



PEDAGANG KAKI LIMA PASAR JONGKOK PURWODADI DI KOTA PEKANBARU

Nabila Islami Pasyah, Indrawati

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Riau

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pandangan pedagang kaki lima tentang relokasi Pasar Jongkok Purwodadi Pekanbaru dan alasan mereka bertahan berjualan di lokasi tersebut setelah adanya relokasi oleh pemerintah. Penelitian menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kualitatif, dengan subjek penelitian adalah pedagang kaki lima yang telah berjualan sejak 2013, terdampak pemindahan, dan kembali berjualan setelah relokasi. Teknik pengumpulan data meliputi wawancara, observasi, dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pedagang kaki lima memandang relokasi ke Pasar Senggol sebagai kebijakan yang belum sesuai harapan karena lokasi kurang strategis, biaya retribusi tinggi, fasilitas parkir berbayar, dan menurunnya minat pembeli. Alasan pedagang bertahan di Pasar Jongkok Purwodadi adalah lokasi yang strategis, omset penjualan yang lebih tinggi, kemampuan beradaptasi dengan keadaan, biaya retribusi yang terjangkau, minat pembeli tinggi, dan tidak adanya parkir berbayar. Kesimpulannya, kebijakan relokasi perlu mempertimbangkan kesejahteraan pedagang untuk menghasilkan kebijakan yang menguntungkan semua pihak.

Kata Kunci: Pedagang Kaki Lima, Relokasi, Pasar Jongkok, Kebijakan Pemerintah, Kesejahteraan.

PENDAHULUAN

Keberadaan Pedagang Kaki Lima sering kali menjadi fenomena sosial dan ekonomi yang kompleks, karena di satu sisi menyediakan lapangan pekerjaan dan akses ekonomi bagi masyarakat kelas bawah karena Pedagang melihat

peluang bisnis di Pasar Jongkok. Namun di sisi lain, hal ini menimbulkan persoalan tata ruang dan ketertiban kota sehingga pemerintah mengeluarkan kebijakan relokasi Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok. Hal ini tentu saja memberi dampak negatif bagi Pedagang

*Correspondence Address : nabila.islami1501@student.unri.ac.id

DOI : 10.31604/jips.v12i6.2025. 2301-2315

© 2025UM-Tapsel Press

Kaki Lima. Meningkatnya konsumsi atas barang dan jasa dapat dilihat dari pesatnya pertumbuhan pasar dewasa ini, salah satunya adalah Pasar Jongkok yang berlokasi di Kelurahan Sidomulyo Barat Kecamatan Tampan atau yang lebih dikenal dengan nama Pasar Jongkok.

Indonesia merupakan salah satu negara berkembang dalam kelompok negara yang berbasis pada kesejahteraan rakyatnya. Dalam sejarah perekonomian Indonesia, kegiatan usaha di sektor informal memiliki potensi yang besar dan berperan dalam memberikan kesempatan kerja dengan menyerap tenaga kerja secara mandiri. Namun, tantangan utama yang dihadapi oleh sektor informal adalah kurangnya akses terhadap perlindungan sosial dan jaminan kesejahteraan bagi pekerja yang terlibat di dalamnya. Proses peningkatan pendapatan sektor informal akan sulit dicapai tanpa dukungan dan bantuan pihak-pihak terkait, namun terkadang juga menghadapi keterbatasan yang tidak dapat diselesaikan dengan sendirinya. Kurangnya dukungan pemerintah terhadap para pedagang sektor informal ini menjadi kendala bagi kemajuan dan perkembangan usaha mereka.

Permasalahan relokasi Pasar Jongkok di Jalan HR. Soebrantas yang akan direlokasi oleh Pemerintah Kota Pekanbaru ini adalah: (1) Pasar Jongkok yang berada di Jalan HR. Soebrantas, Kota Pekanbaru, dikategorikan sebagai pasar ilegal karena tidak memiliki izin resmi dari Pemerintah Kota Pekanbaru; (2) Pedagang kaki lima yang berjualan di Jalan HR. Soebrantas, Kota Pekanbaru, menolak relokasi ke Pasar Senggol yang telah ditetapkan oleh Pemerintah Kota Pekanbaru bersama Yayasan Metro Madani sebagai mitra pengelola pasar tersebut; (3) Sebagian besar pedagang yang saat ini berjualan di lokasi relokasi Pasar Senggol bukanlah pedagang asal Pasar Jongkok di Jalan HR. Soebrantas, Kota Pekanbaru; (4) Penolakan yang

dilakukan oleh pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Jalan HR. Soebrantas terhadap relokasi ke Pasar Senggol di Jalan Balam Sakti mendorong Pemerintah Kota Pekanbaru untuk menyediakan alternatif lokasi relokasi lainnya, yakni di Jalan Purwodadi.

Adapun tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pandangan Pedagang Kaki Lima tentang relokasi Pasar Jongkok Purwodadi Pekanbaru dan alasan Pedagang Kaki Lima bertahan berjualan di Pasar Jongkok Purwodadi setelah adanya relokasi oleh pemerintah Pekanbaru.

METODE PENELITIAN

Untuk menemukan, menciptakan, dan memvalidasi informasi spesifik yang dapat digunakan untuk memahami, menyelesaikan, dan memprediksi masalah, penelitian ini menggunakan teknik deskriptif dengan pendekatan kualitatif, yang merupakan metode ilmiah untuk mengumpulkan data yang dapat diandalkan (Sugiyono, 2011).

Selain itu, pendekatan penelitian ini menekankan pemahaman yang mendalam terhadap suatu masalah. Tujuan penelitian kualitatif adalah untuk memahami masalah yang diteliti dengan mengumpulkan fakta dan informasi dari pengamatan. Pendekatan deskriptif berusaha menggambarkan, merangkum, dan mendeskripsikan berbagai kondisi, situasi, atau fenomena yang ada di masyarakat dan menjadi objek penelitian, guna mengungkap realitas sosial sebagai ciri, sifat, model, tanda, atau deskripsi dari kondisi atau fenomena tertentu (Bungin, 2007).

Penelitian ini akan dilakukan di Pasar Jongkok Purwodadi, Pekanbaru. Karena penjual di Pasar Jongkok Purwodadi, Pekanbaru, memenuhi kriteria penelitian, peneliti memilih lokasi ini. Sampling purposif digunakan untuk memilih subjek berdasarkan kriteria dan karakteristik yang telah

ditentukan sebelumnya dan sesuai dengan tujuan peneliti (Darsono, 2005:89). Atribut subjek yang termasuk dalam proses seleksi adalah: Pedagang kaki lima yang (1) telah berjualan di Pasar Jongkok Purwodadi sejak 2013; (2) terdampak oleh pemindahan pada 2013; dan (3) kembali berjualan di Pasar Jongkok Purwodadi setelah pemindahan.

Metode yang digunakan untuk mengumpulkan data meliputi: (a) wawancara, yang melibatkan pertanyaan langsung secara tatap muka; (b) observasi, yang melibatkan pengamatan aktivitas seseorang sepanjang hari menggunakan indra penglihatan sebagai alat utama, ditambah indra lainnya; dan (c) dokumentasi, yang melibatkan pemeriksaan dokumen tertulis, visual, atau elektronik. Pendekatan lain didukung oleh teknik dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Profil Subjek Penelitian

Berikut merupakan profil subjek penelitian yang terdapat pada Pasar Jongkok Purwodadi Pekanbaru:

1. Subjek Pertama (Ibu Haswa) Ibu Haswa adalah seorang pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru. Berusia 40 tahun, beliau merupakan seorang perempuan yang telah aktif berjualan sejak bulan Juli tahun 2012. Awalnya, Ibu Aswa adalah seorang ibu rumah tangga yang hanya melakukan pekerjaan di sekitar rumah. Namun, melihat peluang bisnis di Pasar Jongkok, beliau memutuskan untuk terjun ke dunia perdagangan. Ibu Haswa memulai usahanya dengan berjualan kaos kaki dan sarung tangan, dengan modal yang terbatas. Ibu Aswa, seorang pedagang kaki lima, menyampaikan pengalamannya: "*Awalnya itu sebenarnya saya Cuma sekedar Ibu Rumah tangga biasa, yang kerjaannya ya hanya dilingkungan rumah saja. Tapi, saat beberapa kali lewat pasar jongkok*

itu dan saya juga dulunya salah satu konsumen lah di Pasar Jongkok nih. Saya melihat disini sepertinya ada peluang untuk nambah-nambah biaya kebutuhan sehari-hari."

2. Subjek Kedua (Bapak Anwar) Bapak Anwar, seorang pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, memiliki usia 50 tahun dan berjenis kelamin laki-laki. Awalnya, beliau adalah seorang karyawan di sebuah toko baju, namun keinginan untuk memiliki usaha sendiri membawanya berjualan di Pasar Jongkok. Pilihan ini diambil bersamaan dengan ajakan dari teman-temannya yang sudah terlebih dahulu berjualan di pasar tersebut. Bapak Anwar telah berjualan sejak awal tahun 2012 dan fokus pada penjualan celana training dan kaos biasa untuk pria. Bapak Anwar juga memberikan kontribusi dengan menceritakan: "*Sebenarnya dulu itu saya bukan berjualan di Pasar Jongkok ini, melainkan saya berjualan di setiap ada Pasar Kaget seperti itu, mulai dari pasar kaget di sekuntum, lalu pasar kaget di jl. Srikandi, lalu di kuala juga. Tapi karena capek ya pindah² terus dan waktu berjualannya juga pendek kan. Diajak lah sama teman waktu itu yang sudah duluan jualan di Pasar Jongkok ini untuk ikut juga buka lapak di Pasar Jongkok ini saja dari pada pindah² dari pasar kaget yang 1 ke pasar yang 1 lagi gitu. Akhirnya saya berjualan lah disini sampai sekarang."*

3. Subjek Ketiga (Bapak Iwan) Bapak Iwan, seorang pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, merupakan individu berusia 46 tahun dengan jenis kelamin laki-laki. Beliau memiliki latar belakang pendidikan terakhir SLTA. Memulai perjalanan berjualan pada pertengahan tahun 2013, Bapak Iwan awalnya aktif berjualan di pasar kaget di berbagai lokasi, seperti Jl. Srikandi dan Jl. Cipta Karya. Motivasi untuk beralih ke Pasar Jongkok muncul dari keinginan untuk

berjualan setiap hari tanpa harus menunggu adanya pasar kaget. Dalam proses masuk sebagai pedagang kaki lima, Bapak Iwan mencatat bahwa tidak ada percaloan atau kendala dari penguasa wilayah. Selama berjualan, beliau tidak mengeluarkan biaya sewa tempat karena tidak menggunakan kios. Barang dagangannya pun mengalami perubahan dari celana dan daster menjadi makanan khas seperti Cilor.

4. Subjek Keempat (Ibu Leni)

Ibu Leni, seorang pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, merupakan seorang perempuan berusia 44 tahun dengan latar belakang pendidikan terakhir SLTA. Menempati posisi sebagai seorang pedagang kaki lima, Ibu Leni telah berjuang dan beradaptasi dengan berbagai perubahan dalam dunia dagangannya. Awalnya, ia berjualan daster dan celana trening di pasar kaget di berbagai lokasi sekitar Pekanbaru, namun situasi berubah ketika dia diajak oleh teman-temannya untuk bergabung berjualan di Pasar Jongkok pada tahun 2013.

Berdasarkan hasil wawancara dengan empat Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok Purwodadi, awal mula berjualan mereka bervariasi namun mencerminkan inisiatif dan keberanian untuk mencari penghasilan tambahan. Ibu Haswa, yang awalnya hanya seorang ibu rumah tangga, melihat peluang berjualan di Pasar Jongkok dan memulai usahanya dengan berjualan kaos kaki sejak bulan Juli 2012. Bapak Anwar, seorang mantan karyawan toko baju, memilih berjualan di Pasar Jongkok bersama teman setelah berpindah-pindah antar pasar kaget. Iwan, yang awalnya berjualan di pasar kaget, memutuskan untuk berjualan di Pasar Jongkok setiap hari. Ibu Leni, yang juga sering berjualan di pasar kaget, bergabung dengan pasar Jongkok untuk mendapatkan penghasilan yang lebih stabil. Dengan demikian, awal mula

berjualan bagi para pedagang kaki lima ini banyak dipengaruhi oleh peluang ekonomi yang mereka lihat di Pasar Jongkok Purwodadi, di mana kesempatan untuk berjualan setiap hari memberikan alternatif yang lebih menjanjikan dibandingkan dengan pasar kaget yang hanya sesekali diadakan. Hal ini mencerminkan dorongan inisiatif dan keberanian mereka untuk mengambil langkah berdagang demi meningkatkan penghasilan keluarga.

Pandangan Pedagang Kaki Lima Tentang Relokasi Pasar Jongkok Purwodadi Pekanbaru

Hasil wawancara dengan para pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, menunjukkan berbagai aspek yang relevan dengan kehidupan, pengalaman, dan pandangan mereka mengenai proses penataan, pemberdayaan, serta kondisi kehidupan mereka sebagai pedagang kaki lima. Berikut adalah beberapa temuan utama:

Lokasi Relokasi

Dalam konteks relokasi pedagang kaki lima di Pasar Jongkok H. R. Soebrantas di Kota Pekanbaru, Pemerintah Kota Pekanbaru telah mengambil langkah untuk merelokasi mereka ke Pasar Senggol di Kawasan MTC Giant Panam. Pemerintah telah menyediakan sekitar 350 los untuk pedagang di pasar tersebut melalui kerjasama dengan Yayasan Metro Madani Pekanbaru dan setiap los memiliki luas sekitar 3m x 3m. Namun, beberapa pedagang yang menjadi subjek penelitian turut mengungkapkan pendapat mereka terkait lokasi relokasi yaitu sebagai berikut.

1. Pandangan Ibu Haswa Ibu Haswa menilai bahwa lokasi relokasi baru adalah bentuk dari kebijakan penataan yang belum sesuai dengan harapan. Ibu Haswa merasa terbebani dengan kondisi baru setelah relokasi karena adanya peningkatan pengeluaran

akibat tingginya biaya sewa kios. Menurutnya, relokasi ke lokasi baru justru membawa lebih banyak pengeluaran dan kesulitan finansial bagi Ibu Haswa sebagai seorang Pedagang Kaki Lima (PKL).

2. Pandangan Bapak Anwar Bapak Anwar tidak puas dengan potensi usaha di lokasi baru yang ditawarkan oleh pemerintah. Ketidakpuasan Bapak Anwar terhadap potensi usaha di lokasi baru dapat menyulitkan kelangsungan usaha Pedagang Kaki Lima (PKL).

3. Pandangan Bapak Iwan Bapak Iwan merasa tidak puas dengan lokasi baru yaitu Pasar Senggol karena dinilai kurang menguntungkan yang dapat menimbulkan dampak negatif untuk kesejahteraannya.

4. Pandangan Ibu Leni Pada saat relokasi yang dilakukan oleh pemerintah ke Pasar Senggol, Ibu Leni merasakan dampak negatif terhadap keberlanjutan usahanya. Meskipun mendapatkan kios yang lebih baik, tetapi harga sewa kios untuk lokasi baru dinilai cukup mahal. Dengan keprihatinan terhadap kondisi tersebut, Ibu Leni akhirnya memutuskan untuk kembali berjualan di Pasar Jongkok, mendapatkan tempat kosong dan mengelola usahanya dengan sungguh-sungguh.

Respon tersebut menunjukkan bahwa relokasi ke lokasi baru setelah relokasi tidak berhasil menciptakan kondisi yang lebih baik bagi mereka. Mereka mengalami peningkatan pengeluaran dan kesulitan finansial, yang dapat mempengaruhi kesejahteraan dan keberlanjutan usaha mereka. Diperlukan evaluasi lebih lanjut dan perhatian yang lebih besar terhadap aspirasi dan kebutuhan nyata para pedagang untuk meningkatkan kondisi mereka.

Omset Penjualan

Dalam perkembangan pola konsumsi saat ini, menjangkau pasar strategis telah menjadi salah satu cara untuk memenuhi kebutuhan masyarakat. Oleh karena itu, pemindahan Pasar Senggol ke area non-strategis telah menyebabkan masyarakat tidak berbelanja di Pasar Senggol karena jaraknya yang cukup jauh, yang akan meningkatkan biaya transportasi jika mereka berbelanja di sana.

Dampak langsung dan nyata dari pemindahan Pasar Senggol adalah penurunan jumlah pembeli. Dalam wawancara dengan salah satu penjual, disebutkan bahwa keberadaan pasar modern adalah penyebab utama penurunan pendapatan penjualan yang dialami oleh penjual di pasar tradisional.

Ibu Haswa menyatakan bahwa sejak pemindahan Pasar Senggol ke lokasi non-strategis, memang terjadi penurunan pendapatan penjualan. Ibu Haswa mengatakan, "Sejak pasar dipindahkan, memang ada dampaknya, Pak... orang memilih tempat yang nyaman untuk berbelanja, tapi untuk sayuran, orang masih memilih berbelanja di sini. Namun, untuk rempah-rempah atau kebutuhan sehari-hari, mereka lebih memilih berbelanja di pasar yang lebih dekat."

Dalam wawancara lain, terungkap bahwa penurunan pembelian tidak hanya terjadi di kalangan konsumen langsung tetapi juga di kalangan pedagang kecil di Pasar Senggol. Dalam wawancara selanjutnya dengan Ibu Leni, ia mengatakan, "Dampaknya tidak hanya dirasakan oleh mereka yang membeli langsung di sini, tetapi juga oleh pedagang kecil yang telah tutup. Semua orang memilih untuk pergi ke grosir besar seperti Makro."

Berdasarkan wawancara di atas, jelas bahwa pembeli di Pasar Senggol tidak hanya konsumen langsung tetapi juga pedagang kecil yang biasanya

membeli barang dari Pasar Senggol. Sejak relokasi Pasar Senggol, informan mencatat bahwa baik konsumen langsung maupun pedagang kecil mengalami penurunan pembelian. Akibatnya, baik konsumen langsung maupun pedagang kecil tidak dapat diandalkan untuk terus berbelanja di Pasar Senggol.

Wawancara dengan bapak Anwar mengatakan tentang omset penjualan, ia mengatakan "*omset penjualan kami menurun drastis karena barang yang kami suplai juga mahal*". Bapak Anwar mengutarakan bahwa barang dagangan mereka mengalami penurunan barang hasil jualannya sehingga berdampak pada pemenuhan kebutuhan mereka selain itu tidak bisa belanja barang dagang yang lain. Begitupun wawancara dengan pak Iwan, ia mengatakan "*penurunan omset yang terjadi bagi kami sudah biasa karena faktor musiman mungkin pembeli enggan berbelanja buah yang kami jual*". Bapak Iwan mengatakan bahwa terjadi penurunan omset pada dagangannya karena faktor musiman buah mangga yang mereka jual kurang di minati konsumen.

Fasilitas Parkir Berbayar

Fasilitas parkir merupakan salah satu aspek penting yang perlu diperhatikan untuk memastikan kelancaran aktivitas jual beli serta kenyamanan pedagang dan pelanggan. Pasar Jongkok Purwodadi selama ini tidak memiliki fasilitas parkir resmi ataupun petugas parkir. Fasilitas parkir yang berbayar setiap sekali parkir mereka harus membayar Rp 2.000 per jam nya. Kondisi ini menyebabkan para pembeli memarkirkan kendaraan mereka di pinggir jalan, yang sering kali mengakibatkan kemacetan dan ketidaknyamanan baik bagi pedagang maupun pelanggan. Ketidakadaan fasilitas parkir ini juga berdampak pada

keamanan kendaraan yang diparkir sembarangan.

Wawancara dengan Ibu Haswa tentang fasilitas parkir berbayar sebagai berikut "*parkir berbayar di pasar Senggol tidak sesuai dengan harapan saya, karena seharusnya kita sudah bayar parkir mendapatkan fasilitas penjagaan, di sini juga banyak helm dan kaca spion hilang*" Ucap Bu Haswa.

Sebaliknya, di lokasi relokasi di Pasar Senggol, telah tersedia lahan parkir kendaraan pembeli yang tergabung dalam sistem parkiran MTC Panam. Dengan adanya fasilitas parkir yang resmi dan terorganisir, diharapkan dapat mengurangi masalah kemacetan dan memberikan kenyamanan lebih bagi para pelanggan. Fasilitas parkir ini juga diharapkan dapat meningkatkan keamanan kendaraan yang diparkir, sehingga pelanggan merasa lebih aman dan nyaman saat berbelanja.

Berikut adalah hasil wawancara dengan Ibu Leni mengenai fasilitas parkir di lokasi relokasi, "*Keamanan kendaraan menjadi salah satu perhatian utama saya. Di Pasar Jongkok, banyak kendaraan yang diparkir sembarangan dan rawan hilang. Di Pasar Senggol, saya dengar ada sistem parkir yang terintegrasi. Semoga ini bisa memberikan rasa aman bagi pelanggan kami.*"

Dengan adanya fasilitas parkir yang memadai di lokasi relokasi, diharapkan proses jual beli di Pasar Senggol dapat berjalan lebih lancar tanpa masalah kemacetan dan keamanan kendaraan. Pemerintah kota perlu terus memantau dan memastikan bahwa fasilitas parkir yang disediakan dapat memenuhi kebutuhan pedagang dan pelanggan. Evaluasi berkala juga diperlukan untuk memastikan bahwa fasilitas parkir tetap dalam kondisi baik dan mampu mendukung aktivitas pasar dengan optimal. Selain itu, pengalaman dari kota lain yang telah berhasil mengelola fasilitas parkir di pasar tradisional dapat dijadikan referensi

untuk terus meningkatkan pelayanan di Pasar Senggol.

Wawancara juga dilakukan dengan bapak Iwan, "pandangan saya mengenai parkir berbayar disini tolong kalau bisa jangan di terapkan perjam sangat memberatkan". Ujar Pak Iwan

Hasil wawancara dengan pak Iwan bahwa sangat keberatan dengan system parkir berbayar nya di terapkan, dan hal tersebut berdampak pada pembeli yang sepi karena biaya parkir dikenai perjam.

Wawancara lain juga dilakukan dengan bapak Anwar, ia mengatakan "saya sangat keberatan sekali dengan parkir berbayar kalau bisa di tiadakan saja parkir berbayarnya". Bapak Anwar memberi pandangan parkir berbayar sangat memberatkan dan juga mempengaruhi barang dagangan mereka yang juga sepi pembeli.

Biaya Retribusi

Biaya yang dikenakan oleh pemerintah kepada pedagang atau pihak yang menggunakan fasilitas di pasar untuk tujuan tertentu, seperti berjualan biasa dikenal dengan Biaya Retribusi. Fasilitas MCK merupakan salah satu kebutuhan dasar yang sangat penting bagi pedagang dan pelanggan untuk memastikan kebersihan dan kenyamanan selama berada di pasar. Pasar Jongkok Purwodadi saat ini tidak memiliki fasilitas MCK yang memadai karena lokasinya berada di pinggiran jalan sekitar Gerbang Emas Purwodadi. Biaya Retribusi pada Pasar Senggol seperti para pedagang jika ingin menyewa lapak di patok harga Rp 500.000 perbulan dan disisi lain para pedagang juga harus membayar biaya kebersihan pasar yang dipungut setiap harinya sebesar Rp 15.000. Para pedagang dan pelanggan yang membutuhkan fasilitas MCK harus mencari tempat lain di sekitar area tersebut yang mungkin tidak selalu

tersedia atau nyaman digunakan. Hal ini tentunya menjadi kendala bagi banyak pihak, terutama pedagang yang menghabiskan waktu yang cukup lama di pasar tersebut.

Wawancara dengan bu Haswa tentang bagaimana pandangan biaya retribusi di Pasar Senggol, ia mengatakan "*Biaya retribusi di pasar Senggol menurut saya sangat mahal sekali dibandingkan dengan biaya retribusi di pasar lain, kalau bisa kedepnya dilakukan evaluasi supaya para pedagang banyak yg berjualan disini dam merasa betah dengan kondisi pasar*".

Di lokasi relokasi, yaitu Pasar Senggol, fasilitas MCK telah disediakan di dalam area MTC Panam. Ini merupakan langkah positif yang diambil oleh pemerintah kota untuk memastikan kenyamanan dan kebersihan lingkungan pasar yang baru. Fasilitas MCK yang tersedia di MTC Panam mencakup toilet, tempat cuci tangan, dan area mandi yang bisa digunakan oleh pedagang maupun pelanggan.

Ketersediaan fasilitas MCK di lokasi relokasi membawa dampak positif bagi para pedagang dan pelanggan. Berikut beberapa dampak yang dapat diidentifikasi:

1. Kebersihan dan Kesehatan: Dengan adanya fasilitas MCK, kebersihan dan kesehatan pedagang serta pelanggan dapat lebih terjaga. Hal ini penting untuk mencegah penyebaran penyakit dan memastikan lingkungan pasar tetap higienis.
2. Kenyamanan: Fasilitas MCK yang memadai meningkatkan kenyamanan bagi semua pihak yang beraktivitas di pasar. Pedagang tidak perlu khawatir mencari tempat untuk buang air atau mencuci tangan, sehingga dapat lebih

- fokus pada kegiatan berdagang.
3. Daya Tarik Pasar: Pasar yang bersih dan memiliki fasilitas lengkap cenderung lebih menarik bagi pelanggan. Ini dapat meningkatkan jumlah pengunjung dan berdampak positif pada penjualan pedagang.

"Selama ini kami kesulitan mencari tempat untuk buang air saat berjualan di Pasar Senggol. Sangat sulit sekali di temui MCK nya dan disini sangat mahal sekali apabila ingin ketoilet di patok 5.000." (Wawancara dengan Ibu Leni, 13 September 2023)

Dengan tersedianya fasilitas MCK di lokasi relokasi, diharapkan proses relokasi pedagang kaki lima Pasar Jongkok Purwodadi ke Pasar Senggol dapat berjalan lancar tanpa mengurangi kenyamanan dan kebersihan bagi pedagang maupun pelanggan. Pemerintah kota perlu terus memantau dan memastikan fasilitas tersebut berfungsi dengan baik untuk mendukung aktivitas di pasar yang baru. Fasilitas MCK yang memadai akan menjadi salah satu faktor kunci keberhasilan relokasi ini.

Wawancara lain juga dilakukan oleh bapak Anwar tentang biaya retribusi, "biaya retribusi dipasar senggol tidak diimbangi dengan ketersediaan fasilitas pendukung seperti mushola, masih minimnya MCK perlu ini di perbaiki". Ujar Pak Anwar.

Hasil wawancara bapak Anwar tentang biaya retribusi tersebut menjadi keluhan dikarenakan masih kurangnya fasilitas pendukung dipasar tersebut dan juga masih terbatasnya unit MCK yang ada.

Wawancara dengan Bapak Iwan tentang biaya retribusi, ia mengatakan, "jujur saya sangat kecewa dan kaget semenjak relokasi pasar di sini kalau mencari MCK susah dan kalau adapun

dikenakan biaya retribusi yang tidak murah". Hasil wawancara dengan Bapak Iwan mengenai biaya retribusi sangat mengecewakan karena biaya retribusi tersebut tidak sebanding dengan fasilitas MCK yang ada.

Kurang Minat Konsumen dalam Belanja

Terdapat beberapa permasalahan terkait minat pembeli di lokasi relokasi yaitu di Pasar Senggol di Kawasan MTC Giant Panam di Kota Pekanbaru. Para pedagang kaki lima merasa tidak puas karena meskipun fasilitas kios yang disediakan di tempat baru dianggap baik, namun jumlah pelanggan yang datang jauh lebih sedikit dibandingkan saat mereka berjualan di Pasar Jongkok yang setiap malamnya selalu ramai. Penurunan jumlah pelanggan ini menyebabkan penjualan mereka menurun drastis bahkan ada yang tidak melakukan transaksi sama sekali dalam sehari. Disisi lain mahalnya barang yang dijual dipasar ini menjadi faktor utamam konsumen yang berbelanja dipasar ini hanya sedikit. Beberapa pedagang yang menjadi subjek penelitian juga turut mengungkapkan pendapat mereka terkait minat pembeli di lokasi relokasi yaitu sebagai berikut.

1. Pandangan Ibu Haswa Ibu Haswa menyatakan bahwa di lokasi baru yaitu di Pasar Senggol minat pembeli untuk melakukan pembelian lebih rendah, sebaliknya tingkat kunjungan hanya untuk melihat-lihat tanpa bertransaksi lebih tinggi. Minimnya minat pembeli di lokasi baru dapat mengakibatkan penurunan pendapatan dan kesulitan finansial bagi Pedagang Kaki Lima (PKL) seperti Ibu Haswa.

2. Pandangan Bapak Anwar Bapak Anwar merasa bahwa di tempat baru, pembeli kadang ramai dan kadang sepi, terutama saat cuaca sedang hujan, yang dapat mengakibatkan beberapa barang tidak terjual. Fluktuasi minat pembeli di lokasi baru, terutama saat

cuaca buruk, dapat mempengaruhi pendapatan dan kelangsungan usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) seperti Pak Anwar.

3. Pandangan Bapak Iwan Bapak Iwan mengungkapkan bahwa di Pasar Senggol, jumlah pelanggan yang datang sangat berkurang setelah relokasi, bahkan ada yang tidak melakukan pembelian sama sekali. Penurunan minat pembeli di lokasi baru dapat berdampak negatif pada volume penjualan dan kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (PKL) seperti Pak Iwan.

4. Pandangan Ibu Leni Bu Leni mencatat bahwa di lokasi baru, jumlah pelanggan yang datang sangat berkurang, bahkan ada yang tidak melakukan transaksi sama sekali dalam sehari. Penurunan signifikan dalam minat pembeli di lokasi baru dapat mengancam pendapatan dan keberlanjutan usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) seperti Bu Leni.

Respon tersebut menunjukkan bahwa minimnya minat pembeli di lokasi baru setelah relokasi menjadi salah satu masalah utama yang dihadapi oleh Pedagang Kaki Lima (PKL). Penurunan jumlah pembeli dan fluktuasi minat pembeli dapat berdampak negatif pada pendapatan dan kelangsungan usaha mereka. Hal ini menimbulkan kekhawatiran akan ketidakstabilan pendapatan dan kesulitan dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari. Para Pedagang Kaki Lima (PKL) merasa bahwa meskipun fasilitas kios memadai, namun kondisi pasar yang sepi menjadi hambatan utama dalam menjalankan usaha mereka di tempat baru. Dengan demikian, diperlukan strategi untuk meningkatkan minat pembeli di lokasi baru guna mendukung pertumbuhan usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) dan perlu dilakukan evaluasi lebih lanjut terkait faktor-faktor yang memengaruhi minat pembeli di lokasi relokasi untuk

meningkatkan kesejahteraan Pedagang Kaki Lima (PKL).

Alasan Pedagang Kaki Lima Berjualan di Pasar Jongkok Purwodadi Pekanbaru Lokasi Strategis

Dalam rangka menyusun dan mengembangkan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Jongkok H. R. Soebrantas, Pemerintah Kota Pekanbaru telah mengambil langkah untuk merelokasi mereka ke Pasar Senggol di Kawasan MTC Giant Panam. Langkah ini didasarkan pada Peraturan Daerah No. 11 tahun 2001 mengenai Penataan dan Pembinaan Pedagang Kaki Lima. Pemerintah telah menyediakan sekitar 350 los untuk pedagang di pasar tersebut melalui kerjasama dengan Yayasan Metro Madani Pekanbaru. Setiap los memiliki luas sekitar 3m x 3m, memberikan ruang yang cukup untuk berjualan. Para responden memberikan pandangan dan pengalaman yang beragam terkait dengan proses relokasi tempat berjualan pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru. Ibu Aswa, seorang pedagang kaki lima, menyampaikan pengalamannya bahwa relokasi tersebut disertai dengan pemindahan ke Pasar Senggol. Ia mengungkapkan, "*Harapan saya dari pemerintah, kalau bisa pasar jongkok bisa lebih dikembangkan lagi supaya tata kelola lahan nya lebih rapi dan strategis yang berguna untuk menarik pembeli*".

Alasan pedagang kaki lima mengharapkan solusi dari pemerintah terkait relokasi mereka adalah karena mereka menyadari bahwa peningkatan penjualan dan akses terhadap modal usaha merupakan faktor kunci dalam kelangsungan usaha mereka. Dengan memberikan solusi terkait peningkatan penjualan atau bantuan modal usaha, pemerintah dapat membantu mereka untuk mengatasi tantangan ekonomi

yang dihadapi di tempat baru. Selain itu, harapan untuk mendapatkan tempat yang lebih baik dari tempat lama menunjukkan bahwa mereka menginginkan lingkungan berjualan yang lebih optimal untuk mendukung pertumbuhan usaha mereka. Dengan demikian, mereka berharap agar pemerintah mempertimbangkan kebutuhan dan kesejahteraan mereka secara menyeluruh dalam proses relokasi.

Omset Penjualan

Dalam aspek Pendapatan dan Jenis Barang yang Dijual, hasil wawancara dengan pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, menggambarkan beberapa hal yang menarik. Salah satu responden, Ibu Aswa, memberikan gambaran awal mula berjualan dan jenis barang yang dijualnya, ia mengatakan, "*Dari tahun 2012 sampai sekarang, saya tetap berjualan kaos kaki semua kalangan gitu, lalu sarung tangan juga alhamdulillah penjualan terus meningkat tiap tahun.*" (Wawancara dengan Ibu Aswa, 13 September 2023)

Pada tahun pertama berjualan, pendapatan Ibu Aswa diperkirakan sekitar 1 jutaan per bulan. Namun, ketika ditanyakan mengenai dampak relokasi, ia mengeluhkan bahwa tempat baru di Pasar Senggol tidak strategis dan membuat pendapatan menurun. Bapak Anwar, pedagang kaki lima lainnya, menyoroti perubahan jenis barang yang dijualnya seiring waktu, ia menyampaikan "*Dari tahun 2012 hingga tahun ini, barang yang saya jual tetap sama.*" Ia juga mencermati bahwa kios yang disediakan oleh pemerintah di Pasar Senggol tidak sesuai dengan jumlah pedagang kaki lima, menciptakan ketidaksetaraan dalam pemberdayaan.

Alasan pedagang kaki lima tetap berjualan kaos kaki dan sarung tangan dari tahun 2012 hingga sekarang mungkin karena produk-produk

tersebut memiliki permintaan yang stabil dari berbagai kalangan. Dengan tetap fokus pada jenis barang yang telah diperdagangkan selama bertahun-tahun, ia dapat mempertahankan basis pelanggan yang sudah ada dan membangun reputasi dalam bidang tersebut. Selain itu, mungkin juga karena ia memiliki pengetahuan dan pengalaman yang cukup dalam menjual produk-produk tersebut sehingga dapat terus menghasilkan pendapatan yang memadai.

Selanjutnya, Bapak Iwan menggambarkan perpindahan dari pasar kaget ke Pasar Jongkok dan berfokus pada jenis barang yang dijualnya, "*Saya berjualan celana training dan kaos biasa laki-laki dan dsini masih jarang yang berjualan barang yang sama membuat dagangannya saya diserbu pembeli karena kualitasnya bagus dan harga murah.*" (Wawancara dengan Bapak Iwan, 18 September 2023)

Kemampuan Beradaptasi dengan Keadaan

Berdasarkan hasil wawancara dengan para pedagang kaki lima di Pasar Jongkok Purwodadi, dapat diidentifikasi bahwa proses penataan pedagang kaki lima oleh Disperindagkop Kota Pekanbaru memiliki sejumlah aspek yang perlu dipertimbangkan lebih lanjut. Ibu Aswa, salah satu responden, menyatakan bahwa pendataan dilakukan dengan mencatat biodata dan barang yang dijual, sementara Bapak Anwar menyoroti relokasi pedagang kaki lima ke Pasar Senggol pada tahun 2013. Pada umumnya, para pedagang kaki lima menyambut baik adanya penataan, tetapi banyak yang merasa bahwa implementasi program tersebut tidak memenuhi harapan mereka. Bapak Anwar menunjukkan kekecewaannya dengan penataan kios yang dianggap tidak sesuai dengan jumlah pedagang. Begitu juga dengan Ibu Leni yang mencatat bahwa pemberdayaan

Pedagang Kaki Lima belum maksimal dan tidak merata, serta pasar yang kurang strategis. Ibu Aswa menyuarakan keinginan agar pemerintah tidak hanya memindahkan mereka ke tempat baru, tetapi juga memberikan solusi untuk meningkatkan penjualan dan modal.

Wawancara dengan pak Ghani tentang pandangan kemampuan adaptasi di pasar Senggol, ia mengatakan, "menurut saya kondisi pasar Senggol sekarang lebih baik dari pada sebelumnya, dan juga ramai pembeli diharapkan bisa mendorong kami untuk beradaptasi dengan baik"

Pemikiran ini memunculkan pertanyaan kritis mengenai efektivitas dan keadilan dari program penataan Pedagang Kaki Lima. Pemikiran-pemikiran ini memberikan landasan bagi evaluasi lebih lanjut terhadap kebijakan dan pelaksanaannya, serta menyoroti kebutuhan untuk mempertimbangkan aspirasi dan kebutuhan nyata dari pedagang kaki lima dalam upaya penataan kawasan pasar. Salah satu kutipan yang menguatkan adalah pernyataan Ibu Aswa, "*Harapan saya, dari pemerintah terimakasih sudah menyediakan fasilitas yang memadai dan lokasi yang strategis*". Ujar Bu Aswa. (Wawancara dengan Ibu Aswa, 13 September 2023)

Ibu Aswa dalam wawancara, menyampaikan harapannya terkait relokasi yang dilakukan oleh pemerintah. Ia menekankan bahwa tidak hanya sekadar memindahkan mereka ke tempat baru, namun Ibu Aswa berharap pemerintah juga memberikan solusi konkret terkait cara meningkatkan penjualan atau modal bagi komunitas yang terkena dampak relokasi. Pernyataan ini mencerminkan keinginan Ibu Aswa agar pemerintah tidak hanya fokus pada aspek fisik pemindahan, tetapi juga aktif terlibat dalam memberikan dukungan ekonomi yang dapat meningkatkan kesejahteraan dan

keberlanjutan hidup bagi mereka yang mengalami relokasi. Pernyataan ini mencerminkan aspirasi untuk mendapatkan perhatian yang lebih holistik dari pemerintah dalam proses penataan pedagang kaki lima.

Biaya Retribusi yang Terjangkau

Pedagang di Pasar Jongkok telah berdagang di Pasar Jongkok yang bersejarah selama sekitar 30 tahun. "Kami dikenakan biaya 4.500 rupiah per hari, dan biaya keamanan berkisar antara 10.000 hingga 15.000 rupiah per bulan," kata Bapak Anwar.

Karena Pasar Jongkok tidak ingin memberatkan para pedangginya, biaya pasar yang dikenakan cukup wajar, sehingga memudahkan mereka untuk berdagang di sana. Tentu saja, hal ini juga berdampak pada harga produk. Harga yang ditawarkan kepada pelanggan akan turun jika modal yang dikeluarkan lebih sedikit. Bapak Budi menegaskan bahwa biaya tambahan yang dikenakan kepada pemasok, seperti sewa dan biaya lainnya, merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi permintaan dan bagaimana hal itu memengaruhi harga. Pedagang yang memiliki komitmen keuangan lebih besar akan mematok harga lebih tinggi untuk barang yang sama dibandingkan dengan mereka yang memiliki biaya sewa lebih rendah.

Minat Pembeli Tinggi

Pembelian langsung dari pemasok seringkali menghasilkan harga yang lebih rendah. Selain itu, Pasar Tradisional Jongkok masih menggunakan teknik negosiasi tradisional. Harga merupakan faktor utama yang dipertimbangkan pelanggan, terutama ibu rumah tangga, saat melakukan pembelian. Pelanggan tertarik pada harga yang lebih rendah karena mereka dapat menghemat uang untuk kebutuhan lain. Fokus pemerintah

pada masalah ini pasti akan meningkatkan pengalaman berbelanja konsumen dan meningkatkan keuntungan pengecer.

Ketika ditanya tentang penetapan harga, Ibu Haswa, seorang penjual sepatu dan sandal yang telah berdagang selama hampir 20 tahun, menjawab, "*Semua barang yang kami jual sangat terjangkau untuk semua lapisan masyarakat, jadi minat pembeli di sini sangat tinggi.*" Selain itu, pembeli memiliki opsi untuk menawar harga yang tinggi.

Tidak Adanya Parkir

Di pasar Jongkok tidak dikenakan tarif parkir para pembeli dapat memarkirkan kendaraan secara bebas tanpa mereka harus keberatan harus membayarnya. Disisi lain di Pasar Jongkok juga memfasilitasi lahan parkir gratis akan tetapi sangat terbatas. Oleh karena itu pasar Jongkok tidak memungut parkir bagi para pembeli sebab takut keberatan mereka membayar parkir, apalagi jika mereka bolak balik ke pasar setiap saat tentu hal tersebut pasti sangat menguras biaya parkir apabila di terapkannya parkir berbayar di Pasar Jongkok.

Seperti yang diungkapkan oleh, ibu Haswah sebagai ibu rumah tangga yang berbelanja di pasar tradisional Jongkok juga menyatakan, "*kami merasa senang belanja di pasar jongkok, karena disini tidak diwajibkan untuk membayar parkir sehingga tidak memberatkan para pembeli*".

Discussion

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan fenomena sosial dan ekonomi yang signifikan di berbagai kota di Indonesia, termasuk di Kota Pekanbaru. Pasar Jongkok Purwodadi menjadi salah satu contoh bagaimana Pedagang Kaki Lima berperan penting dalam menyediakan barang dan jasa sehari-hari bagi masyarakat. Teori

ekonomi perilaku mempelajari bagaimana individu membuat keputusan ekonomi dalam konteks nyata yang sering kali tidak rasional sepenuhnya. Para Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok membuat keputusan untuk berjualan berdasarkan pengamatan langsung terhadap peluang ekonomi dan kebutuhan sehari-hari. Sebagai contoh, Ibu Aswa memutuskan untuk berjualan setelah melihat potensi pasar di Pasar Jongkok yang dapat membantu menambah penghasilan keluarga. Keputusan ini diambil dengan mempertimbangkan manfaat langsung yang bisa diperoleh dari berjualan di lokasi yang ramai dan memiliki banyak konsumen potensial.

Mobilitas sosial mengacu pada kemampuan individu atau kelompok untuk berpindah dari satu status sosial-ekonomi ke status lainnya. Bagi banyak Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok, berjualan adalah cara untuk meningkatkan status ekonomi mereka. Misalnya, Bapak Anwar yang sebelumnya bekerja di pasar kaget dengan lokasi yang selalu berpindah-pindah, akhirnya memilih untuk menetap di Pasar Jongkok demi mendapatkan pendapatan yang lebih stabil dan mengurangi beban fisik akibat harus sering berpindah tempat. Hal ini menunjukkan upaya mereka untuk mencapai stabilitas ekonomi dan peningkatan kesejahteraan melalui mobilitas sosial.

Dalam bukunya "Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia", Clifford Geertz membahas bagaimana modernisasi ekonomi mempengaruhi struktur sosial dan ekonomi di kota-kota di Indonesia. Geertz mengamati bahwa modernisasi membawa perubahan dalam cara orang mencari nafkah dan mengatur kehidupan ekonominya. Ini relevan dengan situasi di Pasar Jongkok, di mana para Pedagang Kaki Lima harus beradaptasi dengan perubahan sosial

dan ekonomi yang terjadi di Kota Pekanbaru. Relokasi dan penataan ulang yang dilakukan oleh pemerintah merupakan bagian dari upaya modernisasi ini.

Geertz juga menekankan pentingnya peran informalitas dalam ekonomi modern di Indonesia. Para Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok, meskipun tidak selalu terdaftar secara resmi atau memiliki izin usaha yang lengkap, tetap memainkan peran vital dalam ekonomi lokal. Mereka menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat dengan harga terjangkau dan fleksibilitas tinggi. Keberadaan mereka mencerminkan bagaimana sektor informal tetap menjadi bagian penting dari struktur ekonomi modern di kota-kota Indonesia.

Buku Geertz memberikan konteks historis dan teoretis yang relevan untuk memahami situasi Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok. Ia mengidentifikasi bahwa perubahan sosial dan ekonomi sering kali terjadi melalui saluran informal dan bahwa modernisasi ekonomi tidak selalu berarti formalitas dan birokrasi yang meningkat. Dalam hal ini, Pasar Jongkok berfungsi sebagai contoh bagaimana sektor informal terus berkembang dan beradaptasi di tengah-tengah proses modernisasi yang sedang berlangsung di Pekanbaru.

Pembahasan ini menunjukkan bahwa Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok Purwodadi, Kota Pekanbaru, adalah contoh yang hidup dari interaksi antara ekonomi perilaku, mobilitas sosial, dan modernisasi ekonomi. Dengan menggunakan teori-teori ini, kita dapat memahami keputusan individu untuk menjadi Pedagang Kaki Lima, tantangan yang mereka hadapi, dan cara mereka beradaptasi terhadap perubahan sosial dan ekonomi. Literatur seperti "Penjaja dan Raja" oleh Clifford Geertz memberikan wawasan tambahan

tentang pentingnya peran informalitas dalam proses modernisasi ekonomi di Indonesia. Hal ini menegaskan bahwa, meskipun berada di sektor informal, Pedagang Kaki Lima tetap menjadi aktor penting dalam dinamika ekonomi kota

SIMPULAN

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Pedagang Kaki Lima di Pasar Jongkok Purwodadi menghadapi tantangan signifikan akibat relokasi yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Pekanbaru. Meskipun relokasi bertujuan untuk meningkatkan tata ruang kota, namun implementasinya belum sepenuhnya mempertimbangkan kesejahteraan pedagang. Lokasi baru yang kurang strategis, biaya retribusi yang tinggi, fasilitas parkir berbayar, dan menurunnya minat pembeli menjadi alasan utama pedagang kembali ke Pasar Jongkok Purwodadi. Sebaliknya, Pasar Jongkok menawarkan lokasi strategis, omzet penjualan yang lebih tinggi, biaya retribusi terjangkau, dan tidak adanya parkir berbayar yang menarik minat pedagang untuk tetap bertahan. Untuk penelitian selanjutnya, perlu dilakukan kajian yang lebih komprehensif mengenai model relokasi yang berpihak pada pedagang, sehingga dapat menghasilkan kebijakan yang menguntungkan semua pihak dan menciptakan keseimbangan antara penataan ruang kota dengan kesejahteraan Pedagang Kaki Lima.

DAFTAR PUSTAKA

Ahmad Subandi. (1982). *Psikologi Sosial* (cet. ke-2). Jakarta: Bulan Bintang.

Ali Achsan. *Model Transformasi Sosial sektor informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang: In-TRANS Publishing.

Antara, I. K. A., & Aswitari, L. P. (2016). Beberapa faktor yang mempengaruhi pendapatan pedagang kaki lima di Kecamatan

Denpasar Barat. *E-Jurnal Ekonomi Pembangunan Universitas Udayana*, 5(11), 165258.

Ardianto, F. E. (2017). *Implementasi Kebijakan Relokasi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kabupaten Sidoarjo (Studi pada Relokasi PKL dari Alun-alun ke GOR Sidoarjo)* (Doctoral dissertation, Universitas Brawijaya).

Ari. (2008). *Sektor Informal di Indonesia*. Jakarta: Rineka Cipta.

Aulia AR, A. R. (2018). *Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Tingkat Pendapatan Pedagang Kaki Lima (Studi Kasus Pantai Losari Kota Makassar)* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar).

Auliak, S. (2021). *Strategi Usaha Pedagang Kaki Lima (PKL) Dalam Mempertahankan Usaha di Pasar Jogorogo Kabupaten Ngawi* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).

Bungin, B. (2007). *Penelitian Kualitatif Komunikasi, Ekonomi, Kebijakan Publik, dan Ilmu Sosial Lainnya*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Chairunnisa, C. (2017). Analisis Respon Mahasiswa Terhadap Mata Kuliah Terintegrasi Islami Kemuhammadiyah Dan Penghayatan Terhadap Nilai Agama Islam. *Faktor: Jurnal Ilmiah Kependidikan*, 4(1), 9-22.

Damsar. (2009). *Pengantar Sosiologi Ekonomi*. Jakarta: Kencana Prenata Media Group.

Darsono. (2005). *Metodologi Riset Agribisnis*. Yogyakarta: Program Studi Agribisnis Jurusan Social-Ekonomi Pertanian UPN "Veteran".

Evers, H. D., & Korff, R. (2002). *Urbanisasi di Asia tenggara: Makna dan kekuasaan dalam ruang-ruang sosial*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Febrilianawati. (2010). *Relokasi Pasar Tradisional dan Dampaknya Terhadap Pendapatan Pedagang*. Universitas Muhammadiyah Surakarta.

Geertz, C. *Penjaja dan Raja: Perubahan Sosial dan Modernisasi Ekonomi di Dua Kota Indonesia*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Handoyo, E. (2013). Kontribusi modal sosial dalam meningkatkan kesejahteraan pedagang kaki lima pascarelokasi. *Komunitas*:

International Journal of Indonesian Society and Culture, 5(2).

Hanum, N. (2017). Analisis Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Pedagang Kaki Lima di Kota Kuala Simpang. *Jurnal Samudra Ekonomika*, 1(1), 72-86.

Harsiwi, A. T. (2002). *Pemahaman Ekonomi Informal: Pedagang Kaki Lima di Yogyakarta*. Yogyakarta.

Heriyanto, M. (2012). Revitalisasi Pasar Tradisional di Pekanbaru. *Jurnal El-Riyasah*, 3(1), 14-24.

Ihsan, F. (2014). *Dimensi politik kebijakan relokasi pedagang kaki lima (pkl) pasar jongkok di jalan hr. Soebrantas kelurahan sidomulyo barat kecamatan tampan kota pekanbaru tahun 2012-2013*.

Kurniawati, F. (2022). *Analisis Strategi Bertahan Hidup Pedagang Kaki Lima (PKL) di Pasar Dolopo Kelurahan Bangunsari Kecamatan Dolopo* (Doctoral dissertation, IAIN Ponorogo).

Manning, C., & Effendi, T. N. (1996). *Urbanisasi, Pengangguran, dan Sektor Informal di Kota*. Jakarta: Yayasan Obor Indonesia.

Mardotillah, R. (2021). *Strategi pedagang kaki lima dalam meningkatkan penghasilan untuk kesejahteraan keluarga: studi kasus pedagang kaki lima taman kota Selong* (Doctoral dissertation, UIN Mataram).

Mustafa, A.A, (2008). *Model Transformasi Sosial Sektor Informal: Sejarah, Teori dan Praksis Pedagang Kaki Lima*. Malang: In-TRANS Publishing.

Permadi, G. (2007). *Pedagang kaki lima: riwayatmu dulu, nasibmu kini!*. Yudhistira Ghalia Indonesia.

Putri Pratiwi, M., Ratna Sari, A., & Praditya, S. (2022). Analisis Pengaruh Sosial Ekonomi Kebijakan Relokasi Malioboro Terhadap Pedagang Kaki Lima. *Khazanah: Jurnal Mahasiswa*, 14(2), 56-63.

Rachbini, D. J. (1994). *Ekonomi Informal Perkotaan*. Jakarta: LP3ES.

Rafidah, R. (2019). Strategi dan Hambatan Pedagang Kaki Lima Dalam Meningkatkan Penjualan (Studi Kasus PKL di Telanaipura Kota Jambi). *Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 4(2), 55-69.

Rahmi, H. (2013). *Efektifitas kebijakan pemerintah kota pekanbaru dalam penertiban pedagang kaki lima* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau).

Ramli. (1992). *Sektor Informal Perkotaan: Pedagang Kaki Lima*. Jakarta: Ind-Hill-Co.

Rossanti, F., & Zakiah, A. (2020). Pemilihan tempat relokasi dan arahan desain shelter pedagang kaki lima di sport center dadaha.

Sastrawan, I. W., Haris, I. A., & Suwena, K. R. (2015). Analisis faktor-faktor yang mempengaruhi pemilihan lokasi usaha pedagang kaki lima di pantai Penimbangan kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 5(1).

Sheila, A. D. P. (2023). Eksternalitas Pedagang Kaki Lima: Analisis Kebijakan Relokasi Untuk Pembangunan Ekonomi Daerah. *OSF Preprints*.

Soetomo, S. (1996). *Strategi Ruang Untuk Pasar Tradisional di Semarang*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Soeratno. (2000). *Ekonomi Mikro Pengantar*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

Sonny Sumarsono. (2009). *Teori dan Kebijakan Publik Ekonomi Sumber Daya Manuia*. Yogyakarta: Graha Ilmu.

Sugiyanto, B. A. W. (2023). Analisis Wacana Kritis Relokasi Pkl Malioboro Dalam Media Lokal Yogyakarta Critical Discourse Analysis of Malioboro Street Vendor Relocation in Yogyakarta Local Media. *Jurnal Studi Komunikasi Dan Media*, 27(1), 67–76.

Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono. (2011). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Widjajanti, R. (2009). Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima Pada Kawasan Komersial Di Pusat Kota Studi Kasus: Simpang Lima, Semarang. *Teknik*, 30(3), 162-170.

Winanto, & Wafirotin. (2016). Transformasi Pedagang Pasar Tradisional. *Jurnal Studi Ekonomi*, 5(1).

Zaini. (2022). Arrangements for Utilization of Public Facilities for Street Vendors in the Indonesian Legal State. *VOICE JUSTISIA Jurnal Hukum Dan Keadilan*, 6(2), 1–22