

STUDI KOMPARATIF PERKEMBANGAN USAHA PEDAGANG KAKI LIMA DI KAWASAN SIMPANG LIMA SEBELUM DAN SESUDAH RELOKASI

Oleh : Reni Shinta Dewi dan Dinalestari Purbawati

Abstract : In 2010, one of the policies at Semarang Government is to the arrangement of the cadgers with the concept of the food court at Simpang Lima area. A number of shelter used as a culinary center grouped by type of business. This condition is apparently an impact on the development of the business has been run by cadgers. Therefore this study aimed to determine differences in business development both before and after the relocation of cadgers in the area of Simpang Lima Semarang. The study was conducted in the city of Semarang with a sample of 45 traders who occupy the shelter. The research method used was a comparative study. Further variables that all indicators have met the validity will be tested using different test Paired Sample T-Test.

The results showed that there are differences in the development of business both before and after the relocation of cadgers in the area of Simpang Lima Semarang better on the indicators of turnover, profit/gain levels, the extent of effort, comfort, venture capital, number of employees and number of consumers. From the factors of business growth can be seen that the factor turnover, profit/gain levels, the extent of the business, venture capital, number of employees, the number of consumers and the number of productivity by traders felt better when compared before relocation than after relocation. Meanwhile as for the comfort factor by merchants considered to be in good condition at the time after relocation.

Recommendations can be given the necessity of the payment made at one door/cashier using the concept that each customer can buy in any shop without fear that the buyer does not pay for the food they buy it's. This concept can be done with the dealer manager agreement with the merchant so good between the consumer and the merchant is not harmed.

Keywords: Cadgers, Business Development, Relocation

Pendahuluan

Salah satu sektor informal yang banyak bertumbuh dan berkembang di perkotaan setelah krisis moneter adalah munculnya pedagang kaki lima (PKL) yang berwujud dalam bentuk kelompok-kelompok yang cenderung menempati lokasi yang tidak permanen dan tersebar hampir di setiap trotoar atau ruang-ruang terbuka yang bersifat umum (Soeratto, 2000:1).

Keberadaan pedagang kaki lima sebagai pelaku kegiatan ekonomi marginal (*marginal economic activities*), biasanya memberikan kesan yang kurang baik terhadap kondisi fisik kota. Misalnya kesemrawutan, jalanan macet, kumuh dan lain sebagainya. Meskipun demikian keberadaan PKL

juga memiliki sisi positif yakni kemampuan menyediakan barang-barang kebutuhan bagi masyarakat kelas menengah ke bawah. Selain itu juga PKL memberikan lapangan pekerjaan baru sehingga dapat menekan angka pengangguran.

Kota Semarang sebagai salah satu ibu kota provinsi juga mengalami masalah terhadap penataan PKL. Kondisi ini dapat dilihat dari perkembangan PKL di kota Semarang dalam 15 tahun terakhir, PKL mengalami peningkatan yang cukup besar. Keberadaan PKL di Kota Semarang mudah dijumpai, mereka tersebar di seluruh kecamatan Kota Semarang. PKL yang menempati ruang-ruang publik di Kota Semarang meliputi PKL yang terorganisasi (sesuai Perda) maupun PKL yang tidak terorganisasi (tidak sesuai Perda). Menurut data dinas Pasar kota Semarang jumlah PKL kota Semarang dapat dilihat pada tabel.1.

Tabel.1
Jumlah Pedagang Kaki Lima Kota Semarang Tahun 2009

No	Kecamatan	Jumlah PKL sesuai Perda	Jumlah PKL Tidak Sesuai Perda	Total PKL
1	Semarang Selatan	593	413	1,006
2	Semarang Utara	856	199	1,055
3	Semarang Tengah	1,742	797	2,539
4	Semarang Barat	635	792	1,427
5	Semarang Timur	1,477	505	1,982
6	Banyumanik	285	199	484
7	Tembalang	189	27	216
8	Candisari	250	63	313
9	Gajahmungkur	181	96	277
10	Gayamsari	212	299	511
11	Pedurungan	355	191	546
12	Genuk	184	121	305
13	Mijen	19	13	32
14	Gunungpati	113	8	121
15	Tugu	36	98	134
16	Ngaliyan	292	174	466
Total		7,419	3,995	11,414

Sumber : Handoyo, 2012

Salah satu kawasan yang menjadi pusat bisnis di kota Semarang adalah kawasan Simpang Lima dan Pahlawan. Aktivitas bisnis yang cukup tinggi di kawasan tersebut mengakibatkan banyaknya bermunculan sektor informal terutama pedagang

kaki lima yang menempati area publik seperti emperan toko, trotoar atau bahu jalan (Heriyanto : 2012). Tabel.2. menunjukkan jumlah pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima dan Pahlawan.

Tabel. 2
Jumlah Pedagang Kaki Lima di Kawasan Simpang Lima dan Pahlawan

No.	LOKASI	JENIS PEDAGANG		JUMLAH PEDAGANG	JUMLAH PETAK
		Makanan	Non Makanan		
1	Depan SE	23	3	26	26
2	Depan Living Plaza	9	-	9	9
3	Depan Disperindag	14	-	14	14
4	Depan Dinsos	31	-	31	35
5	Depan Bank Mandiri	19	-	19	19
6	Depan SMK 7	6	-	6	6
7	Depan E -Plaza	13	-	13	15
8	Depan Masjid Baiturrahman	46	-	46	46
9	Depan Matahari	17	18	35	15
JUMLAH		178	21	199	185

Sumber : Heriyanto, 2012

Keberadaan PKL di kawasan tersebut yang menempati area publik membuat kawasan Simpang Lima dan Pahlawan menjadi tidak teratur dan semrawut. Kondisi ini membuat Pemerintah Kota Semarang mengeluarkan kebijakan untuk menata PKL agar wilayah Simpang Lima dan Pahlawan lebih tertib dan teratur. Salah satu kebijakan Pemerintah Kota Semarang tahun 2010 adalah melakukan penataan PKL. Pada bulan Agustus 2010 Pemkot Semarang melakukan pemindahan (relokasi) sementara PKL yang berada pada Jalan Pahlawan, meliputi lokasi depan Disperindag, depan Dinsos, dan depan Bank Mandiri. PKL yang berada pada daerah tersebut direlokasi sementara dan ditempatkan di Taman Menteri Supeno dan sebagian di Jalan Imam Barjo.

Pada bulan Juni 2011, PKL yang tadinya menempati kawasan Simpang Lima dan Pahlawan di relokasi kembali di kawasan Simpang Lima dengan konsep *pujasera*. Sejumlah 78 shelter digunakan sebagai pusat kuliner yang dikelompokkan berdasarkan jenis usahanya. Kondisi ini ternyata berimbas terhadap perkembangan usaha yang telah dijalankan oleh PKL. Seperti yang disampaikan oleh Ibu Suyatmi¹ (Ikan Bakar dan Sop Ikan) yang sebelumnya menempati di wilayah Pahlawan.

"Kalo omset turun dratis mbak, banyak pengeluaran untuk karcis sebesar Rp. 18.000/hari, belum bayar listrik dan iuran wajib. Cuma keuntungannya sekarang nggak usah bongkar pasang juga tempatnya lebih layak dari yang sebelumnya".

Sementara PKL yang lain yaitu Bapak Totok² (Sop kaki Kambing Pak Kumis) yang sebelumnya menempati di wilayah Pahlawan depan Disperindag yang mulai berjualan sejak tahun 1993.

"Kalo omset turun sekali mbak. Dulu bisa dapat 2 sampai 3 juta semalam. Kalo sekarang cuma dapat 200 ribu soalnya pelanggan kurang cocok. Terus pengeluaran juga banyak listrik Rp.8.000, karcis Rp. 7.000, iuran kelompok Rp. 11.000 dan air Rp. 5.000/m³".

Menurut Widyaresti (2012) beberapa hal yang diperlukan dalam pengembangan usaha mikro dan kecil, yaitu: (1) *Modal*, merupakan instrument yang penting dalam memulai suatu usaha sangat berpengaruh terhadap produktifitas yang dilakukan yang nantinya menentukan berapa besar omzet dan keuntungan yang akan didapat. Oleh karena itu bagi pengusaha mikro dan kecil dalam

pengembangan usahanya diharapkan untuk lebih bisa mengatur modal yang didapat dari pinjaman. (2) *Produksi*, merupakan peningkatan kemampuan keuangan usaha mikro dan kecil, diharapkan memiliki korelasi positif terhadap penambahan alat produksi, agar angka produksi dapat meningkat. (3) *Omzet Penjualan*, yaitu jangkauan pemasaran yang lebih luas diharapkan dapat sebagai media promosi pemasaran, sehingga dapat menarik konsumen agar omzet penjualan dapat meningkat. (4) *Keuntungan*, keberadaan promosi penjualan dan perluasan usaha yang dilakukan oleh para usaha mikro dan kecil, diharapkan akan dapat menarik minat konsumen untuk mengkonsumsi barang yang diproduksi.

Penelitian yang dilakukan oleh Sinon (2009) menyimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan dunia usaha mikro dan kecil adalah sumber dan jumlah dana untuk pengembangan usaha, dukungan lembaga yang peduli terhadap usaha mikro dan kecil, sumber daya alam, peluang pasar terbuka, peluang usaha yang terbuka, serta lingkungan kerja fisik dan non fisik.

Ada beberapa penelitian mengenai PKL, seperti yang dilakukan oleh Heriyanto (2012) yang melihat Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Simpang Lima dan Jalan Pahlawan Kota Semarang, dimana hasil penelitian menunjukkan bahwa relokasi mempunyai pengaruh terhadap dampak sosial dan ekonomi. Dimana dengan adanya relokasi terjadi peningkatan pendapatan sebesar Rp.262.86,65. Menurut Suttle (2012) relokasi dapat mendorong terjadinya peningkatan laba perusahaan. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Erleine Rastiani Utami Putri dan Y. Bagio Mudakir (2013) dengan judul "Dampak Penataan Kawasan Simpang Lima di Kota Semarang Terhadap Pendapatan Pedagang Makanan", menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang signifikan dari dampak penataan kawasan Simpang Lima Kota Semarang terhadap pendapatan pedagang makanan, dimana terjadi penurunan yang signifikan setelah adanya relokasi untuk variabel jumlah konsumen (45,46%), jumlah produksi (48,90), jumlah tenaga kerja (40%), variabel omset (55,34%) dan variabel keuntungan yang mengalami penurunan sebesar 66,74%. Untuk itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perbedaan perkembangan usaha baik sebelum ataupun sesudah relokasi pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima Semarang.

Metode Penelitian

Tipe penelitian yang digunakan adalah *comparatif*. Penelitian *comparatif* merupakan penelitian yang dilakukan untuk membandingkan persamaan dan perbedaan dua atau lebih fakta-fakta dan sifat-sifat objek yang diteliti berdasarkan kerangka pemikiran tertentu (Nazir, 2005:58). Adapun variabel dari penelitian ini adalah perkembangan usaha pada pedagang kaki lima di Simpang Lima Semarang yang akan dikaji baik sebelum maupun sesudah adanya relokasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima Semarang sejumlah 45 pedagang. Adapun sampel yang digunakan adalah seluruh pedagang yang berada di kawasan Simpang Lima atau yang biasa

disebut dengan *Sensus* sejumlah 45 pedagang kaki lima yang berada di kawasan Simpang Lima dan yang mengalami relokasi. Untuk pembuktian hipotesis dilakukan dengan *Paired Sample T-Test* atau T-score. Alasan peneliti menggunakan *Paired Sample T-Test* dalam menganalisa data adalah karena T-Test pada prinsipnya adalah suatu teknik statistik untuk menguji hipotesis, tentang ada tidaknya perbedaan yang signifikan antara dua sampel yang berpasangan (Azwar, 1997:43).

Hasil Penelitian

Dari hasil pengujian validitas dan reliabilitas terlihat bahwa hasil perhitungan uji reliabilitas menunjukkan bahwa semua instrument *reliable* (nilai *Cronbach's Alpha* > 0,6) sehingga instrument bisa digunakan sebagai alat pengumpul data.

Tabel. 3
Uji Reliabilitas

Keterangan	Cronbach's Alpha	N of Items
Sebelum Relokasi	,887	8
Sesudah Relokasi	,859	8

Sumber : data primer yang diolah, 2013

Adapun untuk hasil pengujian validitas baik $r_{hitung} > r_{tabel}$ (0,199) sehingga bisa dikatakan sebelum dan sesudah relokasi terlihat bahwa nilai bahwa instrument penelitian cukup valid.

Tabel. 4
Uji Validitas Sebelum Relokasi

Indikator	Sebelum Relokasi		Sesudah Relokasi	
	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
Target_omset	,782	,861	,601	,843
Keuntungan	,688	,871	,744	,827
Luasnya usaha	,636	,876	,544	,850
Kenyamanan_lok	,537	,886	,577	,852
Modal_Usaha	,461	,890	,509	,853
Jumlah_pegawai	,709	,869	,492	,854
Jumlah_konsumen	,800	,858	,672	,835
Jumlah_produksi	,667	,873	,782	,825

Sumber : data primer yang diolah, 2013

Pengujian hipotesis untuk melihat kawasan Simpang Lima dapat dilihat pada tabel. 5 perbandingan persepsi pedagang kaki lima di berikutini:

Tabel. 5
Deskripsi Variabel Penelitian Persepsi Pedagang Kaki Lima di Kawasan Simpang Lima Kota Semarang

Indikator	PERSEPSI PEDAGANG	
	MEAN	
	Sebelum	Sesudah
Omset	3.8222	3.5778
Tingkat Keuntungan	3.7333	3.6000
Luas Usaha	3.8667	3.7333
Kenyamanan	3.7556	4.0222
Modal Usaha	3.7778	3.6667
Jumlah Pegawai	3.9556	3.4667
Jumlah Konsumen	3.8000	3.7111
Jumlah Produksi	3.7778	3.6889

Sumber : data primer yang diolah, 2013

Berdasarkan tabel.5 terlihat adanya beberapa perbedaan persepsi pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima. Adapun untuk melihat apakah terdapat perbedaan perkembangan usaha baik sebelum dan sesudah relokasi dapat dilihat pada tabel.6

Tabel. 6
Perbandingan Perkembangan Usaha Sebelum dan Sesudah relokasi

Pair	Mean	Std. Deviation	Paired Differences		Sig. (2-df tailed)			
			Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Upper		Lower	t	
1 Sebelum_relokasi- Sesudah_relokasi	2.75556	5.62525	.83856	1.06554	4.44557	3.286	44	.002

Sumber: data primer yang diolah, 2013

Dari tabel. 6 ditemukan adanya perbedaan antara persepsi pedagang kaki lima atas perkembangan usaha baik sebelum relokasi maupun sesudah relokasi. Hal ini ditunjukkan nilai probabilitas (sig-t) 0,002 berada dibawah level of significance yang digunakan ($\alpha = 0,05$) dengan nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ yaitu $3,286 > 2,0154$ sehingga **Ho ditolak** yang artinya ada perbedaan perkembangan usaha baik

sebelum ataupun sesudah relokasi pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima Semarang.

Pembahasan

Berdasarkan hasil pengujian dengan uji-t diketahui bahwa ada perbedaan perkembangan usaha baik sebelum ataupun sesudah relokasi pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima Semarang, hal tersebut dapat diketahui dari penjelasan per indikator berikut:

Analisis pedagang kaki lima terhadap omset baik sebelum maupun sesudah relokasi diketahui memiliki perbedaan yang signifikan. Dalam penelitian ini para pedagang mempersepsikan bahwa omset sebelum relokasi ternyata jauh lebih baik bila dibandingkan setelah adanya relokasi, hal ini diketahui dari nilai mean omset sebelum relokasi lebih besar bila dibandingkan setelah relokasi yaitu $3,82 > 3,57$. Berdasarkan wawancara dengan beberapa responden diketahui bahwa omset yang mereka dapat sebelum relokasi bisa dikatakan lebih besar bila dibandingkan setelah adanya relokasi. Omset yang pedagang dapat mencapai rata-rata Rp. 500.000,-/hari. Bahkan menurut pendapat beberapa responden bahwa omset yang didapat sebelum relokasi sangat besar, seperti yang didapat pada kios *Seafood Pak Joni* dimana omset yang didapat bisa mencapai Rp. 4.000.000,-/hari demikian juga pada *Tahu Petis Prasojo* dimana omset yang didapat sebelum relokasi adalah sebesar Rp. 2.000.000/hari sedangkan pada saat setelah relokasi malah menjadi turun menjadi Rp. 1.500.000,-/hari.

Untuk tingkat keuntungan dapat dilihat bahwa para pedagang tidak melihat adanya perbedaan yang signifikan antara tingkat keuntungan yang didapat baik sebelum maupun sesudah relokasi. Hal ini dapat dilihat pada nilai mean laba, dimana nilai keuntungan sebelum relokasi lebih besar bila dibandingkan setelah relokasi yaitu sebesar $3,73 > 3,60$. Kondisi ini disebabkan karena omset sebagian besar para pedagang sebelum relokasi lebih besar bila dibandingkan setelah relokasi sehingga tingkat keuntungan para pedagang juga lebih besar pada saat sebelum relokasi. Tingkat keuntungan pedagang sebelum relokasi bisa mencapai 50% hal ini disebabkan beberapa biaya yang dipungut setiap harinya setelah relokasi sangat banyak yaitu biaya listrik sebesar Rp. Rp. 8.000,-, karcis Rp. 7.000,-, juran kelompok Rp. 11.000,-, Air Rp. 5.000/m³.

Pada indikator luasnya usaha setelah relokasi banyak dikeluhkan para pedagang bahwa tempat

berdagang menjadi lebih sempit. Hal ini dapat dilihat dari ukuran dagangannya dimana Pemkot memberikan tempat hanya 1 *shelter* bagi 1 pedagang dengan ukuran $4 \times 6 \text{ M}^2$ dengan alasan agar semua pedagang bisa tertampung. Kondisi ini berbeda situasi sebelum relokasi, dimana para pedagang biasanya mempunyai area yang luas untuk berjualan sehingga akan bisa menampung konsumen dalam jumlah yang banyak. Umumnya para pedagang mempunyai luas area berdagang adalah sekitar $4 \times 8 \text{ M}^2$. Konsep pujasera menjadi alternatif pilihan bagi Pemkot dalam menata PKL di kawasan Simpang Lima, konsep ini digagas dengan maksud agar mempunyai keseragaman bentuk sehingga lokasi Simpang Lima menjadi lebih indah dan tertib.

Perkembangan usaha dapat dilihat dari faktor kenyamanan, apalagi yang berhubungan dengan pelayanan konsumen. Untuk masalah kenyamanan kondisi setelah relokasi ternyata dipersepsikan lebih baik bila dibandingkan sebelum relokasi yaitu dengan nilai mean sebesar $3,755 > 4,02$. Dari hasil wawancara dengan beberapa pedagang ada beberapa alasan yang dikemukakan dimana pedagang tidak lagi perlu untuk bongkar pasang tenda, lebih rapi, lebih seragam bentuk kursi bagi pengunjung dibuat sama, tidak adanya preman, tidak ada pemulung, tidak ada pengamen dan lebih asri. Sistem penataan PKL di kawasan Simpang Lima dibuat menyerupai seperti warung pujasera, sehingga dalam pembangunannya lokasi PKL tersebut berbentuk *shelter*. Sistem tersebut dibuat bertujuan menertibkan tata letak sehingga dapat menciptakan suasana yang rapi dan nyaman bagi penjual maupun pembeli, serta dapat mengefisienkan lahan berjualan.

Pada indikator modal usaha dapat disimpulkan bahwa modal usaha yang dikeluarkan sebelum relokasi jauh lebih besar bila dibandingkan sesudah relokasi dengan nilai mean sebesar $3,77 > 3,66$. Modal yang dikeluarkan para pedagang sebelum relokasi memang relatif lebih besar bila dibandingkan setelah relokasi, dimana modal yang dikeluarkan pedagang adalah kisaran antara Rp. 10.000.000,- s/d Rp. 15.000.000,-. Besarnya modal selain untuk tenda, meja-kursi, perlengkapan memasak, juga untuk mempersiapkan barang dagangan yang akan dijual. Adapun setelah relokasi besarnya modal usaha yang dikeluarkan oleh pedagang adalah sekitar Rp.3.000.000,- s/d Rp.5.000.000,-. Pengeluaran modal setelah relokasi hanya untuk menambahi dari barang dagangan yang dirasa kurang oleh para pedagang.

Dari analisis pedagang kaki lima terhadap jumlah pegawai baik sebelum maupun sesudah relokasi diketahui memiliki perbedaan yang signifikan. Pada penelitian ini para pedagang mempersepsikan bahwa jumlah pegawai setelah relokasi ternyata lebih banyak bila dibandingkan pada saat setelah relokasi, dengan nilai mean sebesar $3,95 > 3,46$. Adapun jumlah pegawai yang dipekerjakan sebelum adanya relokasi adalah sekitar 4-6 orang pegawai, dimana untuk ukuran warung pegawai dengan jumlah tersebut memang sudah cukup banyak. Sedangkan pada saat relokasi meskipun ada beberapa pedagang yang menyatakan ada penambahan jumlah pegawai sekitar 1-2 orang pegawai, akan tetapi sebagian besar pedagang malah mengurangi jumlah pegawainya. Hal ini disebabkan karena kondisi perkembangan usaha yang dikeluhkan oleh para pedagang yang tidak terlalu bagus sehingga untuk mempertahankan kelangsungan hidup usahanya cara yang diambil adalah dengan mengurangi jumlah biaya yang dikeluarkan dengan cara mengurangi jumlah pegawai.

Perkembangan usaha juga bisa dilihat dari penambahan jumlah konsumen. Dari indikator jumlah konsumen dari analisis persepsi pedagang dapat dilihat bahwa ada perbedaan yang signifikan antara sebelum dan sesudah relokasi. Hal ini dapat dilihat dari nilai mean jumlah konsumen sebelum relokasi yang nilainya lebih besar bila dibandingkan dengan nilai mean setelah relokasi yaitu $3,80 > 3,71$. Banyak pedagang yang mengeluhkan adanya penurunan jumlah konsumen yang datang dimana jumlah penurunannya bisa mencapai 50%, hal ini disebabkan karena selain sempitnya tempat usaha dari yang luasnya antara 48 m^2 s/d 32 m^2 hanya menjadi 24 m^2 sehingga jumlah konsumen yang ditampung tidak banyak. Meskipun dikonsepsi dengan sistem pujasera akan tetapi ternyata agak kerepotan bagi para pedagang apabila konsumen makan tidak disekitar warungnya sehingga biasanya apabila pelanggan mengetahui tempat warung langganannya penuh maka akan mencari alternatif makanan yang lain yang ada disekitarnya. Hal ini disebabkan karena konsep pujasera yang ada di kawasan Simpang Lima tidak menggunakan satu pintu pembayaran (kasir). Selain itu juga ada beberapa pelanggannya tidak mengetahui letak dari warung langganannya tersebut.

Dari analisis persepsi pedagang terhadap perkembangan usaha yang dilihat dari indikator jumlah produksi dapat dilihat ada perbedaan yang signifikan antara jumlah produksi baik sebelum

atau sesudah relokasi. Adapun besar jumlah produksi sebelum relokasi dianggap pedagang lebih baik bila dibandingkan dengan jumlah produksi setelah relokasi dengan nilai mean sebesar $3,77 > 3,80$. Jumlah produksi dari para pedagang biasanya diukur dari jumlah porsi yang dijual kepada konsumen setiap harinya, artinya bahwa jumlah produksi berbanding lurus dengan jumlah konsumen yang datang. Semakin banyak jumlah konsumen yang datang maka akan semakin besar jumlah produksi yang dihasilkan. Dari hasil wawancara dengan para pedagang didapat hasil bahwa rata-rata pedagang bisa melayani pembeli antara 30 s/d 75 pembeli dalam 1 malam terutama pada hari libur. Akan tetapi setelah adanya relokasi ada beberapa pedagang yang mengeluhkan terjadi penurunan jumlah pembeli sekitar 10% s/d 15%. Hal ini mengakibatkan jumlah produksi yang dihasilkan juga mengalami penurunan apalagi jam buka dasar di kawasan Simpang Lima ditetapkan dari jam 16.00 - 04.00 dan barang dagangan yang dijual adalah barang yang tidak tahan lama karena berupa makanan matang.

Penutup

Kesimpulan yang dapat ditarik dari penelitian ini bahwa terdapat perbedaan perkembangan usaha baik sebelum ataupun sesudah relokasi pedagang kaki lima di kawasan Simpang Lima Semarang baik pada indikator omset, laba/tingkat keuntungan, luasnya usaha, kenyamanan, modal usaha, jumlah pegawai dan jumlah konsumen. Dari faktor-faktor perkembangan usaha dapat dilihat bahwa faktor omset, laba/tingkat keuntungan, luasnya usaha, modal usaha, jumlah pegawai, jumlah konsumen dan jumlah produksi oleh pedagang dirasa lebih baik pada saat sebelum relokasi apabila dibandingkan setelah relokasi. Adapun pada faktor kenyamanan oleh pedagang dianggap lebih baik kondisinya pada saat setelah adanya relokasi.

Saran yang bisa diberikan baik kepada Pedagang maupun Dinas Pasar adalah bagi Pedagang, untuk menarik jumlah pelanggan, pedagang sebaiknya memberikan pelayanan yang lebih baik kepada konsumen sehingga konsumen akan merasa puas dan akan kembali lagi sehingga akan menaikkan omset penjualan. Selain itu luasnya usaha bisa dilakukan oleh pedagang dengan membuka cabang di tempat lain sehingga omset dan tingkat keuntungan yang didapat bisa meningkat. Kemungkinan perlunya dibuat pembayaran pada

satu pintu/dengan menggunakan konsep kasir sehingga setiap konsumen bisa membeli di warung manapun tanpa takut bahwa pembeli tidak membayar makanan yang dibelinya. Konsep ini bisa dilakukan dengan kesepakatan pedagang dengan pengelola pedagang sehingga baik antara konsumen dengan pedagang tidak dirugikan. Adapun bagi *Dinas Pasar*, sebagai dinas yang membawahi pedagang kaki lima, maka perlu bagi Dinas untuk selalu memantau dan melihat perkembangan dari para pedagang. Dari hasil pengamatan peneliti banyak terlihat beberapa *shelter* yang tutup hal ini tentu tidak lepas dari tingkat perkembangan usaha yang kurang signifikan. Oleh karena itu perlu adanya dukungan dari Dinas yaitu berupa kegiatan promosi yang intensif tentang wisata kuliner yang ada di kawasan Simpang Lima. Selain itu ketersediaan lahan parkir juga harus menjadi pertimbangan Dinas Pasar agar tidak menimbulkan masalah.

Adapun rekomendasi untuk penelitian selanjutnya adalah perlu dilakukan penelitian tentang profil pedagang di kawasan Simpang Lima dan sekitar taman KB untuk memetakan jenis pedagang yang ada sehingga bisa dilakukan pembinaan oleh dinas yang terkait terutama untuk pengelolaan usaha pedagang kecil. Penelitian lain yang bisa dikembangkan untuk dimasa yang akan datang adalah melihat fasilitas pelayanan kepada konsumen untuk mengetahui tingkat kepuasan terhadap kondisi PKL yang ada sekarang.

Daftar Pustaka

- Azwar, Saifuddin, 1997. Reliabilitas dan Validitas (Edisi Ketiga), Yogyakarta : Pustaka Pelajar
- Nazir, M. 2005. Metode Penelitian. Cetakan Keenam. Bogor : Ghalia Indonesia
- Handoyo, Eko. 2012. *Eksistensi Pedagang Kaki Lima (Studi Tentang Kontribusi Modal Sosial terhadap Resistensi PKL di Semarang)*. <http://repository.library.uksw.edu/handle/123456789>. diunduh pada tanggal 3 Mei 2013 pukul 13.15
- Heriyanto, Aji Wahyu. 2012. Dampak Sosial Ekonomi Relokasi Pedagang Kaki Lima Di Kawasan Simpang Lima Dan Jalan Pahlawan Kota Semarang. *Economic Development Analysis Journal*
- Mudakir, Y. Bagio dan Erleine Rastiani Utami Putri. 2013. Dampak Penataan Kawasan Simpang Lima di Kota Semarang Terhadap Pendapatan Pedagang Makanan. *Diponegoro Journal of Economic*. <http://ejournal-S1.undip.ac.id/index.php/jme>.
- Nazir, M. 2005. Metode Penelitian. Cetakan Keenam. Bogor : Ghalia Indonesia
- Soeratno. 2000. *Analisa Sektor Informal : Studi Kasus Pedagang Angkringan di Gondokusuman Yogyakarta*. Dalam *Jurnal OPTIMUM*. Volume 1 Nomor 1 September 2000, Yogyakarta.
- Suttle, Rick. 2012. *Does Relocating Companies Help Increase Profits?*. Demand Media. <http://smallbusiness.chron.com/relocating-companies-increase-profits-36265.html>, diunduh tanggal 3 Mei 2013
- Triton. 2006. SPSS 13.0 Terapan, Riset Statistik Parametrik. Yogyakarta: Penerbit Andi.