilitas tempat usaha, dan sebanyak 49% mengharapkan bantuan modal dari pemerintah.

Oleh karena itu, kebijakan pemerintah yang melarang keberadaan sektor informal justru berpotensi menimbulkan kerawanan politik. Terlepas dari sisi negatif yang ditimbulkan sektor informal di daerah perkotaan, pemerintah perlu membuat alternatif kebijakan untuk mengelola sektor informal. Berikut ini adalah alternatif kebijakan yang dapat dilakukan:

1. Merangsang PKL untuk menjadi anggota koperasi.

Pandangan yang berkembang diantara PKL adalah bahwa dengan masuk menjadi anggota koperasi berarti berkurang penghasilannya. Untuk itu perlu ditawarkan program – program baru yang dilakukan dengan syarat PKL harus masuk menjadi anggota koperasi. Program – program tersebut antara lain

memberikan pinjaman dengan suku bunga kecil dan pengembangan pemasaran barang. Pengadaan kredit dengan persyaratan yang mudah dan bunga rendah diharapkan dapat membantu menambah modal bagi pelaku sektor informal.

Pengembangan pemasaran barang dilakukan dengan memberi kesempatan PKL untuk mengikuti pameran perdagangan tanpa dipungut bayaran. Koperasi adalah kepanjangan tangan dari pemerintah untuk dapat menciptakan acara – acara pameran perdagangan yang menjadi tempat bagi PKL untuk berpameran. Bagi PKL terbaik akan memperoleh kesempatan untuk melakukan pameran dengan cakupan yang lebih luas lagi yaitu nasional maupun internasional.

2. Pemerintah sebaiknya melegalkan saja kegiatan PKL ini karena terbukti telah memberikan sumbangan yang besar. Peran serta pemerintah dilakukan melalui penataan lokasi usaha, bentuk tempat usaha, penyediaan tempat berjualan dan menyediakan fasilitas yang mendukung seperti kamar mandi. PKL dipungut sejumlah uang tertentu untuk biaya perawatan. Disamping itu pemerintah melalui koperasi berkewajiban untuk menjamin ketertiban dan keamanan berusah pelaku sektor informal. Hal ini dilakukan agar dapat mereduksi persepsi negative mengenai keberadaan sektor informal.
3. Pemerintah membuka link atau jalur antara pengusaha besar (sektor formal) dengan pengusaha kecil (sektor informal) agar pekerja sektor informal dapat memperoleh barang dagangan dengan mudah.

4. Melakukan Profesionalisasi PKL

PKL dimodali, ditata dan dikelola secara profesional agar tercipta suasana kota yang tertib. Contohnya PKL di daerah tertentu menggunakan pakaian dan tempat berdagang sama/seragam dengan warna tertentu. Hal ini akan menarik minat wisatawan berbelanja dan menjadi daya tarik pariwisata daerah tertentu. Penyeragaman PKL suatu daerah akan memperlihatkan perbedaan antara PKL legal dan illegal. Koperasi/pemerintah tetap membolehkan adanya PKL musiman dengan menciptakan syarat – syarat yang jelas seperti daerah untuk berdagang. Maksudnya adalah agar tercipta keadilan antara PKL illegal dan legal.

5. Pelatihan bagi PKL dengan kerjasama antara LSM, PT, Koperasi

Sikap dan derajat keusahawanan pelaku sektor informal, misalnya sikap optimisme, kejelasan tujuan dan strategi serta pendekatan untuk mencapai tujuan, dan memanfaatkan peluang, yang mereka miliki ternyata masih cukup rendah. Selain hal itu dalam melakukan kegiatannya, pekerja sektor informal kurang dalam memahami dasar – dasar pengelolaan usaha (*basic management skills*) dan juga tentang pemasaran.

Keterkaitan dan kemitraan antara pelaku sektor informal dan usaha formal yang bersifat transformatif dalam hal meningkatkan pengelolaan usaha, penciptaan peluang dan resiko usaha, transaksi usaha dan perluasan pasar sangat diperlukan untuk mengembangkan sumber daya. Pengembangan sumber daya dapat dengan penyuluhan, penyebaran informasi seputar kegiatan

usaha, pengembangan wawasan, penggalakan pembukuan dalam usaha, yang semua itu dapat dilakukan lewat pendidikan atau pelatihan.

F. Analisis SWOT

Suatu penelitian ilmiah hendaknya didasai oleh landasan teori dan kerangka analisis yang bersifat ilmiah pula. Analisis SWOT, Strength (S)/kekuatan, Weakness (W)/kelemahan, Opportunity (O)/peluang, dan Threatment (T)/ancaman. Merupakan suatu kerangka analisis yang biasa dipakai pengambil kebijakan dalam suatu perusahaan agar perusahaannya tetap eksis Strength (kekuatan) dan Weakness (kelemahan) merupakan faktor yang timbul dari dalam (internal) perusahaan, dan Opportunity (peluang) dan Threatment (ancaman) adalah faktor penyebab dari luar (eksternal) perusahaan.

Rangkuti Freddy (2002:18), menyatakan bahwa Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan/organisasi yang didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*), dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*).

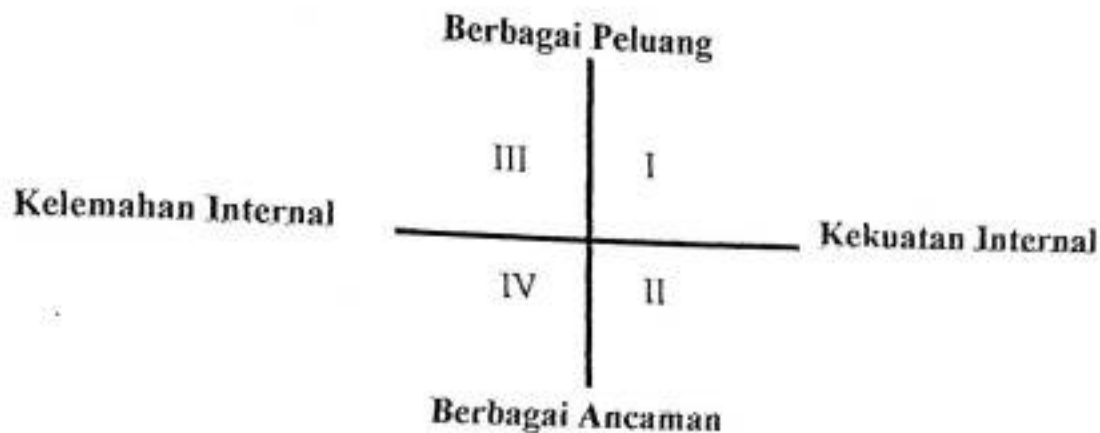
Dari uraian diatas dapat dikemukakan bahwa Analisis SWOT merupakan suatu metode bagaimana suatu institusi ini melihat Kekuatan dan kelemahan faktor internal yang mempunyai akibat pengaruh dari dalam (*internal capability*) dan bagaimana organisasi di maksud melihat ancaman dari lingkungan luar yang perlu diketahui untuk menyusun strategi yang efektif yaitu:

1. Kekuatan (*Strength*), adalah sumber daya, keterampilan atau keunggulan relatif dan keinginan pasar yang di layani, kekuatan muncul dalam bentuk sumber daya alam, sumber daya manusia, dan sumber daya keuangan.
2. Kelemahan (*Weaknesses*), adalah keterbatasan atau kekurangan yang secara berarti mengurangi kinerja institusi. Sumber dari kekurangan ini berupa sumber daya keuangan (operasional), kemampuan manajemen, keterampilan pengelolah keuangan.
3. Peluang (*Opportunities*), adalah suatu yang paling menguntungkan dalam suatu lingkungan. Identifikasi peluang dapat di lihat dari segmen program kebijakan pemerintah, keuangan, pembangunan, teknologi dan peningkatan hubungan kerjasama.
4. Ancaman (*Threats*), adalah situasi yang tidak menguntungkan bagi organisasi.

Sebagaimana yang tuangkan empat kriteria lewat SWOT dimaksud dapat dilihat pada gambar 1 diagram SWOT dibawah ini:

Berbagai Peluang

Kuadran III Mendukung Strategi Turn around	Kuadran I Mendukung Strategi Agresif
Kuadran IV Mendukung Strategi Defensif	Kuadran II Mendukung Strategi Diversifikasi



Gambar 1; Diagram analisis SWOT (Rangkuti 2002: 19)

Dalam hal menganalisis profil tenaga kerja yang bekerja pada sektor informal khususnya pedagang kaki lima di kota Makassar, maka penulis menggunakan analisis SWOT.

a. Faktor Internal

- *Strength (kekuatan)*, terdiri dari:

1. Kegiatan usaha pedagang kaki lima pada umumnya bebas dari campur tangan pemerintah
2. Tahan terhadap krisis ekonomi
3. Resiko kerugiannya sangat kecil
4. Tidak memerlukan izin pendirian usaha dari pemerintah

- *Weakness (kelemahan)*, terdiri dari:

1. Omset penjualannya sangat kecil
2. Penghasilan sangat rendah
3. Kualitas barang yang dihasilkan sangat rendah
4. Tidak mempunyai tempat usaha yang permanen

b. Faktor Eksternal

- *Opportunity (peluang)*, terdiri dari:

1. Seiring dengan meningkatnya sektor formal diperkotaan maka akan meningkatkan pula sektor informal
2. Peluang masuk di sektor informal cukup mudah
3. Bisa mendapatkan suku bunga yang disubsidi oleh pemerintah
4. Jika ditata dengan baik oleh pemerintah kota akan menjadi daya tarik pariwisata di daerah tersebut.

- *Threatment (ancaman)*, terdiri dari:

1. Peraturan dari pemerintah yang dapat menghambat usaha ini seperti pengurusan, larangan menjual di tempat – tempat umum.
2. Penurunan penjualan maupun pangsa pasar karena diserobot oleh pesaing
3. Adanya barang substitusi yang dihasilkan oleh sektor formal

Tabel Hasil Analisis SWOT Berdasarkan Kriteria Strategi

<p>FAKTOR INTERNAL</p>	<p>Kekuatan/Strengths (S)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bebas dari campur tangan pemerintah 2. Tahan terhadap krisis ekonomi 3. Resiko kerugiannya sangat kecil 4. Tidak memerlukan izin pendirian usaha dari pemerintah 	<p>Kelemahan/Weaknesses (W)</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Omset penjualannya sangat kecil 2. Penghasilan sangat rendah 3. Kualitas barang yang dihasilkan sangat rendah 4. Tidak mempunyai tempat usaha yang permanen
<p>FAKTOR EKSTERNAL</p>	<p>Strategi S.O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Daya gunakan peran pemerintah untuk menata pedegang kaki lima sehingga usaha ini bisa diberdayakan untuk meningkatkan kesejahteraan para PKL. 2. Usaha ini bisa diberdayakan dengan adanya bantuan modal dan suku bunga yang disubsidi oleh pemerintah. 3. Kebebasan dalam mendirikan usaha dibarengi dengan penataan yang baik oleh pemerintah akan menjamin ketertiban dan keamanan lingkungan. 	<p>Strategi W.O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mengatasi rendahnya omset penjualan dengan peningkatan difersifikasi produk. 2. Mengatasi rendahnya penghasilan dengan peningkatan kualitas barang yang dihasilkan. 3. Meningkatkan peranan pemerintah dengan memberikan bantuan permodalan dan bantuan teknis. 4. Penataan lokasi yang tepat oleh pemerintah kota sehingga menyediakan lokasi yang permanen bagi usaha Pedagang Kaki Lima.
<p>Peluang/Opportunities (O)</p>	<p>Strategi S.O</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Seiring dengan meningkatnya sektor formal diperkotaan maka akan meningkatkan pula sektor informal 2. Peluang masuk di sektor informal cukup mudah 3. Bisa mendapatkan suku bunga yang disubsidi oleh pemerintah 4. Jika dirata dengan baik oleh pemerintah kota akan menjadi daya tarik pariwisata di daerah tersebut. 	

Ancaman/treats (T)	Strategi S.T.	Strategi W.T
<ol style="list-style-type: none"> 1. Peraturan dari pemerintah yang dapat menghambat usaha ini seperti pengurusan, larangan menjual di tempat – tempat umum. 2. Penurunan penjualan maupun pangsa pasar karena diserobot oleh pesaing 3. Adanya barang substitusi yang dihasilkan oleh sektor formal 	<p>Strategi S.T.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mendayagunakan peran pemerintah untuk melindungi usaha kaki lima dengan mengurangi peraturan yang dapat menghambat usaha ini. 2. Mengurangi persaingan antara Pedagang kaki Lima dengan pengaturan tempat yang baik oleh pemerintah. 3. Daya gunakan kerjasama antara sektor formal dan para Pedagang kaki Lima agar para PKL tersebut dapat memperoleh barang dagangan dengan mudah. memasukan SPJ dan bendaharawan 	<p>Strategi W.T</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Meminimalkan peraturan pemerintah yang dapat menghambat usaha ini. 2. Meminimalkan rendahnya kualitas barang dengan kerjasama yang baik antara Pedagang Kaki Lima dengan sektor formal 3. Meminimalkan rendahnya omset penjualan dan rendahnya penghasilan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

1. Pedagang kaki lima umumnya berada dalam usia produktif yakni sebagian besar berusia 20 – 29 tahun (43%) dan 30 – 39 tahun (31%). Dan tingkat pendidikan mereka juga cukup tinggi karena 38% dari responden sempat duduk di Sekolah Menengah Atas (SMA). Dan sebelum melakukan kegiatan itu mereka adalah anggota keluarga yang membantu orang tua dan umumnya adalah pencari kerja.
2. Para pedagang kaki lima sebagian besar adalah penduduk kota Makassar. Dan mereka umumnya sudah berpengalaman sekitar \pm 5 tahun dan dedikasi/loyalitas mereka cukup tinggi karena mereka pada dasarnya merasa puas dengan pekerjaan itu. Mereka juga pada umumnya sudah berkeluarga.
3. Sumber modal para pedagang kaki lima itu umumnya bersumber dari modal sendiri dan hanya sebagian kecil dari mereka yang mendapat pinjaman dari pihak lain (bank/lembaga keuangan lain, keluarga, teman).
4. Mereka umumnya menjadi pedagang kaki lima karena tidak adanya pekerjaan bagi mereka dan usahanya tersebut adalah kebanyakan milik sendiri. Sumber barang dagangan biasanya diperoleh dari pedagang grosir/eceran.
5. Mereka ikut berpartisipasi dalam pembangunan dengan adanya retribusi yang dipungut dari pihak mereka setiap hari.

4. Penggusuran yang dilakukan oleh pemerintah kota seharusnya dapat memberikan pengaturan yang lebih baik dalam hal tempat – tempat atau lokasi penjualan agar mereka dapat lebih aman dalam melakukan kegiatannya dan mereka diikutsertakan dalam memperindah kota Makassar.
5. Karena mereka sudah ikut berpartisipasi dalam pembangunan dengan membayar pajak/retribusi, maka dengan adanya pengarahan dan bimbingan serta pengaturan lebih baik, maka mereka dapat berkembang yang otomatis dapat pula mendorong peningkatan penerimaan pemerintah melalui penarikan pajak/retribusi.
6. Pemberian bantuan modal akan sangat membantu para pedagang kaki lima tersebut untuk dapat mengembangkan usahanya sehingga kesejahteraan para pedagang dan keluarganya dapat meningkat.

Daftar Pustaka

Anwar, Anas Iswanto. 2001. **The Political Economy of Small and Medium Enterprises (SMEs) in Indonesia**. Jurnal Ekonomi Vol. 3 No. 3. Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin.

[http: www.google.com](http://www.google.com). Center For Population and Policy Studies Gajah Mada University. **Pengembangan sektor informal**. Universitas Gajah Mada. Yogyakarta.

Hamrie, P dkk. 1980. **Pengembangan Pedagang Kaki lima dalam Memenuhi Kebutuhan Konsumen di kotamadya Ujung Pandang**. Proyek Penelitian Universitas Hasanuddin. Ujung Pandang

Tulung, L.P. 1987. **Pedagang Kaki Lima: Usaha Mandiri atau Perpanjangan Usaha Perusahaan Besar**. Lembaga Penelitian Unhas. Ujung Pandang

Kurniadi, Tri dan Tangkilisan, HNS. 2003. **Ketertiban Umum dan Pedagang Kaki lima di DKI Jakarta**. YPAPI. Yogyakarta

Lembaran daerah kota Makassar. Perda No. 14 tahun 2004 tentang Rencana strategis kota Makassar 2004 – 2009

Simanjuntak, Payaman J. 1998. **Pengantar Ekonomi Sumber Daya Manusia**. Edisi kedua. Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi – UI. Jakarta

Tambunan, Tulus. 2001. **Transformasi Ekonomi di Indonesia**. Salemba Empat. Jakarta

Tobing, Elwin. 1995. **Reorientasi Pembenahan Sektor Informal**. Media Indonesia. Jakarta

Wie, Thee Kian. 1982. **Pertumbuhan dan Pemerataan**. LP3ES. Jakarta

-----, 2004. **Pembangunan Kebebasan dan Mukjizat Orde Baru**. Kompas Media Nusantara. Jakarta

Lampiran
**Data nilai Modal usaha dan Penghasilan bersih
 100 Pedagang Kaki Lima di kota Makassar tahun 2005**

Modal usaha (bulan)	Penghasilan bersih (bulan)
1500000	400000
150000	45000
200000	60000
450000	160000
400000	100000
500000	200000
450000	120000
450000	150000
400000	150000
450000	150000
300000	50000
30000	10000
150000	50000
100000	40000
50000	15000
500000	150000
120000	45000
300000	90000
50000	15000
70000	20000
450000	160000
400000	100000
500000	200000
450000	120000
600000	120000
500000	100000
100000	40000
50000	15000
500000	150000
120000	45000
900000	150000
300000	50000
500000	150000
500000	150000
120000	45000
30000	5000
450000	90000
200000	50000
500000	200000
150000	50000
100000	40000
50000	15000
500000	150000
120000	45000
300000	90000
50000	15000
500000	120000
120000	100000
300000	40000
50000	15000
70000	20000
450000	160000
400000	100000
350000	70000

Modal usaha (bulan)	Penghasilan bersih (bulan)
100000	35000
900000	150000
300000	50000
500000	150000
500000	150000
120000	45000
300000	90000
50000	15000
70000	20000
500000	200000
30000	5000
450000	90000
200000	50000
500000	200000
150000	30000
500000	200000
450000	120000
450000	150000
400000	150000
450000	150000
300000	50000
300000	50000
500000	150000
500000	150000
120000	45000
120000	45000
300000	90000
50000	15000
70000	20000
450000	90000
200000	50000
500000	200000
900000	150000
300000	50000
500000	150000
150000	45000
200000	60000
450000	160000
500000	150000
120000	45000
300000	90000
50000	15000
600000	120000
500000	100000
100000	40000
50000	15000
500000	150000
100000	35000
900000	150000
300000	50000

Regression

Variables Entered/Removed(b)

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	Modal Usaha (Rp)(a)		Enter

a All requested variables entered.

b Dependent Variable: Pendapatan Bersih (Rp)

Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.886(a)	.785	.783	308973.1680 3

a Predictors: (Constant), Modal Usaha (Rp)

ANOVA(b)

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	342549619809 97.320	1	34254961980 997.320	358.824	.000(a)
	Residual	935551301900 2.670		98		
	Total	436104749999 99.990	99			

a Predictors: (Constant), Modal Usaha (Rp)

b Dependent Variable: Pendapatan Bersih (Rp)

Coefficients(a)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	124596.246	52537. 409		2.372	.020
	Modal Usaha (Rp)	.243	.013	.886	18.943	.000

a Dependent Variable: Pendapatan Bersih (Rp)



KUISIONER

PEMETAAN PROFIL DAN PERMASALAHAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI KOTA MAKASSAR

1. Nama :
2. Umur : tahun
3. Jenis kelamin : Perempuan Laki – laki
4. Lama usaha : tahun
5. Pendidikan :
 - Tidak sekolah
 - SD
 - SMP
 - SMA
 - PERGURUAN TINGGI
6. Penduduk :
 - Penduduk asli kota Makassar
 - Bukan penduduk asli kota Makassar
7. Lama tinggal di kota Makassar : tahun
8. Jenis usaha :
 - Makanan dan minuman
 - Tekstil, pakaian dan kulit
 - Kebutuhan sehari - hari
 - s, plastik, dan koran
 - Kerajinan, mainan dan sori

9. Sumber modal :

- Modal sendiri
- Modal pinjaman
- Modal campuran

10. Jumlah modal usaha/bulan : Rp.....

11. Penghasilan bersih/bulan : Rp.....

12. Tenaga kerja yang digunakan : orang

13. Status Kemandirian usaha:

- Milik sendiri
- Milik Majikan

14. Status Perkawinan:

- Kawin
- Belum Kawin

15. Pekerjaan terakhir sebelum menjadi Pedagang Kaki Lima:

- | | |
|------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Anggota keluarga saja | <input type="checkbox"/> Pegawai Negeri |
| <input type="checkbox"/> Bertani | <input type="checkbox"/> Tukang (kayu, batu) |
| <input type="checkbox"/> Pembantu Rumah Tangga | <input type="checkbox"/> Belum mendapat pekerjaan |
| <input type="checkbox"/> Lain - lain | |

16. Alasan utama yang mendorong menjadi Pedagang kaki Lima :

- Tidak ada pekerjaan lain
- Sebagai pekerjaan tambahan
- Pengaruh kawan
- Lain - lain, yaitu:.....

17. Tingkat kepuasan dengan pekerjaan sekarang :

- Puas
 Tidak Puas

18. Status dalam keluarga :

- Kepala keluarga
 Bukan kepala keluarga

19. Asal barang dagangan :

- Tukang loak
 Pedagang Grosir/eceran
 Campuran

20. Waktu yang digunakan dalam berjualan/hari : jam

21. Pembayaran pajak/retribusi :

- Membayar pajak/retribusi
 Tidak membayar pajak/retribusi

22. Permasalahan – permasalahan dalam menjalankan usahanya :

- Modal
 Tempat usaha
 Pemasaran
 Pungutan (pajak/retribusi)
 Lain – lain, yaitu:.....

23. Bantuan yang diharapkan dari pemerintah :

- | | |
|---------------------------------------|---------------------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> Modal | <input type="checkbox"/> Pemasaran hasil |
| <input type="checkbox"/> Tempat usaha | <input type="checkbox"/> Lain – lain, yaitu:..... |