

ALTERNATIF PEMBINAAN PEDAGANG KAKILIMA STUDI KASUS JALAN PROTOKOL DI KOTAMADIA YOGYAKARTA

Mudzakir*

ABSTRAK

Kota sebagai pusat pertumbuhan ekonomi menjadi faktor penarik terjadinya arus urbanisasi. Pertumbuhan penduduk alamiah dan pesatnya arus urbanisasi tidak diimbangi dengan pertumbuhan lapangan kerja, maka pencari kerja lari ke sektor informal dan diantaranya memilih menjadi pedagang kaki lima. Kehadiran sektor informal dianggap mengganggu, namun kenyataannya dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan. Karena itu, diperlukan perhatian, bantuan, dan pembinaan dari berbagai pihak agar dapat melakukan pembinaan. Tujuan penelitian ini adalah untuk menguji: 1) perbedaan pengembangan usaha berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan, dan 2) perbedaan tingkat kedisiplinan di dalam mematuhi peraturan berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan pedagang kaki lima. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: 1) ada perbedaan yang signifikan tentang upaya pengembangan usaha didasarkan pada perbedaan tingkat pendidikan, dan 2) ada perbedaan yang signifikan tentang tingkat kedisiplinan mereka didasarkan pada perbedaan tingkat pendidikan.

Kata Kunci : Pedagang Kakilima, Kotamadia Yogyakarta

informal dan diantaranya memilih menjadi pedagang kaki lima.

Kendati kehadiran sektor informal sering dianggap mengganggu, namun kenyataannya dapat memberikan kontribusi bagi pembangunan bagi ekonomi daerah dan mengatasi pengangguran dengan berbagai dampaknya. Karenanya diperlukan perhatian, bantuan dan pembinaan dari berbagai pihak, Pemerintah dengan kewenangan, fasilitas, dan anggaran yang ada dapat melakukan pembinaan. Sehingga sektor informal dapat tumbuh secara baik, memberikan kontribusi sangat berarti bagi pembangunan ekonomi daerah, dan dapat mengurangi tingkat pengangguran.

PENDAHULUAN

Kotamadya Yogyakarta dengan jumlah penduduk lebih dari 400.000 jiwa dengan angkatan kerja sekitar 150.000 jiwa dan 45% diantaranya bekerja di sektor informal. Diantara mereka yang bekerja di sektor informal tersebut, 38% terserap di sektor perdagangan. Mereka banyak terdapat di daerah pertokoan sebagai pedagang kaki lima yang menempati trotoar, pinggir jalan sekitar terminal, dan pusat-pusat

keramaian.

Tingkat pertumbuhan yang alamiah di perkotaan dan pesatnya arus urbanisasi, mengakibatkan daerah perkotaan mengalami peningkatan suplai angkatan kerja yang sangat pesat (Zainab Bakir, 1998). Peningkatan angkatan kerja akibat pertumbuhan penduduk maupun pesatnya arus urbanisasi yang tidak diimbangi dengan pertumbuhan lapangan kerja, maka kecenderungan lari ke sektor

LANDASAN TEORI dan HIPOTESIS

Konsep Sektor Informal Sektor informal merupakan istilah yang diberikan kepada kegiatan ekonomi berskala kecil yang memproduksi dan mendistribusikan barang dan jasa dengan tujuan pokok menciptakan kesempatan kerja dan pendapatan bagi dirinya masing-masing yang me-

*Dosen Tetap STIE YPPI
Rembang

miliki keterbatasan modal dan keterampilan (Zainab Bakir, 1998). Diantaranya mereka yang berada di sektor informal bekerja dengan status sebagai pedagang kakilima.

Mereka yang terlibat dalam sektor informal, pada umumnya berpendidikan rendah, ekonomi lemah, tidak terampil, dan mayoritas pendatang. Akibatnya, mereka berusaha dan mencoba mengembangkan usaha hanya secara naluriah, tidak didasarkan teori-teori ekonomi. Pengelolaan usaha dilakukan secara sederhana, tidak terorganisir, umumnya tidak menerapkan prinsip-prinsip manajemen (keuangan, sumber daya manusia, pemasaran). Hidayat memberikan ciri-ciri sektor informal adalah sebagai berikut (Unisia, 12/1997) :

1. Kegiatannya tidak terorganisir secara baik, umumnya tidak memiliki ijin usaha.

2. Pola usaha tidak teratur (baik lokasi maupun jam kerja).

3. Tidak terkena langsung kebijaksanaan pemerintah untuk membantu kegiatan ekonomi lemah.

4. Beskala kecil (permodalan kecil, modal dari tabungan sendiri atau dari lembaga keuangan tak resmi, perputaran usaha kecil), dengan teknologi sederhana.

5. Tidak memerlukan pendidikan formal, karena

berdasarkan pengalaman sambil kerja.

6. Umumnya bekerja sendiri atau dibantu oleh anggota keluarga yang tidak bergaji.

7. Sebagian besar atau jasa produksinya hanya dinikmati oleh anggota masyarakat berpenghasilan rendah dan ekonomi lemah.

Pembinaan Pedagang Kaki Lima

Berdasarkan ciri-ciri pengusaha di sektor informal, maka pembinaan yang dimaksud untuk pedagang kakilima dapat berupa penataan, pelatihan, dan bantuan permodalan. Penataan dilakukan kepada pedagang kakilima agar keberadaannya mematuhi peraturan perundang-undangan yang berhubungan dengan tempat usaha, macam usaha dan lain sebagainya. Dengan penataan tersebut diharapkan kehadiran pedagang kakilima bukan sebagai pengganggu, tetapi menjadi sebaliknya. Pelatihan diberikan agar pedagang kakilima dapat mengelola usahanya dapat lebih baik, dapat memanfaatkan peluang, dapat mendeteksi lebih dini berbagai kemungkinan risiko yang dihadapi. Sedangkan bantuan permodalan yang memang sangat diperlukan agar mereka tidak terjebak oleh rentenir, sehingga dapat digunakan untuk menja-

lankan usaha dan pengembangan usaha secara benar dan terarah.

Pemda tingkat II Kotamadia Yogyakarta melalui SK. Walikotamadia nomor 056/KD/1996. bukan bertujuan melarang dan membatasi kehadiran pedagang kakilima, tetapi mengatur agar tidak semrawut dan semau gue, melainkan indah untuk dilihat. SK tersebut memuat ketentuan-ketentuan tentang lokasi mana yang diperbolehkan, kewajiban menjaga kebersihan, ketentuan dasar, tanggung jawab mereka terhadap lingkungan sekitarnya, dan kewajiban memiliki ijin usaha.

Umumnya pedagang kakilima berlokasi di dekat pusat-pusat keramaian, pertokoan, di tepi jalan, dan di atas trotoar, menempati tepi jalan dan di atas trotoar yang berarti menempati daerah milik jalan (Damija). Peraturan Pemerintah tentang Jalan no. 26 Tahun 1985 telah menetapkan bahwa Pemerintah Daerah tingkat II ditunjuk sebagai pembina jalan (pasal 28 ayat 1) yang memiliki kewajiban agar daerah milik jalan dapat dipergunakan sesuai dengan fungsinya. Oleh karena itu, setiap penggunaan daerah milik jalan yang tidak sesuai dengan Peraturan Pemerintah no. 26 Tahun 1985 (pasal 27 ayat 2 menyebutkan bahwa Damija

untuk penyediaan ruang bagi daerah manfaat jalan, pelebaran jalan, penambahan jalur dikemudian hari, dan kebutuhan ruangan untuk pengaman jalan) secara tegas pada pasal 18 ayat 4 tidak diperbolehkan untuk kepentingan yang bukan untuk peruntukan jalan seperti halnya untuk tempat parkir dan jualan. Dengan demikian untuk pembinaan pedagang kaki lima di Kotamadia Yogyakarta dalam hal penataannya adalah upaya agar mereka dapat mematuhi ketentuan-ketentuan dalam SK Wali kotamadia Yogyakarta nomor 056/KD/1996 dan upaya untuk mengembalikan hak pejalan kaki di dalam ruang gerak yang aman dan nyaman. Lebih lanjut dari pembinaan tersebut, maka pedagang kaki lima dapat berjualan dengan menempati lokasi yang aman, tidak terganggu lalu lalangannya lalu lintas kendaraan yang dapat membahayakan jiwa dan dagangannya, dan diperoleh keteraturan dalam usahanya sehingga memberikan daya tarik calon pembeli. Sidik Prawiranegara (Usahawan, 1994) selaku Dirjen. Pembinaan Pengusaha Kecil Dep. Koperasi dan PPK, bahwa untuk memotivasi agar sektor informal dapat membangun dirinya sendiri diperlukan berbagai upaya pembinaan. Pembinaan bagi usaha kecil dapat melalui

pendidikan, pelatihan, bimbingan, penyuluhan, permodalan tempat usaha, informasi pasar, promosi dan bantuan pemasaran. Sehingga dapat terwujud pengusaha kecil yang tangguh dan mampu menjadi kekuatan ekonomi rakyat, serta dapat memperkuat struktur perekonomian nasional. Diharapkan terjadi peningkatan jumlah pengusaha yang memiliki daya saing tinggi, maju dan mandiri. Di dalam memberdayakan pengusaha kecil diperlukan pengetahuan pengembangan manajerial. Melalui pelatihan para pengusaha dikenalkan cara-cara pengelolaan usaha yang sistematis dan terencana. Pengendalian usaha melalui pencatatan keuangan, memiliki kemampuan mengenali kondisi usahanya dan keberadaannya dalam peta dunia usaha setempat.

Kesimpulan Teoritik

Berdasarkan uraian di depan, maka dapat diambil kesimpulan teoritik sebagai berikut.

- a. Usaha yang tersebar luas dan tidak terkonsentrasi.
- b. Dapat memberikan lapangan pekerjaan.
- c. Usaha sederhana dan dapat dikerjakan oleh mereka-mereka yang minim potensi, sehingga menjadi lapangan kerja bagi mereka.
- d. Dapat memberikan penghidupan bagi rakyat

kecil.

e. Masyarakat ekonomi lemah merupakan mayoritas yang tanpa terkecuali memerlukan makan, sandang, dan papan.

f. Kemiskinan potensi mereka yang secara umum berhubungan dengan:

1) Rendahnya tingkat pendidikan, keahlian dan keterampilan.

2) Lemah permodalan, administrasi, dan akses ke sumber-sumber permodalan.

3) Kelemahan produksi kualitas, kuantitas, waktu penyerahan (delivery time), dan konsistensi dan kontinuitas produk.

Berdasarkan kesimpulan teoritik tersebut, maka di dalam penelitian ini berhubungan dengan beberapa variabel berikut ini.

a. Identitas pedagang kakilima dengan sub-sub variabel : jenis kelamin, umur, status perkawinan, dan tingkat pendidikan.

b. Usaha dengan sub-sub variabel : jenis usaha, lokasi dan penempatan dasaran, waktu jualan, lama usaha, sifat usaha, status tempat usaha, dan tenaga kerja.

c. Peraturan Perundang-undangan dengan sub-sub variabel : tingkat pengetahuan, kepatuhan, dan perijinan.

d. Pengembangan usaha dengan sub-sub variabel : permodalan, pelatihan, kerja sama usaha, pemasaran

produk.

Hipotesis

a. Ada perbedaan di dalam pengembangan usaha berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan pedagang kakilima.

b. Ada perbedaan tingkat kedisiplinan mematuhi peraturan berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan pedagang kakilima.

METODE PENELITIAN

Defenisi Operasional

a. Profil pedagang kaki lima.

Menggambarkan kondisi dan ciri yang berhubungan dengan variabel-variabel jenis kelamin, usia, status perkawinan, tingkat pendidikan, jenis dan lama usaha, sifat usaha, tenaga kerja, permodalan, pelatihan, legalitas usaha, kerja sama usaha.

b. Pedagang kakilima adalah mereka yang berjualan dengan memiliki ciri lemah dalam permodalan, lemah administrasi, minim keahlian dan keterampilan, ketidakmampuan dalam operasional pemasaran, tempat semi permanen, tidak permanen, umumnya tidak memiliki legalitas usaha, bukan pengusaha grosir.

c. Jalan protokol di Kotamadia Yogyakarta adalah jalan Laksda, Adisucipto, jalan Urip Sumoharjo, jalan Sudirman, jalan P. Diponegoro, jalan P.

Mangkubumi, jalan Malioboro, jalan A. Yani, jalan K.H. A. Dahlan, jalan P. Senopati, jalan Sultan Agung, jalan Kusumanegara, jalan Brigjen, Katamso, jalan Menteri Supeno, jalan Kol. Sugiyono, jalan Mayjen, Sutojo, jalan MT. Daryono, jalan Wahid Hasyim, jalan Dr. Sutomo, jalan Taman Siswa, jalan Suryotomo, jalan Mataram, jalan Magelang (bagian selatan), jalan S. Parman, jalan Bugisan, jalan P. Tendean dan jalan Hos. Cokroaminoto.

Lokasi Penelitian

Penelitian tentang pedagang kakilima di sepanjang jalan protokol di Kotamadia Yogyakarta yang berarti penelitian berlokasi di daerah tingkat II kotamadia Yogyakarta di 26 penggal jalan dengan nama-nama penggal jalan tersebut di depan.

Populasi dan Sampling

Populasi dari penelitian ini adalah semua pedagang kakilima yang mengambil lokasi untuk berjualan di sepanjang jalan protokol Kotamadia Yogyakarta. Dikarenakan faktor biaya, waktu, tenaga, dan faktor teknis lainnya, maka data yang dikumpulkan untuk penelitian ini tidak diambil dari seluruh anggota populasi melainkan sebagian diantara mereka, yang berarti penelitian dilakukan secara

sampel dengan metode Simple Random Sampling.

Jumlah Sampel

Ukuran sampel (Sample size) ditentukan sebesar 200 pedagang dari populasi sebanyak 1217 pedagang di 26 penggal jalan. Dikarenakan waktu jualan mereka dapat dikelompokkan dalam empat waktu jualan, yakni pagi (04.00 – 09.00), siang (09.00 – 15.00), sore (15.00 – 21.00), dan malam (21.00 – 04.00), maka ke 200 sampel tersebut terbagi ke dalam ke empat waktu tersebut.

Metode Pengumpulan Data.

Instrumen yang dipergunakan dalam penelitian survai dengan cara menyusun daftar pertanyaan yang dikelompokkan ke dalam kelompok pertanyaan:

a. Identitas responden terdiri atas jenis kelamin, umur, status perkawinan, dan tingkat pendidikan.

b. Usaha responden terdiri atas jenis, lokasi, waktu jualan, lama usaha, sifat usaha, status tempat usaha, dan tenaga kerja.

c. Kedisiplinan hubungannya dengan peraturan perundang-undangan terdiri atas pengetahuan dan legalitas usaha.

d. Dorongan dalam diri untuk mengembangkan usaha diukur melalui persepsi tentang perlunya

permodalan, pelatihan, kerjasama, kemampuan manajemen (keuangan, produksi, pemasaran) yang merupakan manfaat hedonic sebagai respon emosional atau keterpaksaan yang berhubungan dengan permodalan, pelatihan, kerjasama, kemampuan manajemen (keuangan, produksi, pemasaran).

e. Keikutsertaan mereka dalam kegiatan-kegiatan yang berhubungan dengan permodalan, pelatihan, kerjasama, kemampuan manajemen (keuangan, produksi, pemasaran).

Teknik Analisis

Teknik analisis untuk membuktikan apakah hipotesis terbukti atau tidak terbukti dipergunakan teknik analisis sebagai berikut:

a. Analisis deskriptif untuk menganalisis profil pedagang kakilima.

b. Analisis uji beda kuadrat untuk menganalisis apakah ada perbedaan upaya pengembangan usaha dan perbedaan tingkat disiplin dengan perbedaan tingkat pendidikan pedagang kaki lima.

ANALISIS dan PEMBAHASAN

Dari 200 sampel terpilih ternyata ada sejumlah 192 pedagang kaki lima yang dapat dijadikan responden. Ke-delapan pedagang kaki lima yang terpilih menjadi

responden terpaksa dikeluarkan dari daftar sampel dikarenakan masuk kategori invalid.

1. Karakteristik Responden.

a. Jenis Kelamin.

Jenis kelamin laki-laki sebanyak 122 orang (63,54%) dan wanita sebanyak 70 orang (36,46%). Umumnya mereka (laki-laki) berusaha untuk mata usaha sandang, bengkel, bensin, rokok, sedangkan para ibu-ibu (jenis kelamin wanita) umumnya dalam mata usaha pangan (warungan dan lesehan).

b. Usia.

Pedagang berusia antara 25-35, 36-45, dan 46-55 tahun. Ternyata jumlahnya hampir sama, yaitu 57 (29,69%), 53 (27,60%), dan 51 (26,56%). Sedangkan sisanya untuk usia <25 tahun sebanyak 8 orang (4,17%) dan usia >55 tahun sebanyak 23 orang (12%). Dengan demikian mayoritas memasuki umur psikologis matang untuk bisa diajak maju dan memiliki mobilitas yang relatif cukup baik. Sedangkan sisanya 4,17% adalah jumlah yang paling rendah sebagai pedagang kakilima yang berusia muda, memiliki semangat, tetapi mungkin masih labil atau belum terfokus, dan sebesar 12% adalah usia tua yang mungkin semangat telah berkurang dan mobilitasnya relatif rendah. Diantara mereka yang berusia muda diduga

berdagang bukan sebagai pekerjaan pokok tetapi pekerjaan sampingan (sambil sekolah atau menunggu panggilan kerja yang diminati). Umumnya mereka bukan berdagang makanan (warungan dan lesehan), bengkel, bensin, dan barang kelontong. Tetapi kebanyakan mereka berdagang sandang (pakaian dan aksesoris), kerajinan (lukis kartu, majalah, koran, cendera mata). Sedangkan untuk usia di atas 55 tahun, mereka lebih banyak berdagang pakaian rombengan, warungan, tambalan dan bensin.

c. Status Perkawinan.

Mayoritas berstatus kawin, yaitu sebanyak 149 orang (77,60%). Berturut-turut berikutnya adalah berstatus belum kawin sebanyak 37 orang (16,67%), dan berstatus janda atau duda sebanyak 11 orang (5,73%). Dengan demikian dapat diduga bahwa mayoritas mereka berdagang sebagai pekerjaan utama, bukan pekerjaan sampingan.

d. Tingkat Pendidikan

Mayoritas lulusan SLTP atau sebanyak 86 orang (44,79%). Diluar dugaan sebelumnya ternyata terdapat 37 orang (19,27%) memiliki pendidikan lulusan SD atau sederajat SD. Tidak lulus SD, dan tidak sekolah atau buta huruf. Sedangkan lulusan SLTA atau sederajat dan lulusan perguruan tinggi

(diploma dan sarjana) berturut-turut 60 orang (31,25%) dan 9 orang (4,69%). Dengan demikian dapat diperkirakan mayoritas diantara mereka memiliki kemampuan untuk diajak berfikir bagi pengembangan usahanya.

2. Gambaran Umum Usaha.

a. Jenis Usaha.

Mayoritas berjualan makanan minuman, yaitu sebanyak 83 orang (43,23%). Berturut-turut dari jumlah terbanyak adalah jualan pakaian dan asesori sebanyak 49 orang (25,52%), bengkel dan bensin sebanyak 17 orang (8,85%), usaha lain-lain sebanyak 16 orang (8,33%), jualan buah-buahan sebanyak 11 orang (5,73%), barang-barang kelontong sebanyak 9 orang (4,69%), dan yang paling rendah adalah buku dan majalah sebanyak 7 orang (3,65%).

b. Tempat Usaha

Kendati PP tentang Jalan no. 26 tahun 1985 menyatakan bahwa Daerah Manfaat Jalan (trotoar, ambang pengaman, dan bahu jalan) tidak diperbolehkan dipakai selain untuk peruntukan jalan (pasal 18 ayat 4). Namun kenyataannya mayoritas pedagang kakilima yang berjualan memakai trotoar sebanyak 155 orang (80,73%) dan badan jalan sebanyak 3 orang (1,56%). Sisanya sebanyak 34 orang (17,71%) memakai halaman

kantor, rumah tinggal dan tempat terbuka bukan trotoar dan badan jalan.

c. Waktu Jualan.

SK Walikotamadya nomor 056/KD/1987 yang disempurnakan dengan SK Walikotamadya nomor 144/KD/1987 pada hakekatnya adalah untuk menata pedagang kaki lima agar tidak semau gue, semrawut dan disiplin menjaga keindahan serta keteraturan (waktu dasar, tinggi tempat dasaran, tidak meninggalkan dasaran dan perlengkapannya di tempat saat tidak berjualan, dan lain sebagainya). Namun kenyataannya dalam hal waktu umumnya mereka tidak disiplin, mereka umumnya tidak dapat dikelompokkan dalam kelompok waktu dasar pagi, siang, sore dan malam. Mereka cenderung berada dalam dua atau lebih kelompok waktu dasar, misalnya dimulai buka jam 10.00 dan berakhir jam 17.00, bahkan ada diantara mereka yang tinggal di dalam kios, sehingga seakan-akan menjadi rumah tinggal mereka dan dapat berjualan sepanjang waktu.

Oleh karena kenyataan tersebut, maka pengelompokan waktu dilihat pada waktu yang dominan dalam berjualan waktu dasar siang (09.00-15.00) adalah jumlah terbanyak, yaitu 74 orang (38,54%) dan berturut-turut waktu sore (15.00-21.00)

sebanyak 69 orang (35,94%), waktu malam (21.00-04.00) sebanyak 40 orang (20,83%), dan paling sedikit adalah waktu pagi (04.00-09.00) sebanyak 9 orang (4,69%). Khusus mereka yang tinggal ditempat jualan dan terkesan berjualan sepanjang waktu, dimintai penegasan tentang waktu yang dipilih yang dianggap paling menguntungkan.

d. Lama Usaha

Mayoritas telah berdagang selama lebih dari 10 tahun, yaitu sebanyak 120 orang (62,50%), dan selebihnya antara 5-10 tahun sebanyak 54 orang (28,13%), dan kurang dari 5 tahun sebanyak 18 orang (9,38%). Dengan demikian mayoritas mereka telah memiliki pengalaman berdagang, telah melalui lika-liku dan pasang surutnya dalam berusaha.

e. Sifat Usaha.

Mayoritas mereka berdagang merupakan usaha pokok, yaitu sebanyak 179 orang (93,23%), dan sisanya sebanyak 13 orang (6,77%) menyatakan sebagai usaha sampingan. Mereka yang menyatakan usaha sampingan dikarenakan berdagang sambil sekolah (untuk tambahan uang saku, untuk membantu pembiayaan uang sekolah dan biaya hidup) dan dikarenakan untuk mengisi waktu sambil menunggu pekerjaan tetap. Dengan demikian mayoritas mereka perlu dikembangkan

usahanya, sehingga usaha dagangnya dapat diharapkan dapat menjadi tumpuan hidup.

f. Status Tempat Usaha

Mayoritas di dalam melakukan usaha mereka numpang tempat sebanyak 158 orang (82.29%). Pengertian numpang tempat yang dimaksud, bahwa mereka berjualan di area milik orang lain tanpa ikatan sewa menyewa. Sangat sedikit yang menyatakan memakai dengan sistem sewa sebanyak 21 orang (10.94%), dan status milik sendiri sebanyak 13 orang (6.77%). Status numpang dikarenakan mereka memakai trotoar dan sebagian badan jalan.

g. Tenaga Kerja

Mayoritas menangani sendiri dalam melakukan usaha dagangnya, yaitu sebanyak 97 orang (50.52%), sedangkan mereka berjualan dibantu oleh anggota keluarga ada sebanyak 64 orang (33.33%), dan sisanya sebanyak 31 orang (16.15%) berjualan dengan dibantu oleh pembantu dengan sistem upah. Umumnya bantuan oleh anggota keluarga tidak dengan sistem upah tetapi dengan cara-cara kekeluargaan yang lebih menunjukkan pembayaran tidak tetap (sangat situasional).

3. Hubungannya Dengan Perda

a. Tingkat Pengetahuan Terhadap Perda.

Ternyata lebih dari separo telah mengetahui dan memahami adanya Perda yang mengatur usaha mereka sebanyak 115 orang (59.90%), sepertiga menyatakan tidak tahu sebanyak 63 orang (32.81%), dan sisanya tidak tahu sebanyak 14 orang (7.29%) artinya tahu adanya peraturan daerah tersebut tetapi tidak memberikan tanggapan.

b. Kepemilikan Ijin Usaha Hak dan kewajiban pedagang kaki lima akan menjadi jelas bilamana mereka melakukan registasi dan mendapatkan ijin usaha. Kendati demikian tidak semua pedagang kaki lima melakukan registasi dan mengajukan ijin usaha. Hal ini terbukti hanya sebanyak 72 orang (37.5%) saja yang memiliki ijin usaha. Sedangkan sisanya terdapat 31 orang (16.15%) sedang mengajukan ijin usaha dan sebanyak 89 orang (46.35%) tidak memiliki ijin usaha.

4. Upaya Pengembangan Usaha.

a. Upaya Pengembangan Usaha

Di dalam upaya pengembangan usaha, pedagang kaki lima dapat melakukan melalui penambahan modal (karena kekurangan modal usaha), dan dengan mengikuti pelatihan (karena ingin menambah kemampuan, pengetahuan dan ketrampilan dalam usaha). Dalam hal ini terdapat 89 or-

ang (46.53%) melakukan pengembangan usaha dengan menambah modal, sebanyak 10 orang (5.21%) menyatakan dengan mengikuti pelatihan, sebanyak 37 orang (19.27%) menyatakan dengan penambahan modal dan mengikuti pelatihan, dan sisanya sebanyak 56 orang (29.17%) menyatakan tidak melakukan baik dengan penambahan modal maupun dengan mengikuti pelatihan. Alasan mereka masing-masing tidak diketahui, sebab di dalam pertanyaan tidak diminta alasan jawaban responden.

b. Upaya Menambah Modal

Pedagang kakilima yang menyatakan melakukan pengembangan usaha dengan penambahan modal yang didapatkan dari perbankan sebanyak sebanyak 12 orang (9.52%) dari lembaga keuangan non bank sebanyak 71 orang (56.35%), dari keluarga atau lembaga nin profit seperti koperasi sebanyak 19 orang (19.05%) diperolehnya dari rentenir.

c. Jenis Pelatihan Yang Diikuti.

Jenis pelatihan yang mereka ikuti di dalam upaya untuk pengembangan usaha mereka, yaitu mayoritas mengikuti pelatihan paket manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi, yaitu sebanyak 19 orang (40.43%), lainnya sebanyak 12 orang (25.53%) mengikuti

pelatihan manajemen pemasaran saja, sebanyak 9 orang (19.15%), mengikuti pelatihan manajemen keuangan dan pemasaran sebanyak 7 orang (14.29%).

e. Kerjasama Usaha

Upaya lain selain upaya pengembangan usaha dengan melalui penambahan modal dan mengikuti pelatihan, diperlukan usaha kerjasama agar diperoleh bantuan lain selain permodalan dan pelatihan. Bantuan lain diantaranya perlindungan hukum, pemasaran, kerjasama dalam pengadaan bahan baku maupun pemasaran. Mayoritas pedagang kaki lima ternyata menjadi anggota koperasi sebagai wadah tempat kerjasama mereka, yaitu sebanyak 151 orang (78.65%) dan sisanya sebanyak 41 orang (21.25%) adalah menjadi anggota koperasi dan karena sebagai mitra binaan perusahaan/ BUMN.

f. Upaya Pemasaran

Untuk meningkatkan omset penjualan mereka umumnya dengan memperhatikan kualitas pelayanan dan kualitas produk yang dijual. Pemasangan spanduk dan papan nama dianggap paling efektif untuk memperkenalkan atau memberitahukan kepada calon pembeli tentang tempat dan produk yang dijual sebanyak 29 orang (15.11%), mereka tidak memiliki inisiatif dan

usaha untuk memperkenalkan tempat dan produk yang dijual sebanyak 89 orang (46.35%), dengan meningkatkan kualitas pelayanan dan produk yang dijual sebanyak 74 orang (38.54%).

5. Perbedaan Upaya Pengembangan Usaha

Berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan, apakah mengakibatkan perbedaan di dalam mereka berupaya mengembangkan usaha. Dari data yang dikumpulkan dengan instrumen penelitian dan kemudian dianalisis dengan teknik analisis Kai Kuadrat, maka diperoleh hasil X^2 hitung = 33,67. dengan derajat kebebasan 9 dan taraf nyata 5%, dari tabel diperoleh X^2 tabel = 16,9. Hal ini berarti X^2 hitung > X^2 tabel dan berarti pula H_0 ditolak. Dengan demikian hipotesis penelitian ini terbukti bahwa ada perbedaan upaya pengembangan usaha dari pedagang kakilima berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan mereka. Pedagang kakilima yang memiliki pendidikan rendah, cenderung tidak proaktif dan bersikap apa adanya (nrimo) di dalam upaya pengembangan usahanya. Berbeda dengan mereka yang berpendidikan lebih tinggi, mereka proaktif untuk memperoleh permodalan dan pelatihan, aktif mencari informasi dan cenderung tidak puas dengan keadaan mereka saat ini.

6. Perbedaan Tingkat Kedisiplinan

Berdasarkan data yang dikumpulkan dengan instrumen penelitian dan kemudian dianalisis dengan teknik analisis Kai Kuadrat, maka diperoleh hasil X^2 hitung = 22,84. Dengan derajat kebebasan 6 dan taraf nyata 5%, maka dari tabel diperoleh X^2 tabel = 12,6 hal ini berarti X^2 hitung > X^2 tabel dan berarti pula H_0 ditolak. Dengan demikian hipotesis penelitian terbukti. Bahwa ada perbedaan tingkat kedisiplinan dari pedagang kakilima berdasarkan perbedaan tingkat pendidikan mereka. Pedagang kakilima yang memiliki pendidikan rendah cenderung lebih tidak disiplin dan bersikap masa bodoh. Berbeda dengan mereka yang berpendidikan lebih tinggi, mereka cenderung lebih disiplin, memberikan respon terhadap Perda yang mengatur mereka. Tingkat kedisiplinan yang demikian bagi mereka yang memiliki tingkat pendidikan menengah dan tinggi, baik yang berkaitan dengan bentuk kepemilikan ijin usaha, kebersihan, kepedulian lingkungan, maupun tentang waktu dasar dan bentuk dasaran diduga berhubungan dengan sikap proaktif dalam upaya pengembangan usaha. Dimaklumi bahwa di dalam upaya pengembangan usaha melalui peningkatan per-

modalan khususnya yang berasal dari BUMN, perusahaan Bapak Angkat, perbankan, dan beberapa lembaga keuangan non bank diperlukan legalitas dalam bentuk kepemilikan ijin usaha. Selain itu, pembinaan yang diberikan dari lembaga/perusahaan/pemerintah dalam bentuk penambahan modal umumnya diikuti dengan pelatihan.

SIMPULAN

Hasil analisis dari penelitian ini tentang Profil Pedagang Kakilima di Sepanjang Jalan Protokol di Kotamadia Yogyakarta diambil kesimpulan sebagai berikut.

1. Ciri umum sebagian besar (mayoritas) berjenis kelamin laki-laki, memiliki usia dewasa dan matang, telah kawin, dan berpendidikan menengah (SMP dan SMA sederajat).

2. Di dalam usaha mereka mayoritas berjualan makanan, minuman, dan dalam urutan berikutnya berjualan pakaian dan asesoris, berjualan di atas trotoar, waktu jualan siang dan malam, lama usaha lebih dari 10 tahun, merupakan usaha sendiri atau menyewa, dan didalam melaksanakan usaha sehari-hari kebanyakan ditangani sendiri dan dibantu anggota keluarga tanpa upah tetap.

3. Umumnya mereka mengetahui adanya Perda

yang mengatur usaha di sektor informal dan bahkan memahami Perda tersebut. Tetapi kenyataannya mayoritas mereka tidak memiliki ijin usaha dan meninggalkan dasar di tempat ketika tidak berjualan.

4. Upaya pengembangan usaha umumnya mereka lakukan dengan menambah modal usaha dan mengikuti pelatihan. Penambahan modal usaha diperoleh dari lembaga keuangan non bank diantaranya pegadaian, koperasi, perusahaan bapak angkat (mitra binaan). Sedangkan pelatihan yang diikuti umumnya pelatihan paket manajemen keuangan, pemasaran, dan produksi.

5. Upaya untuk meningkatkan omzet penjualan, mendapatkan bahan baku lebih mudah dan murah, serta kepentingan usaha lainnya dilakukan melalui kerjasama dalam bentuk koperasi, yaitu Koperasi Tri Dharma di kawasan Malioboro dan Ahmad Yani, Koperasi PPKLY di kawasan di luar kawasan yang dimiliki Koperasi Tri Dharma. Pemasaran pada umumnya tidak sistematis dan didasarkan pada pemikiran sederhana. Mayoritas mereka berharap agar dengan kualitas pelayanan dan kualitas produk yang dapat ia lakukan dapat meningkatkan omzet penjualan.

6. Terbukti ada perbe-

daan yang signifikan tentang upaya pengembangan usaha didasarkan pada perbedaan tingkat pendidikan Pedagang Kakilima. Mereka yang berpendidikan rendah tidak proaktif di dalam upaya pengembangan usahanya. Berbeda dengan mereka yang memiliki pendidikan lebih tinggi. Dengan demikian diperlukan pemikiran tentang bagaimana dapat memberikan dorongan bagi mereka yang berpendidikan rendah agar dapat proaktif di dalam mengembangkan usahanya.

7. terbukti terdapat perbedaan yang signifikan tentang tingkat kedisiplinan mereka didasarkan pada perbedaan tingkat pendidikan. Mereka yang berpendidikan rendah cenderung tidak atau kurang disiplin, respon terhadap Perda adalah rendah. Berbeda dengan mereka yang berpendidikan lebih tinggi. Tingkat kedisiplinan mereka diduga berkaitan dengan kebutuhan mereka untuk memiliki legalitas dalam rangka upaya peningkatan usahanya.

IMPLIKASI HASIL PENELITIAN

Berdasarkan kesimpulan penelitian, maka dapat dikemukakan implikasi dari hasil penelitian sebagai berikut.

1. Implikasi sebagai dharma pengabdian masyarakat Perguruan Tinggi.

- a. Membuka Konsultasi Bisnis bagi Pedagang Kakilima.
- b. Pelatihan untuk Pedagang Kakilima.
2. Implikasi untuk Calon Bapak Angkat sebagai program CSR.
- a. Bantuan permodalan untuk pengembangan usaha.
- b. Bantuan perlindungan dan pemasaran melalui kewenangan dan akses yang dimiliki.
- Daftar Pustaka**
- Assauri, Sofyan, (1993), "Interorganizational Process Dalam Pembinaan Pengusaha Ekonomi Lemah", *Usahawan*, 6/Th. XXII.
- Biro Pusat Statistik, (2001), "Statistik Indonesia 2000", Jakarta.
- Lembaran Negara RI, (1985), "Peraturan Pemerintah tentang Jalan No. 26 Tahun 1985", Sekretariat Negara.
- Pemda Kotamadia Yogyakarta, (1996), "SK Walikota m a d i a Yogyakarta No. 056/KD/1996".
- Pemda Kotamadia Yogyakarta, SK Walikota m a d i a Yogyakarta No. 144/KD/1996, 1996.
- Prawironegoro, Sidik, (1994), "K e b i j a k s a n a n Pembinaan Pengusaha Kecil Khususnya Tentang Organisasi Usaha di Indonesia", *Usahawan*, 2/Th. XXIII.
- PPK UGM, (1998), "Angkatan Kerja di Indonesia : Partisipasi, Kesempatan, dan Pengangguran", Bakir, Zainab, dan Maning, Chris (Editor), Jakarta: CV Rajawali.
- Rahardjo, Sri Pamoedjo, (1998), "Urbanisasi dan Implikasi Kebijakanaan Perkotaan", Jakarta: Gramedia.
- Republika, "Depdikbud Bersama Depkop dan PPK: Bentuk Klinik Konsultasi Bisnis", 10 April 1997.
- Sutomo, Hedi dan Mantra, Ida Bagoes, (1996), "Hasil-hasil Proyeksi Persediaan dan Kebutuhan Angkatan Kerja DIY 1990 – 2000", PPK UGM.
- Sulistyarini, (1996), "Beberapa Masalah Dalam Pembinaan Manajerial – Pengusaha Kecil Mitra Binaan BUMN", *Usahawan*, Mei, 05/Th. XXV.