

LAPORAN HASIL PENELITIAN KOLEKTIF
ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS,
OPPORTUNITIES, THREATS) KEBIJAKAN RELOKASI
PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)
(Studi Kasus di Pasar Pratistha Harsa
Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah)



Disusun dan Diajukan Guna Memenuhi Laporan Hasil Penelitian
Program Penelitian 2015

Oleh:

AFIFUDIN ZUHDI	(1323203049)
RIZKA AMELIA	(1323203023)
MUKHOER ABDUS SYUKUR	(1123203049)

JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN)
PURWOKERTO
2015

LEMBAR PENGESAHAN

1. a. Judul Penelitian : “ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, THREATS) KEBIJAKAN RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) (Studi Kasus di Pasar Prastita Harsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah)”
- b. Jenis Penelitian : Penelitian Kolektif
- c. Bidang Ilmu : Sosial Ekonomi
2. a. Nama Peneliti : Afifudin Zuhdi (Ketua Tim Peneliti)
Rizka Amelia (Anggota Peneliti)
Mukhoer Abdus Syukur (Anggota Peneliti)
- b. Fakultas/Jurusan : Ekonomi dan Bisnis Islam / Ekonomi Syari’ah
3. Jangka Waktu Penelitian : 1 bulan 12 hari
4. Sumber Dana : DIPA STAIN PURWOKERTO 2015

IAIN PURWOKERTO

Purwokerto,2015

a.n. Ketua LPPM
Kepala Pusat Penelitian dan

Penerbitan,

Sony Susandra, M.Ag.
NIP.19720429 199903 1 001

**ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES,
THREATS) KEBIJAKAN RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL)**
(Studi Kasus di Pasar Prastitha Harsa Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah)

Afifudin Zuhdi, Rizka Amelia, Mukhoer Abdus Syukur
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Purwokerto

ABSTRAK

Ketertarikan sebagian orang terhadap usaha bisnis menyebabkan adanya ketidakseimbangan antara lapangan pekerjaan di dalam sektor formal dan sektor informal. Ini yang menyebabkan adanya kesenjangan sosial di antara masyarakat. Keberadaan PKL menjadi suatu realita sosial ekonomi yang perlu diperhatikan agar kesejahteraan para pedagang ini juga terjamin. Apalagi mereka merasa bahwa masukan dan saran dari rakyat kecil seperti mereka tidak diperhatikan oleh para pejabat pemerintahan. Atas dasar pemikiran tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah: 1) Bagaimana kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Prastitha Harsa, Purwokerto? 2) Bagaimana analisis SWOT kebijakan relokasi PKL di pasar prastitha harsa, purwokerto?

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif, yaitu tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut, dalam bahasanya dan dalam peristilahannya. Sedangkan analisis datanya menggunakan analisis swot yaitu menganalisis dari kekuatannya (strengths), kelemahan (weakness), peluang (opportunities) dan tantangan/ancaman (threats).

Penelitian ini menggunakan sumber data primer berupa wawancara dengan para PKL dan pengelola pasar, sedangkan data sekunder diambil dari buku-buku, artikel-artikel serta sumber-sumber lain yang masih relevan dengan penelitian ini.

Kesimpulan dari penelitian ini adalah 1) kebijakan relokasi PKL di pasar prastitha harsa terdapat dalam peraturan daerah No. 4 tahun 2011 tentang Lokasi, Waktu, Ukuran, Bentuk Sarana dan Tatacara Permohonan Surat Penempatan Pedagang Kaki Lima. 2). Kekuatan relokasi PKL adalah tempat relokasi yang bersih dan rapih. Kelemahannya kurangnya promosi, peluang adanya peraturan daerah no 4 tahun 2011. Dan ancaman adalah pola pikir masyarakat harga barang setelah direlokasi relatif mahal.

Kata kunci: Kebijakan Relokasi, Pedagang Kaki Lima (PKL), Analisis SWOT

A. Pendahuluan

1. Latar Belakang Masalah

Bagi sebagian negara berkembang, perekonomian akan menjadi salah satu perhatian yang terus ditingkatkan. Namun kebanyakan, masyarakat kita berada di golongan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Hal ini tentu saja menjadi sebuah pemicu adanya kesenjangan yang susah untuk dihindari.¹ Indonesia pun menghadapi dua macam masalah mengenai lingkungan hidup manusia, yaitu pertama, disebabkan oleh kemelaratan dan akibat kepadatan penduduk. Kedua, masalah pengrusakan dan pengotoran lingkungan hidup yang diakibatkan oleh proses pembangunan.²

Di Purwokerto, perekonomian pada sektor bisnis UMKM dari tahun ke tahun semakin pesat. Apalagi Purwokerto merupakan jalur strategis yang menghubungkan jalur pantura dan jalur selatan. Jumlah investor yang masuk ke Banyumas menunjukkan peningkatan yang signifikan. Tetapi bila kita melihat para pemain di sektor informal, ini tidak sebanding dengan penghasilan PKL yang memiliki penghasilan sehari-hari hanya cukup untuk balik modal. Apalagi Pemerintah Kabupaten Banyumas ingin agar para PKL di sekitar Alun-alun Purwokerto, Jalan Ragasemangsang dan Lapas Purwokerto ini dipindah atau direlokasi ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa. Dan pada kenyataannya, sebagian PKL menolak untuk berjualan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa dengan alasan kurangnya pendapatan yang masuk karena sepi yang pengunjung yang datang ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

Pusat Kuliner Pratistha Harsa merupakan sebuah tempat relokasi para PKL yang berpindah dari berdagang di daerah sekitar alun-alun Purwokerto dan di sekitar Jalan Ragasemangsang. Pusat kuliner yang terletak di Jalan Jenderal Soedirman ini terbagi menjadi Blok A dan B. Blok A yang dijadikan untuk mengembangkan produk UMKM/IKM Centre yang akan menawarkan dan memamerkan produk-produk unggulan dari Kabupaten Banyumas. Sedangkan Blok B digunakan untuk pasar kuliner pusat jajanan untuk rakyat. Ini dilakukan Pemerintah Kabupaten Banyumas karena untuk mengurangi para PKL di jalanan yang membuat tata keindahan kota itu menjadi tidak indah. Juga langkah pemkab Banyumas untuk melakukan penataan dan pemberdayaan para PKL.

Sebagian pedagang memang pindah ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa demi mengikuti ketetapan pemerintah menempati tempat yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Akan tetapi menurut beberapa pedagang tempat relokasi yang diberikan pemerintah kurang strategis sehingga menimbulkan adanya kekecewaan dan sangat dikeluhkan oleh para PKL. Letak yang kurang strategis menjadikan PKL kehilangan pelanggan dan hal ini menjadikan menurunnya omset penjualan. Selain itu sebagian dari PKL memutuskan untuk meninggalkan Pusat Kuliner Pratistha Harsa dan kembali lagi ke sekitar alun-alun Purwokerto dan Ragasemangsang karena

¹ Elly Setiadi, dkk, *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), hlm. 144.

² Soedjatmoko, *Dimensi Manusia dalam Pembangunan* (Jakarta: Pustaka LP3ES Indonesia, 1983), hlm. 79.

mereka merasa putus asa atas sepiunya pelanggan dan kurang adanya pengarahan dari pemkab setempat.

Para PKL yang menempati Pusat Kuliner Pasar Pratistha Harsa selama setahun ini mengeluh sepi pembeli. Hal ini dikarenakan *mind set* para konsumen bahwa harga jual di Pusat Kuliner Pratistha Harsa dengan yang dulu di sekitar Jalan Pereng itu berbeda. Konsumen berpikir bahwa ini lebih mahal karena para pedagang membayar sewa gedung dan lain-lain. Terkadang para pedagang ingin berjualan, tetapi terhambat untuk berjualan karena kurangnya modal. Ini yang menyebabkan menurunnya omset berjualan para pedagang. Di samping kurangnya modal juga karena faktor sepiunya pengunjung yang datang ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

Awalnya jumlah PKL yang menempati Pasar Pratistha Hasta mencapai ratusan orang. Namun kini hanya tinggal sekitar 68 pedagang. Menurutnya, dengan beberapa pedagang yang mempunyai prinsip kuat untuk berjualan di alun-alun maupun Jalan Ragasemangsang itu membuat tempat jualan di Pasar Pratistha Harsa sepi pembeli. Salah satu faktornya karena sekarang masih ada pedagang di tepi jalan tidak ditertibkan. Beberapa PKL sebenarnya berkeinginan untuk berjualan kembali di tepi jalan lagi, tetapi masih taat aturan hukum, maka beberapa PKL tetap bertahan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa.³

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti mengadakan penelitian dengan judul “ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, THREATS) KEBIJAKAN RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) (Studi Kasus di Pasar Pratistha Harsa Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah)”

2. Rumusan Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang masalah dalam penelitian ini, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Prastita Harsa, Purwokerto?
- b. Bagaimana analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) kebijakan relokasi PKL di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah?

3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

a. Tujuan Penelitian

- 1) Untuk mengetahui kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto.
- 2) Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan relokasi pedagang kaki lima di Pratistha Harsa Purwokerto

³ Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 7 Oktober 2015.

b. Manfaat Penelitian

- 1) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan baru bagi pedagang di Pusat Kuliner Pratistha Harsa terhadap kegiatan ekonomi.
- 2) Memberi masukan bagi penentu kebijakan, dalam hal ini adalah Pemda berkaitan dengan kebijakan tentang Pedagang Kaki Lima dan relokasi pedagang kaki lima agar Pusat Kuliner Pratistha Harsa lebih dikenal oleh masyarakat.

4. Teori yang digunakan

a. Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2009: 18) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Menurut Kotler (2009: 51), analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threats*) merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal.⁴

Dengan demikian, analisis SWOT dalam penelitian ini adalah menelaah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman relokasi pedagang kaki lima di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

b. Kebijakan Relokasi

Menurut Charles O. Jones, istilah kebijakan (*policy term*) digunakan di dalam kehidupan sehari-hari namun untuk menggantikan kegiatan atau keputusan yang sangat berbeda.⁵

Menurut Carl Friedrich, beliau memandang kebijakan sebagai suatu arah tindakan yang diusulkan oleh seseorang, kelompok atau pemerintah dalam suatu lingkungan tertentu yang memberikan hambatan-hambatan dan peluang-peluang terhadap kebijakan yang diusulkan untuk menggunakan dan mengatasi dalam rangka mencapai suatu tujuan atau dapat merealisasikan suatu sasaran dan maksud tertentu.⁶

⁴ <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf> diakses tanggal 30 mei 2015 jam 15.45

⁵ Charles O.Jones, *An Introduction to the Study of Public Policy* (Third Edition. Monterey: Books/Cole Publishing Company, 1984), hlm. 25; Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), hlm. 16.

⁶ Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), hlm. 18.

Relokasi dapat diartikan dengan perpindahan atau pemindahan lokasi, baik suatu industri ataupun tempat berdagang dari satu tempat ke tempat lainnya dengan alasan-alasan tertentu.⁷

Jadi kebijakan relokasi dapat diartikan sebagai bentuk keputusan pemerintah untuk suatu perpindahan para pedagang kaki lima yang bertujuan untuk memperindah tata kota seperti penataan dan penertiban kota.

c. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar.⁸

Definisi lain dari pedagang kaki lima adalah rantai yang diberi atap sebagai penghubung rumah dengan rumah; serambi muka (emper) toko di pinggir jalan yang biasanya berukuran lima kaki dan dipergunakan sebagai tempat berjualan.⁹

Pedagang kaki lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki (5 feet). Tempat ini umumnya terletak di trotoar, depan toko dan tepi jalan.¹⁰

Dengan demikian pedagang kaki lima dalam penelitian ini adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

5. Metode Penelitian

a. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pengertian dari penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut, dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.¹¹

⁷ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), hlm. 830.

⁸ Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara; Makna dan kekuasaan dalam Ruang-ruang Sosial* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), hlm. 234; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-TRANS Publishing, 2008), hlm. 42.

⁹ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa*, hlm. 432.

¹⁰ Fakultas Hukum Unpar, *Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan Penertibannya melalui operasi TIBUM 1980*, dalam http://joxyt.blogspot.com/2013/08/menjual-kegiatan-dasar-wirusaha_1264.html diakses pada tanggal 16 September 2015, 15.02 WIB.

¹¹ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2004), hlm. 4-5.

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus (case study). Menurut Nana Syaodih S bahwa studi kasus merupakan suatu penelitian yang dilakukan terhadap suatu kesatuan sistem. Kesatuan ini dapat berupa program, kegiatan, peristiwa, atau sekelompok individu yang terikat oleh tempat, waktu atau ikatan tertentu.¹²

b. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Pusat Kuliner Pratistha Harsa yang merupakan sebuah tempat relokasi para PKL yang berpindah dari daerah sekitar alun-alun Purwokerto dan di sekitar Jalan Ragasemangsang. Pusat kuliner yang terletak di Jalan Jenderal Soedirman ini terbagi menjadi Blok A dan B.

Blok A yang dijadikan untuk mengembangkan produk UMKM/IKM Centre yang akan menawarkan dan memamerkan produk-produk unggulan dari Kabupaten Banyumas.

Sedangkan Blok B digunakan untuk pasar kuliner pusat jajanan untuk rakyat. Ini dilakukan Pemerintah Kabupaten Banyumas karena untuk mengurangi para PKL di jalanan yang membuat tata keindahan kota itu menjadi tidak indah. Juga langkah Pemda Banyumas untuk melakukan penataan dan pemberdayaan para PKL.

Penelitian ini lebih difokuskan kepada blok B yang menjadi pusat kuliner di Banyumas.

c. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Jadi kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama dan dokumen atau sumber tertulis lainnya merupakan data tambahan.¹³ Sumber data menunjukkan asal informasi diperoleh. Data harus diperoleh dari sumber yang tepat, jika data tidak tepat, maka mengakibatkan data yang terkumpul tidak relevan dengan masalah yang diteliti. Adapun sumber data yang dimanfaatkan adalah:

1) Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari lapangan.¹⁴ Jadi data primer diperoleh secara langsung melalui pengamatan dan pencatatan lapangan. Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara dengan para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang direkoasi di Pasar Pratistha Harsa.

2) Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber dari bahan bacaan. Data ini digunakan untuk melengkapi data primer yang telah ada. Data ini berupa gambaran umum tentang obyek penelitian yakni latar belakang obyek penelitian, tujuan dan sebagainya.

¹² Nana Syaodih S, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2005), hlm. 64.

¹³ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ... hlm. 112.

¹⁴ S. Nasution, *Metode Research*, (Bandung: Jammars, 1991), hlm.185.

d. Metode Pengumpulan Data

1) Metode Observasi

Pengertian observasi atau yang disebut pengamatan, meliputi kegiatan, pemuatan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra. Jadi mengobservasi dapat dilakukan melalui penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba dan pengecap.¹⁵ Metode ini peneliti gunakan untuk mengamati dan memperoleh data tentang bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari direlokasinya para PKL ke pasar Pratistha Harsa.

2) Metode Interview

Metode interview merupakan metode pengumpulan data dengan wawancara atau tanya jawab yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari obyek peneliti.

3) Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, rapat, agenda, dan lain sebagainya.¹⁶

e. Analisis Data

Menurut Bodgan dan Biklen (1982) analisis data kualitatif merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensinya, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.¹⁷

Berdasarkan hal tersebut dapat dikemukakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁸

Analisis dalam penelitian ini menggunakan matrik SWOT sesuai judul dan tujuan dari penelitian itu sendiri yaitu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Pratistha Harsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

¹⁵ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm,133

¹⁶ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, . . . hlm. 135.

¹⁷ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ... hlm. 248.

¹⁸ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: ALFABETA, 2005), hlm. 89.

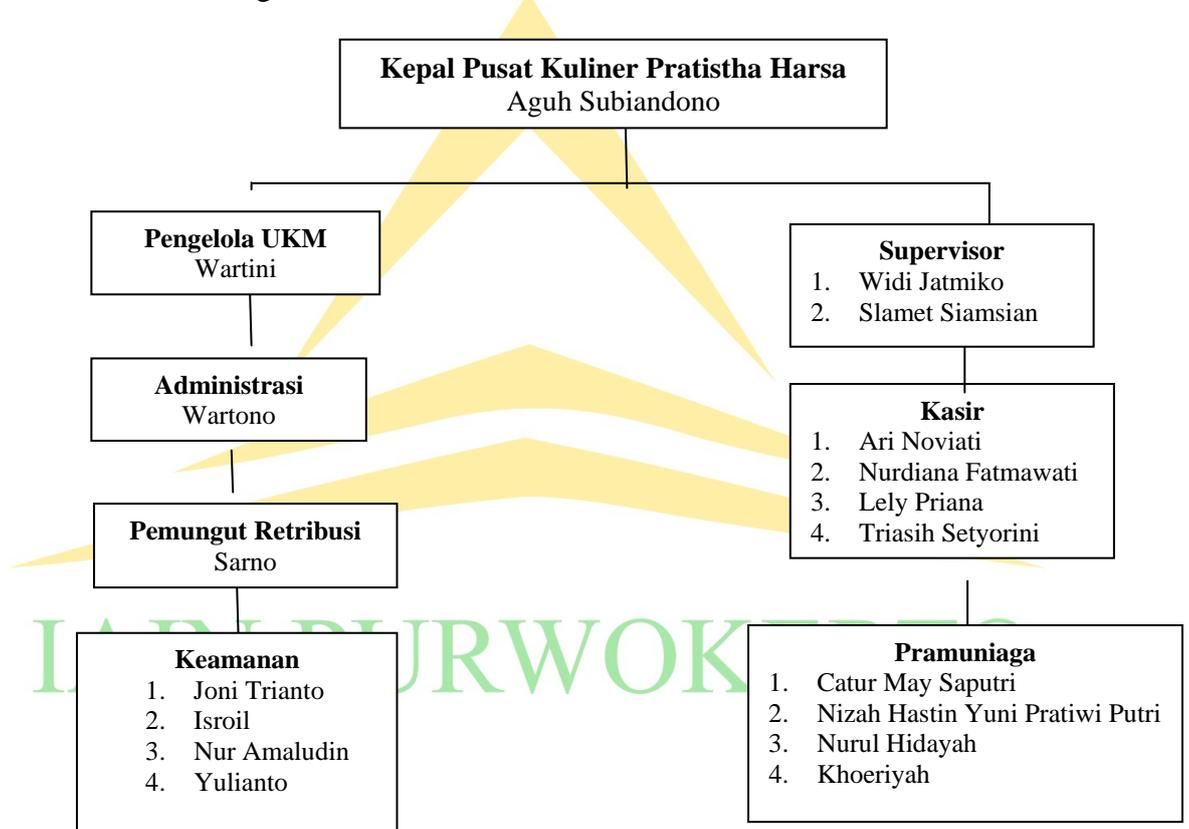
B. PEMBAHASAN

1. Profil Pasar Pratistha Harsa

a. Sejarah Pusat Kuliner Pratistha Harsa

Pusat Kuliner Pratistha Harsa merupakan satu-satunya Pusat Kuliner di Purwokerto dengan bangunan 2 lantai yang didirikan bekas gedung Dinas Kesehatan dan Puskesmas Pereng yang sekarang pindah di depan SMP Negeri 1 Purwokerto. Nama Pratistha Harsa sendiri diberikan oleh mantan Bupati Banyumas, Drs. Mardjoko M.M. Arti nama dari Pratistha Harsa sendiri berarti “Keinginan Yang Luhur”.¹⁹ Pusat Kuliner ini mulai beroperasi sejak bulan Mei 2012 namun baru diresmikan oleh Bupati Banyumas pada tanggal 9 Juni 2012.

b. Struktur Organisasi Pusat Kuliner Pratistha Harsa



c. Gambaran Pusat Kuliner Pratistha Harsa

Pusat Kuliner Pratistha Harsa Purwokerto menampung para pedagang kaki lima yang dahulu bertempat di daerah sekitar alun-alun Purwokerto, sekitar jalan Raga Semangsang dan di jalan Pereng. Sampai saat ini jumlah pedagang di Pusat Kuliner Pratistha Harsa sebanyak 68 pedagang, namun saat ini yang masih aktif sekitar 20 pedagang.²⁰ Disini

¹⁹ Wawancara dengan Bapak Hari Budi Irianto, S.Sos. selaku Kepala Pengendalian PKL pada tanggal 7 Oktober 2015, pukul 10.00 WIB.

²⁰ Sumber profil dan dokumen Daftar Pedagang Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

terdapat beraneka ragam makanan kuliner dengan penataan ruang jual yang sudah diatur oleh Pemerintah Daerah untuk kenyamanan para pedagang. Untuk saat ini, Pemda sudah menetapkan nilai sewa sebesar Rp 400 per meter per hari. Adapun apabila kavling yang ditempati seluas 2 x 2,5 meter pedagang harus membayar Rp 730.000 per tahun untuk sewa tempat, ditambah dengan iuran kebersihan sebesar RP 10.000 per pedagang per bulan, biaya keamanan Rp 2.000 per hari, biaya listrik Rp 3.000 per hari. Adapun fasilitas yang diberikan Pemda kepada pedagang di Pratistha Harsa adalah 2 MCK, 1 tempat parkir, 1 unit kantor, 1 unit mushola. Untuk etalase ini merupakan pemberian fasilitas dari pemda kepada para pedagang.²¹

2. Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima PEMDA Banyumas

Kebijakan relokasi ini merupakan langkah dari Pemda Banyumas dalam rangka menertibkan pedagang kaki lima. Hal ini didasarkan dari keputusan Perda dan Perbup. Pusat Kuliner Pratistha Harsa sendiri dibagi menjadi Blok A dan Blok B. Blok A ditempati bidang UMKM daerah Banyumas, yang memamerkan hasil-hasil kerajinan maupun makanan khas dari masing-masing daerah yang ada di Banyumas. Sedangkan Blok B merupakan pusat kuliner. Adapun peran Bidang UKM di Pratistha Harsa adalah sebagai berikut:

- a. Mengawasi dan mengatur arus pendapaan Pratistha Harsa
- b. Mengawasi dan mengatur kebersihan Pratistha Harsa
- c. Mengawasi dan mengatur karyawan Pratistha Harsa
- d. Mengawasi dan mengatur keamanan Pratistha Harsa²²

Peraturan yang mendasari adanya relokasi pedagang kaki lima yaitu:

- a. Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima

Dalam peraturan ini, terdapat 11 Bab yang dibahas, yaitu:

Bab I : Ketentuan Umum

Bab II : Tujuan dan Ruang Lingkup, seperti memfasilitasi kegiatan PKL agar dapat mengembangkan kegiatannya menjadi kegiatan perekonomian sektor formal dalam rangka meningkatkan kesejahteraannya. Ruang lingkup Perda ini mencakup hak dan kewajiban PKL, penataan, pemberdayaan, pembinaan dan pengawasan, sanksi administrasi.

Bab III : Hak dan Kewajiban PKL, seperti melaksanakan kegiatan PKL sesuai dengan surat penempatan PKL, memperoleh fasilitas dalam rangka pemberdayaan PKL. Adapun

²¹ Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

²² Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

- keajiban PKL antara lain menjaga kebersihan, keindahan, ketertiban lingkungan sekitar usahanya.
- Bab IV : Penataan PKL yang meliputi:
- Bagian Kesatu: lokasi, waktu, ukuran dan bentuk sarana PKL.
 - Bagian Kedua: Penempatan PKL, yaitu wewenang pemberian surat penempatan PKL, tata cara permohonan surat penempatan PKL, masa berlaku surat penempatan PKL.
- Bab V : Pemberdayaan. Dalam rangka pemberdayaan pemerintah melaksanakan bimbingan dan penyuluhan manajemen usaha, peningkatan sarana dan prasarana PKL.
- Bab VI : Pembinaan dan Pengawasan, dimana pembinaan PKL dilaksanakan oleh Dinas.
- Bab VII : Larangan, didalamnya antara lain mencakup bahwa PKL dilarang melakukan kegiatan usaha dengan mendirikan tempat usaha semi permanen dan/ atau permanen.
- Bab VIII : Sanksi Administrasi, dimana apabila PKL melanggar pasal-pasal yang ada, diberikan sanksi berupa pencabutan surat penempatan PKL.
- Bab IX : Ketentuan Pidana
- Bab X : Penyidikan, pejabat Pegawai Negeri Sipil diberi wewenwng khusus sebagai penyidik. Penyidik diangkat oleh pejabat yang berwenang sesuai dengan perundang-undangan.
- Bab XI : Ketentuan Penutup
- b. Peraturan Bupati Banyumas tentang Lokasi, Waktu, Ukuran, Bentuk Sarana dan Tata cara Permohonan Surat Penempatan Pedagang Kaki Lima, menetapkan:
- Bab I : Ketentuan Umum
- Bab II : Lokasi, Waktu, Ukuran dan Bentuk sarana PKL
- Bab III : Tata Cara Permohonan Surat Penempatan PKL
- Bab IV : Jenis Barang dan Jasa yang diperdagangkan
- Bab V : Ketentuan Penutup

3. Analisis SWOT relokasi Pedagang Kaki Lima Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

a. Faktor Internal

a) Kekuatan

- 1) Fasilitas yang disediakan pusat kuliner pratistha harsa lengkap, seperti *free wifi*, 2 MCK, tempat parkir, 1 unit kantor, 1 unit mushola.
- 2) Pemilihan tempat strategis karena tepat berada di tengah kota Purwokerto, yaitu di sebelah selatan Alun-Alun Purwokerto.
- 3) Area pusat kuliner terlihat bersih dan nyaman bagi pengunjung, disebabkan dalam pengelolaan pusat kuliner ini tedapat petugas

kebersihan yang setiap harinya membersihkan tempat-tempat pedagang.

- 4) Biaya sewa tempat maupun biaya lain yang dikenakan untuk pedagang tergolong murah. Pedagang hanya dikenakan biaya sewa untuk luas tempatnya sebesar Rp. 400 per meter² per hari, ditambah dengan iuran kebersihan sebesar Rp. 10.000 per pedagang per bulan, biaya keamanan Rp 2.000 per hari, biaya listrik Rp 3.000 per hari.
 - 5) Jenis kuliner yang dijual beragam, khas dari masing-masing daerah dan memiliki kualitas rasa baik, yang tidak kalah saing dengan kuliner tempat lain dan dapat dipertahankan dari satu pedagang ke pedagang lainnya.
 - 6) Harga jual produk kuliner murah dan dapat dijangkau pembeli kelas menengah ke bawah.
 - 7) Adanya pengontrolan dari pihak Pemda dan pengelola pasar.
 - 8) Dalam pengelolaan, tidak hanya melibatkan Pemda, pengelola dan pedagang, tetapi melibatkan warga sekitar, contohnya melibatkan karang taruna untuk membantu keamanan.
- b) Kelemahan
- 1) Kurang agresif dalam periklanan/pemasaran tempat dan produk yang diperdagangkan sehingga banyak pedagang yang mengaku kehilangan pelanggan setianya.
 - 2) Area parkir yang sempit.
 - 3) Pemantauan dari Pemda kurang intensif, terbukti dengan adanya pedagang yang merasa kurang dikontrol dalam pengelolaan pusat kuliner ini, terlebih setelah adanya pergantian kepengurusan.
 - 4) Pada hari-hari biasa, khususnya pagi sampai sore cenderung sepi pengunjung. Hal ini diungkapkan oleh salah satu pedagang ketoprak yang mengaku bahwa sebelum direlokasi, barang dagangannya cepat laku dan dirinya bisa pulang pada sore hari. Sedangkan setelah direlokasi, dagangan dirasa kurang laku sampai beliau harus pulang malam demi mengejar target pendapatan.
 - 5) Pihak pengelola kurang memberikan solusi agar pusat kuliner pratistha harsa tidak hanya ramai pengunjung di masa-masa tertentu, seperti pada bulan Ramadhan.
 - 6) Para pedagang kurang melakukan inovasi produk dan pemasaran, sehingga mereka hanya bisa menunggu datangnya pembeli tanpa adanya usaha untuk menjemput pembeli.
 - 7) Persaingan pedagang tidak begitu ketat, karena lambat laun pedagang berkurang.
 - 8) Letak Blok B (pusat kuliner) dianggap kurang menonjol, karena terletak menjorok ke dalam dan kurang terlihat dari sisi luar di depan jalan raya.

b. Faktor Eksternal

a) Peluang

- 1) Adanya perlindungan pemerintah dengan dikeluarkannya Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang kaki Lima.
- 2) Pedagang Pratistha Harsa menjadi contoh tauladan bagi pedagang di luar pratistha harsa dalam hal ketertiban dan disiplin dalam menaati peraturan dari Pemda.
- 3) Tumbuhnya daya beli masyarakat dikarenakan pola pikir masyarakat yang semakin praktis dan meningkatnya perekonomian masyarakat.
- 4) Akses untuk mencari makanan khas banyumas menjadi lebih mudah.
- 5) Meningkatkan kreatifitas para pedagang kaki lima di pasar pratistha harsa, Purwokerto.

b) Ancaman

- 1) *Mindset* atau pola pikir para pembeli bahwa setelah adanya relokasi ke pratistha harsa, harga jual produk akan lebih mahal dibandingkan sebelum relokasi, karena pedagang tersebut berada dibawah kontrol Pemda dan pengelola pratistha harsa, serta masing-masing pedagang dikenakan biaya sewa dan lain-lain.
- 2) Banyak pedagang sejenis dengan sistem yang sejenis juga.
- 3) Lokasi pratistha harsa yang berada di tengah-tengah macam-macam toko lain yang lebih modern, membuat pelanggan lebih memilih tempat lain.
- 4) Pemda kurang tegas terhadap relokasi seluruh PKL yang ada di alun-alun, masih menyisakan pedagang yang berjualan di alun-alun yang berakibat pedagang tidak berkunjung ke pratistha harsa.

Setelah mengklasifikasi berbagai kemungkinan dari faktor internal dan eksternal dan agar mudah menemukan hasil analisis maka digunakanlah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis yaitu sebagai berikut:

Faktor Internal	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	<ul style="list-style-type: none">• Fasilitas yang disediakan pusat kuliner pratistha harsa lengkap.• Pemilihan tempat strategis• Area pusat kuliner terlihat bersih dan nyaman bagi	<ul style="list-style-type: none">• Kurang agresif dalam periklanan/pemasaran.• Area parkir yang sempit.• Pemantauan dari Pemda kurang intensif.• Pada hari-hari

<p>Faktor Eksternal</p>	<p>pengunjung.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Biaya sewa tempat maupun biaya lain murah. • Jenis kuliner yang dijual beragam • Harga jual produk kuliner murah dan dapat dijangkau • Adanya pengontrolan dari pihak Pemda dan pengelola pasar. • Dalam pengelolaan, tidak hanya melibatkan Pemda, pengelola dan pedagang, tetapi melibatkan warga sekitar, contohnya melibatkan karang taruna untuk membantu keamanan. 	<p>biasa, khususnya pagi sampai sore cenderung sepi pengunjung.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pihak pengelola kurang memberikan solusi. • Para pedagang kurang melakukan inovasi produk dan pemasaran • Persaingan pedagang tidak begitu ketat • Letak Blok B (pusat kuliner) dianggap kurang menonjol.
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya perlindungan pemerintah dengan dikeluarkannya Peraturan Daerah Kabupaten banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang kaki Lima. • Pedagang Pratistha Harsa menjadi contoh tauladan bagi pedagang di luar pratistha harsa dalam hal ketertiban dan disiplin dalam menaati peraturan dari Pemda. • Tumbuhnya daya beli masyarakat 	<p>STRATEGI SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi • Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang masih kosong di Pasar Pratistha Harsa. • Mempertahankan produk <i>fresh food</i>. • Meningkatkan kemampuan dan 	<p>STRATEGI WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan koordinasi dan komunikasi antara pedagang, pengelola pasar dan Pemda. • Pengelola pasar bekerjasama dengan pemerintah daerah untuk melakukan promosi tempat (pasar pratista harsa) maupun produk-produk yang dijual didalamnya. • Menambah relasi dengan pihak luar guna meningkatkan pendapatan dan kinerja pengelola

<p>dikarenakan pola pikir masyarakat yang semakin praktis dan meningkatnya perekonomian masyarakat.</p>	<p>kualitas sumber daya manusia dengan cara melakukan pelatihan marketing atau meningkatkan omset para pedagang</p>	<p>maupun pedagang.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pamarasan berupa plang atau penunjuk arah ke pasar prastita harsa • Pemerintah Daerah memberikan soft sill berupa pelatihan keterampilan kepada paraa pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.
<p>THREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mindset</i> atau pola pikir para pembeli bahwa setelah adanya relokasi ke pratistha harsa, harga jual produk akan lebih mahal dibandingkan sebelum relokasi. • Banyak pedagang sejenis dengan sistem yang sejenis juga. • Pemda kurang tegas terhadap relokasi seluruh PKL yang ada di alun-alun. 	<p>STRATEGI ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan • Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar pratistha harsa) • Mempunyai surat izin dari badan gizi dan pangan. 	<p>STRATEGI WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki pengelolaan pedagang ke arah yang lebih baik. • Memperhatikan kualitas mutu pelayanan terhadap konsumen • Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan • Memanfaatkan media lokal seperti radar banyumas ataupun banyumas tv sebagai media promosi.

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya antara lain:

- a. Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi.
- b. Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang masih kosong di Pasar Prastita Harsa.
- c. Mempertahankan produk *fresh food*.
- d. Meningkatkan kemampuan dan kualitas sumber daya manusia dengan cara melakukan pelatihan marketing atau meningkatkan omset para pedagang.

2. Strategi ST

Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman antara lain:

- a. Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan.
- b. Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar prastita harsa)
- c. Mempunyai surat izin dari badan gizi dan pangan.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada antara lain:

- a. Meningkatkan koordinasi dan komunikasi antara pedagang, pengelola pasar dan Pemda.
- b. Pengelola pasar bekerjasama dengan Pemerintah Daerah untuk melakukan promosi tempat (pasar pratistha harsa) maupun produk-produk yang dijual didalamnya.
- c. Menambah relasi dengan pihak luar guna meningkatkan pendapatan dan kinerja pengelola maupun pedagang.
- d. Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pemasaran berupa plang atau penunjuk arah ke pasar pratistha harsa.
- e. Pemerintah Daerah memberikan *soft skill* berupa pelatihan keterampilan kepada para pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman antara lain:

- a. Memperbaiki pengelolaan pedagang ke arah yang lebih baik.
- b. Memperhatikan kualitas mutu pelayanan terhadap konsumen.
- c. Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan.
- d. Penambahan area parkir mengingat masih adanya lahan kosong yang bisa dimanfaatkan sebagai lahan parkir.

- e. Memanfaatkan media lokal seperti radar banyumas ataupun banyumas tv sebagai media promosi.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut, dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.

Dari penjelasan yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kebijakan relokasi pedagang kaki lima di Pusat Kuliner Pasar Pereng Pratistha Harsa Purwokerto didasarkan pada Peraturan dalam wujud Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas No. 4 Tahun 2011 pasal 6 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima dan Peraturan Bupati No. 14 Tahun 2011 Tentang Lokasi, Waktu, Ukuran, Bentuk Sarana dan Tatacara Permohonan Surat Penempatan Pedagang Kaki Lima.
2. Untuk menentukan analisis dari kebijakan relokasi, dalam penelitian ini menggunakan Analisis SWOT, yang mengamati tentang kelebihan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan tantangan (*threat*) yang terdapat di Pasar Pratistha Harsa.
3. Berdasarkan analisis SWOT, hasil yang didapat adalah:
 - a. Kelebihan yang terdapat di Pusat Kuliner Pratistha Harsa antara lain lengkapnya fasilitas, biaya sewa yang murah serta dijumpai beberapa makanan khas banyumas.
 - b. Kelemahan yang ada, diantaranya ialah kurangnya langkah promosi yang dilakukan oleh pihak pengelola pasar maupun pedagang. Kebanyakan pedagang hanya diam tanpa melakukan tindakan apapun walaupun kenyataan yang mereka temui adalah sepi pengunjung yang berdampak menurunnya pendapatan dibandingkan sebelum direlokasi di Pusat Kuliner Pratistha Harsa.
 - c. Peluang yang ditemukan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa antara lain adanya Peraturan yang melandasi relokasi pedagang, sehingga mereka tetap dipantau oleh pengelola dan Pemkab. Daya beli masyarakat yang semakin beragam dan meningkat dapat menjadikan pendapatan para pedagang lebih baik dan tentu memudahkan pembeli mencari makanan yang mereka inginkan.
 - d. Ancaman yang ditemukan antara lain pola pikir masyarakat mengenai peran serta pengelola dan Pemkab Banyumas yang tentunya dapat menentukan kebijakan yang harus diikuti oleh para pedagang, salah satunya mengenai harga barang dagangan.

4. Berdasarkan analisis SWOT yang didapat, strategi untuk menanggulangi hal tersebut adalah:
 - a. Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi.
 - b. Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang masih kosong di Pasar Prastita Harsa.
 - c. Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pemasaran berupa plang atau penunjuk arah ke pasar pratistha harsa.
 - d. Pemerintah Daerah memberikan *soft skill* berupa pelatihan keterampilan kepada para pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.
 - e. Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan.
 - f. Penambahan area parkir mengingat masih adanya lahan kosong yang bisa dimanfaatkan sebagai lahan parkir.
 - g. Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan.
 - h. Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar prastita harsa)

DAFTAR PUSTAKA

Budi Winarno. *Kebijakan Publik Teori dan Proses*. Yogyakarta: Media Pressindo. 2008.

Charles O.Jones, *An Introduction to the Study of Public Policy* (Third Edition. Monterey: Books/Cole Publishing Company, 1984), hlm. 25; Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses*. Yogyakarta: Media Pressindo, 2008.

Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1996.

Elly Setiadi, dkk. *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2006.

Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara; Makna dan kekuasaan dalam Ruang-ruang Sosial* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), hlm. 234; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-TRANS Publishing. 2008.

Fakultas Hukum Unpar, *Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan Penertibannya melalui operasi TIBUM 1980*, dalam http://joxyt.blogspot.com/2013/08/menjual-kegiatan-dasar-wirusaha_1264.html diakses pada tanggal 16 September 2015, 15.02 WIB.

<http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf> diakses tanggal 30 mei 2015 jam 15.45

Lexi J. Moleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2004.

Nana Syaodih S. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2005.

S. Nasution. *Metode Research*. (Bandung: Jammars, 1991), hlm.185.

Soedjatmoko. *Dimensi Manusia dalam Pembangunan*. Jakarta: Pustaka LP3ES Indonesia. 1983.

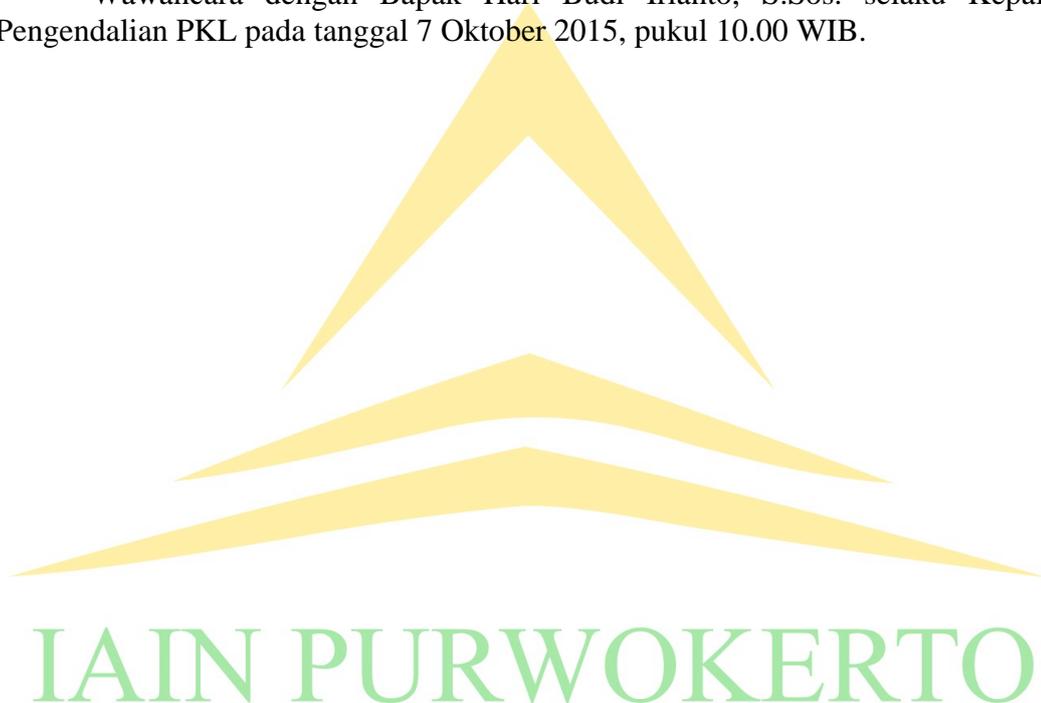
Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA. 2005.

Suharsimi Arikunto. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2002.

Sumber profil dan dokumen Daftar Pedagang Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

Wawancara dengan Bapak Hari Budi Irianto, S.Sos. selaku Kepala Pengendalian PKL pada tanggal 7 Oktober 2015, pukul 10.00 WIB.



KATA PENGANTAR

Ç` » u H÷ q §□ 9 \$ # «! \$ # É Oó ; Í 0
É OŠİ m§□ 9 \$ #

Puji dan syukur senantiasa kita panjatkan kehadirat Allah SWT, yang tidak pernah berhenti memberikan limpahan kenikmatan-Nya, terutama nikmat kesehatan, kesabaran, ketekunan kepada kita semua. Sehingga kita selalu diberi petunjuk dalam melangkah demi mendapatkan ilmu pengetahuan yang bermanfaat dan bisa membawa keberkahan kepada orang lain dalam proses pengembangan ilmu. Karena sesungguhnya hanya kepada Allah lah puncak dari segala pengaduan keluh kesah sebagai manusia yang haus akan petunjuk dalam menjalankan kehidupan menuju manusia yang lebih bermartabat.

Shalawat serta salam tidak lupa tercurahkan kepada junjungan kita Nabi Muhammad SAW, sosok tauladan yang amanah dan selalu dinantikan syafa'atnya oleh seluruh umat manusia di hari akhir.

Bersamaan dengan selesainya laporan penelitian kolektif ini, ucapan terima kasih kami sampaikan kepada semua pihak yang telah terlibat dalam proses penyusunan laporan penelitian kolektif ini. Terutama kepada:

1. Dr. H. Ahmad Luthfi Hamidi, M.Ag., selaku Rektor IAIN Purwokerto.
2. Drs. H. Munjin, M.Pd.I., selaku Wakil Rektor I IAIN Purwokerto.
3. Drs. Asdlori, M.Pd.I., selaku Wakil Rektor II IAIN Purwokerto.
4. H. Supriyanto, Lc., M.S.I, selaku Wakil Rektor III IAIN Purwokerto.
5. Dr. H. Fathul Aminudin Aziz, M.M, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Purwokerto.

6. Dewi Laela Hilyatin, S.E., M.S.I., selaku Ketua Jurusan Ekonomi Syari'ah IAIN Purwokerto.
7. Segenap Dosen dan Staf Administrasi IAIN Purwokerto.
8. Segenap pengelola Pasar Pratistha Harsa Purwokerto yang telah memberikan ijinnya kepada kami dalam proses penelitian ini.
9. Orang tua dari masing-masing penyusun, yaitu orang tua dari Afifudin zuhdi (Bapak Komrudin Yasin dan Ibu Makhsunah), orang tua dari Rizka Amelia (Bapak Muslih dan Ibu Cholilah) dan orang tua dari Mukhoer Abdus Syukur (Bapak Marno dan Ibu Daisah) yang ikhlas merawat, mendidik, mendoakan dan selalu mendampingi kami dalam setiap langkah dalam hidup kami, sehingga dengan ridhonya lah laporan ini dapat selesai tepat waktu.
10. Kepada kakak, adik dan segenap keluarga dari peneliti yang selalu memberikan semangat yang tidak henti kepada kami.
11. Teman-teman di kampus IAIN Purwokerto dan semua pihak yang telah membantu dengan tulus, demi terpenuhinya seluruh aspek dalam laporan ini yang tentunya tidak dapat kami sebutkan satu per satu.

Dalam penyusunan dan penulisan laporan ini, tentunya banyak ditemukan kekurangan dan kesalahan. Namun, kami telah berusaha maksimal demi lengkapnya laporan penelitian ini, dan kami berharap laporan ini dapat bermanfaat. Aamiin.

Purwokerto, 7 Oktober 2015

Penyusun,

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERNYATAAN KEASLIAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Definisi Operasional	7
C. Rumusan Masalah	10
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian	10
E. Telaah Pustaka	11
F. Sistematika Penulisan	14
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Analisis SWOT	16
1. Pengertian Analisis SWOT	16
2. Ruang Lingkup Analisis SWOT	18
3. Fungsi SWOT	18
4. Pengamatan Lingkungan	19
5. Jenis dan Sumber Informasi	23
6. Proses dan Peralataan Analisis	24
7. Aspek analisa SWOT	25

8. Matriks SWOT	27
9. Manajemen Strategi	31
B. Kebijakan Relokasi	32
1. Pengertian Kebijakan Pemerintah	32
2. Aspek-Aspek dalam Kebijakan Pemerintah	34
3. Kebijakan Relokasi	39
a. Pengertian Kebijakan Relokasi	39
b. Bentuk-Bentuk Kebijakan Relokasi	40
C. Pedagang Kaki Lima	42
1. Pengertian Pedagang Kaki Lima	42
2. Tipologi Pedagang Kaki Lima	4
3. Karakteristik Pedagang Kaki Lima	45
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Pendekatan dan Jenis Penelitian	48
B. Lokasi Penelitian	50
C. Sumber Data	50
D. Metode Pengumpulan Data	51
E. Analisis Data	52
BAB IV PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN	
A. Profil Pasar Prastita harsa	55
1. Sejarah Pusat Kuliner Pratistha Harsa	55
2. Struktur Organisasi Pusat Kuliner Pratistha Harsa	56
3. Gambaran Pusat Kuliner Pratistha Harsa	57

B. Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima PEMDA Banyumas	58
C. Analisis SWOT relokasi Pedagang Kaki Lima Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah	61
1. Faktor Internal	61
a. Kekuatan	61
b. Kelemahan	62
2. Faktor Eksternal	63
a. Peluang	63
b. Ancaman	64
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	72
B. Saran-Saran	74
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	

IAIN PURWOKERTO

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bagi sebagian negara berkembang, perekonomian akan menjadi salah satu perhatian yang terus ditingkatkan. Namun kebanyakan, masyarakat kita berada di golongan tingkat ekonomi menengah ke bawah. Hal ini tentu saja menjadi sebuah pemicu adanya kesenjangan yang susah untuk dihindari.¹ Indonesia pun menghadapi dua macam masalah mengenai lingkungan hidup manusia, yaitu pertama, disebabkan oleh kemelaratan dan akibat kepadatan penduduk. Kedua, masalah pengrusakan dan pengotoran lingkungan hidup yang diakibatkan oleh proses pembangunan.²

Ketertarikan sebagian orang terhadap usaha bisnis menyebabkan adanya ketidakseimbangan antara lapangan pekerjaan di dalam sektor formal dan sektor informal. Ini yang menyebabkan adanya kesenjangan sosial di antara masyarakat. Apalagi, sektor informal Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan suatu masalah yang tidak pernah selesai bagi pengelolaan perkotaan karena dianggap sebagai penyebab kemacetan, gangguan kesehatan, gangguan, dan ketertiban.³ Kini sektor informal mengalami pertumbuhan yang pesat diantaranya semakin banyaknya PKL yang memanfaatkan ruang kota

¹ Elly Setiadi, dkk, *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), hlm. 144.

² Soedjatmoko, *Dimensi Manusia dalam Pembangunan* (Jakarta: Pustaka LP3ES Indonesia, 1983), hlm. 79.

³ Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-TRANS Publishing, 2008), hlm. 99.

yang ada seperti trotoar, jalur pejalan kaki atau pedestrian dan beberapa ruang terbuka umum (*public space*).

Tumbuhnya sektor formal dan informal dalam kegiatan perekonomian merupakan konsekuensi dari adanya proses pembangunan. Masih belum teratasinya pengangguran, keterbatasan lapangan kerja baru serta desakan kebutuhan ekonomi untuk mempertahankan hidup menyebabkan sementara orang mencari alternatif pekerjaan di luar sektor formal. Sektor informal yang banyak digeluti oleh masyarakat adalah PKL. Sektor informal merupakan sebuah pasar dengan area jual beli yang menempati lokasi secara tidak legal, sehingga aktivitas perdagangan yang terjadi berlangsung dalam suasana yang darurat dan seadanya. Pasar ini tidak memiliki sarana penunjang, pengaturan, maupun kenyamanan berbelanja. Sektor informal ini umumnya berupa usaha berskala kecil dengan modal minim atau pas-pasan, ruang lingkup publik dan pengembangan usaha yang terbatas.

Aktivitas perdagangan sektor informal ini di Kabupaten Banyumas terdapat di berbagai tempat, termasuk alun-alun, trotoar, di sekitar pasar atau bahkan memanfaatkan ruang milik publik lainnya, sehingga perlu dilakukan pengaturan, penataan, pemberdayaan, pembinaan dan pengawasan. Diharapkan sektor informal ini dapat mengembangkan usahanya menjadi kegiatan perekonomian sektor formal yang sesuai dengan peraturan perundang-undangan.

Peraturan Daerah ini dimaksudkan sebagai landasan hukum bagi pengaturan, penataan, pemberdayaan, pembinaan dan pengawasan terhadap kegiatan PKL yang dilaksanakan oleh masyarakat, agar tercipta ketertiban,

keindahan, keamanan dan kenyamanan dalam pemanfaatan ruang milik publik.⁴

Di pemerintahan manapun, pastilah para pemimpinnya menginginkan agar para masyarakatnya hidup sejahtera. Pemerintah selalu mengusahakan adanya hubungan yang harmonis antara pemerintah dan rakyat. Melalui hubungan masyarakat inilah, pemerintah menjelaskan tindakan-tindakan dan kebijaksanaannya dalam melaksanakan tugas-tugasnya.⁵ Pemerintah Kabupaten Banyumas sedang mengupayakan agar wilayah Banyumas ini tertib dan rapi.

Keberadaan PKL menjadi suatu realita sosial ekonomi yang perlu diperhatikan agar kesejahteraan para pedagang ini juga terjamin. Apalagi mereka merasa bahwa masukan dan saran dari rakyat kecil seperti mereka tidak diperhatikan oleh para pejabat pemerintahan. Mereka juga mempunyai hak untuk mendapatkan rejeki yang halal di tengah sulitnya mendapatkan pekerjaan yang sesuai dengan harapan dan sulitnya mencari makan di tengah kondisi ekonomi Indonesia yang memburuk dengan meningkatnya semua kebutuhan akan masyarakat. Sehingga hal ini tidak bisa dikesampingkan begitu saja. Peran sektor informal ini dapat dipastikan secara langsung atau tidak, dapat membantu dalam menciptakan kesejahteraan penduduk karena memberikan pekerjaan dan penghasilan demi kelangsungan hidup keluarganya. Oleh karena itu peran nyata dari pemerintah sangat dibutuhkan dalam menangani masalah PKL tersebut.

⁴ Sumber profil dan dokumen dari Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Pasal 6 Tahun 2011 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima hlm. 13.

⁵ S.K. Bonar, *Hubungan Masyarakat Modern* (Jakarta: Rineka Cipta, 1993), hlm. 89.

Di Purwokerto, perekonomian pada sektor bisnis UMKM dari tahun ke tahun semakin pesat. Apalagi Purwokerto merupakan jalur strategis yang menghubungkan jalur pantura dan jalur selatan. Jumlah investor yang masuk ke Banyumas menunjukkan peningkatan yang signifikan. Tetapi bila kita melihat para pemain di sektor informal, ini tidak sebanding dengan penghasilan PKL yang memiliki penghasilan sehari-hari hanya cukup untuk balik modal. Apalagi Pemerintah Kabupaten Banyumas ingin agar para PKL di sekitar Alun-alun Purwokerto, Jalan Ragasemangsang dan Lapas Purwokerto ini dipindah atau direlokasi ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa. Dan pada kenyataannya, sebagian PKL menolak untuk berjualan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa dengan alasan kurangnya pendapatan yang masuk karena sepiunya pengunjung yang datang ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

Pusat Kuliner Pratistha Harsa merupakan sebuah tempat relokasi para PKL yang berpindah dari berdagang di daerah sekitar alun-alun Purwokerto dan di sekitar Jalan Ragasemangsang. Pusat kuliner yang terletak di Jalan Jenderal Soedirman ini terbagi menjadi Blok A dan B. Blok A yang dijadikan untuk mengembangkan produk UMKM/IKM Centre yang akan menawarkan dan memamerkan produk-produk unggulan dari Kabupaten Banyumas. Sedangkan Blok B digunakan untuk pasar kuliner pusat jajanan untuk rakyat. Ini dilakukan Pemerintah Kabupaten Banyumas karena untuk mengurangi para PKL di jalanan yang membuat tata keindahan kota itu menjadi tidak indah. Juga langkah Pemkab Banyumas untuk melakukan penataan dan pemberdayaan para PKL.

Sebagian pedagang memang pindah ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa demi mengikuti ketetapan pemerintah menempati tempat yang telah ditetapkan oleh pemerintah. Akan tetapi menurut beberapa pedagang tempat relokasi yang diberikan pemerintah kurang strategis sehingga menimbulkan adanya kekecewaan dan sangat dikeluhkan oleh para PKL. Letak yang kurang strategis menjadikan PKL kehilangan pelanggan dan hal ini menjadikan menurunnya omset penjualan. Selain itu sebagian dari PKL memutuskan untuk meninggalkan Pusat Kuliner Pratistha Harsa dan kembali lagi ke sekitar alun-alun Purwokerto dan Ragasemangsang karena mereka merasa putus asa atas sepiunya pelanggan dan kurang adanya pengarahan dari Pemkab setempat.

Para PKL yang menempati Pusat Kuliner Pasar Pratistha Harsa selama setahun ini mengeluh sepi pembeli. Hal ini dikarenakan *mind set* para konsumen bahwa harga jual di Pusat Kuliner Pratistha Harsa dengan yang dulu di sekitar Jalan Pereng itu berbeda. Konsumen berpikir bahwa ini lebih mahal karena para pedagang membayar sewa gedung dan lain-lain. Terkadang para pedagang ingin berjualan, tetapi terhambat untuk berjualan karena kurangnya modal. Ini yang menyebabkan menurunnya omset berjualan para pedagang. Di samping kurangnya modal juga karena faktor sepiunya pengunjung yang datang ke Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

Awalnya jumlah PKL yang menempati Pasar Pratistha Hasta mencapai ratusan orang. Namun kini hanya tinggal sekitar 68 pedagang. Menurutny, dengan beberapa pedagang yang mempunyai prinsip kuat untuk berjualan di alun-alun maupun Jalan Ragasemangsang itu membuat tempat jualan di Pasar

Pratistha Harsa sepi pembeli. Salah satu faktornya karena sekarang masih ada pedagang di tepi jalan tidak ditertibkan. Beberapa PKL sebenarnya berkeinginan untuk berjualan kembali di tepi jalan lagi, tetapi masih taat aturan hukum, maka beberapa PKL tetap bertahan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa.⁶

Pemerintah memang sudah membuat kebijakan relokasi untuk para PKL. Tetapi kenyataannya di lapangan adalah PKL yang menempati lokasi yang disediakan oleh Pemkab Banyumas hanya sebentar saja menetap disana. Dan banyak yang kembali ke tempat lama dimana mereka dulu berjualan. Mereka memprotes pemerintah karena lokasi yang disediakan kurang representatif terutama dalam segi strategisnya lokasi.

Program relokasi meskipun sudah berjalan sesuai agenda pemerintah, namun di dalam penerapan dan pelaksanaannya masih banyak hambatannya. Hambatan dalam program relokasi adalah sosialisasi program terhadap masyarakat, juga disebabkan oleh luasnya wilayah persebaran PKL sedangkan petugas yang dimiliki untuk mensosialisasikan program relokasi jumlahnya terbatas. Dengan demikian, pelaksanaan relokasi terhadap PKL untuk saat ini masih kurang maksimal.

⁶ Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 7 Oktober 2015.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti mengadakan penelitian dengan judul “ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, THREATS) KEBIJAKAN RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) (Studi Kasus di Pasar Pratistha Harsa Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah)”

B. Definisi Operasional

1. Analisis SWOT

Menurut Freddy Rangkuti (2009: 18) Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan strategis (*strategic planner*) harus menganalisis faktor-faktor strategis perusahaan (kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman) dalam kondisi yang ada saat ini.

Menurut Kotler (2009: 51), analisis SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunity, Threats*) merupakan cara untuk mengamati lingkungan pemasaran eksternal dan internal.⁷

⁷ NN <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf> diakses tanggal 30 mei 2015 jam 15.45

Dengan demikian, analisis SWOT dalam penelitian ini adalah menelaah kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman relokasi pedagang kaki lima di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

2. Kebijakan Relokasi

Menurut Charles O. Jones, istilah kebijakan (*policy term*) digunakan di dalam kehidupan sehari-hari namun untuk menggantikan kegiatan atau keputusan yang sangat berbeda.⁸

Menurut Carl Friedrich, beliau memandang kebijakan sebagai suatu arah tindakan yang diusulkan oleh seseorang, kelompok atau pemerintah dalam suatu lingkungan tertentu yang memberikan hambatan-hambatan dan peluang-peluang terhadap kebijakan yang diusulkan untuk menggunakan dan mengatasi dalam rangka mencapai suatu tujuan atau dapat merealisasikan suatu sasaran dan maksud tertentu.⁹

Relokasi dapat diartikan dengan perpindahan atau pemindahan lokasi, baik suatu industri ataupun tempat berdagang dari satu tempat ke tempat lainnya dengan alasan-alasan tertentu.¹⁰

Jadi kebijakan relokasi dapat diartikan sebagai bentuk keputusan pemerintah untuk suatu perpindahan para pedagang kaki lima yang bertujuan untuk memperindah tata kota seperti penataan dan penertiban kota.

⁸ Charles O.Jones, *An Introduction to the Study of Public Policy* (Third Edition. Monterey: Books/Cole Publishing Company, 1984), hlm. 25; Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), hlm. 16.

⁹ Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses* (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008), hlm. 18.

¹⁰ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa Indonesia* (Jakarta: Balai Pustaka, 1996), hlm. 830.

3. Pedagang Kaki Lima

Pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar.¹¹

Definisi lain dari pedagang kaki lima adalah rantai yang diberi atap sebagai penghubung rumah dengan rumah; serambi muka (emper) toko di pinggir jalan yang biasanya berukuran lima kaki dan dipergunakan sebagai tempat berjualan.¹²

Pedagang kaki lima ialah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki (5 feet). Tempat ini umumnya terletak di trotoar, depan toko dan tepi jalan.¹³

Dengan demikian pedagang kaki lima dalam penelitian ini adalah para pedagang yang berjualan di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah

¹¹ Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara; Makna dan kekuasaan dalam Ruang-ruang Sosial* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), hlm. 234; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-TRANS Publishing, 2008), hlm. 42.

¹² Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa*, hlm. 432.

¹³ Fakultas Hukum Unpar, *Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan Penertibannya melalui operasi TIBUM 1980*, dalam http://joxyt.blogspot.com/2013/08/menjual-kegiatan-dasar-wirusaha_1264.html diakses pada tanggal 16 September 2015, 15.02 WIB.

C. Rumusan Masalah

Dengan memperhatikan latar belakang masalah dalam penelitian ini, maka masalah yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Prastita Harsa Purwokerto?
2. Bagaimana analisis SWOT (Strengths, Weakness, Opportunities, Threats) kebijakan relokasi PKL di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah?

D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a) Untuk mengetahui kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Prastitaharsa, Purwokerto.
- b) Untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang, dan tantangan relokasi pedagang kaki lima di Prastitha Harsa Purwokerto

2. Manfaat Penelitian

- a) Penelitian ini diharapkan dapat memberikan ilmu pengetahuan baru bagi pedagang di Pusat Kuliner Prastitha Harsa terhadap kegiatan ekonomi.
- b) Memberi masukan bagi penentu kebijakan, dalam hal ini adalah Pemda berkaitan dengan kebijakan tentang Pedagang Kaki Lima dan relokasi pedagang kaki lima agar Pusat Kuliner Prastitha Harsa lebih dikenal oleh masyarakat.

E. Telaah Pustaka

Solichin Abdul Wahab dalam buku *Pengantar Analisis Kebijakan Publik* memaparkan tentang permasalahan sosial ekonomi yang dikaitkan dengan kebijakan publik dari pemerintah. Ada dua sumber yang direkomendasikan dalam membuat kebijakan yaitu permasalahan sosial dan konstitusi. Kebijakan publik dibuat karena sesuatu hal yang dirasakan sebagai masalah oleh sebagian besar masyarakat.¹⁴

Said Zainal Abidin dalam buku *Kebijakan Publik* memaparkan bahwa bagaimana pemerintah mengambil keputusan untuk mengarahkan masyarakat mencapai tujuan-tujuan publik tertentu. Juga menguraikan apa saja sisi-sisi kebijakan publik termasuk di dalamnya aspek-aspek kebijakan.¹⁵

Wayne Parsons dalam buku *Public Policy: Pengantar Teori dan Praktik Analisis Kebijakan* menjelaskan bahwa kebijakan publik merupakan studi tentang apa saja yang dilakukan oleh pemerintah, tindakan dari pemerintah dalam membuat suatu kebijakan publik dan efek dari tindakan pemerintah tersebut.¹⁶

Budi Winarno dalam buku *Kebijakan Publik: Teori dan Praktek* menyimpulkan bahwa kebijakan publik merupakan hal yang sangat vital yang terjadi di masyarakat. Kebijakan publik merupakan suatu tindakan pemerintah

¹⁴ Solichin Abdul Wahab, *Pengantar Analisis Kebijakan Publik*, (Malang: UMM Press, 2011).

¹⁵ Said Zainal Abidin, *Kebijakan Publik*, (Jakarta: Salemba Humanika, 2012).

¹⁶ Wayne Parsons, *Public Policy: Pengantar Teori dan Praktik Analisis Kebijakan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006).

dengan membuat keputusan yang bijak dalam maksud dan tujuan tertentu. Kebijakan publik dapat diterapkan dalam pemerintahan otonomi daerah.¹⁷

Amri Marzali dalam buku *Antropologi dan Kebijakan Publik* menggambarkan bahwa kebijakan berkaitan dengan perencanaan, pengambilan keputusan dan perumusan keputusan, pelaksanaan dan evaluasi terhadap dampak dari pelaksanaan keputusan terhadap publik yang menjadi target kebijakan.¹⁸

Ali Achsan Mustafa dalam buku *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* mendefinisikan bahwa pedagang kaki lima sebagai suatu usaha yang memerlukan modal relatif sedikit, berusaha dalam bidang produksi dan penjualan untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu. Sektor informal di pinggiran kota besar tersebar luas yang meliputi berbagai aktivitas ekonomi. Dan perkembangan sektor informal saat ini mendapatkan sorotan serius oleh pemerintah. Oleh sebab itu, pembangunan ekonomi daerah yang mengarah kepada pemberdayaan masyarakat harus mendapatkan perhatian yang serius, termasuk sektor informal.¹⁹

Adiwarman Karim dalam buku *Ekonomi Mikro Islami* menjelaskan mengenai kemaslahatan ekonomi dari suatu masyarakat tergantung kepada pencarian dan pemeliharaan lima tujuan dasar yaitu agama, hidup atau jiwa, keluarga atau keturunan, harta atau kekayaan, dan akal. Ia mendefinisikan

¹⁷ Budi Winarno, *Kebijakan Publik Teori dan Proses*, (Yogyakarta: Media Pressindo, 2008).

¹⁸ Amri Marzali, *Antropologi dan Kebijakan Publik*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2012).

¹⁹ Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-Trans Publishing, 2008).

aspek ekonomi dari fungsi kesejahteraan sosialnya dalam utilitas individu dan sosial tripartit meliputi: kebutuhan, kesenangan, dan kemewahan.²⁰

Arfin Hamid dalam buku *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia* memaparkan mengenai konsep *masalahah*. Salah satu yang muncul di luar pandangan para ahli ekonomi Islam adalah *masalahah*, konsep *masalahah* ini pertama kali dimunculkan oleh Imam Maliki dengan istilah *masalih al-Mursalah* atau *istihsan*. *Maslahah* didefinisikan dengan menempatkan pertimbangan kepentingan umum sebagai dasar teori dalam pembentukan hukum, khususnya masalah-masalah yang belum terdapat dalil hukumnya yang tegas.²¹

Penelitian terdahulu yang terkait dengan isi penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Syukri Putra berjudul “*Kebijakan Pemerintah Terhadap Pedagang Kaki Lima*” mempunyai kesamaan dengan penelitian milik peneliti yaitu sama-sama meneliti tentang kebijakan pemerintah dalam pengelolaan PKL. Perbedaan penelitian Syukri Putra dengan peneliti adalah milik Syukri Putra membahas mengenai mengenai perlindungan hukum atas kebijakan pemerintah terhadap PKL, sedangkan milik peneliti adalah menganalisis pendapatan PKL sebelum dan sesudah relokasi²²

Penelitian terdahulu milik Gayuh Riezky Fuadian yang berjudul “*Dampak Kebijakan Relokasi Pasar Terhadap Biaya Sewa, Biaya Retribusi,*

²⁰ Adiwarmar Karim, *Ekonomi Mikro Islami*, (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 2012), hlm. 62.

²¹ Arfin Hamid. *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia: Perspektif Sosioyuridis*, (Jakarta: eLSAS, 2006), hlm. 291.

²² Syukri Putra, *Kebijakan Pemerintah Terhadap Pedagang Kaki Lima* (Pekanbaru: Universitas Abdurrah, 2013).

Biaya Transportasi dan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Segamas Purbalingga)” menjelaskan bahwa tanggapan responden menolak untuk direlokasi didasari bahwa relokasi itu menyebabkan penurunan jumlah pembeli. Adapun dampak yang dimaksud Gayuh adalah relokasi pasar mempengaruhi perbedaan biaya sewa, biaya retribusi, biaya transportasi dan pendapatan pedagang.²³

Dari beberapa karya dan kajian, setelah penulis mengamati dan menelusurinya, sejauh yang penulis ketahui, kajian secara spesifik dan komprehensif terhadap analisis Perbandingan Pendapatan Sebelum dan Sesudah Relokasi PKL belum ada. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk mengkaji permasalahan dalam sebuah karya ilmiah yang berjudul ANALISIS SWOT (STRENGTHS, WEAKNESS, OPPORTUNITIES, THREATS) RELOKASI PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) (Studi Kasus di Pasar Pratistha Harsa Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah).

F. Sistematika Penulisan

Rangkaian pembahasan harus selalu sistematis dan saling berkaitan antara satu dengan yang lainnya agar dapat menggambarkan dan menghasilkan hasil penelitian yang maksimal. Sistematika penulisan ini ialah deskripsi tentang uraian penelitian yang digambarkan secara sekilas dalam bentuk bab-bab. Untuk mempermudah dalam memahami substansi dalam

²³ Gayuh Riezky Fuadian, “*Dampak Kebijakan Relokasi Pasar Terhadap Biaya Sewa, Biaya Retribusi, Biaya Transportasi dan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Segamas Purbalingga)*”, (Purwokerto: UNSOED, 2011).

penelitian ini, penulis membagi pokok bahasan ke dalam lima bab. Sistematika tersebut meliputi:

Bab *Pertama*, adalah pendahuluan yang berisi latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penulisan, kajian pustaka, dan sistematika penulisan. Didalam latar belakang masalah, penulis paparkan secara sekilas latar belakang pasar prastitaharsa purwokerto. Dari latar belakang menghasilkan masalah-masalah yang akan penulis bahas dalam penelitian ini. Selain itu juga dibahas tujuan dan kegunaan penelitian ini serta kajian pustaka dan sistematika penulisan untuk menjelaskan penelitian ini secara sistematis

Bab *Kedua*, adalah landasan teori yang berisikan teori-teori yang terkait dengan tema penelitian yang kemudian digunakan dalam melakukan analisis. Dalam penelitian ini, landasan teori berupa rujukan-rujukan terkait teori tentang edagang kaki lima, kebijakan relokasi dan analisis SWOT.

Bab *Ketiga*, adalah metodologi penelitian, dalam bab ini penulis paparkan jenis penelitian, sumber data, serta alat analisis data dalam penelitian ini.

Bab *Keempat*, adalah pembahasan dan analisis yang membahas tentang profil pasar prastitaharsa, purwokerto dan analisis SWOT yang menjadi konsentrasi dalam penelitian ini.

Bab *Kelima*, adalah penutup yang mencakup kesimpulan keseluruhan penelitian ini, dengan disertai saran-saran penulis.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Analisis Swot

1. Pengertian Analisis SWOT

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis strategik yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Keampuhan tersebut terletak pada kemampuan para penentu strategi perusahaan untuk memaksimalkan peranan faktor kekuatan dan pemanfaatan peluang sehingga sekaligus berperan sebagai alat untuk meminimalisasi kelemahan yang terdapat dalam tubuh organisasi dan menekan dampak ancaman yang timbul dan harus dihadapi.¹

Pengertian atau definisi analisis Strength, Weakness, Opportunities, dan Threats (SWOT). Analisis SWOT ialah suatu metode penyusunan strategi perusahaan ataupun organisasi yang bersifat satu unit atau bisnis tunggal. Ruang lingkup bisnis tunggal tersebut ialah berupa domestic ataupun multinasional.

SWOT itu sendiri merupakan singkatan dari Strength (kekuatan), Weakness (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman atau kendala), dimana secara sistematis sangat dapat membantu dalam mengidentifikasi faktor-faktor luar (O serta T) serta faktor di dalam perusahaan (S dan W).

¹ Sondang P. Siagian, *Manajemen Strategik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1998), hlm. 172.

Menurut Fredy Rangkuti, “Analisa SWOT ialah identifikasi dalam berbagai fakyor yang secara sistematis untuk merumuskan suatu strategi perusahaan. Analisa SWOT didasarkan pada suatu hubungan atau interaksi diantara unsure-unsur internal yaitu kekuatan serta kelemahan, unsur0unsur eksternal yaitu peluang serta ancaman.”²

Faktor-faktor berupa kekuatan, yaitu faktor-faktor yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya, antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha di pasaran. Contoh-contoh bidang keunggulan itu antara lain kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan di pasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan berbagai pihak yang berkepentingan.

Faktor-faktor kelemahan, yaitu keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Keterbatasan dapat terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar.

Faktor peluang. Peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis. Situasi tersebut antara lain:

² Parta Setiawan, Pengertian dan Strategi Analisis SWOT Menurut Para Ahli, <http://www.gurupendidikan.com/pengertian-dan-strategi-analisis-swot-menurut-para-ahli/>, diakses tanggal 7 Oktober 2015 pukul 22:22.

- a. Kecenderungan penting yang terjadi di kalangan pengguna produk.
- b. Identifikasi suatu segmen pasaryang belum mendapat perhatian.
- c. Perubahan dalam kondisi persaingan.
- d. Hubungan dengan para pembeli yang “akrab”, dan
- e. Hubungan dengan pemasok yang “harmonis”.

Faktor ancaman. Ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan suatu satuan bisnis berbagai contohnya antara lain:

- a. Masuknya pesaing baru di pasar yang sudah dilayani oleh satuan bisnis.
- b. Pertumbuhan pasar yang lamban.
- c. Meningkatnya posisi tawar pembeli produk yang dihasilkan.
- d. Menguatnya posisi tawar pemasok bahan mentah atau bahan baku yang diperlukan untuk diproses lebih lanjut menjadi produk tertentu.³

2. Ruang Lingkup Analisis SWOT

Lingkungan, keadaan intern perusahaan, peramalan.

3. Fungsi SWOT

Menurut Ferrel dan Harline (2005), fungsi dari Analisis SWOT adalah untuk mendapatkan informasi dari analisis situasi dan memisahkannya dalam pokok persoalan internal (kekuatan dan kelemahan) dan pokok persoalan eksternal (peluang dan ancaman).

Analisis SWOT tersebut akan menjelaskan apakah informasi tersebut berindikasi sesuatu yang akan membantu perusahaan mencapai tujuannya

³Sondang P. Siagian, *Manajemen Stratejik*, (Jakarta: Bumi Aksara, 1998), hlm. 172-173.

atau memberikan indikasi bahwa terdapat rintangan yang harus dihadapi atau diminimalkan untuk memenuhi pemasukan yang diinginkan.

Analisis SWOT dapat digunakan dengan berbagai cara untuk meningkatkan analisis dalam usaha penetapan strategi. Umumnya yang sering digunakan adalah sebagai kerangka / panduan sistematis dalam diskusi untuk membahas kondisi alternatif dasar yang mungkin menjadi pertimbangan perusahaan.

4. Pengamatan Lingkungan

Pengamatan lingkungan adalah pemantauan, pengevaluasian dan penyebaran informasi dari lingkungan eksternal kepada orang-orang kunci dalam perusahaan. Pengamatan lingkungan adalah alat manajemen untuk menghindari kejutan strategis dan memastikan kesehatan manajemen dalam jangka panjang. Penelitian menunjukkan hubungan yang positif antara pengamatan lingkungan dengan laba (Hunger, 2003: 113).

a. Variabel-variabel Lingkungan

Menurut Hunger (2003: 113) Dalam melakukan pengamatan lingkungan, manajer strategis pertama-tama harus mengetahui berbagai variabel yang ada dalam lingkungan sosial dan lingkungan kerja. Lingkungan sosial termasuk kekuatan umum yang secara tidak langsung berhubungan dengan aktivitas-aktivitas organisasi jangka pendek tetapi dapat sering kali dapat mempengaruhi keputusan jangka panjang, yaitu:

- 1) Kekuatan Ekonomi yang mengatur pertukaran material, uang, energi, dan informasi.

- 2) Kekuatan Teknologi yang menghasilkan penemuan pemecahan masalah.
- 3) Kekuatan Hukum-Politik yang mengalokasikan kekuasaan dan menyediakan pemaksaan dan perlindungan hukum dan aturan-aturan.
- 4) Kekuatan Sosio kultural yang mengatur nilai-nilai, adat istiadat dan kebiasaan lingkungan.

Lingkungan kerja termasuk elemen-elemen atau kelompok yang berpengaruh langsung pada perusahaan dan pada gilirannya akan mempengaruhi oleh perusahaan. Lingkungan ini terdiri dari pemerintah, komunitas lokal, pemasok, pesaing, pelanggan, kreditur, tenaga kerja/serikat buruh, kelompok kepentingan khusus dan asosiasi perdagangan. Lingkungan kerja perusahaan umumnya adalah *industri* dimana perusahaan dioperasikan. Manajer yang memonitor baik lingkungan sosial maupun kerja untuk mendeteksi faktor-faktor strategis yang besar pengaruhnya terhadap keberhasilan dan kegagalan perusahaan.⁴

IAIN PURWOKERTO

b. Analisis Lingkungan Internal

Menurut Jatmiko (2004: 68) Analisis lingkungan internal disebut juga analisis kekuatan dan kelemahan perusahaan, analisis kapabilitas dan budaya organisasi, atau kadang juga disebut analisis jati diri organisasi/perusahaan merupakan analisis mengenai sumberdaya perusahaan, dan peluang-peluang industri. Adapun identifikasi faktor

⁴NN, repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 15.52 WIB.

yang terdapat dalam lingkungan internal perusahaan adalah sebagai berikut:⁵

1) Aspek Pemasaran

Pemasaran adalah proses penentuan, pengantisipasi, penciptaan, dan pemenuhan keinginan dalam kebutuhan pelanggan atas produk atau jasa.

2) Aspek Keuangan dan Akuntansi

Kondisi keuangan seringkali dipertimbangkan sebagai ukuran yang terbaik kekuatan atau posisi persaingan perusahaan dan daya tarik utama bagi para investor. Penetapan kekuatan dan kelemahan keuangan organisasi/perusahaan merupakan hal yang penting dalam formulasi strategi secara efektif.

3) Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia merupakan faktor lingkungan internal dalam perusahaan yang menjalankan seluruh aktivitas-aktivitas di dalam perusahaan. Perusahaan dapat bekerja dengan baik apabila memiliki sumber daya manusia yang memiliki kapabilitas, keahlian dalam bersaing, dan manajemen yang baik.

4) Aspek Produksi/Operasi dan Peneliti Pengembangan

Aktivitas-aktivitas produksi merupakan gambaran bagian terbesar dari sumberdaya manusia dan modal suatu organisasi. Penelitian dan

⁵ NN, <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf>, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 15.52 WIB.

pengembangan secara spesifik juga mempengaruhi kekuatan dan kelemahan perusahaan. Perusahaan yang sedang menerapkan strategi pengembangan produk membutuhkan fungsi R&D yang kuat.

5) Aspek Sistem Informasi

Sistem informasi merupakan suatu istilah yang berhubungan dengan mekanisme formal dimana setiap organisasi sebaiknya menggunakan sistem informasi untuk memperoleh informasi tentang lingkungan eksternal yang relevan dan tentang kapabilitas internal organisasi itu sendiri.

c. Analisis Lingkungan Eksternal, meliputi:

1) Lingkungan Eksternal Makro, terdiri dari:

a) Faktor Fisik: Lingkungan fisik merupakan hubungan timbal-balik antara perusahaan dengan lingkungan hidupnya atau ekologiannya.

b) Faktor Ekonomi: Faktor ekonomi mencakup tingkat inflasi, tingkat bunga, defisit atau surplus neraca perdagangan, defisit atau surplus anggaran, tingkat simpanan pribadi, tingkat simpanan perusahaan dan produk domestik bruto.⁶

c) Faktor Sosial: Faktor ekonomi mencakup wanita dalam angkatan kerja, variasi dalam angkatan kerja, perilaku atas kualitas kerja, pertimbangan mengenai lingkungan dalam persiapan mengenai karakteristik produk dan jasa.

⁶NN, <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf>, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 15.52 WIB.

- d) Faktor Politik dan Hukum: Faktor politik dan hukum mencakup hukum perpajakan, filosofi, hukum pelatihan tenaga kerja, kebijakan dan filosofi pendidikan.
- e) Faktor Teknologi: Faktor teknologi mencakup inovasi produk, inovasi proses, aplikasi pengetahuan, fokus pada penelitian pengembangan yang didukung pemerintah maupun swasta, dan teknologi komunikasi baru.
- f) Faktor Demografis: Faktor demografis mencakup besarnya populasi, struktur usia, distribusi geografi, komposisi etnis, dan distribusi pendapatan.

2) Lingkungan Eksternal Mikro

Kekuatan persaingan industri terdapat beberapa unsur antara lain:

- a) Ancaman Pendetang Baru
- b) Kekuatan Pemasok (*Powerful Of Suppliers*)
- c) Kekuatan Pembeli/Pelanggan (*Power Of Buyers*)
- d) Ancaman Produk Pengganti
- e) Pesaing Dalam Industri⁷

5. Jenis dan Sumber Informasi

- a. Intern: data perusahaan dan data dan informasi yang dikumpulkan perusahaan.
- b. Ekstern: data sekunder, data dan informasi yang diperoleh dari hasil survei atau pengamatan.

⁷ NN, <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf>, diakses tanggal 30 mei 2015 pukul 15.52 WIB.

6. Proses dan Peralataan Analisis

a. Analisis Lingkungan:

- 1) Ekonomi (*business cycle*, inflasi dan deflasi, kebijakan moneter, neraca pembayaran).
- 2) Pemerintah/perundang-undangan (pusat dan daerah, pemerintah pembeli terbesar, subsidi, perlindungan industri, kebijakan pemerintah).
- 3) Pasar/saingan (perubahan struktur kependudukan, distribusi pendapatan, alur hidup produk/layanan, kemudahan akses masuk, rintangan masuk).
- 4) Teknologi (bahan baku, *cost of labor*, *sub-assemblies*, dan perubahan teknologi).
- 5) Geographies (lokasi, nusantara)
- 6) Sosial budaya (cita rasa, nilai yang beruang).

b. Analisis Keadaan Intern Perusahaan:

- 1) Organisasi (misi, maksud, dan tujuan, Sarana/fasilitas dan teknologi yang dimiliki; Sistem dan prosedur kerja).
- 2) Fungsi perusahaan (produksi, pemasaran, keuangan, personalia – SDM).⁸

c. Peralatan Analisis: Peramalan

- 1) Arti dan peranan peramalan (REPO: rasional, estimate, preparasi, dan operasional).

⁸ NN, Materi4_analisiswot.pdf, elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/modulrencanastrategis/materi4_analisiswot.pdf, diakses tanggal 31 Mei 2015 pukul 01.02 WIB.

- 2) Ruang lingkup peramalan.
- 3) Langkah peramalan.
- 4) Teknik dan metode peramalan.
- 5) Contoh peramalan.⁹

7. Aspek analisa SWOT

Sebelum melakukan pola pikir pendekatan analisa SWOT ini di bagi menjadi 3 aspek. Adapun ketiga aspek dalam analisa SWOT ini adalah terdiri dari:

a. Aspek Global

Dalam aspek global ini kita harus mengetahui SWOT atau KEKEPAN kita yang berkaitan dengan aspek global, aspek yang bersifat garis besar, yang kadang-kadang bersifat internasional serta tidak jarang bernuansa religius. Aspek global ini sangat berkaitan dengan “Misi” dan “Visi” yang harus dikembangkan oleh perusahaan kita.

b. Aspek Strategis

Aspek strategi ini merupakan penjabaran yang lebih rinci kedalam rencana kerja yang lebih bersifat jangka menengah (biasanya 5 tahunan) guna merealisasikan apa yang sudah dirumuskan oleh rencana global di atas. Dalam tahap strategis ini kita harus mampu untuk memikirkan berbagai alternatif strategi yang mungkin dapat kita lakukan untuk merealisasikan rancangan global, dengan tetap memperhatikan SWOT yang ada pada organisasi.

⁹ NN, Materi4_analisiswot.pdf, elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/modulrencanastrategis/materi4_analisiswot.pdf, diakses tanggal 31 Mei 2015 pukul 01.02 WIB.

c. Aspek Operasional

Aspek operasional merupakan aspek yang bersifat jangka pendek atau tahunan, atau bahkan kurang dari setahun. Rencana operasional ini akan menjabarkan secara operasional serta rinci terhadap rencana strategis. Operasionalisasi terhadap strategi yang dipilih dan ditetapkan harus ditindak lanjuti dalam bentuk keterampilan atau keahlian yang harus dikuasai, bentuk-bentuk latihan yang harus dilaksanakan, alat-alat macam apa yang harus disiapkan, begitu pula siapa personalis yang harus melakukannya dan sebagainya.¹⁰

Petunjuk umum yang sering diberikan untuk perumusan adalah:

- 1) Memanfaatkan kesempatan dan kekuatan (O dan S). Analisis ini diharapkan membuahkan rencana jangka panjang.
- 2) Atasi atau kurangi ancaman dan kelemahan (T dan W). Analisa ini lebih condong menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan (short-term improvement plan).

Tahap awal proses penetapan strategi adalah menaksir kekuatan, kelemahan, kesempatan, dan ancaman yang dimiliki organisasi. Analisis S W O T memungkinkan organisasi memformulasikan dan mengimplementasikan strategi utama sebagai tahap lanjut pelaksanaan dan tujuan organisasi, dalam analisa SWOT informasi dikumpulkan dan

¹⁰ NN, <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf>, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 15.52 WIB.

dianalisa. Hasil analisa dapat menyebabkan dilakukan perubahan pada misi, tujuan, kebijaksanaan, atau strategi yang sedang berjalan.¹¹

8. Matriks SWOT

Matriks SWOT dapat menggambarkan bagaimana peluang dan ancaman dari lingkungan eksternal perusahaan diantisipasi dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya.

Matriks yang digunakan dalam analisa SWOT adalah Matriks Internal Factor Evaluation (IFE), Matriks External Factor Evaluation (EFE) dan Matriks TOWS.

- a. Matriks Internal factor Evaluation atau matriks IFE adalah alat perumusan strategi yang meringkas dan mengevaluasi kekuatan dan kelemahan utama suatu organisasi atau perusahaan. Data yang diperoleh dari informasi aspek internal dapat digali dari beberapa pendekatan yang mencakup aspek manajemen, keuangan, sumber daya manusia, pemasaran, sistem informasi dan produksi/operasi.
- b. Matriks External Factor Evaluation atau matriks EFE adalah matriks yang digunakan ahli strategi untuk meringkas dan mengevaluasi faktor-faktor eksternal perusahaan atau organisasi/instansi. Menurut Umar (2001), data eksternal yang diperoleh dari pengamatan atau informasi lingkungan eksternal dapat dilakukan dengan pendekatan ekonomi, sosial, budaya, demografi, lingkungan, politik, pemerintah, hukum, teknologi, persaingan di pasar industri dimana perusahaan berada. Faktor eksternal merupakan hal yang penting karena berpengaruh secara langsung dan tidak langsung terhadap perusahaan atau organisasi.

¹¹ Dian Pratiwi, Pengertian Analisis SWOT, http://www.academia.edu/5090849/Pengertian_analisis_SWOT, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 16.25 WIB.

- c. Matriks Threats-Opportunities-Weaknesses-Strengths atau dikenal dengan matrik TOWS adalah alat pencocokan yang penting dalam melakukan pengembangan empat tipe strategi.¹²

Matriks ini dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategi.

Keempat tipe strategi tersebut adalah :

- a. Strategi S-O (Strengths - Opportunities)

Strategi yang dihasilkan pada kombinasi ini adalah memanfaatkan kekuatan atas peluang yang telah diidentifikasi. Misalnya bila kekuatan perusahaan adalah pada keunggulan teknologinya, maka keunggulan ini dapat dimanfaatkan untuk mengisi segmen pasar yang membutuhkan tingkat teknologi dan kualitas yang lebih maju, yang keberadaanya dan kebutuhannya telah diidentifikasi pada analisis kesempatan.

- b. Strategi W-O (Weaknesses - Opportunities) yaitu strategi yang bertujuan memperbaiki atau meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang eksternal.

- c. Strategi S-T (Strengths-Threats) yaitu strategi yang menggunakan kekuatan internal perusahaan untuk menghindari atau mengurangi dampak ancaman eksternal.

Misalnya ancaman perang harga.

- d. Strategi W-T (Weaknesses-Threats) merupakan taktik yang diarahkan untuk mengurangi kelemahan internal dan menghindari ancaman lingkungan eksternal.

Dalam situasi menghadapi ancaman dan sekaligus kelemahan intern, strategi yang umumnya dilakukan adalah “keluar” dari situasi yang terjepit tersebut.

Keputusan yang diambil adalah “mencairkan” sumber daya yang terikat pada situasi yang mengancam tersebut, dan mengalihkannya pada usaha lain

¹² Dian Pratiwi, Pengertian Analisis SWOT, http://www.academia.edu/5090849/Pengertian_analisis_SWOT, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 16.25 WIB.

yang lebih cerah. Siasat lainnya adalah mengadakan kerjasama dengan satu perusahaan yang lebih kuat, dengan harapan ancaman di suatu saat akan hilang. Dengan mengetahui situasi yang akan dihadapi, anak perusahaan dapat mengambil langkah-langkah yang perlu dan bertindak dengan mengambil kebijakan-kebijakan yang terarah dan mantap, dengan kata lain perusahaan dapat menerapkan strategi yang tepat.¹³

Berikut ini adalah bentuk bagan matriks SWOT:

	<p>Strengths (S)</p> <p>Susunlah daftar kekuatan-kekuatan kunci internal perusahaan</p>	<p>Weaknesses (W)</p> <p>Susunlah daftar kelemahan-kelemahan kunci internal perusahaan</p>
<p>Opportunities (O)</p> <p>Susunlah daftar-daftar peluang kunci eksternal perusahaan</p>	<p>Strategi SO</p> <p>Hasilkan strategi-strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang</p>	<p>Strategi WO</p> <p>Hasilkan strategi-strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang</p>
<p>Threats (T)</p> <p>Susunlah daftar ancaman-ancaman kunci eksternal perusahaan</p>	<p>Strategi ST</p> <p>Hasilkan strategi-strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman</p>	<p>Strategi WT</p> <p>Hasilkan strategi-strategi yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman</p>

¹³ Dian Pratiwi, Pengertian Analisis SWOT, http://www.academia.edu/5090849/Pengertian_analisis_SWOT, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 16.25 WIB.

Adapun tahap-tahap yang akan dilakukan dalam menggunakan matrik SWOT adalah sebagai berikut:

- a. Membuat daftar peluang eksternal
- b. Membuat daftar ancaman eksternal
- c. Membuat daftar kekuatan kunci internal
- d. Membuat daftar kelemahan kunci internal
- e. Tentukan kegiatan-kegiatan penting yang perlu dilakukan setelah mengombinasikan antara kekuatan-kekuatan internal yang perlu dimanfaatkan dan peluang-peluang eksternal yang dicoba untuk diraih. Catat hasilnya dalam sel SO. Mencocokkan kekuatan internal dan peluang eksternal serta melakukan pencatatan terhadap hasil dalam kolom strategi SO.
- f. Tentukan kegiatan-kegiatan penting yang perlu dilakukan setelah mengombinasikan antara kelemahan-kelemahan internal yang ada dan peluang-peluang eksternal yang dicoba untuk diraih. Catat hasilnya dalam sel WO.
- g. Tentukan kegiatan-kegiatan penting yang perlu dilakukan setelah mengombinasikan antara kekuatan-kekuatan internal yang ada dan ancaman-ancaman yang mungkin timbul. Catat hasilnya dalam sel ST.
- h. Tentukan kegiatan-kegiatan penting yang perlu dilakukan setelah mengombinasikan antara kelemahan-kelemahan internal yang ada dan ancaman eksternal yang mungkin timbul. Catat hasilnya dalam sel WT.¹⁴

¹⁴ Dian Pratiwi, Pengertian Analisis SWOT, http://www.academia.edu/5090849/Pengertian_analisis_SWOT, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 16.25 WIB.

9. Manajemen Strategi

Suatu perusahaan bisa dikatakan berhasil apabila dapat mengembangkan dan menjalankan strategi untuk mengatasi berbagai ancaman baik internal maupun eksternal dan meraih peluang yang ada. Proses analisis, perumusan dan evaluasi strategi-strategi itu disebut perencanaan strategis. Tujuan utama perencanaan strategis adalah agar perusahaan dapat melihat secara obyektif kondisi-kondisi internal dan eksternal, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi perubahan lingkungan eksternal.

Strategi adalah tujuan jangka panjang dari suatu perusahaan, serta pendayagunaan dan alokasi semua sumber daya yang penting untuk mencapai tujuan tersebut. Ada beberapa konsep yang sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun antara lain:

- a. *Distinctive Competence* menjelaskan kemampuan spesifik yaitu suatu perusahaan yang memiliki kekuatan yang tidak mudah ditiru oleh perusahaan pesaing yang meliputi keahlian tenaga kerja dan kemampuan sumber daya.
- b. *Competitive Advantage* menjelaskan keunggulan bersaing oleh pilihan strategi dilakukan untuk merebut peluang pasar meliputi *cost leadership*, diferensiasi dan fokus.¹⁵

¹⁵ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama, 2014), hlm. 4-5.

B. Kebijakan Relokasi

1. Pengertian Kebijakan Pemerintah

Di dalam kehidupan modern seperti sekarang ini terdapat banyak sekali permasalahan sosial ekonomi yang dikaitkan dengan kebijakan publik dari pemerintah. Kebijakan tersebut dapat ditemukan dalam bidang kesejahteraan sosial (*social welfare*), kesehatan, perumahan rakyat, pertanian, pembangunan ekonomi, hubungan luar negeri, pendidikan nasional, dan lain sebagainya.

Kebijakan atau *policy* merupakan sebuah instrumen untuk mengatur masyarakat dari kalangan atas ke bawah, dengan memberi *rewards* dan *sanctions*.¹⁶ Kebijakan adalah instrumen teknis, rasional, dan *action-oriented* untuk menyelesaikan masalah.¹⁷ Kebijakan juga didefinisikan sebagai cetak biru bagi tindakan (*blueprint for action*), yang akan mengarahkan dan mempengaruhi perilaku orang banyak yang terkena dampak keputusan tersebut.¹⁸

Ada dua sumber yang direkomendasikan dalam membuat kebijakan yaitu permasalahan sosial dan konstitusi. Suatu kebijakan dilihat dari permasalahan sosial haruslah merefleksikan masalah yang muncul di

¹⁶ Amri Marzali, *Antropologi*, hlm. 20.

¹⁷ Cris Shore and Susan Wright (ed.), *Anthropology of Policy* (London: Routledge, 1997); Amri Marzali, *Antropologi*, hlm. 20.

¹⁸ Alexander M. Ervin, *Applied Anthropology: Tools and Perspectives for Contemporary Practice* (Boston: Allyn and Bacon, 2000); Amri Marzali, *Antropologi*, hlm. 20.

masyarakat. Kebijakan dibuat karena sesuatu dirasakan sebagai masalah oleh sebagian besar masyarakat.¹⁹

Jadi, kebijakan publik pada umumnya dapat didefinisikan sebagai tindakan-tindakan pemerintah untuk memberi suatu keputusan yang bijak kepada masyarakat dengan maksud dan tujuan tertentu yang dibuat oleh para pembuat kebijakan.

Menurut H. Heclo, beliau mengatakan bahwa kebijakan itu lebih baik jika dipandang sebagai tindakan yang sengaja dilakukan atau ketidakmauan untuk bertindak secara sengaja daripada dipandang sebagai keputusan-keputusan atau tindakan-tindakan tertentu.²⁰

Menurut W.I. Jenkins, beliau memandang kebijakan sebagai “*a set of interrelated decision....concerning the selection of goal and the means of achieving them within a specified situation....*” (serangkaian keputusan-keputusan yang saling terkait....berkenaan dengan pemilihan tujuan-tujuan dan cara-cara untuk mencapainya dalam situasi tertentu).²¹

Menurut Heidenheimer, kebijakan publik merupakan studi tentang “bagaimana, mengapa, dan apa efek dari tindakan aktif (*action*) dan pasif (*inaction*) pemerintah”.²²

¹⁹ Noeng Muhadjir, *Perencanaan dan Kebijakan Pengembangan Sumber Daya Manusia* (Yogyakarta: Rake Sarasin, 1993), hlm. 55.

²⁰ H. Heclo, *Review Article: Policy Analysis* (British Journal Of Political Science, 1972), hlm. 2; Solichin Abdul Wahab, *Pengantar Analisis Kebijakan Publik* (Malang: UMM Press, 2011), hlm. 35.

²¹ W.I. Jenkins, *Policy Analysis: A Political and Organizational Perspective* (New York: ST. Martin's, 1978), Solichin Abdul Wahab, *Pengantar Analisis.....* hlm. 35.

²² A. Heidenheimer, H. Hecto dan C.T. Adams, *Comparative Public Policy: The Politics of Social Choice in America, Europe, and Japan*, (New York: St. Martin's Press, 1990); hlm. 3; Wayne Parsons, *Public Policy: Pengantar Teori dan Praktik Analisis Kebijakan* (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2006), hlm. xi.

Menurut Dye, kebijakan publik adalah studi tentang “apa yang dilakukan oleh pemerintah, mengapa pemerintah mengambil tindakan tersebut, dan apa akibat dari tindakan tersebut”.²³

Analisis kebijakan biasanya dalam upaya untuk memecahkan masalah sosial bersifat interdisipliner. Artinya pendekatan atau kerangka pemikiran yang dipakai untuk memecahkan masalah dilakukan dengan memanfaatkan berbagai macam konsep yang berasal dari berbagai disiplin ilmu, misalnya ilmu politik, sosiologi, ilmu ekonomi, psikologi dan antropologi.

2. Aspek-aspek dalam Kebijakan Pemerintah

Di dalam kebijakan pemerintah, terdapat 5 (lima) aspek kebijakan, diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Tujuan kebijakan

Suatu kebijakan dibuat karena ada tujuan yang ingin dicapai. Kebijakan yang baik mempunyai tujuan yang baik pula. Tujuan yang baik memiliki empat kriteria yaitu:

1) Sesuatu yang diinginkan untuk dicapai

Tujuan yang ingin dicapai tersebut dapat diterima oleh banyak pihak karena kandungan isinya tidak bertentangan dengan nilai-nilai yang dianut oleh banyak pihak.²⁴

²³ T.R. Dye, *What Governments Do, Why They Do it, What Difference it Makes*, (Tuscaloosa, Ala: University of Alabama Press, 1976); Wayne Parsons, *Public Policy: Pengantar* hlm. xi.

²⁴ Said Zainal Abidin, *Kebijakan Publik*, hlm. 21.

2) Rasional atau realistis

Tujuan yang rasional adalah pilihan yang terbaik dari beberapa alternatif atas dasar kriteria yang relevan dan masuk akal. Tujuan realistis biasanya ditetapkan setelah memperhitungkan keberadaan organisasi, peraturan yang berlaku, dan sumber daya yang dimiliki. Sumber daya adalah faktor pendukung yang terdiri dari *human resources, finance, logistic, information, participation, dan legitimation*.

3) Jelas (*clear*)

Tujuan yang baik itu masuk akal (logis) dan mempunyai gambaran yang jelas. Pola pikirnya urut dan mudah dipahami langkah-langkah di dalam pencapaiannya.²⁵

4) Berorientasi ke masa depan (*future oriented*)

Tujuan dari arah kebijakan dapat mengarahkan kepada kemajuan yang diinginkan misalnya pembangunan ekonomi. Tujuan yang ingin dicapai pada masa depan terletak pada masa depan dalam jangka waktu tertentu, sehingga dapat dievaluasi lebih lanjut terhadap pelaksanaan kebijakan itu. Orientasi masa depan juga dapat diartikan sebagai sifat “shabar” atau “ulet” yaitu pencapaian di dalam tujuan itu dapat diukur secara terus-menerus tanpa henti.

²⁵ Ibid, hlm. 21.

b. Masalah

Masalah merupakan aspek terpenting di dalam kebijakan. Apabila ada kesalahan di dalam mengidentifikasi suatu masalah, maka akan dapat menimbulkan kegagalan dalam seluruh proses kebijakan. Dengan kata lain, apabila suatu masalah telah dapat diidentifikasi secara tepat, maka sebagian pekerjaan akan dapat dikuasai.²⁶

c. Tuntutan (*demand*)

Tuntutan bersifat moderat atau radikal, tergantung pada urgensi dari tuntutan tersebut, sikap dari masyarakat, dan sikap dari pemerintah di dalam menanggapi masalah tersebut. Tuntutan uncul karena dua sebab yaitu:

1) Karena terabaikannya kepentingan suatu golongan dalam proses perumusan kebijakan, sehingga kebijakan yang dibuat oleh pemerintah dirasakan oleh masyarakat tidak dapat memenuhi atau merugikan kepentingan mereka. Ini terjadi karena masyarakat tidak mempunyai akses komunikasi terhadap pemerintah di dalam perumusan kebijakan.

2) Karena munculnya kebutuhan baru yang menyusul setelah suatu tujuan dan masalah dapat terselesaikan.

d. Dampak

Dampak merupakan tujuan lanjutan yang muncul sebagai pengaruh dari pencapaian suatu tujuan. Dampak didefinisikan sebagai

²⁶ Ibid, hlm. 21.

benturan, pengaruh kuat yang mendatangkan akibat (baik yang negatif maupun positif).²⁷ Di dalam ekonomi, dampak dikenal sebagai pengaruh ganda (*multiplier effects*). Suatu tindakan kebijakan mempunyai pengaruh besar terhadap pendapatan nasional. Tindakan-tindakan itu dapat berupa bidang investasi, perpajakan, maupun pengeluaran pemerintah untuk membiayai program-program di dalam proses kebijakan tersebut. Tindakan tersebut memberikan pengaruh pertambahan dan pengurangan berlipat ganda terhadap pendapatan masyarakat secara menyeluruh. Adapun dampak di dalam suatu kebijakan sulit diperhitungkan karena beberapa unsur antara lain:

- 1) Tidak tersedianya informasi yang cukup. Peran serta masyarakat bawah dalam proses perumusan dan penilaian kebijakan sangat penting karena jika masyarakat tidak diikutsertakan akan menyebabkan kerancuan dan kesalahpahaman apabila kebijakan sudah ditetapkan oleh pemerintah.
- 2) Di dalam bidang sosial, dampak akan saling terkait satu sama lain di dalam suatu kebijakan. Oleh karena itu, untuk menilai dampak di dalam kebijakan harus dipisah antara variabel yang diukur (*control groups*) dengan variabel yang tidak diukur (*non-control groups*).

²⁷ Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, *Kamus Besar Bahasa*, hlm. 207.

e. Sarana atau alat kebijakan (*policy instruments*)

Kebijakan dapat diimplementasikan dengan menggunakan sarana. Beberapa dari sarana ini adalah kekuasaan, intensif, pengembangan kemampuan, simbolis, dan perubahan dari kebijakan itu.

Ada beberapa karakteristik dari kebijakan yaitu antara lain:

- 1) *Public policy is purposive, goal-oriented behavior rather than random or chance behavior.* Artinya: setiap kebijakan pastilah ada tujuan yang ingin dicapai. Di dalam pembuatan kebijakan ini tidak hanya sekedar membuat keputusan, tetapi juga harus mempertimbangkan beberapa aspek penting di dalamnya.
- 2) *Public policy consists of courses of action rather than separate, discrete decision, or actions performed by government officials.* Artinya, suatu kebijakan yang dibuat dan dirundingkan itu tidak berdiri sendiri, karena kebijakan itu adalah suatu keterkaitan masalah antara satu dengan yang lainnya. Kebijakan dapat berkaitan dengan permasalahan di dalam masyarakat, dan berorientasi pada implementasi, interpretasi, dan penegakan hukum.
- 3) *Policy is what government do not what they say will do or what they intend to do.* Kebijakan adalah apa yang dilakukan oleh pemerintah, bukan yang baru akan dilaksanakan oleh pemerintah atau dikehendaki oleh pemerintah. Jadi kebijakan itu sudah masuk ke teknis pemerintah, bukan hanya rencana atau angan-angan dari pemerintah.

4) *Public policy may either negative or positive.* Kebijakan dapat berbentuk dua sifat yaitu negatif atau yang bertujuan untuk melarang dan bersifat positif untuk mengarahkan atau menganjurkan masyarakat supaya menaati peraturan yang ada.

5) *Public policy is based on law and is authoritative.* Kebijakan itu pada hakikatnya berdasarkan hukum yang berlaku, sehingga mempunyai kewenangan untuk mengatur dan memaksa masyarakat untuk melaksanakannya.

Perbedaan antara kebijakan dan keputusan terdiri dari tiga aspek, yaitu:

- 1) Kebijakan ruang lingkungnya lebih besar daripada keputusan.
- 2) Pemahaman terhadap kebijakan yang lebih besar memerlukan penelaahan yang lebih mendalam terhadap suatu keputusan, baik sebelum dan sesudah terjadi krisis.
- 3) Konsep keputusan dikaitkan dengan pembuat keputusan (*decision maker*).

3. Kebijakan Relokasi

a. Pengertian Kebijakan Relokasi

Relokasi dapat diartikan dengan perpindahan atau pemindahan lokasi, baik suatu industri ataupun tempat berdagang dari satu tempat ke tempat lainnya dengan alasan-alasan tertentu.

Jadi kebijakan relokasi dapat diartikan sebagai bentuk keputusan pemerintah untuk suatu perpindahan para pedagang kaki lima yang

bertujuan untuk memperindah tata kota seperti penataan dan penertiban kota.

Pada prinsipnya program relokasi ini bertujuan guna untuk:

- a. Terjaminnya usaha masyarakat terutama dalam usaha PKL dengan perijinan.
 - b. Terjaminnya kebersihan, ketertiban lingkungan dan keamanan karena keterlibatan kepala kelurahan setempat.
 - c. Terjaminnya pendapatan asli daerah karena adanya kontribusi dari PKL berupa retribusi sewa lahan.²⁸
- b. Bentuk-bentuk Kebijakan Relokasi

Relokasi merupakan salah satu langkah yang ditawarkan pemerintah kepada para PKL agar tata ruang kota terlihat indah dan tidak semrawut akibat ketidakteraturan PKL dalam berjualan di trotoar dan sekitar jalan raya. Pemerintah dalam hal ini memiliki suatu kebijakan untuk menangani masalah PKL, yaitu suatu kebijakan yang melarang keberadaan PKL dengan dikeluarkannya Perda (Peraturan Daerah). Pemerintah daerah mengeluarkan kebijakan yang isinya antara lain :²⁹

- a. Pedagang Kaki Lima dipindah lokasikan atau direlokasikan ke tempat yang telah disediakan berupa kios-kios.
- b. Kios kios tersebut disediakan secara gratis.
- c. Setiap kios setiap bulan ditarik retribusi

²⁸ Hendi Yulianto, *Studi Implementasi Pengaturan dan Pembinaan PKL Dalam Program Relokasi PKL Di Wilayah Kecamatan Semarang Timur* (Semarang: t.p, t.t).

²⁹ Mas'udah, kebijakan pemerintah pada pkl, <http://masudaheducation.blogspot.com/2013/03/kebijakan-pemerintah-pada-pkl.html>, diakses pada tanggal 20 Februari 2015.

- d. Bagi Pedagang yang tidak pindah dalam jangka waktu 90 hari setelah keputusan ini dikeluarkan akan dikenakan sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Dengan demikian, Pemerintah daerah menganggap kebijakan relokasi tersebut merupakan tindakan yang terbaik bagi PKL dan memudahkan PKL. Karena dengan adanya kios-kios yang disediakan pemerintah, pedagang tidak perlu membongkar muat dagangannya. Selain itu, pemerintah juga berjanji akan memperhatikan aspek promosi, pemasaran, bimbingan pelatihan, dan kemudahan modal usaha. Pemerintah merasa telah melakukan hal yang terbaik dan bijaksana dalam menangani keberadaan PKL.

Kebijakan relokasi ini sering digunakan oleh pemerintah untuk menangani para PKL. Namun relokasi sendiri mempunyai beberapa risiko yaitu dapat membawa kegagalan apabila Pemkab tidak bisa memastikan bahwa PKL tetap bisa bekerja, tidak menurun pendapatannya dan akan lebih baik kesejahteraannya. Maka dari itu, harus ada kajian kelayakan usaha di tempat yang akan dijadikan lokasi baru sebelum direlokasi.³⁰

Kebijakan relokasi dapat diambil untuk mensinergikan kepentingan antara pemerintah dengan PKL karena dengan membuat kebijakan relokasi yang tepat untuk PKL yaitu dengan cara menyediakan lahan strategis untuk pemasaran barang dagangan para PKL tersebut, maka dalam hal ini kepentingan PKL dapat terpenuhi dan tentunya dalam

³⁰ “PKL Dirangkul, Bukan Digusur” Suara Merdeka, terbit Selasa, 10 Maret 2015.

hal inipun pemerintah dapat mempertimbangkan juga bahwa lahan tersebut tidak mengganggu ketertiban dan kenyamanan kota. Oleh karena itu, kepentingan Pemerintah dan PKL dapat terpenuhi, sehingga dapat tercipta suatu format penyelesaian kebijakan yang *win-win solution*, yang berarti Kebersihan, keindahan dan kerapihan kota (3K) dapat terwujud, kesejahteraan rakyat (PKL) pun dapat terwujud.³¹

C. Pedagang Kaki Lima

1. Pengertian Pedagang Kaki Lima

Menurut penelitian dari Fakultas Hukum Unpar dalam hasil penelitiannya yang berjudul “Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan penertibannya melalui operasi TIBUM 1980”, menjelaskan definisi pedagang kaki lima adalah orang (pedagang-pedagang) golongan ekonomi lemah, yang berjualan barang kebutuhan sehari-hari, makanan atau jasa dengan modal yang relatif kecil, modal sendiri atau modal orang lain, baik berjualan di tempat terlarang ataupun tidak. Istilah kaki lima diambil dari pengertian tempat di tepi jalan yang lebarnya lima kaki (5 feet). Tempat ini umumnya terletak di trotoar, depan toko dan tepi jalan.³²

Pedagang kaki lima didefinisikan sebagai suatu usaha yang memerlukan modal relatif sedikit, berusaha dalam bidang produksi dan

³¹ Restatika, Kebijakan pemerintah melarang pedagang kaki lima, <https://restatika.wordpress.com/2010/03/08/kebijakan-pemerintah-melarang-pedagang-kaki-lima/> diakses 20 Februari 2015.

³² Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum* (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 156.

penjualan untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu.³³ Usahanya dilaksanakan pada tempat-tempat yang strategis di dalam lingkungan sektor informal dan banyak masyarakat yang melalui jalan tersebut.

Menurut Hidayat, sektor informal adalah bagian dari sistem ekonomi kota dan desa yang belum mendapatkan bantuan ekonomi dari pemerintah atau belum mampu menggunakan bantuan yang telah disediakan oleh pemerintah atau sudah diberikan bantuan oleh pemerintah tetapi belum mampu untuk berdikari. Sektor informal yang berada di perkotaan itu sebagian besar bergerak dalam kegiatan sebagai pedagang kaki lima.

Menurut Evens & Korff, pengertian pedagang kaki lima adalah bagian dan sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar.³⁴ Di berbagai kota besar, keberadaan pedagang kaki lima bukan hanya berfungsi sebagai penyangga kelebihan tenaga kerja yang tidak terserap di sektor formal, juga memiliki peran penting yang dapat menstimulasikan dan meningkatkan kegiatan perekonomian masyarakat perkotaan.

Sesuai dengan perkembangan adanya era reformasi di Indonesia, maka Walikota Bandung dalam kata pembukaan pada Lokakarya Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima (PKL) tanggal 6-7 Juli 1999, menyatakan:

³³ Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial Sektor Informal* (Malang: In-TRANS Publishing, 2008), hlm. vii.

³⁴ Evers HD dan Rudiger Korff, *Urbanisasi di Asia Tenggara; Makna dan kekuasaan dalam Ruang-ruang Sosial* (Jakarta: Yayasan Obor Indonesia, 2002), hlm.234; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi* hlm. 42.

PKL bukan untuk dilarang, bukan untuk diusir, bahkan bukan untuk dijadikan sapi perahan. Namun, lebih dari itu PKL adalah merupakan asset yang potensial apabila dibina, ditata, dan dikembangkan status usahanya. Lebih khusus dalam peningkatan laju pertumbuhan ekonomi kota atau dapat meningkatkan pendapatan asli daerah.

2. Tipologi Pedagang Kaki Lima

Menurut Alisjahbana, pedagang kaki lima dapat ditipologikan sebagai berikut:

- a. Pedagang kaki lima murni yang masih dikategorikan PKL, dengan karakteristiknya antara lain:
 - 1) skala modal terbatas
 - 2) dikerjakan oleh orang yang tidak mempunyai pekerjaan selain pedagang kaki lima
 - 3) keterampilan terbatas
 - 4) tenaga kerja yang bekerja adalah anggota keluarga
- b. Pedagang kaki lima yang hanya berdagang apabila ada bazaar (pasar murah/ pasar rakyat). Biasanya diadakan bersama dengan organizer bazaar, di gang-gang setiap Jum'at, Sabtu dan Minggu.
- c. Pedagang kaki lima yang telah mampu mempekerjakan orang lain. Ia mempunyai karyawan, membawa barang dagangan dengan menggunakan mobil, PKL nomaden yaitu PKL yang berdagang dengan cara berpindah-pindah karena berdagang dengan menggunakan mobil bak terbuka.
- d. Pedagang kaki lima yang termasuk Pengusaha Kaki Lima. Mereka mengkoordinasikan tenaga kerja dengan menjualkan barang dagangannya (resiko atas barang dagangan yang disita petugas menjadi

anggung jawab bersama). Diantaranya yaitu PKL yang mempunyai toko grosir kepada PKL yang ‘tak bermodal’ artinya mengambil barang dahulu, setelah barang laku baru uang hasil berdagang dibayarkan ke pengusaha kaki lima.³⁵

3. Karakteristik Pedagang Kaki Lima

Rata-rata pedagang kaki lima menggunakan sarana prasarana yang mudah dibongkar pasang atau dipindahkan, dan menggunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usahanya.

PKL memiliki karakteristik pribadi wirausaha, antara lain mampu mencari dan menangkap peluang usaha, memiliki keuletan, percaya diri dan kreatif, serta inovatif.

Ada beberapa karakteristik pedagang kaki lima yang perlu diketahui adalah sebagai berikut:

- a. Pola persebaran pedagang kaki lima biasanya mendekati pusat keramaian dan dengan tanpa izin menduduki area-area yang semestinya menjadi milik publik (*depriving public space*).
- b. Pedagang kaki lima umumnya memiliki daya resistensi sosial yang sangat lentur terhadap berbagai tekanan dan kegiatan penertiban.
- c. Sebagai sebuah kegiatan usaha, pedagang kaki lima biasanya memiliki mekanisme involutif penyerapan tenaga kerja yang sangat longgar.
- d. Sebagian besar pedagang kaki lima adalah kaum migrant, dan proses adaptasi serta eksistensi mereka didukung oleh bentuk-bentuk hubungan

³⁵ Alisjahbana, *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan* (Surabaya: ITS Press, 2005), hlm. 43-44; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial*, hlm. 45.

patronase yang didasarkan pada ikatan faktor kesamaan daerah asal (*locality sentiment*).

- e. Pedagang kaki lima rata-rata tidak memiliki keterampilan dan keahlian alternatif untuk mengembangkan usaha baru luar sektor informal kota.³⁶

Adapun ciri-ciri pedagang kaki lima antara lain:

- a. Kegiatan usaha, tidak terorganisir secara baik
- b. Tidak memiliki surat izin usaha
- c. Tidak teratur dalam kegiatan usaha, baik ditinjau dari tempat usaha maupun jam kerja
- d. Bergerombol atau berkumpul di trotoar, atau di tepi-tepi jalan protokol, di pusat-pusat di mana banyak orang ramai
- e. Menjajakan barang dagangannya sambil berteriak, kadang-kadang berlari mendekati konsumen

PKL keberadaannya memang selalu dipermasalahkan oleh pemerintah karena ada beberapa alasan, yaitu diantaranya:

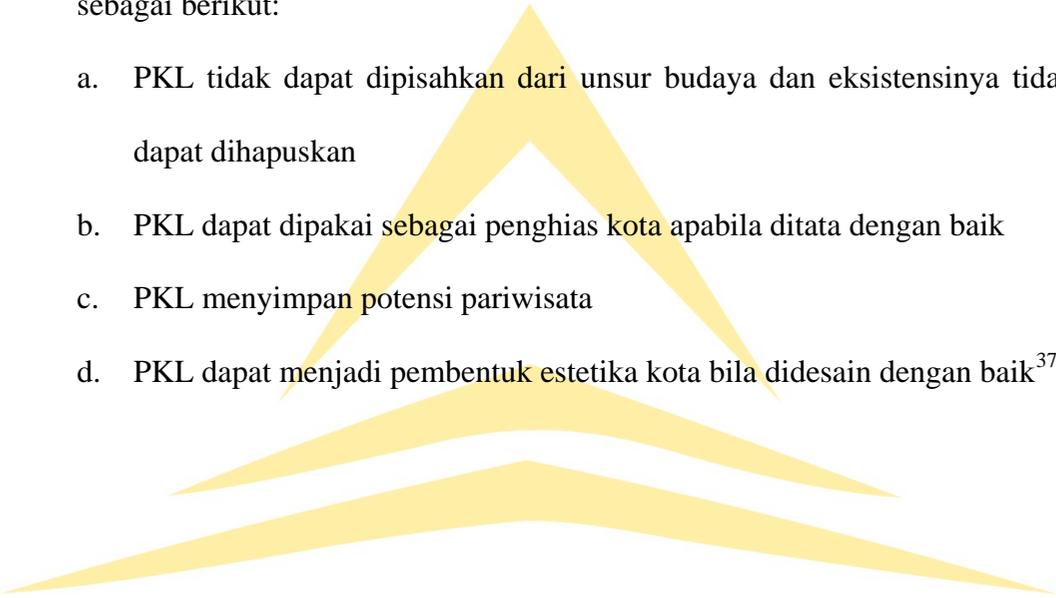
1. Penggunaan ruang publik oleh PKL bukan untuk fungsi semestinya karena dapat membahayakan orang lain maupun PKL itu sendiri.
2. PKL membuat tata ruang kota menjadi kacau.
3. Keberadaan PKL tidak sesuai dengan visi kota yaitu yang sebagian besar menekankan aspek kebersihan, keindahan dan kerapihan kota.
4. Pencemaran lingkungan yang sering dilakukan oleh PKL.

³⁶ Suyanto, Bagong dan Karnaji, *Kemiskinan dan Kesenjangan Sosial: Ketika Pembangunan Tak Berpihak Pada Rakyat Miskin*, (Surabaya: Airlangga University Press, 2005), hlm. 47-48; Ali Achsan Mustafa, *Model Transformasi Sosial*, hlm. 42.

5. PKL menyebabkan kerawanan sosial.
6. Kemungkinan terjadinya persaingan tidak sehat antara pengusaha yang membayar pajak resmi dengan pelaku ekonomi informal yang tidak membayar pajak resmi (walaupun mereka sering membayar "pajak tidak resmi").

PKL mempunyai potensi yang sangat besar dan dapat dimanfaatkan sebagai berikut:

- a. PKL tidak dapat dipisahkan dari unsur budaya dan eksistensinya tidak dapat dihapuskan
- b. PKL dapat dipakai sebagai penghias kota apabila ditata dengan baik
- c. PKL menyimpan potensi pariwisata
- d. PKL dapat menjadi pembentuk estetika kota bila didesain dengan baik³⁷



IAIN PURWOKERTO

³⁷ Buchari Alma, *Kewirausahaan untuk.....*, hlm. 158.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Sesuai dengan judul, rumusan masalah dan tujuan penelitian, maka penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kualitatif.

Pengertian dari penelitian kualitatif adalah tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut, dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.¹

Penelitian kualitatif menggunakan metode kualitatif, metode ini digunakan karena beberapa pertimbangan. *Pertama*, menyesuaikan metode kualitatif lebih mudah apabila berhadapan dengan kenyataan ganda, *kedua*, metode ini menyajikan secara langsung hakikat hubungan antara peneliti dan responden dan *ketiga*, metode ini lebih peka dan lebih dapat menyesuaikan diri dengan banyak penajaman pengaruh bersama dan terhadap pola-pola nilai yang dihadapi.²

Sedangkan jenis penelitian yang digunakan adalah studi kasus (case study). Menurut Nana Syaodih S bahwa studi kasus merupakan suatu penelitian yang dilakukan terhadap suatu kesatuan sistem. Kesatuan ini dapat

¹ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2004), hlm. 4-5.

² Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ... hlm. 9-10.

berupa program, kegiatan, peristiwa, atau sekelompok individu yang terikat oleh tempat, waktu atau ikatan tertentu.³

Sebagai suatu metode kualitatif, studi kasus mempunyai beberapa keuntungan. Lincoln dan Guba mengemukakan bahwa keistimewaan studi kasus meliputi hal-hal berikut:⁴

1. Studi kasus merupakan sarana utama menyajikan pandangan subjek yang diteliti.
2. Studi kasus menyajikan uraian menyeluruh yang mirip dengan apa yang dialami pembaca dalam kehidupan sehari-hari.
3. Studi kasus merupakan sarana yang efektif untuk menunjukkan hubungan antara peneliti dan responden.
4. Studi kasus memungkinkan pembaca untuk menemukan konsistensi internal yang tidak hanya merupakan konsistensi gaya dan konsisten faktual tetapi juga keterpercayaan.
5. Studi kasus memberikan “uraian” tebal yang diperlukan bagi penilaian atas transferabilitas.
6. Studi kasus terbuka bagi penilaian atas konteks yang turut berperan bagi pemaknaan atas fenomena dalam konteks tersebut. Sama seperti jenis penelitian kualitatif lainnya, setiap analisis kasus didasarkan wawancara, pengamatan, data dokumenter, kesan pernyataan mengenai kasus yang diteliti tersebut.

³ Nana Syaodih S, *Metode Penelitian Pendidikan*, (Bandung: PT. Remaja Rosda Karya, 2005), hlm. 64.

⁴ Deddy Mulyana, *Metode penelitian kualitatif paradigma baru ilmu komunikasi dan ilmu social lainnya*, (Bandung: PT. ROSDAKARYA, 2004), hlm. 201.

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini adalah Pusat Kuliner Pratistha Harsa yang merupakan sebuah tempat relokasi para PKL yang berpindah dari daerah sekitar alun-alun Purwokerto dan di sekitar Jalan Ragasemangsang. Pusat kuliner yang terletak di Jalan Jenderal Soedirman ini terbagi menjadi Blok A dan B.

Blok A yang dijadikan untuk mengembangkan produk UMKM/IKM Centre yang akan menawarkan dan memamerkan produk-produk unggulan dari Kabupaten Banyumas.

Sedangkan Blok B digunakan untuk pasar kuliner pusat jajanan untuk rakyat. Ini dilakukan Pemerintah Kabupaten Banyumas karena untuk mengurangi para PKL di jalanan yang membuat tata keindahan kota itu menjadi tidak indah. Juga langkah Pemda Banyumas untuk melakukan penataan dan pemberdayaan para PKL.

Penelitian ini lebih difokuskan kepada blok B yang menjadi pusat kuliner di Banyumas.

IAIN PURWOKERTO

C. Sumber Data

Sumber data utama dalam penelitian kualitatif ialah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Jadi kata-kata dan tindakan orang-orang yang diamati atau diwawancarai merupakan sumber data utama dan dokumen atau sumber tertulis lainnya

merupakan data tambahan.⁵ Sumber data menunjukkan asal informasi diperoleh. Data harus diperoleh dari sumber yang tepat, jika data tidak tepat, maka mengakibatkan data yang terkumpul tidak relevan dengan masalah yang diteliti. Adapun sumber data yang dimanfaatkan adalah:

1. Data Primer

Sumber data primer adalah sumber data yang diperoleh secara langsung dari lapangan.⁶ Jadi data primer diperoleh secara langsung melalui pengamatan dan pencatatan lapangan. Data primer dalam penelitian ini didapatkan dari hasil wawancara dengan para Pedagang Kaki Lima (PKL) yang direkoasi di Pasar Pratistha Harsa.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber dari bahan bacaan. Data ini digunakan untuk melengkapi data primer yang telah ada. Data ini berupa gambaran umum tentang obyek penelitian yakni latar belakang obyek penelitian, tujuan dan sebagainya.

IAIN PURWOKERTO

D. Metode Pengumpulan Data

1. Metode Observasi

Pengertian observasi atau yang disebut pengamatan, meliputi kegiatan, pemuatan perhatian terhadap sesuatu objek dengan menggunakan seluruh alat indra. Jadi mengobservasi dapat dilakukan melalui penglihatan,

⁵ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ... hlm. 112.

⁶ S. Nasution, *Metode Research*, (Bandung: Jammars, 1991), hlm.185.

penciuman, pendengaran, peraba dan pengecap.⁷ Metode ini peneliti gunakan untuk mengamati dan memperoleh data tentang bagaimana kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman dari direlokasinya para PKL ke pasar Pratistha Harsa.

2. Metode Interview

Metode interview merupakan metode pengumpulan data dengan wawancara atau tanya jawab yang dilakukan oleh pewawancara untuk memperoleh informasi dari obyek peneliti.

3. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode mencari data yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, notulen, rapat, agenda, dan lain sebagainya.⁸

E. Analisis Data

Menurut Bodgan dan Biklen (1982) analisis data kualitatif merupakan upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasi data, memilah-milahnya menjadi satuan yang dapat dikelola, mensistensinya, mencari dan menemukan apa yang penting dan apa yang dipelajari dan memutuskan apa yang dapat diceritakan kepada orang lain.⁹

Berdasarkan hal tersebut dapat dikemukakan bahwa analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh

⁷ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2002), hlm,133.

⁸ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*, . . . hlm. 135.

⁹ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, ... hlm. 248.

dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain.¹⁰

Analisis dalam penelitian ini menggunakan matrik SWOT sesuai judul dan tujuan dari penelitian itu sendiri yaitu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Pratistha Harsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis.¹¹

	IFAS	
	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
EFAS		
	STRATEGI SO	STRATEGI WO
OPPORTUNITIES (O)	Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
	STRATEGI ST	STRATEGI WT
THREATS (T)	Ciptakan strategi yang	Ciptakan strategi yang

¹⁰ Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Bandung: ALFABETA, 2005), hlm. 89.

¹¹ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT: Teknik Membedah Kasus Bisnis*, (Jakarta: PT. Gramedia Pustaka utama, 2004), hlm. 31.

	Menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman
--	--	--

Keterangan:

1. IFAS, *internal strategic factory analysis summary* dengan kata lain faktor-faktor strategis internal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor internal dalam kerangka *strength and weakness*.

2. EFAS, *eksternal strategic factory analysis summary* dengan kata lain faktor-faktor strategis eksternal suatu perusahaan disusun untuk merumuskan faktor-faktor eksternal dalam kerangka *opportunities and threats*.

3. Strategi ST

Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

4. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

5. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

BAB IV

PEMBAHASAN HASIL PENELITIAN

A. Profil Pasar Pratistha Harsa

Pertumbuhan pedagang dalam ragam produk di Purwokerto dan kecamatan di Kabupaten Banyumas bukanlah hal yang mengejutkan. Hal ini disebabkan karena Purwokerto saat ini telah mengalami kemajuan pesat dalam beberapa hal, khususnya ekonomi dan sosial dibandingkan kabupaten lain di wilayah barlingmascakeb.¹ Hal ini dibuktikan dengan banyaknya fasilitas perbankan, jasa keuangan dan perdagangan, fasilitas pendidikan, tempat hiburan. Purwokerto telah menjadi magnet bagi para pendatang, termasuk pedagang dari luar daerah. Namun banyaknya pedagang ini tidak diimbangi dengan perluasan ruang publik untuk menampung para pedagang ini. Sehingga mengganggu keindahan kota Purwokerto. Berikut adalah beberapa hasil temuan penelitian yang dilakukan oleh peneliti terhadap para pedagang mengenai kebijakan relokasi pedagang di Pusat Kuliner Pratistha Harsa Purwokerto.

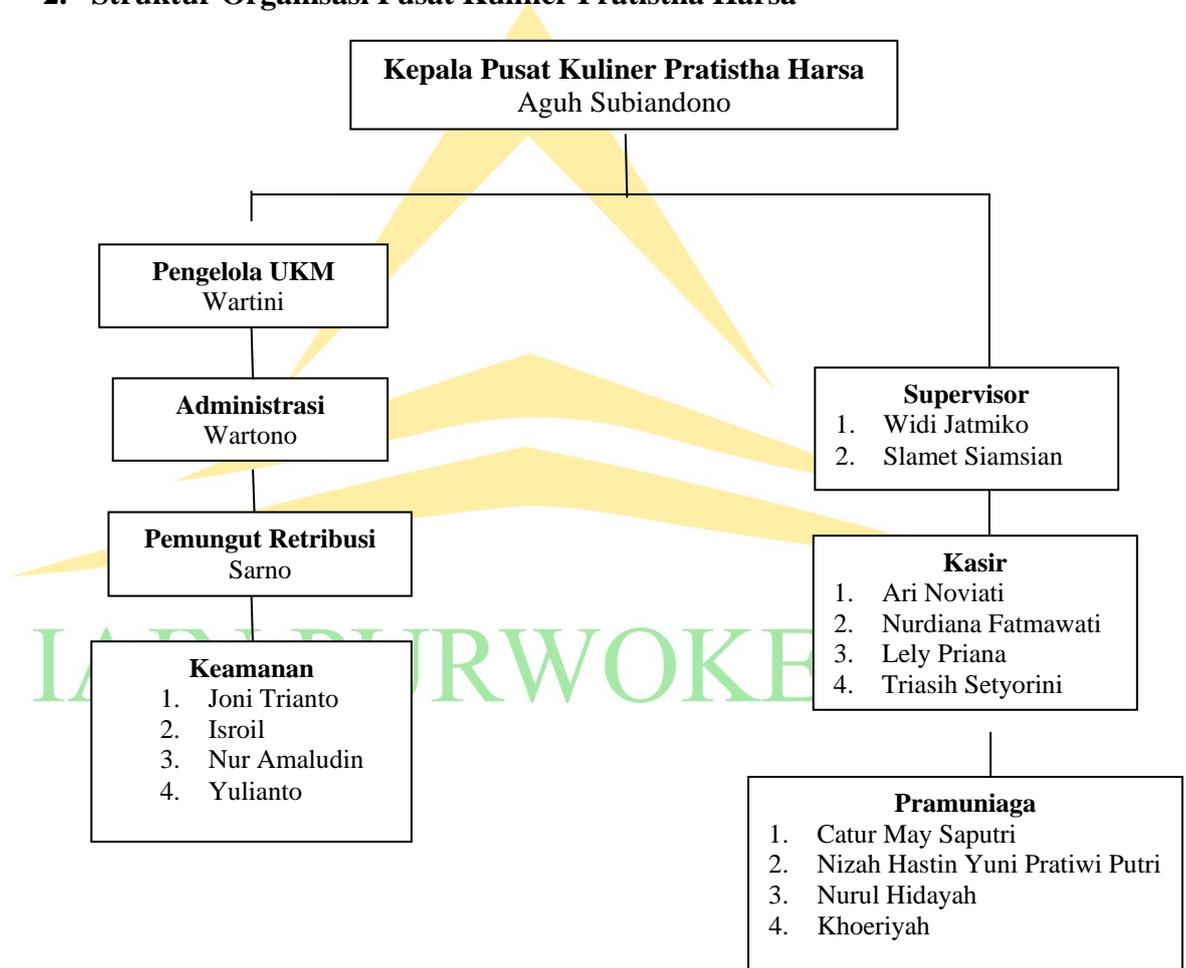
1. Sejarah Pusat Kuliner Pratistha Harsa

Pusat Kuliner Pratistha Harsa dahulu dikenal dengan pusat kuliner di Jalan Pereng. Karena masyarakat senang membeli makanan atau jajanan disana karena selain harganya yang ekonomis, juga rasanya yang nikmat dan lezat. Pusat Kuliner Pratistha Harsa merupakan satu-satunya Pusat Kuliner di Purwokerto dengan bangunan 2 lantai yang didirikan

¹ "Pertumbuhan Bukan Mengejutkan", *Suara Merdeka*, Selasa, 10 Maret 2015.

bekas gedung Dinas Kesehatan dan Puskesmas Pereng yang sekarang pindah di depan SMP Negeri 1 Purwokerto. Nama Pratistha Harsa sendiri diberikan oleh mantan Bupati Banyumas, Drs. Mardjoko M.M. Arti nama dari Pratistha Harsa sendiri berarti “Keinginan Yang Luhur”.² Pusat Kuliner ini mulai beroperasi sejak bulan Mei 2012 namun baru diresmikan oleh Bupati Banyumas pada tanggal 9 Juni 2012.

2. Struktur Organisasi Pusat Kuliner Pratistha Harsa



² Wawancara dengan Bapak Hari Budi Irianto, S.Sos. selaku Kepala Pengendalian PKL pada tanggal 7 Oktober 2015, pukul 10.00 WIB.

3. Gambaran Pusat Kuliner Pratistha Harsa

Pusat Kuliner Pratistha Harsa Purwokerto menampung para pedagang kaki lima yang dahulu bertempat di daerah sekitar alun-alun Purwokerto, sekitar jalan Raga Semangsang dan di jalan Pereng. Sampai saat ini jumlah pedagang di Pusat Kuliner Pratistha Harsa sebanyak 68 pedagang, namun saat ini yang masih aktif sekitar 20 pedagang.³ Disini terdapat beraneka ragam makanan kuliner dengan penataan ruang jual yang sudah diatur oleh Pemerintah Daerah untuk kenyamanan para pedagang. Untuk saat ini, Pemda sudah menetapkan nilai sewa sebesar Rp 400 per meter per hari. Adapun apabila kavling yang ditempati seluas 2 x 2,5 meter pedagang harus membayar Rp 730.000 per tahun untuk sewa tempat, ditambah dengan iuran kebersihan sebesar RP 10.000 per pedagang per bulan, biaya keamanan Rp 2.000 per hari, biaya listrik Rp 3.000 per hari. Adapun fasilitas yang diberikan Pemda kepada pedagang di Pratistha Harsa adalah 2 MCK, 1 tempat parkir, 1 unit kantor, 1 unit mushola. Untuk etalase ini merupakan pemberian fasilitas dari pemda kepada para pedagang.⁴

Pusat Kuliner ini juga merupakan tempat relokasi pedagang kaki lima yang terletak di tengah kota Purwokerto, yaitu di sebelah selatan Alun-Alun Purwokerto, sebelah barat Lapas Purwokerto tepatnya di jalan Pereng No. 7-11 Purwokerto Timur. Luas Pratistha Harsa Blok B sekitar 1.956 m². Jumlah karyawan di Pratistha Harsa sendiri ada 11 orang yaitu

³ Sumber profil dan dokumen Daftar Pedagang Pusat Kuliner Pratistha Harsa.

⁴ Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

dengan rincian 4 orang PNS, sedangkan yang 7 orang sebagai tenaga honorer atau pojokan.

B. Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima PEMDA Banyumas

Relokasi merupakan pemindahan para pedagang kaki lima yang dipindahkan ke dalam satu tempat agar lebih rapi dan menarik yang juga diubah statusnya dari sektor informal ke sektor formal. Kebijakan relokasi ini merupakan langkah dari Pemda Banyumas dalam rangka menertibkan pedagang kaki lima. Hal ini didasarkan dari keputusan Perda dan Perbup. Pusat Kuliner Pratistha Harsa sendiri dibagi menjadi Blok A dan Blok B. Blok A ditempati bidang UMKM daerah Banyumas, yang memamerkan hasil-hasil kerajinan maupun makanan khas dari masing-masing daerah yang ada di Banyumas. Sedangkan Blok B merupakan pusat kuliner. Adapun peran Bidang UKM di Pratistha Harsa adalah sebagai berikut:

1. Mengawasi dan mengatur arus pendataan Pratistha Harsa
2. Mengawasi dan mengatur kebersihan Pratistha Harsa
3. Mengawasi dan mengatur karyawan Pratistha Harsa
4. Mengawasi dan mengatur keamanan Pratistha Harsa⁵

Peraturan yang mendasari adanya relokasi pedagang kaki lima yaitu:

1. Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima

Dalam peraturan ini, terdapat 11 Bab yang dibahas, yaitu:

⁵ Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tgl 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

- Bab I : Ketentuan Umum
- Bab II : Tujuan dan Ruang Lingkup, seperti memfasilitasi kegiatan PKL agar dapat mengembangkan kegiatannya menjadi kegiatan perekonomian sektor formal dalam rangka meningkatkan kesejahteraannya. Ruang lingkup Perda ini mencakup hak dan kewajiban PKL, penataan, pemberdayaan, pembinaan dan pengawasan, sanksi administrasi.
- Bab III : Hak dan Kewajiban PKL, seperti melaksanakan kegiatan PKL sesuai dengan surat penempatan PKL, memperoleh fasilitas dalam rangka pemberdayaan PKL. Adapun kewajiban PKL antara lain menjaga kebersihan, keindahan, ketertiban lingkungan sekitar usahanya.
- Bab IV : Penataan PKL yang meliputi:
- Bagian Kesatu: lokasi, waktu, ukuran dan bentuk sarana PKL.
 - Bagian Kedua: Penempatan PKL, yaitu wewenang pemberian surat penempatan PKL, tata cara permohonan surat penempatan PKL, masa berlaku surat penempatan PKL.
- Bab V : Pemberdayaan. Dalam rangka pemberdayaan pemerintah melaksanakan bimbingan dan penyuluhan manajemen usaha, peningkatan sarana dan prasarana PKL.

- Bab VI : Pembinaan dan Pengawasan, dimana pembinaan PKL dilaksanakan oleh Dinas.
- Bab VII : Larangan, didalamnya antara lain mencakup bahwa PKL dilarang melakukan kegiatan usaha dengan mendirikan tempat usaha semi permanen dan/ atau permanen.
- Bab VIII : Sanksi Administrasi, dimana apabila PKI melanggar pasal-pasal yang ada, diberikan sanksi berupa pencabutan surat penempatan PKL.
- Bab IX : Ketentuan Pidana
- Bab X : Penyidikan, pejabat Pegawai Negeri Sipil diberi wewenwng khusus sebagai penyidik. Penyidik diangkat oleh pejabat yang berwenang sesuai dengan perundang-undangan.
- Bab XI : Ketentuan Penutup
2. Peraturan Bupati Banyumas tentang Lokasi, Waktu, Ukuran, Bentuk Sarana dan Tata cara Permohonan Surat Penempatan Pedagang Kaki Lima, menetapkan:
- Bab I : Ketentuan Umum
- Bab II : Lokasi, Waktu, Ukuran dan Bentuk sarana PKL
- Bab III : Tata Cara Permohonan Surat Penempatan PKL
- Bab IV : Jenis Barang dan Jasa yang diperdagangkan
- Bab V : Ketentuan Penutup

C. Analisis SWOT relokasi Pedagang Kaki Lima Pasar Prastitaharsa, Purwokerto, Banyumas, Jawa Tengah.

1. Faktor Internal

a. Kekuatan

- 1) Fasilitas yang disediakan pusat kuliner pratistha harsa lengkap, seperti *free wifi*, 2 MCK, tempat parkir, 1 unit kantor, 1 unit mushola.
- 2) Pemilihan tempat strategis karena tepat berada di tengah kota Purwokerto, yaitu di sebelah selatan Alun-Alun Purwokerto.
- 3) Area pusat kuliner terlihat bersih dan nyaman bagi pengunjung, disebabkan dalam pengelolaan pusat kuliner ini terdapat petugas kebersihan yang setiap harinya membersihkan tempat-tempat pedagang.
- 4) Biaya sewa tempat maupun biaya lain yang dikenakan untuk pedagang tergolong murah. Pedagang hanya dikenakan biaya sewa untuk luas tempatnya sebesar Rp. 400 per meter² per hari, ditambah dengan iuran kebersihan sebesar Rp. 10.000 per pedagang per bulan, biaya keamanan Rp 2.000 per hari, biaya listrik Rp 3.000 per hari.
- 5) Jenis kuliner yang dijual beragam, khas dari masing-masing daerah dan memiliki kualitas rasa baik, yang tidak kalah saing dengan kuliner tempat lain dan dapat dipertahankan dari satu pedagang ke pedagang lainnya.

- 6) Harga jual produk kuliner murah dan dapat dijangkau pembeli kelas menengah ke bawah.
- 7) Adanya pengontrolan dari pihak Pemda dan pengelola pasar.
- 8) Dalam pengelolaan, tidak hanya melibatkan Pemda, pengelola dan pedagang, tetapi melibatkan warga sekitar, contohnya melibatkan karang taruna untuk membantu keamanan.

b. Kelemahan

- 1) Kurang agresif dalam periklanan/pemasaran tempat dan produk yang diperdagangkan sehingga banyak pedagang yang mengaku kehilangan pelanggan setianya.
- 2) Area parkir yang sempit.
- 3) Pemantauan dari Pemda kurang intensif, terbukti dengan adanya pedagang yang merasa kurang dikontrol dalam pengelolaan pusat kuliner ini, terlebih setelah adanya pergantian kepengurusan.
- 4) Pada hari-hari biasa, khususnya pagi sampai sore cenderung sepi pengunjung. Hal ini diungkapkan oleh salah satu pedagang ketoprak yang mengaku bahwa sebelum direlokasi, barang dagangannya cepat laku dan dirinya bisa pulang pada sore hari. Sedangkan setelah direlokasi, dagangan dirasa kurang laku sampai beliau harus pulang malam demi mengejar target pendapatan.
- 5) Pihak pengelola kurang memberikan solusi agar pusat kuliner pratistha harsa tidak hanya ramai pengunjung di masa-masa tertentu, seperti pada bulan Ramadhan.

- 6) Para pedagang kurang melakukan inovasi produk dan pemasaran, sehingga mereka hanya bisa menunggu datangnya pembeli tanpa adanya usaha untuk menjemput pembeli.
- 7) Persaingan pedagang tidak begitu ketat, karena lambat laun pedagang berkurang.
- 8) Letak Blok B (pusat kuliner) dianggap kurang menonjol, karena terletak menjorok ke dalam dan kurang terlihat dari sisi luar di depan jalan raya.

2. Faktor Eksternal

a. Peluang

- 1) Adanya perlindungan pemerintah dengan dikeluarkannya Peraturan Daerah Kabupaten banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang kaki Lima.
- 2) Pedagang Pratistha Harsa menjadi contoh tauladan bagi pedagang di luar pratistha harsa dalam hal ketertiban dan disiplin dalam menaati peraturan dari Pemda.
- 3) Tumbuhnya daya beli masyarakat dikarenakan pola pikir masyarakat yang semakin praktis dan meningkatnya perekonomian masyarakat.
- 4) Akses untuk mencari makanan khas banyumas menjadi lebih mudah.
- 5) Meningkatkan kratifitas para pedagang kaki lima di pasar prastitaharsa, purwokerto

b. Ancaman

- 1) *Mindset* atau pola pikir para pembeli bahwa setelah adanya relokasi ke pratistha harsa, harga jual produk akan lebih mahal dibandingkan sebelum relokasi, karena pedagang tersebut berada dibawah kontrol Pemda dan pengelola pratistha harsa, serta masing-masing pedagang dikenakan biaya sewa dan lain-lain.
- 2) Banyak pedagang sejenis dengan sistem yang sejenis juga.
- 3) Lokasi pratistha harsa yang berada di tengah-tengah macam-macam toko lain yang lebih modern, membuat pelanggan lebih memilih tempat lain.
- 4) Pemda kurang tegas terhadap relokasi seluruh PKL yang ada di alun-alun, masih menyisakan pedagang yang berjualan di alun-alun yang berakibat pedagang tidak berkunjung ke pratistha harsa.

Setelah mengklasifikasi berbagai kemungkinan dari faktor internal dan eksternal dan agar mudah menemukan hasil analisis maka digunakanlah matrik SWOT. Matrik ini dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi perusahaan dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik ini dapat menghasilkan empat kemungkinan alternatif strategis yaitu sebagai berikut:

Faktor Internal	STRENGTHS (S)	WEAKNESS (W)
	<ul style="list-style-type: none"> • Fasilitas yang disediakan pusat 	<ul style="list-style-type: none"> • Kurang agresif dalam periklanan/

<p>Faktor Eksternal</p>	<p>kuliner pratistha harsa lengkap.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pemilihan tempat strategis • Area pusat kuliner terlihat bersih dan nyaman bagi pengunjung. • Biaya sewa tempat maupun biaya lain murah. • Jenis kuliner yang dijual beragam • Harga jual produk kuliner murah dan dapat dijangkau • Adanya pengontrolan dari pihak Pemda dan pengelola pasar. • Dalam pengelolaan, tidak hanya melibatkan Pemda, pengelola dan 	<p>pemasaran.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Area parkir yang sempit. • Pemantauan dari Pemda kurang intensif. • Pada hari-hari biasa, khususnya pagi sampai sore cenderung sepi pengunjung. • Pihak pengelola kurang memberikan solusi. • Para pedagang kurang melakukan inovasi produk dan pemasaran • Persaingan pedagang tidak begitu ketat • Letak Blok B (pusat kuliner) dianggap
-------------------------	---	--

	pedagang, tetapi melibatkan warga sekitar, contohnya melibatkan karang taruna untuk membantu keamanan.	kurang menonjol.
<p>OPPORTUNITIES (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Adanya perlindungan pemerintah dengan dikeluarkannya Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Tahun 2011 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang kaki Lima. • Pedagang Pratistha Harsa menjadi contoh tauladan bagi pedagang di luar 	<p>STRATEGI SO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi • Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang 	<p>STRATEGI WO</p> <ul style="list-style-type: none"> • Meningkatkan koordinasi dan komunikasi antara pedagang, pengelola pasar dan Pemda. • Pengelola pasar bekerjasama dengan pemerintah daerah untuk melakukan promosi tempat (pasar prastita harsa) maupun produk-produk yang dijual

<p>pratistha harsa dalam hal ketertiban dan disiplin dalam menaati peraturan dari Pemda.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tumbuhnya daya beli masyarakat dikarenakan pola pikir masyarakat yang semakin praktis dan meningkatnya perekonomian masyarakat. 	<p>masih kosong di Pasar Pratistha Harsa.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mempertahankan produk <i>fresh food</i>. • Meningkatkan kemampuan dan kualitas sumber daya manusia dengan cara melakukan pelatihan marketing atau meningkatkan omset para pedagang 	<p>didalamnya.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Menambah relasi dengan pihak luar guna meningkatkan pendapatan dan kinerja pengelola maupun pedagang. • Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pamarasan berupa plang atau penunjuk arah ke pasar prastita harsa • Pemerintah Daerah memberikan soft sill berupa pelatihan keterampilan
--	---	--

		kepada paraa pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.
<p>THREATS (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Mindset</i> atau pola pikir para pembeli bahwa setelah adanya relokasi ke pratistha harsa, harga jual produk akan lebih mahal dibandingkan sebelum relokasi. • Banyak pedagang sejenis dengan sistem yang sejenis juga. • Pemda kurang tegas terhadap relokasi seluruh PKL yang ada di alun-alun. 	<p>STRATEGI ST</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan • Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar pratistha harsa) • Mempunyai surat izin dari badan gizi dan pangan. 	<p>STRATEGI WT</p> <ul style="list-style-type: none"> • Memperbaiki pengelolaan pedagang ke arah yang lebih baik. • Memperhatikan kualitas mutu pelayanan terhadap konsumen • Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan • Memanfaatkan media lokal seperti radar banyumas

		ataupun banyumas tv sebagai media promosi.
--	--	--

1. Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya antara lain:

- a. Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi.
- b. Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang masih kosong di Pasar Prastita Harsa.
- c. Mempertahankan produk *fresh food*.
- d. Meningkatkan kemampuan dan kualitas sumber daya manusia dengan cara melakukan pelatihan marketing atau meningkatkan omset para pedagang.

2. Strategi ST

Adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman antara lain:

- a. Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan.

- b. Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar prastita harsa)
- c. Mempunyai surat izin dari badan gizi dan pangan.

3. Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada antara lain:

- a. Meningkatkan koordinasi dan komunikasi antara pedagang, pengelola pasar dan Pemda.
- b. Pengelola pasar bekerjasama dengan Pemerintah Daerah untuk melakukan promosi tempat (pasar pratistha harsa) maupun produk-produk yang dijual didalamnya.
- c. Menambah relasi dengan pihak luar guna meningkatkan pendapatan dan kinerja pengelola maupun pedagang.
- d. Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pemasaran berupa plang atau penunjuk arah ke pasar pratistha harsa.
- e. Pemerintah Daerah memberikan *soft skill* berupa pelatihan keterampilan kepada paraa pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.

4. Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman antara lain:

- a. Memperbaiki pengelolaan pedagang ke arah yang lebih baik.
- b. Memperhatikan kualitas mutu pelayanan terhadap konsumen.

- c. Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan.
- d. Penambahan area parkir mengingat masih adanya lahan kosong yang bisa dimanfaatkan sebagai lahan parkir.
- e. Memanfaatkan media lokal seperti radar banyumas ataupun banyumas tv sebagai media promosi.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Penelitian ini adalah penelitian kualitatif yaitu tradisi tertentu dalam ilmu pengetahuan sosial yang secara fundamental bergantung pada pengamatan pada manusia dalam kawasannya sendiri dan berhubungan dengan orang-orang tersebut, dalam bahasanya dan dalam peristilahannya.

Dari penjelasan yang telah dipaparkan, dapat disimpulkan bahwa:

1. Kebijakan relokasi pedagang kaki lima di Pusat Kuliner Pasar Pereng Pratistha Harsa Purwokerto didasarkan pada Peraturan dalam wujud Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas No. 4 Tahun 2011 pasal 6 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima dan Peraturan Bupati No. 14 Tahun 2011 Tentang Lokasi, Waktu, Ukuran, Bentuk Sarana dan Tatacara Permohonan Surat Penempatan Pedagang Kaki Lima.
2. Untuk menentukan analisis dari kebijakan relokasi, dalam penelitian ini menggunakan Analisis SWOT, yang mengamati tentang kelebihan (*strength*), kelemahan (*weakness*), peluang (*opportunities*), dan tantangan (*threat*) yang terdapat di Pasar Pratistha Harsa.

3. Berdasarkan analisis SWOT, hasil yang didapat adalah:
 - a. Kelebihan yang terdapat di Pusat Kuliner Pratistha Harsa antara lain lengkapnya fasilitas, biaya sewa yang murah serta dijumpai beberapa makanan khas banyumas.
 - b. Kelemahan yang ada, diantaranya ialah kurangnya langkah promosi yang dilakukan oleh pihak pengelola pasar maupun pedagang. Kebanyakan pedagang hanya diam tanpa melakukan tindakan apapun walaupun kenyataan yang mereka temui adalah sepi pengunjung yang berdampak menurunnya pendapatan dibandingkan sebelum direlokasi di Pusat Kuliner Pratistha Harsa.
 - c. Peluang yang ditemukan di Pusat Kuliner Pratistha Harsa antara lain adanya Peraturan yang melandasi relokasi pedagang, sehingga mereka tetap dipantau oleh pengelola dan Pemkab. Daya beli masyarakat yang semakin beragam dan meningkat dapat menjadikan pendapatan para pedagang lebih baik dan tentu memudahkan pembeli mencari makanan yang mereka inginkan.
 - d. Ancaman yang ditemukan antara lain pola pikir masyarakat mengenai peran serta pengelola dan Pemkab Banyumas yang tentunya dapat menentukan kebijakan yang harus diikuti oleh para pedagang, salah satunya mengenai harga barang dagangan.

4. Berdasarkan analisis SWOT yang didapat, strategi untuk menanggulangi hal tersebut adalah:
 - a. Pedagang Kaki Lima (PKL) mempertahankan rasa sebelum dan sesudah relokasi.
 - b. Pengelola pasar berkoordinasi dengan pemerintah daerah untuk menginstruksikan kepada para pedagang kaki lima yang ada di purwokerto untuk mengisi tempat berjualan yang masih kosong di Pasar Prastita Harsa.
 - c. Pemerintah Daerah memasang instrumen alat komunikasi pemasaran berupa plang atau penunjuk arah ke pasar pratistha harsa.
 - d. Pemerintah Daerah memberikan *soft skill* berupa pelatihan keterampilan kepada paraa pedagang yang ada di Pasar Prastita Harsa.
 - e. Memperbaiki sarana dan prasarana yang ada seperti penerangan dalam setiap penjualan.
 - f. Penambahan area parkir mengingat masih adanya lahan kosong yang bisa dimanfaatkan sebagai lahan parkir.
 - g. Pedagang Kaki Lima mempertahankan kualitas mutu usaha baik mutu produk maupun pelayanan.
 - h. Menetapkan strategi harga (harga mampu bersaing dengan pedagang diluar pasar prastita harsa)

B. Saran-Saran

Saran-saran yang diberikan penyusun yaitu:

1. Bagi Pemerintah Daerah
 - a. Pemerintah Daerah Banyumas lebih memperhatikan pedagang di Pratistha Harsa dalam bentuk aktif mempromosikan Pusat Kuliner Pratistha Harsa ke masyarakat. Hal tersebut bisa dilakukan dengan bekerjasama dengan media-media yang ada di Banyumas khususnya.
 - b. Dalam pengelolaannya, juga sering berkoordinasi dengan pengelola pasar. Pengontrolan lebih diefektifkan.
 - c. Peraturan daerah yang mengatur tentang relokasi pedagang lebih dioptimalkan.
2. Bagi Pengelola dan Pedagang di Pusat Kuliner Pratistha Harsa
 - a. Baik pedagang maupun pengelola sama-sama berperan aktif melakukan inovasi baik dalam pengelolaan maupun promosi produk dan tempat Pusat Kuliner Pratistha Harsa.
 - b. Meningkatkan kualitas produk sehingga mampu bersaing dengan produk-produk di luar pusat kuliner Pratistha Harsa.
 - c. Melakukan pengelolaan pedagang dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

BUKU

- Abdul, Wahab, Solichin. *Pengantar Analisis Kebijakan Publik*. Malang: UMM Press. 2011.
- Abidin, Said, Zainal. *Kebijakan Publik* Jakarta: Salemba Humanik. 2012.
- Alisjahbana. *Marginalisasi Sektor Informal Perkotaan*. Surabaya: ITS Press. 2005.
- Alma, Buchari. *Kewirausahaan untuk Mahasiswa dan Umum*. Bandung: Alfabeta. 2009.
- Arikunto, Suharsimi. *Prosedur Penelitian suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta. 2002.
- Bonar S. K. *Hubungan Masyarakat Modern*. Jakarta: Rineka Cipta. 1993.
- Departemen Pendidikan dan Kebudayaan. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka. 1996.
- Dye T.R. *What Governments Do, Why They Do it, What Difference it Makes*. Tuscaloosa, Ala: University of Alabama Press. 1976.
- Fuadian, Gayuh, Riezky. *Dampak Kebijakan Relokasi Pasar Terhadap Biaya Sewa, Biaya Retribusi, Biaya Transportasi dan Pendapatan Pedagang (Studi Kasus Pasar Segamas Purbalingga)*. Purwokerto: UNSOED. 2011.
- Hamid, Arifin. *Membumikan Ekonomi Syariah di Indonesia: Perspektif Sosioyuridis*. Jakarta: ELSAS. 2006.

- HD, Efers dan Korff, Rudiger. *Urbanisasi di Asia Tenggara; Makna dan Kekuasaan dalam Ruang-Ruang Sosial*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia. 2002.
- Heclo, H. *Review Article: Policy Analysis* . British Journal Of Political Science. 1972.
- Heidenheimer A, Hecto H dan Adams. C. T. *Comparative Public Policy: The Politics of Social Choice in America, Europe, and Japan*. New York: St. Martin's Press. 1990.
- Jenkins, W.I *Policy Analysis: A Political and Organizational Perspective*. New York: ST. Martin's. 1978.
- Karim, Adiwarman. *Ekonomi Mikro Islami*. Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada. 2012.
- Marzali, Amri. *Antropologi dan Kebijakan Publik*. Jakarta: Prenada Media Group. 2012.
- Moleong, J, Lexi. *Metodelogi Penelitian Kualitatif* . Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2004.
- Muhadjir ,Noeng . *Perencanaan dan Kebijakan Pengembangan Sumber Daya Manusia*. Yogyakarta: Rake Sarasin, 1993.
- Mulyana, Deddy. *Metode Penelitian Kualitatif Paradigma Baru Ilmu Komunikasi dan Ilmu Sosial Lainnya*. Bandung: PT. ROSDAKARYA. 2004.
- Mustafa, Ahsan, Ali. *Model Transformasi Sosial Sektor Informal*. Malang: In-TRANS Publishing. 2008.
- Nasution, S. *Metode Research*. Bandung: Jammars. 1991.

- Parsons, Wayne. *Public Policy: Pengantar Teori dan Praktik Analisis Kebijakan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2006.
- Putra, Syukri. *Kebijakan Pemerintah Terhadap Pedagang Kaki Lima*. Pekanbaru: Universitas Abdurrah. 2013.
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama. 2004.
- S, Syaodih, Nana. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: PT. Remaja Rosda Karya. 2005.
- Setiadi, Elly. dkk, *Ilmu Sosial dan Budaya Dasar*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2006.
- Shore, Cris and Wright, Susan (ed.). *Anthropology of Policy*. London: Routledge. 1997.
- Siagian, P, Sondang. *Manajemen Stratejik*. Jakarta: Bumi Aksara. 1998.
- Soedjatmoko. *Dimensi Manusia dalam Pembangunan*. Jakarta: Pustaka LP3ES Indonesia. 1983.
- Sugiyono. *Memahami Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA. 2005.
- Sumber profil dan dokumen Daftar Pedagang Pusat Kuliner Pratistha Harsa.
- Sumber profil dan dokumen dari Peraturan Daerah Kabupaten Banyumas Nomor 4 Pasal 6 Tahun 2011 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima.
- Suyanto, Bagong dan Karnaji. *Kemiskinan dan Kesenjangan Sosial: Ketika Pembangunan Tak Berpihak Pada Rakyat Miskin*. Surabaya: Airlangga University Press. 2005.

Winarno, Budi. *Kebijakan Publik Teori dan Proses* . Yogyakarta: Media Pressindo. 2008.

Yulianto, Hendi. *Studi Implementasi Pengaturan dan Pembinaan PKL Dalam Program Relokasi PKL Di Wilayah Kecamatan Semarang Timur* (Semarang: t.p, t.t).

NON BUKU

“PKL Dirangkul, Bukan Digusur” Suara Merdeka, terbit Selasa, 10 Maret 2015.

Pertumbuhan Bukan Mengejutkan”, *Suara Merdeka*, Selasa, 10 Maret 2015.

Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tanggal 07 Oktober 2015 pukul 10.00 WIB.

Wawancara dengan Bapak Aguh Subiandono selaku Kepala Pusat Kuliner Pratistha Harsa pada tanggal 16 September 2015 pukul 11.00 WIB.

INTERNET

Fakultas Hukum Unpar. *Masalah Pedagang Kaki Lima di Kotamadya Bandung dan Penertibannya melalui operasi TIBUM 1980*, dalam http://joxyt.blogspot.com/2013/08/menjual-kegiatan-dasar-wirusaha_1264.html diakses pada tanggal 29 September 2015.

NN, repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf, diakses tanggal 30 Mei 2015 pukul 15.52 WIB.

NN <http://repository.usu.ac.id/bitstream/123456789/42067/4/Chapter%20II.pdf> diakses tanggal 30 mei 201 jam 15.45

Dian Pratiwi, Pengertian Analisis SWOT,
[http://www.academia.edu/5090849/Pengertian analisis SWOT](http://www.academia.edu/5090849/Pengertian_analisis_SWOT), diakses
tanggal 30 Mei 2015 pukul 16.25 WIB.

Parta Setiawan, Pengertian dan Strategi Analisis SWOT Menurut Para Ahli,
[http://www.gurupendidikan.com/pengertian-dan-strategi-analisis-swot-
menurut-para-ahli/](http://www.gurupendidikan.com/pengertian-dan-strategi-analisis-swot-menurut-para-ahli/), diakses tanggal 7 Oktober 2015 pukul 22:22

Restatika, Kebijakan pemerintah melarang pedagang kaki lima,
[https://restatika.wordpress.com/2010/03/08/kebijakan-pemerintah-
melarang-pedagang-kaki-lima/](https://restatika.wordpress.com/2010/03/08/kebijakan-pemerintah-melarang-pedagang-kaki-lima/) diakses 20 Februari 2015.

NN,Materi4_analisiswot.pdf,
[elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/modulrencanastrategis/
mater4_analisiswot.pdf](http://elearning.gunadarma.ac.id/docmodul/modulrencanastrategis/materi4_analisiswot.pdf), diakses tanggal 31 Mei 2015 pukul 01.02 WIB.

Mas'udah, Kebijakan pemerintah pada pkl,
[http://masudaheducation.blogspot.com/2013/03/kebijakan-pemerintah-pada-
pkl.html](http://masudaheducation.blogspot.com/2013/03/kebijakan-pemerintah-pada-pkl.html), diakses pada tanggal 20 Februari 2015.