PENATAAN PEDAGANG KAKI LIMA DI ALOON-ALOON KABUPATEN JOMBANG

THE ARRANGEMENT OF STREET VENDORS IN ALOON-ALOON JOMBANG

Kristian Budi T.

Badan Penelitian dan Pengembangan Provinsi Jawa Timur
Jl. Gayung Kebonsari 56 Telp. 031 8290738
k_buditiawan@yahoo.com

Diterima :31 Oktober 2016; direvisi : 9 November 2016 ; disetujui : 18 November 2016

ABSTRAK

Setiap orang berhak untuk mengusahakan penghidupan yang layak demi kelangsungan hidupnya, termasuk juga pedagang kaki lima sebagai sebuah profesi mata pencaharian informal yang saat ini keberadaannya bagai dua sisi mata uang. Disatu sisi memberikan keuntungan dengan menyediakan barang-barang dengan harga yang relatif terjangkau, namun disisi lain, jika tidak dikendalikan keberadaannya, dapat menimbulkan problematika perkotaan. Permasalahan yang sering dikaitkan dengan keberadaan pedagang kaki lima adalah kebersihan/ sampah, isu lingkungan kumuh, dan masalah sanitasi lainnya. Penelitian ini bertujuan untuk merumuskan bentuk strategi penataan pedagang kaki lima. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan alat analisis matrik SWOT untuk merumuskan strategi penataan pedagang kaki lima. Kesimpulan dari kegiatan ini adalah penataan pedagang kaki lima dapat dilakukan dengan cara membenahi kelemahan/ kekurangan yang ada sehingga lingkungan binaan PKL tersebut memberikan kenyamanan kepada semua pihak.

Kata Kunci: *penataan pedagang kaki lima, Aloon-Aloon, matrik SWOT*

ABSTRACT

Everyone has the right to seek a decent living for his survival, including a street vendor as an informal lielihoods, currently exist like two sides of a coin. On one side, it brings the advantage of providing goods with a relatively affordable price, on the other side, if it is not controlled, it can give problems for urban areas, such as garbage, slum area issue, and other sanitation problems. The research aimed to define a strategy to manage street vendors. This research used a qualitative method and SWOT matrix analysis to formulate strategies. The conclusion of this research was street vendors management can be done by fixing the existing weaknesses/ deficiencies so that the built environment of the street vendors provide comfort to all parties.

Keywords: *street vendors management, Aloon-Aloon, SWOT Matrix*

PENDAHULUAN

Karakter sektor informal berbeda dengan sektor formal.Sektor informal muncul karena menyangkut jenis barang, tata ruang, dan waktu.Hal ini berbeda dengan sektor formal yang umumnya menggunakan teknologi maju, modal yang masiv dan mendapat perlindungan dari pemerintah. Sektor informal dikenal juga dengan ekonomi kelas kedua. Sektor ini diartikan sebagai unit-unit usaha yang tidak atau sedikit sekali menerima proteksi ekonomi secara resmi dari pemerintah. Sektor perdagangan informal ini mempunyai skala usaha kecil, modal yang terbatas dan minim akan pengembangan usaha selanjutnya (Nugraha, 2004).

Pedagang kaki lima (PKL) merupakan salah satu bentuk kegiatan informal, dalam melakukan aktifitasnya seringkali memanfaatkan lokasi yang tidak diperuntukkan sebagai tempat untuk berjualan, tempat-tempat tersebut seperti badan jalan, trotoar, dan emperan toko (Widjajanti, 2012). Pedagang kaki lima adalah

orang dengan modal relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan penjualan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan kelompok tertentu dalam masyarakat, usaha tersebut dilaksanakan di tempat yang dianggap strategis dalam suasana lingkungan yang informal (Soemadi dalam Nugraha, 2004).

Keberadaan sektor perdagangan informal di Kabupaten Jombang juga memberikan dampak positif kepada Pendapatan Asli Daerah (PAD). Sesuai LKPJ Bupati Jombang tahun 2015, mencatat bahwa retribusi jasa umum (kebersihan, parkir, dan pelayanan pasar) memberikan kontribusi sebesar 11% atau sebesar Rp. 39.925.263.477,00 (digabung dengan retribusi jasa umum lainnya) terhadap PAD Kabupaten Jombang pada tahun 2015. Ketiga jenis retribusi di atas sangat erat kaitannya dengan keberadaan sektor perdagangan informal di Kabupaten Jombang.

Baru-baru ini telah terjadi unjuk rasa yang dilakukan oleh paguyuban Pedagang Kaki Lima (PKL). Seperti dilansir dari laman http://www.jombangtimes.com/baca/132701/20160108/145915/tidak-terima-digusur-ratusan-pkl-datangi-kantor-satpol-pp/, sebanyak 79 orang pedagang berunjuk rasa di depan Kantor Satuan Polisi Pamong Praja (Satpol PP) Kabupaten Jombang, mereka menuntut ada solusi atas peraturan daerah yang melarang mereka berjualan di sepanjang jalan protokol di Kabupaten Jombang. Mereka menganggap bahwa peraturan tersebut tidak memihak kepada mereka, hanya sekedar dilarang berjualan padahal jika mereka tidak berjualan otomatis tidak mendapatkan penghasilan. Mereka menuntut ada lokasi baru jika memang dilarang berjualan di sepanjang jalan trotoar.

Lokasi pedagang kaki lima juga berpengaruh terhadap perkembangan dan kelangsungan usaha, yang pada gilirannya akan mempengaruhi pula volume penjualan dan tingkat keuntungan (Ernawati *et al*, 1995). Lokasi tempat usaha kaki lima tersebut menempati kawasan strategis perkotaan, seperti pada pusat-pusat kegiatan masyarakat. Salah satu pusat kegiatan masyarakat di Kabupaten Jombang yang ditempati oleh usaha kaki lima adalah kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Jombang.

Kawasan Aloon-Aloon merupakan pusat kegiatan masyarakat Kabupaten Jombang, terutama yang berkaitan dengan kegiatan rekreasi/ hiburan, dan budaya. Seperti pada awal adanya Aloon-Aloon diperuntukkan bagi kepentingan masyarakat Kabupaten Jombang akan adanya sebuah ruang terbuka/ taman kota yang tidak hanya memiliki fungsi rekreatif saja tetapi juga memasukkan unsur budaya di dalamnya, seperti misalnya pagelaran budaya wayang atau peringatan hari besar nasional seringkali diadakan disini. Maka tidak heran jika perkembangan kawasan Aloon-Aloon saat ini sudah sedemikian rupa menjadi salah satu ciri identitas Kabupaten Jombang.

Perkembangan kawasan Aloon-Aloon sebagai kawasan pedagang kaki lima dimulai dari adanya aktifitas masyarakat Kabupaten Jombang di sekitar kawasan tersebut dan juga adalah fungsi utama dari kawasan Aloon-Aloon tersebut adalah sebagai taman kota yang menawarkan alternatif tempat rekreasi yang terjangkau oleh masyarakat. Pedagang kaki lima merupakan aktifitas ikutan dari adanya aktifitas lain yang melibatkan masyarakat luas. Salah satu faktor penting perkembangan kaki lima adalah adanya pengunjung/pembeli.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Ernawati *et al* (1995) yang berjudul "Preferensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Faktor-faktor Lokasi Tempat Mangkal dalam Melakukan Aktifitas Perdagangan di Kota Malang", membahas mengenai permasalahan keberadaan pedagang kaki lima terkait dengan faktor-faktor lokasi beserta preferensinya yang mempengaruhi tempat mangkal di dalam melakukan aktifitasnya. Hasil penelitian ini menyebutkan bahwa faktor-faktor yang menentukan lokasi berdagang adalah adanya interaksi antar pedagang, ada kerja sama antar pedagang dan faktor keuntungan agar mudah dikenal konsumen. Dari penelitian yang dilakukan oleh Widjajanti (2012) dalam penelitian yang berjudul "Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Ruang Kota (Studi Kasus: Kawasan Pendidikan Tembalang, Kota Semarang)", menyimpulkan bahwa sektor informal muncul sebagai alternatif mata pencaharian bagi mereka yang kalah bersaing di sektor formal. Sedangkan penelitian yang dilakukan oleh Permatasari *et al* (2014) menyimpulkan bahwa penggabungan 2 model negosiasi *cooperative* dan *competitive* dan mengedepankan *win-win solution* yang dilakukan oleh Joko Widodo dinilai efektif merelokasi PKL di Monumen 45 ke Notoharjo tanpa menimbulkan konflik.

Penulis tertarik melakukan penelitian ini sebab penulis belum menemukan penelitian yang membahas tentang strategi penataan pedagang kaki lima secara sosial kelembagaan. Selama ini penataan dikaitkan dengan aktivitas perdagangan yang meliputi pengaturan sarana berdagang, waktu berdagang, dan jenis barang yang diperjual belikan.

Kabupaten Jombang belum ada memiliki pedoman perencanaan, pengawasan, dan pengendalian keberadaan PKL di Kabupaten Jombang khususnya di Aloon-Aloon sehingga aktivitas pedagang kaki lima belum dapat diatur dengan tegas. Berdasarkan identifikasi masalah tersebut, rumusan masalah penelitian ini adalah strategi apa yang bisa diterapkan dalam menata pedagang kaki lima (PKL) di kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Jombang. Penelitian ini bertujuan merumuskan bentuk strategi penataan pedagang kaki lima (PKL) di kawasan Aloon-Aloon Kabupaten Jombang.

TINJAUAN PUSTAKA

A. Ruang Terbuka Publik

Secara umum *public space* dapat didefinisikan dengan cara membedakan arti katanya secara harfiah terlebih dahulu. *Public* merupakan sekumpulan orang-orang tak terbatas siapa saja, dan *space* atau ruang merupakan suatu bentukan tiga dimensi yang terjadi akibat adanya unsur-unsur yang membatasinya. Unsur-unsur tersebut berupa bidang-bidang linier yang saling bertemu yaitu, bidang-bidang dasar/alas, bidang-bidang vertikal dan bidang-bidang penutup (atap). Unsur-unsur di atas dapat dibentuk secara alami atau buatan. Bidang-bidang tersebutlah yang kemudian membentuk volume dari ruang tiga dimensi. Dalam arsitektur, ruang-ruang yang terjadi dibatasi dengan adanya bidang lantai, dinding-dinding dan langit-langit atau atap yang kemudian membentuk ruang interior jika kita berada di dalamnya. Ruang eksterior minimal terbentuk oleh dua bidang yang saling bertemu, biasanya bidang dasar dan vertikal untuk menciptakan kesan akan adanya suatu 'ruang' sehingga orang yang ada di sekitarnya dapat merasakan adanya ruang tersebut. Berdasar pengertian di atas dapat didefinisikan bahwa *public space* merupakan suatu ruang yang terbentuk atau didesain sedemikian rupa sehingga ruang tersebut dapat menampung sejumlah besar orang (publik) dalam melakukan aktifitas-aktifitas yang bersifat publik sesuai dengan fungsi ruang publik tersebut (Mulyandari & Bhayusukma, 2015).

B. Sektor Informal

Istilah sektor informal di dalam perkotaan pertama kali diperkenalkan oleh Keith Hart pada tahun 1971 (dalam Ningrum, 2015) dalam tulisannya yang berjudul "*Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana*". Menurutnya sektor informal adalah sebuah mata pencaharian yang dijalani oleh seseorang, dimana di dalamnya tidak ada keteraturan tentang jam kerja, hari kerja, upah/salary, seperti layaknya sektor formal. Lapangan pekerjaan di dalam perkotaan dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) tipe, yaitu formal, informal sah, dan informal tidak sah, yang masing-masing memiliki ciri khas yang membedakan. Kegiatan yang tidak resmi, bertentangan dengan tata peraturan yang berlaku, seperti pengedar narkotika dan obat-obat terlarang, dan kegiatan legal (resmi) tetapi tidak tercatat sebagai penyumbang pajak kepada negara contohnya seperti pedagang kaki lima (PKL), pedagang asongan, tukang becak, tukang parkir, pengamen, anak jalanan, pedagang pasar, buruh tani dan lainnya. Sektor informal terbentuk/terjadi karena tingkat persaingan yang tinggi untuk bersaing memperebutkan pekerjaan di sektor formal, dengan kata lain jumlah lapangan pekerjaan di sektor formal sangat sedikit dan menuntut skill atau kemampuan yang tinggi. Sektor informal merupakan lapangan pekerjaan termudah yang dapat diperoleh oleh mereka yang kalah bersaing dalam memperebutkan pekerjaan di sektor formal.

C. Pedagang Kaki Lima

Istilah tersebut diambil dari ukuran lebar trotoar yang ada pada waktu itu yang dihitung dalam *feet* atau kaki jika diterjemahkan dalam bahasa Indonesia. Dimana pada saat itu lebar trotoar berkisar lima kaki atau satu setengah meter (satu *feet* kira-kira 31 cm), sehingga orang yang berjualan di atas trotoar tersebut kemudian disebut pedagang kaki lima. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (2001), kaki lima mempunyai pengertian yaitu lantai yang diberi beratap sebagai penghubung rumah dengan

rumah atau serambi muka (emper) toko di pinggir jalan (biasanya berukuran 5 kaki, dan dipakai sebagai tempat berjualan). Pedagang kaki lima pada umumnya adalah *self-employed*, artinya mayoritas pedagang kaki lima hanya terdiri dari satu tenaga kerja. Modal yang dimiliki relatif tidak terlalu besar, dan terbagi atas modal tetap, berupa peralatan, dan modal kerja. Dana tersebut jarang sekali dipenuhi dari lembaga keuangan resmi, biasanya berasal dari sumber dana sendiri atau dari supplier yang memasok barang dagangan. Sumber dana yang berasal dari tabungan sendiri sangat sedikit. Ini berarti hanya sedikit dari mereka yang dapat menyisihkan hasil usahanya, dikarenakan rendahnya tingkat keuntungan dan cara pengelolaan uang. Sehingga kemungkinan untuk mengadakan penambahan modal maupun perluasan usaha sangat kecil.

METODOLOGI PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu

Penelitian ini dilakukan di Kabupaten Jombang dengan titik wilayah studi di Kawasan Aloon-Aloon dan dilaksanakan dalam kurun waktu Januari-Juni 2016.

B. Jenis dan Sumber Data

1. Pengumpulan Data Primer

Dalam hal ini pengumpulan data primer dilakukan dengan pengamatan langsung di lapangan/wilayah studi dan wawancara terhadap pedagang kaki lima dan pemangku kebijakan.

2. Pengumpulan Data Sekunder

Dalam penelitian ini studi literatur dilakukan melalui studi kepustakaan, laporan peneliti sebelumnya dan peraturan daerah.

C. Teknik AnalisisAnalisis SWOT dengan Metode IFAS/EFAS

Metode ini merupakan salah satu metode analisis yang bersifat kuantitatif dalam artian bahwa keempat faktor SWOT masing-masing dianalisis berdasarkan komponen dari tiap faktor untuk selanjutnya diberikan penilaian untuk mengetahui posisi obyek penelitian pada kuadran SWOT.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Matrik SWOT

Untuk merumuskan strategi yang tepat, perlu diidentifikasikan tentang faktor-faktor yang berpengaruh (baik internal maupun eksternal). Faktor-faktor tersebut dirangkum dalam 4 (empat) kelompok besar yaitu, Kekuatan (*Strenght*), Kelemahan (*Weakness*), Peluang (*Opportunity*), dan Ancaman (*Threat*). Dari hasil wawancara dengan pedagang dan pemangku kepentingan (badan/dinas terkait), didapatkan hasil sesuai dengan tabel berikut ini.

Tabel 1. Matrik SWOT

FAKTOR INTERNAL	
KEKUATAN/ *Strenght*	**KELEMAHAN/ *Weakness***
1. Adanya keragaman barang yang diperdagangkan. Hal ini menjadikan pedagang kaki lima diminati oleh masyarakat Kota Jombang karena memberikan alternatif tempat belanja dengan harga barang yang relatif lebih murah terutama makanan dan minuman dengan suasana yang berbeda. 2. Merupakan salah satu alternatif untuk kegiatan masyarakat Kota Jombang (rekreasi) yang murah dan terjangkau. Di Aloon-Aloon sering diadakan even-even khusus dan menarik sehingga hal tersebut menjadi daya tarik masyarakat Kota Jombang untuk datang ke kawasan tersebut. 3. Kawasan Aloon-Aloon merupakan pusat aktifitas kegiatan masyarakat Kota Jombang. Beragam aktifitas dilakukan pada tempat tersebut, seperti misalnya kegiatan pemerintahan (upacara), olahraga, hiburan dan rekreasi. Sesuai dengan fungsinya tersebut, tak heran bahwa Aloon-Aloon menjadi tempat tujuan masyarakat Kota Jombang, dapat menarik massa untuk datang. 4. Lokasi kawasan Aloon-Aloon yang berdekatan dengan fasilitas umum lainnya, seperti peribadatan, pendidikan dan stasiun KA menjadikan kawasan ini ramai dikunjungi oleh masyarakat Kota Jombang pada khususnya. 5. Peningkatan PAD Kota Jombang yang cukup nyata melalui pertambahan Kas daerah dari pemasukan retribusi pedagang kaki lima yang dikenakan. Dari tahun ke tahun jumlahnya selalu mengalami pertambahan. 6. Adanya program pemberdayaan masyarakat informal yang tengah dibahas oleh dinas terkait, seperti Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Dinas Pasar.	1. Kebersihan yang kurang diperhatikan oleh para pedagang. Seringkali sisa dari aktifitas berdagang tidak dibersihkan seperti sedia kala. 2. Adanya keterbatasan lokasi dan tempat yang bisa digunakan oleh pedagang kaki lima untuk berjualan. Pihak yang dirugikan adalah masyarakat yang ingin menggunakan Aloon-Aloon tersebut sebagai tempat beraktifitas, seperti berolah raga. Sehubungan dengan hal tersebut, ruang (*space*) yang dapat mereka gunakan adalah semakin menyempit. 3. Belum tersedia prasarana penunjang kegiatan pedagang kaki lima, seperti air bersih, dan depo sampah yang memadai. 4. Bila tidak segera ditangani, dikhawatirkan bahwa jumlah pedagang kaki lima dapat terus bertambah dan menjadi tidak dapat dikontrol disamping hal tersebut dapat menjadi pemicu timbulnya masalah perkotaan lainnya.
FAKTOR EKSTERNAL	
KESEMPATAN/ *Opportunity*	**ANCAMAN/ *Threath***
1. Dapat menjadi salah satu usaha kecil yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga. 2. Jumlah penduduk yang terus bertambah sehingga jumlah pembeli pun ikut bertambah. 3. Dapat berkembang seiring dengan perkembangan kota. 4. Di Kab. Jombang sering diadakan eve n/pagelaran yang mengundang masyarakat sehingga ini dapat menjadi magnet bagi aktivitas kaki lima.	1. Adanya persaingan yang timbul dengan lokasi pedagang kaki lima lainnya, seperti Kompleks Citra Niaga, Pujasera Kebon Rojo, dan Stadion Merdeka. 2. Bergesernya fungsi ruang dari kawasan non komersial menjadi kawasan komersial sebagai akibat dari penerapan kebijakan tanpa disertai pengendalian. 3. Peraturan Daerah yang tidak memihak keberadaan pedagang kaki lima. 4. Kerawanan sosial.

Sumber: Hasil Analisis

A. Perumusan Strategi

Strategi penataan dirumuskan melalui penggabungan faktor-faktor tersebut di atas. Faktor yang bernilai positif (kekuatan dan peluang) dipadupadankan dengan faktor yang menjadi penghambat (kelemahan dan ancaman) sehingga menghasilkan sebuah rumusan strategi yang tepat sasaran sesuai dengan kondisi eksisting aktivitas kaki lima di wilayah studi. Adapun strategi yang dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Strategi Kekuatan-Peluang:

a. Keragaman barang yang diperdagangkan di kawasan ini menjadi potensi yang dapat dikembangkan secara lebih menarik lagi sehingga dapat menambah jumlah masyarakat yang membeli.
b. Jumlah pedagang kaki lima yang ada di kawasan Aloon-Aloon senantiasa bertambah setiap tahunnya. Peningkatan jumlah pedagang kaki lima untuk mengakomodir jumlah pembeli yang terus bertambah seiring dengan pertambahan penduduk.
c. Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah setiap tahunnya dengan jenis barang yang ditawarkan juga membuktikan bahwa profesi sebagai pedagang kaki lima dapat menjadi alternatif mata pencaharian yang dapat diandalkan sebagai sumber pendapatan keluarga.
d. Program pemberdayaan masyarakat informal yang tengah digagas oleh Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Dinas Pasar adalah salah satu program kebijakan yang digunakan untuk meraih peluang terhadap usaha kaki yang mampu menjadi sumber pendapatan keluarga serta pertambahan jumlah pembeli kaki lima yang terus bertambah seiring dengan pertambahan penduduk.

2. Strategi Kekuatan-Ancaman:

a. Kawasan Aloon-Aloon merupakan kawasan yang sering dikunjungi oleh masyarakat sebab merupakan pusat kegiatan masyarakat Kota Jombang yang di dalamnya sering menggelar even-even yang menarik animo masyarakat. Hal ini tentu menimbulkan persaingan antar lokasi pedagang kaki lima dalam merebut konsumen. Keragaman jenis barang yang ditawarkan dapat manambah daya saing untuk memenangkan pembeli.
b. Kawasan Aloon-Aloon merupakan kawasan yang sering dikunjungi oleh masyarakat sebab merupakan pusat kegiatan masyarakat Kota Jombang yang di dalamnya sering menggelar even-even yang menarik animo masyarakat. Jumlah pedagang kaki lima yang terus bertambah sebagai akibat dari potensi yang ditawarkan oleh kawasan Aloon-Aloon dalam memberikan keuntungan bagi pedagang, dapat menjadi ancaman terjadinya perubahan fungsi ruang kawasan Aloon-Aloon. Bentuk pengendalian dapat melalui pelaksanaan dari setiap program atau kebijakan yang mengatur ruang kawasan Aloon-Aloon tersebut beserta dengan elemen yang ada di dalamnya.
c. Pembuatan Perda yang mengakomodir setiap kepentingan dengan tatalaksana yang tegas dapat meminimalkan resiko pelanggaran maupun penggunaan yang tidak semestinya.
d. Pembentukan kelembagaan (paguyuban PKL) yang mengatur setiap pedagang kaki lima akan efektif meredam gejolak sosial diantara para pedagang. Fungsi paguyuban dapat memasukkan unsur sosial sehingga setiap pedagang tertarik untuk bergabung/ menjadi anggota dan ikut menjaga lingkungan agar kondusif.

3. Strategi Kelemahan-Peluang:

a. Permasalahan kebersihan yang seringkali tidak diperhatikan oleh pedagang setelah selesai berdagang dapat diminimalkan sehingga dapat memberikan kenyamanan kepada pembeli sehingga dapat berpengaruh terhadap pertambahan jumlah pembeli.
b. Pelebaran lokasi yang bisa dimanfaatkan untuk pedagang kaki lima sampai dengan 30% dari luas total kawasan dapat menampung jumlah pembeli yang terus bertambah seiring dengan pertambahan penduduk.
c. Penambahan sarana dan prasarana penunjang dapat memberikan kenyaman lebih bagi pengunjung/ pembeli sehingga dapat menambah daya tarik kawasan. Kawasan yang semakin menarik diharapkan

mampu meraih peluang kunjungan masyarakat lebih banyak lagi.

4. Strategi Kelemahan-Ancaman:

a. Menjaga kebersihan adalah salah satu langkah minimal yang bisa dilakukan oleh setiap pedagang untuk mengurangi timbulnya persaingan antar lokasi pedagang kaki lima.
b. Penambahan sarana dan prasarana penunjang dapat memberikan nilai tambah kawasan agar menarik untuk dikunjugi serta dapat menambah daya saing terhadap kawasan sejenis lainnya.
c. Pelebaran lokasi yang bisa dimanfaatkan untuk pedagang kaki lima sampai dengan 30% dari luas total kawasan dapat menampung lebih banyak lagi pedagang kaki lima sehingga dapat menambah daya saing kawasan dalam memenangkan persaingan terhadap pembeli.

B. Matrik IFAS/EFAS

Penilaian dalam metode IFAS/EFAS dilakukan dengan metode pembobotan pada elemen tiap aspek internal maupun eksternal yang telah ditentukan sebelumnya untuk kemudian ditentukan ratingnya berdasarkan kondisi eksisting. Nilai bobot merupakan nilai pada tiap elemen yang terdapat pada aspek internal maupun eksternal yang diperoleh dari hasil survey primer yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti. Pemberian kategori bobot dilakukan dengan membagi besaran nilai aspek internal maupun eksternal dengan jumlah bobot total adalah bernilai 1,00. Cara ini dilakukan untuk memperlihatkan besarnya pengaruh setiap elemen aspek internal maupun eksternal dalam penentuan strategi pengembangan.

Tabel 2. Matrik Faktor Strategi Internal/ IFAS (*Internal Factors Analysis Strategy*)

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
KEKUATAN					
1.	Adanya keragaman barang yang diperdagangkan. Hal ini menjadikan pedagang kaki lima diminati oleh masyarakat Kota Jombang karena memberikan alternatif tempat belanja dengan harga barang yang relatif lebih murah terutama makanan dan minuman dengan suasana yang berbeda.	0,1	4	0,4	Sesuai dengan hasil survei yang sudah dilakukan, jenis barang yang ditawarkan oleh pedagang kaki lima pada kawasan ini memiliki keragaman. Mulai dari makanan dan minuman, buah, sepatu/ sandal dll. Keragaman ini memberikan kontribusi penting dalam perkembangan kawasan ini selanjutnya.
2.	Merupakan salah satu alternatif untuk kegiatan masyarakat Kota Jombang (rekreasi) yang murah dan terjangkau. Di Aloon-Aloon sering diadakan even-even khusus dan menarik sehingga hal tersebut menjadi daya tarik masyarakat Kota Jombang untuk datang ke kawasan tersebut.	0,05	2	0,1	Even-even tersebut turut menjadi faktor penarik masyarakat untuk datang di Aloon-Aloon. Pedagang kaki lima sebagai aktifitas ikutan sangat jeli dalam melihat hal ini, sehingga mereka juga datang untuk mencari rejeki dari adanya even/ kegiatan khusus tersebut.

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
KEKUATAN					
3.	Kawasan Aloon-Aloon merupakan pusat aktifitas kegiatan masyarakat Kota Jombang. Beragam aktifitas dilakukan pada tempat tersebut, seperti misalanya kegiatan pemerintahan (upacara), olahraga, hiburan dan rekreasi. Sesuai dengan fungsinya tersebut, tak heran bahwa Aloon-Aloon menjadi tempat tujuan masyarakat Kota Jombang, dapat menarik massa untuk datang.	0,1	3	0,3	Sebagai tempat berkumpulnya manusia dengan beragam aktifitasnya, telah menjadikan kawasan Aloon-Aloon begitu potensial sebagai tempat berdagang kaki lima. Hal ini yang menyebabkan bahwa pada kawasan ini djumpai banyak pedagang kaki lima.
4.	Lokasi kawasan Aloon-Aloon yang berdekatan dengan fasilitas umum lainnya, seperti peribadatan, pendidikan dan stasiun KA menjadikan kawasan ini ramai dikunjungi oleh masyarakat Kota Jombang pada khususnya.	0,1	3	0,3	Lokasi yang berdekatan dengan fasilitas umum menjadi daya tarik masyarakat untuk datang di kawasan ini. Tak terkecuali adanya Masjid Jami' di sebelah timur adalah magnet yang kuat untuk menark masyarakat ke kawasan ini.
5.	Peningkatan PAD Kota Jombang yang cukup nyata melalui pertambahan Kas daerah dari pemasukan retribusi pedagang kaki lima yang dikenakan. Dari tahun ke tahun jumlahnya selalu mengalami pertambahan.	0,1	3	0,3	Setiap tahunnya terjadi peningkatan jumlah retribusi pedagang kaki lima yang diterima oleh Dinas Pasar setempat. Peningkatan jumlah ini sangat membantu dalam membiayai pembangunan daerah.
6.	Adanya program pemberdayaan masyarakat informal yang tengah dibahas oleh dinas terkait, seperti Dinas Pemberdayaan Masyarakat dan Dinas Pasar.	0,05	3	0,15	Program ini bertujuan untuk menumbuh kembangkan sektor informal sebagai salah satu alternatif sumber penghasilan di tengahnya sulitnya memperoleh pekerjaan di sektor formal.
Total Kekuatan		**0,5**		**1,55**	

No.	Faktor Strategi Internal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
KELEMAHAN					
1.	Kebersihan yang kurang diperhatikan oleh para pedagang. Seringkali sisa dari aktifitas berdagang tidak dibersihkan seperti sediakala.	0,1	-3	-0,3	Kebersihan merupakan salah satu faktor penting pembentuk citra kawasan, namun sering kali dilupakan. Kesadaran pedagang dalam menjaga kebersihan lingkungan di sekitarnya masih kurang, ditambah juga dengan kurang tersedianya sarana dan prasarana kebersihan seperti tong-tong sampah, depo/ kontainer sampah, dll.
2.	Adanya keterbatasan lokasi dan tempat yang bisa digunakan oleh pedagang kaki lima untuk berjualan. Pihak yang dirugikan adalah masyarakat yang ingin menggunakan Aloon-Aloon tersebut sebagai tempat beraktifitas, seperti berolah raga. Sehubungan dengan hal tersebut, ruang (*space*) yang dapat mereka gunakan adalah semakin menyempit.	0,1	-4	-0,4	Penambahan jumlah pedagang kaki lima tentunya akan berakibat pada semakin menyempitnya ruang (*space*) yang bisa digunakan oleh masyarakat banyak. Padahal fungsi utama dari Aloon-Aloon ini adalah untuk mengakomodir kebutuhan dari masyarakat di sekitaranya dan masyarakat Kota Jombang pada umumnya.
3.	Belum tersedia prasarana penunjang kegiatan pedagang kaki lima, seperti air bersih, dan depo sampah yang memadai.	0,1	-3	-0,3	Penyediaan sarana dan prasarana penunjang mutlak diperlukan sebagai usaha untuk menciptakan sebuah kawasan yang tertata apik.
4.	Bila tidak segera ditangani, dikhawatirkan bahwa jumlah pedagang kaki lima dapat terus bertambah dan menjadi tidak dapat dikontrol disamping hal tersebut dapat menjadi pemicu timbulnya masalah perkotaan lainnya.	0,1	-4	-0,4	Beragam masalah perkotaan dapat saja terjadi jika para pembuat kebijakan tidak tanggap terhadap perkembangan wilayahnya. Disini yang diperlukan adalah usaha pengendalian terhadap jumlah pedagang kaki lima yang masuk dan berdagang pada kawasan Aloon-Aloon.
5.	Pelarangan sebagai tempat pedagang informal (PKL) sebab tidak sesuai dengan RTRW Kab. Jombang tahun 2004-2014.	0,1	-4	-0,4	Di dalam RTRW Kab. Jombang tahun 2004-2014 disebutkan bahwa pengembangan kawasan perdagangan disinergikan dengan pengembangan kawasan perdagangan formal yang berada di sekitarnya. Di sekitar kawasan Aloon-Aloon tidak terdapat perdagangan formal (pasar, pertokoan) sehingga ada kemungkinan bahwa kawasan Aloon-Aloon akan dikembalikan pada fungsi semula.
Total Kelemahan		**0,5**		**-1,8**	

Sumber: Hasil Analisis

No.	Faktor Strategi Eksternal	Bobot	Rating	Skor	Keterangan
KESEMPATAN					
1.	Dapat menjadi salah satu usaha kecil yang dapat menjadi sumber pendapatan bagi keluarga.	0,2	4	0,8	Terbatasnya peliang kerja di sektor formal mendorong pemerintah untuk ikut ambil bagian dalam peningkatan kesejahteraan masyarakat. Salah satu cara yang dilakukan adalah dengan memberikan insentif bagi siapa saja yang mau berusaha menekuni usaha kecil yang dikerjakan oleh anggota keluarga.
2.	Jumlah penduduk yang terus bertambah sehingga jumlah pembeli pun ikut bertambah.	0,2	3	0,6	Pertambahan jumlah penduduk dapat diidentikkan dengan pertambahan pembeli.
3.	Dapat berkembang seiring dengan perkembangan kota.	0,1	3	0,3	Munculnya sektor informal seringkali menjadi akibat dari perkembangan kota dengan segala dinamikanya.
4.	Di Kab. Jombang sering diadakan even/pagelaran yang mengundang masyarakat sehingga ini dapat menjadi magnet bagi aktivitas kaki lima	0,1	3	0,3	kebutuhan masyarakat yang senantiasa berkembang yang tidak lagi berbicara mengenai pangan dan sandang namun saat ini kebutuhan tersier juga diperhatikan seiring dengan perkembangan jaman yang menuntut pemenuhan kebutuhan tidak hanya jasmani maupun rohani/rekreasi.
Total Kesempatan		**0,6**		**2,0**	
ANCAMAN					
1.	Adanya persaingan yang timbul dengan lokasi pedagang kaki lima lainnya, seperti Kompleks Citra Niaga, Pujasera Kebon Rojo, dan Stadion Merdeka.	0,15	-2	-0,3	Di Kota Jombang terdapat beberapa lokasi pedagang kaki lima selain kawasan Aloon-Aloon. Hal ini tersebut menunjukkan adanya persaingan dalam merebut konsumen. Dengan melakukan penataan kawasan, dapat menambah nilai lebih untuk memenangkan persaingan.
2.	Bergesernya fungsi ruang dari kawasan non komersial menjadi kawasan komersial sebagai akibat dari penerapan kebijakan tanpa disertai pengendalian.	0,15	-4	-0,6	Pergeseran fungsi ruang yang dimiliki oleh kawasan Aloon-Aloon seperti pada mulanya dapat saja berubah. Pergeseran tersebut terutama disebabkan oleh penerapan kebijakan tata ruang yang tidak diikuti dengan bentuk-bentuk pengendalian. Penerapan kebijakan 1ias saja merupakan pintu bagi sebuah proses terjadi invasi yang kemudian berubah menjadi suksesi pergeseran fungsi pada kawasan Aloon-Aloon.
3.	Peraturan Daerah yang tidak memihak keberadaan pedagang kaki lima.	0,05	- 30,	- 15	
4.	Kerawanan sosial.	0,05	- 2	-0,1	
Total Ancaman		**0,4**		**-1,15**	

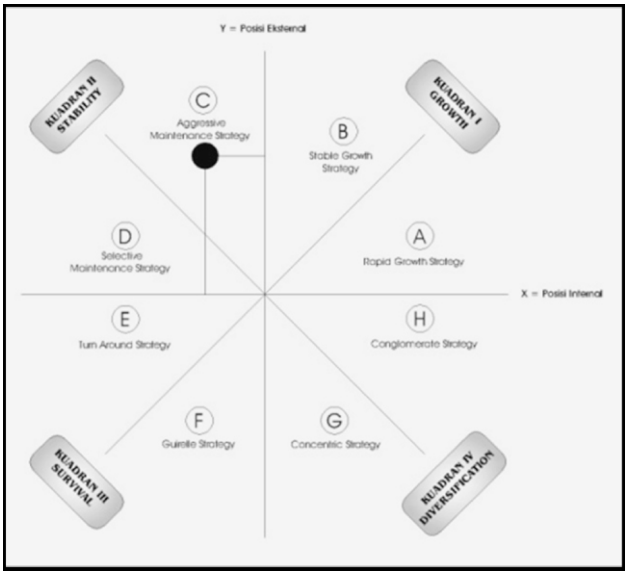
Sumber: Hasil Analisis

D. Kuadran IFAS/EFAS

Pembobotan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal merupakan nilai yang ditunjukkan pada kuadran SWOT. Nilai pada sumbu X berasal dari faktor-faktor internal, sedangkan nilai pada sumbu Y berasal dari faktor eksternal. Dari pembobotan yang telah dilakukan, diperoleh nilai:

X= Kekuatan + Kelemahan
= 1,65 + (-1,80)
= -0,15

Y= Peluang + Ancaman
= 2,0 + (-1,15)
= 0,85



Sumber: Hasil Analisis
Gambar 1. Strategi Penataan PKL

Berdasarkan posisi pada kuadran SWOT di atas dapat diambil kesimpulan bahwa kawasan Aloon-Aloon sebenarnya mempunyai peluang yang besar untuk dikembangkan, namun di lain pihak kawasan ini menghadapi beberapa kendala internal/kelemahan. Fokus strategi yang dapat diambil untuk mengembangkan kawasan Aloon-Aloon adalah dengan pembenahan secara internal yang bersifat *sustainable* atau berkelanjutan dan terpadu agar nantinya pengembangan pada kawasan ini memiliki hasil yang maksimal. Hasil perhitungan matrik menempatkan pada kuadran 2, yakni strategi yang diterapkan secara agresif. Hal ini mengandung perngertian bahwa setiap program yang dijalankan untuk menata PKL di Kabupaten Jombang dilaksanakan secara menyeluruh dan tegas.

Dari hasil analisa SWOT dengan kuadran IFAS/EFAS didapatkan strategi penataan PKL berada di kuadran 2, yaitu *aggressive maintenance stability*.Ini artinya bahwa kekuatan dan peluang yang dimiliki oleh PKL untuk berkembang itu ada, namun di sisi lain ada kelemahan yang cukup signifikan. Prioritas penataan secara internal di dalam kawasan menjadi sebuah strategi yang tepat untuk menangkap peluang yang ada, seperti misalnya, Peraturan Daerah yang mengatur penataan PKL wajib dimiliki.

Pelaksanaan peraturan daerah yang lebih tegas dalam mengatur keberadaan pedagang kaki lima sehingga tidak menimbulkan permasalahan klasik seperti timbunan sampah. Metode pelaksanaannya dapat menggunakan metode *punish and reward*, artinya adanya pemberian sanksi bagi yang melanggar dan pemberian penghargaan bagi mereka yang dengan tertib menjalankan peraturan. Pemberian sanksi dapat bermacam-macam bentuknya, mulai dari sanksi teguran, denda, bahkan sampai dengan pelarangan aktifitas kaki lima. Bentuk penghargaan dapat berupa pemberian bantuan modal usaha, penghargaan PKL teladan, dan lain-lain.

KESIMPULAN DAN SARAN

Strategi penataan yang dapat dilakukan adalah dengan pembenahan secara internal yang meliputi penataan fisik aktivitas kaki lima. Penataan fisik yang dimaksud adalah dengan menetapkan jenis, ukuran, dan bentuk sarana usaha kaki lima sehingga tercipta keharmonisan dengan unsur arsitektur lokal setempat. Kelemahan yang ada perlu diminalisir dengan menerapkan strategi *maintenance* yaitu dengan menjaga fungsi-fungsi yang ada di dalam kawasan agar berjalan dengan sebagaimana mestinya. Pembuatan Perda yang mengatur penataan PKL perlu disediakan oleh pemerintah setempat yang dapat mengakomodir setiap kepentingan. Pelaksanaan Perda tersebut dapat memasukkan unsur pemberian sanksi bagi pedagang yang melanggar tata tertib dan pemberian penghargaan bagi mereka yang berprestasi. Hal ini akan bermanfaat untuk menjaga lingkungan agar tetap kondusif.

DAFTAR PUSTAKA

Departemen Pendidikan Nasional.2001. *Kamus Besar Bahasa Indonesia*. Jakarta: Balai Pustaka.

Ernawati, J., Tunjung W. S. dan H. Subekti. 1995. *Preferensi Pedagang Kaki Lima Terhadap Eaktor-faktor Lokasi Tempat Mangkal dalam Melakukan Aktifitas Perdagangan di Kota Malang*. Laporan Penelitian. Malang: Lembaga Penelitian Universitas Brawijaya.

Mulyandari, H. dan M.Y. Bhayusukma. 2015. *Prospek Public Space pada Kampung Susun Sebagai Ruang Interaksi Sosial, Ekonomi dan Pengembangan Ilmu di Area Bantaran Sungai*. Jurnal TEKNIK SIPIL & PERENCANAAN, Nomor 2. Volume 17 JURNAL – Juli 2015, hal: 89 – 98

Ningrum, Artina Vita. 2015. Peran Sektor Informal dalam Perekonomian Indonesia diakses melalui https://artinavningrum.wordpress.com/2015/06/19/peran-sektor-informal-dalam-perekonomian-indonesia/tanggal 6 Mei 2016

Nugraha, Febrianto W. 2004. *Studi Penataan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Kota Surakarta: Studi Kasus Kawasan Pusat Kota.* Skripsi: Jurusan Perencanaan Wilayah dan Kota, Universitas Brawijaya.

Pemerintah Kabupaten Jombang. 2009. *Peraturan Daerah Kab. Jombang No. 21 Tahun 2009 tentang RTRW Kab.Jombang*. Jombang: Sekretariat Daerah.

Pemerintah Kabupaten Jombang. 2016. *Laporan Keterangan Pertanggungjawaban Bupati Jombang Tahun 2015*. Jombang: Sekretariat Daerah.

Permatasari, A., Putro, U. S., dan Nuraeni, S. (2014). *Strategic Analysis Relocating Street Vendor through 3D Negotiation Case Study: Street Vendor Surakarta, Indonesia*. Procedia - Social and Behavioral Sciences, hal: 436-443.

Widjajanti, R. (2012). *Karakteristik Aktivitas Pedagang Kaki Lima di Ruang Kota (Studi Kasus: Kawasan Pendidikan Tembalang, Kota Semarang)*. JURNAL PEMBANGUNAN WILAYAH & KOTA, 8(4), hal: 412-424.

.....http://www.jombangtimes.com/baca/132701/20160108/145915/tidak-terima-digusur-ratusan-pkl-datangi-kantor-satpol-pp/