

Analisa Strategi dan Kebijakan Penanganan Pedagang Kaki Lima di Kota Surabaya

Zakik

Dosen Jurusan Ilmu Ekonomi - Fakultas Ekonomi Uinujoyo

Latar Belakang Masalah

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan fenomena umum yang terjadi di kota-kota besar di Indonesia. Fenomena ini semakin terlihat ketika terjadi krisis ekonomi berkepanjangan yang berdampak pada terbatasnya kesempatan kerja di sektor formal. Beberapa studi menunjukkan bahwa jumlah PKL semakin bertambah selama periode *pasca* krisis ekonomi. Pemutusan hubungan kerja, peningkatan konsumsi produk-produk primer yang disertai penurunan konsumsi produk sekunder dan tertier sebagai indikasi menurunnya pemasukan penduduk telah memicu munculnya fenomena yang disebut sebagai *urban deprivation*, dengan salah cirinya peningkatan pesat sektor informal.

Jumlah PKL di Surabaya secara umum mengalami peningkatan yang signifikan setiap tahunnya. Dalam tiga tahun terakhir jumlah PKL yang terdata meningkat rata-rata 11,42% per tahun (Biro Perekonomian, 2004). Angka tersebut diduga lebih rendah dari kondisi yang sebenarnya mengingat banyaknya jumlah PKL "liar" yang sulit untuk didata. Peningkatan jumlah PKL di Surabaya tersebut (dan di kota-kota besar umumnya) tidak terlepas dari dua faktor utama yang secara umum saling terkait : *faktor ekonomi*, dan *faktor demografi dan ketenagakerjaan*. Pada periode *pasca* krisis ekonomi, pertumbuhan ekonomi Surabaya yang diukur dengan Produk Regional Domestik Bruto (PDRB), menunjukkan angka positif setiap tahunnya. Pada tahun 2001 tingkat pertumbuhan ekonomi Surabaya sebesar 4,3% dan diperkirakan akan meningkat pada tahun-tahun berikutnya sejalan dengan membaiknya kondisi perekonomian nasional. Meningkatnya aktivitas ekonomi kota tersebut telah memicu munculnya proses urbanisasi. Pertambahan penduduk Surabaya akibat urbanisasi sebanyak 11.228 orang per tahun (*Surabaya Dalam Angka*, 2002).

Pertambahan penduduk kota akibat urbanisasi menimbulkan berbagai masalah perkotaan yang kompleks. Salah satu masalah penting yang terkait dengan aspek ekonomi adalah kebutuhan akan lapangan kerja yang meningkat. Kesempatan kerja di sektor formal semakin sulit karena sektor ini tidak dapat menampung pertambahan tenaga kerja yang cepat. Dampak logis dari kondisi tersebut adalah berkembangnya sektor informal yang dianggap sebagai jawaban yang tepat dan murah atas masalah ketenagakerjaan di perkotaan. Sektor ini terbukti tidak saja memiliki kemampuan penyerapan tenaga kerja yang tinggi, tetapi juga

dapat bertahan tanpa adanya bantuan dari pemerintah. Salah satu komponen penting dari sektor informal adalah Pedagang Kaki Lima (PKL).

Keberadaan salah satu sektor informal yakni Pedagang Kaki Lima sangat dilematis di wilayah perkotaan. Di satu sisi, PKL sering kali dianggap mengganggu kegiatan sektor lain seperti kelancaran lalu lintas, estetika dan kebersihan kota, serta fungsi prasarana dan fasilitas publik sehingga harus dihilangkan. Namun di sisi lain, keberadaan PKL sangat membantu mengatasi masalah ketenagakerjaan, sumber penerimaan daerah, dan pemenuhan kebutuhan ekonomi rakyat, oleh karenanya usaha ini perlu dilindungi dan dibina. Melihat keseluruhan kondisi tersebut, maka pemerintah kota perlu melakukan kajian yang mendalam dan komprehensif tentang masalah dan potensi Pedagang Kaki Lima sehingga dapat diambil langkah kebijakan penataan dan pemberdayaan PKL dalam rangka mewujudkan harmonisasi keberadaan PKL dengan lingkungannya.

Fakta menunjukkan bahwa sektor formal dan sektor informal saling berkaitan dan melengkapi dalam kegiatan perekonomian perkotaan, bahkan sektor formal membutuhkan keberadaan sektor informal. Sebagai contoh : Singapura, Malaysia dan Taiwan dapat menjadi kota cukup maju tetapi tetap mengakomodasi sektor-sektor industri kecil dan informal dengan baik. Kondisi yang terjadi di Singapura hendaknya dapat menjadi gambaran bahwa mengelola sektor informal dapat mendatangkan devisa atau pendapatan bagi negara atau pemerintah. Di negara Singapura telah mampu menyelamatkan kawasan Chinatown, Little India dan Kampung Melayu yang dianggap "kumuh" menjadi permukiman yang menyimpan pesona serta daya tarik yang mampu menyedot wisatawan dalam maupun luar Singapura. Oleh sebab itu, kini sudah saatnya untuk tidak sekedar memberikan pengakuan terhadap keberadaan mereka, tetapi secara konseptual menyusun *action plan* yang lebih komprehensif disertai dengan dukungan dan bimbingan secara kontinyu akan menjadikan potensi sektor informal di wilayah Surabaya.

Perumusan Masalah

Berdasarkan kondisi pada latar belakang tersebut, maka permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana potensi Pedagang Kaki Lima dan persoalan-persoalan yang di timbulkan di Surabaya ?
2. Bagaimana Strategi dan kebijakan yang secara tepat dan komprehensif untuk mengatasi masalah PKL di Surabaya ?

Tujuan Penulisan

Berdasarkan permasalahan-permasalahan tersebut, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mengidentifikasi potensi dan persoalan-persoalan yang ditimbulkan dari keberadaan PKL di Surabaya.
2. Merumuskan Strategi dan alternatif kebijakan untuk mengatasi masalah PKL di Surabaya.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Sektor Informal

Definisi dan Karakteristik Sektor Informal

Istilah Sektor Informal muncul pada awal 1970 (Hart, 1973), secara umum dipergunakan untuk mendeskripsikan usaha kecil, kegiatan non-pertanian yang menjadi penunjang kehidupan masyarakat di negara-negara dunia ketiga seperti pembuatan barang-barang sederhana antara lain : kursi, lampu paraffin atau kegiatan yang menyediakan jasa perantara pelayanan dasar. Kegiatan-kegiatan tersebut tergabung dalam kelompok usaha kecil dengan karakteristik : jumlah pekerja terdiri dari 3- 8 orang, lokasi bekerja di tempat terbuka, serta pelindung sinar matahari dan hujan tidak lebih dari tenda saja. Terkait dengan hal tersebut Armstrong and McGee, (1987) lebih menekankan pada peran kegiatan sektor informal sebagai *anti tesis* dari kegiatan ekonomi kapitalis atau terobosan baru bagi pembangunan ekonomi. Pendapat tentang definisi sektor informal yang dikemukakan oleh Hans Singer dalam kutipan Firdausy (1995) :

Informal sector entity is hard to describe but you know it when you see it. The informal sector enterprise is not only small, it is also likely to be located in a dilapidated structure (thus excluding from the informal category most self-employed sectors, lawyers and other liberal professionals whose productive activity is likely to well housed.

ILO dan UNDP (1972) mendefinisikan sektor informal adalah "sektor tidak terstruktur yang berkembang di pusat masyarakat urban sebagai akibat dari kelebihan kapasitas dari sektor modern dalam menyerap pendatang baru".

Dalam kasus Amerika Latin, studi Loayza menemukan salah satu variabel yang menentukan besarnya sektor informal adalah PDB riil perkapita (Azuma dan Grossman, 2002). Kegiatan-kegiatan sektor informal merupakan kegiatan yang produktif dalam mengatasi persoalan kemiskinan di saat kesempatan kerja semakin terbatas. Ada sebagian pendapat yang meyakini bahwa sektor informal hanya kelompok terselubung bagi pendatang ke kota sebelum menemukan tingkat upah sesuai dengan pekerjaan dimana dia berada. Padahal kenyataannya, para ekonomi menunjukkan kegiatan sektor informal sebagai pekerjaan real tersamar disaat produktivitas mereka rendah, tingkat upah mereka rendah yang pada akhirnya memperbesar jumlah angkatan kerja yang ada. Sethuraman (1981). Secara spesifik, De Soto (1986) mengklasifikasikan sektor informal dalam tiga kelompok utama:

1. Subsektor perumahan dan pertanahan informal, misalnya permukiman spontan atau tidak terencana
2. Subsektor transportasi informal, misalnya becak atau ojek
3. Subsektor perdagangan informal, misalnya pedagang kaki lima (PKL) atau asongan.

Dari berbagai pengertian tersebut, maka dapat diidentifikasi karakteristik-karakteristik yang merupakan ciri dari sektor informal. McLaughlin (1990) mengatakan bahwa sektor informal memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Mempergunakan anggota keluarga dan tenaga kerja yang tidak perlu dibayar dan lebih menyakini pada tenaga kerja secara manual dibandingkan dengan mesin dan peralatan
2. Fleksibel, kegiatan ekonominya membiarkan orang-orang bebas untuk masuk dan keluar sesuai respon permintaan pasar.
3. Sederhana (mudah) dan suatu saat fasilitasnya mengkhawatirkan
4. Memiliki kemampuan mengimprovisasi produk yang berasal dari bahan yang kurang berguna.
5. Memiliki kemauan mengelola usaha di waktu dan lokasi yang baik untuk pelanggan.
6. Kecenderungan lokasinya sebagai pasar berukuran kecil, jauh di luar jangkauan perusahaan besar.

Dengan demikian, sektor informal memiliki beberapa perbedaan pokok dengan sektor formal. Gambaran lebih jelas tentang perbedaan tersebut dapat dilihat dalam tabel berikut ini :

TABEL 2.1.
PERBEDAAN KARAKTERISTIK
ANTARA SEKTOR INFORMAL DENGAN SEKTOR FORMAL

No	Karakteristik	Sektor Informal	Sektor Formal
1	Modal	Sukar diperoleh	Relatif mudah diperoleh
2	Teknologi	Padat Karya	Padat Modal
3	Organisasi	Menyerupai Organisasi Keluarga	Birokrasi
4	Sumber Permodalan	Lembaga keuangan tidak resmi	Lembaga keuangan resmi
5	Serikat Buruh	Tidak berperan	Sangat berperan
6	Bantuan Negara	Tidak ada	Penting untuk kelangsungan usaha
7	Hubungan dengan desa	Saling menguntungkan	<i>One-way-traffic</i> untuk kepentingan sektor informal
8	Sifat Wiraswasta	Berdikari	Sangat tergantung pada perlindungan pemerintah atau impor
9	Persediaan barang	Jumlah kecil dan kualitas berubah	Jumlah besar dan kualitas baik
10	Hubungan kerja dengan majikan	Berdasarkan asal saling percaya	Berdasarkan kontrak kerja

Sumber : Hidayat, (1978)

Pengelolaan Sektor informal

Dalam mengkaji kedudukan sektor informal dengan sektor-sektor formal, Nasution (1988) dalam kutipan (Alisjahbana, 2003) berpendapat bahwa setidaknya ada tiga pendekatan yang dapat digunakan untuk melihat hubungan kedua sektor tersebut.

1. Pendekatan Otonom

Pendekatan ini mendasarkan diri pada asumsi "dualistik" dalam kegiatan ekonomi, dimana setiap komponennya hidup berdampingan secara bebas dan damai. Sektor Informal dipandang sebagai sektor yang khusus bergerak dalam menyediakan pekerjaan, barang dan jasa untuk golongan berpendapatan rendah, terutama di daerah perkotaan. Sektor ini dianggap secara sosial sangat efisien dan mempunyai keunggulan komperatif bila dibandingkan dengan kegiatan yang sama di sektor formal. Tenaga kerja buruh secara maksimum digunakan tanpa memerlukan faktor modal dan devisa yang banyak. Dinamika yang berkembang dalam sektor informal menghasilkan surplus, yang kemudian diinvestasikan kembali dalam sektor tersebut. Pertumbuhan dan perkembangan sektor informal terjadi berdasarkan kekuatannya sendiri.

2. Pendekatan Integrasi

Menurut Pendekatan ini sektor informal dianggap mempunyai kaitan yang erat dengan sektor formal. Sektor Informal dapat bersifat "komplementer" terhadap sektor formal. Sementara itu sektor formal dapat bersifat "eksploitatif" terhadap perkembangan sektor Informal. Hubungan ekonomi antara sektor informal dan sektor formal dapat saling membantu dan saling membutuhkan, tetapi dapat juga mengakibatkan proses involusi di sektor informal.

3. Pendekatan Alternatif

Pendekatan ini juga disebut dengan pendekatan campuran. Pendekatan ini menganggap kegiatan sektor informal bersifat otonom, karena sektor ini secara internal dapat memenuhi kebutuhan sendiri untuk sejumlah barang tertentu. Kegiatan sektor informal dibidang industri rumah tangga tertentu, dapat bebas dari keterkaitannya secara langsung dengan sektor informal lainnya, seperti industri rumah tangga tikar daun pandan laut, besek, sapu lidi, kipas bambu, kursi rotan, cowek tanah, cowek kayu, tungku tanah, dan sebagainya.

Menurut ILO (1991), strategi pengembangan sektor informal agar menjadi lebih baik dan terlindungi, harus mencakup :

1. Peningkatan potensi produktif dari sektor ketenaga kerjaan dan kemampuan pendapatan dari sektor informal
2. Peningkatkan kesejahteraan dari kelompok paling miskin
3. Penetapan kerangka aturan yang sesuai, termasuk di dalamnya bentuk aturan dan perlindungan sosial

4. Pengaturan para pekerja dan produsen sektor informal.

Leonardos (1999) memperkenalkan 4 strategi pemberdayaan sebagai berikut :

1. Melakukan perluasan pasar melalui peningkatan permintaan produk sektor informal yang dapat dicapai dengan peningkatan kualitas barang dan jasa yang dihasilkan.
2. Memberikan fasilitas atau kemudahan kepada produsen sektor informal untuk mendapatkan kredit sama seperti perusahaan-perusahaan modern lainnya.
3. Mengadakan pelatihan dalam rangka meningkatkan ketrampilan dan memperbaharui teknologi yang dipergunakan dalam sektor informal.
4. Meningkatkan kenyamanan dan fasilitas-fasilitas dasar dari sektor informal.

Pedagang Kaki Lima (PKL)

Definisi dan Karakteristik PKL.

Salah satu bentuk sektor informal yang penting adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Bahkan, karena begitu penting dan khasnya PKL dalam sektor informal, istilah sektor informal sering diidentikkan dengan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh PKL (Ramli, 1992). Istilah Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan peninggalan zaman penjajahan Inggris. Saat itu Gubernur Jendral Raffles mengeluarkan peraturan lalu lintas yang menyatakan bahwa jalur jalan yang berukuran 5 (lima) feet (1 feet kira-kira 31 cm lebih sedikit) di sepanjang kiri kanan jalan ditetapkan sebagai jalur bagi pejalan kaki. Kemudian tumbuh pedagang yang menjajakan barang dagangannya dengan gerobak dorong, gelaran, dan lainnya. Pedagang yang berjualan di sepanjang trotoar tersebut kemudian disebut Pedagang Kaki Lima (An Nal, 1983)

Pengertian Pedagang Kaki Lima beraneka ragam. Asal (1982) mendefinisikan Pedagang Kaki Lima merupakan orang yang dengan modal relatif sedikit berusaha di bidang produksi dan berjualan barang-barang (jasa-jasa) untuk memenuhi kebutuhan kelompok konsumen tertentu dalam masyarakat yang dilakukan di tempat-tempat strategis dalam suasana lingkungan yang informal. Untuk memberikan kejelasan tentang konsep Pedagang Kaki Lima, maka perlu dikemukakan beberapa karakteristik merupakan ciri khas dari PKL.

Kartono (1988) memberikan ciri-ciri umum PKL sebagai berikut :

1. Merupakan pedagang yang kadang-kadang juga sekaligus berarti produsen.
2. Ada yang menetap pada lokasi tertentu, ada yang bergerak dari satu tempat ke tempat lain dan tempat atau stan yang tidak permanent serta bongkar pasang.
3. Menjajakan bahan makanan, minuman, barang-barang konsumsi lainnya yang tahan lama serta eceran.

4. Pada umumnya bermodal kecil, kadang hanya alat bagi pemilik modal dengan sekedar mendapatkan komisi sebagai imbalan atas jerih payahnya
5. Kualitas barang-barang yang diperdagangkan relatif rendah dan biasanya tidak berstandar.
6. Volume peredaran uang tidak seberapa besar, para pembeli umumnya merupakan pembeli yang berdaya beli rendah.
7. Usaha skala kecil dapat berupa *family enterprise*, dimana ibu dan anak-anak dapat membantu dalam usaha tersebut baik secara langsung maupun tidak langsung.
8. Tawar-menawar antara penjual dan pembeli merupakan relasi ciri yang khas pada usaha perdagangan kaki lima.
9. Dalam melaksanakan pekerjaan ada yang secara penuh, sebagian lagi melaksanakan setelah kerja atau pada waktu senggang, dan ada pula yang melakukan secara musiman.
10. Barang yang dijual biasanya *convenience goods*, jarang sekali *speciality goods*.
11. Berada dalam suasana psikologis tidak tenang, diliputi persaan takut karena Tim Penertiban Umum (TIBUM)

Pola Pengelolaan PKL

Dalam melakukan penanganan secara komprehensif dan menyeluruh terhadap problematika pedagang kaki lima, maka operasionalisasi perencanaan harus dilandasi pemikiran dan keinginan untuk mengubah ujung menjadi pangkal, mengubah bencana menjadi rahmat, mengubah potensi menjadi aktualitas. Apapun pendekatan yang dipilih, prinsip yang mestinya dipegang para penentu kebijakan adalah membantu hal-hal yang mereka sendiri tidak dapat mengatasi dan membiarkan mereka berkembang secara mandiri serta ikut memutuskan masa depannya sendiri dengan pilihan alternatif yang terbuka. Dalam hal ini ada dua hal pokok yang harus diperhatikan sebagai faktor kunci keberhasilan program ini, yakni lokasi dan alokasi. Pilihan lokasi yang tidak tepat akan membubarkan rencana yang telah digariskan. Demikian pula alokasi yang tidak seimbang (menyangkut pendanaan atau bantuan keuangan, jumlah dan besaran yang dibantu, dan lain-lain) akan menimbulkan keruwetan baru. Karena itu, jenis-jenis *participatory planning* dan *advocacy planning* sudah saatnya untuk diterapkan melalui forum dialog dan sambung rasa yang penuh suasana kekerabatan karena pada dasarnya tidak seorangpun yang berkehendak secara sengaja untuk lebih menyengsarakan kaum marginal perkotaan yang memang sudah lama sengsara. Bukan tidak mungkin kelompok masyarakat yang kerap dianggap sebagai masalah perkotaan bisa menjadi rahmat penyelamat masa datang. Dalam meningkatkan peran serta PKL sebagai pemberi kontribusi Pendapatan Asli Daerah (PAD), maka pemberdayaan PKL diarahkan untuk :

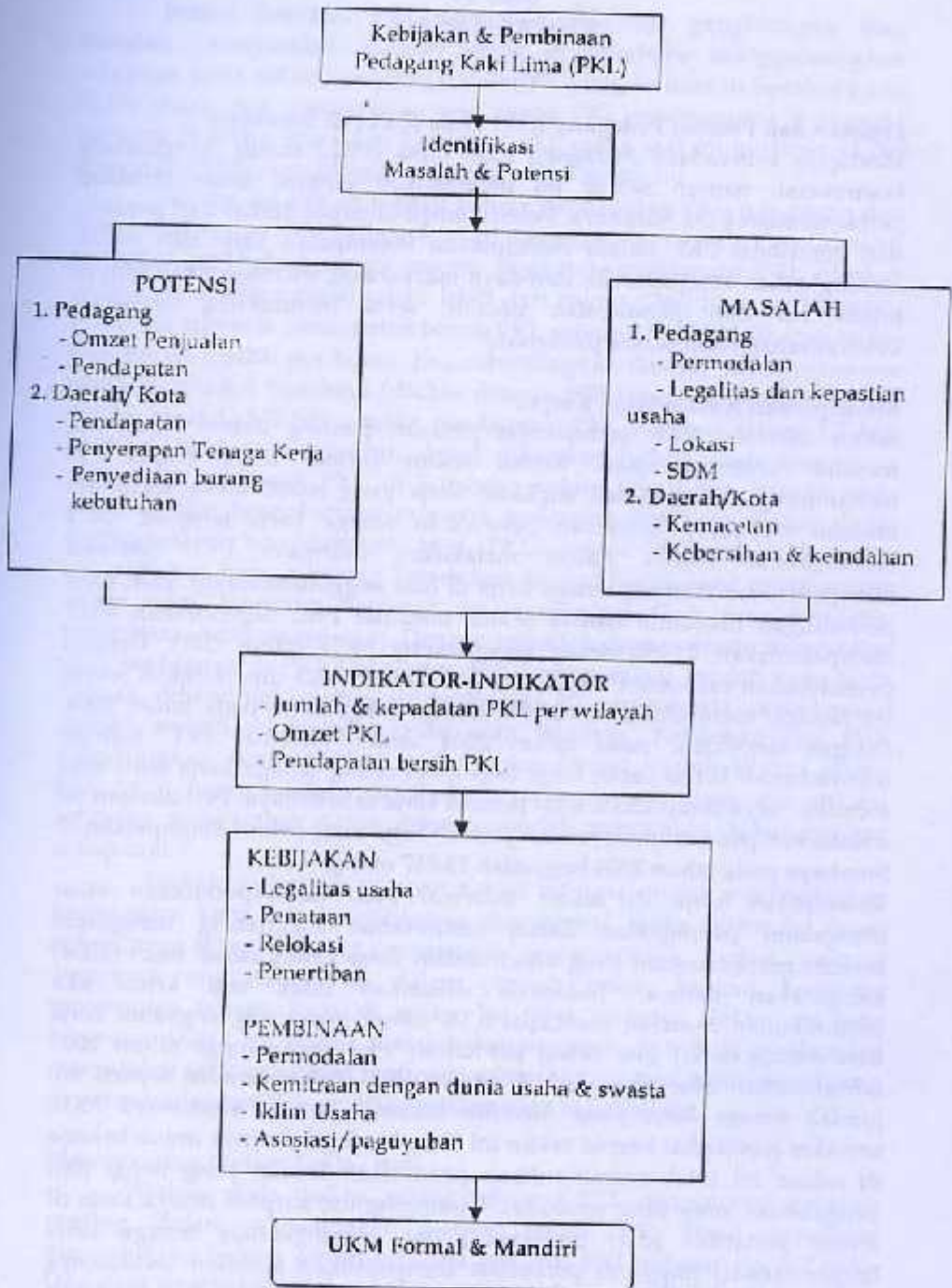
1. Melaksanakan bimbingan dan penyuluhan manajemen usaha secara bertahap kepada para PKL yang sudah memiliki Tanda Daftar Usaha (TDU) atau melalui ketua kelompok/paguyuban yang telah dibentuk.
2. Memberikan kesempatan dan mendorong kepada PKL untuk melakukan kerjasama usaha dengan pemerintah/ pemerintah daerah/swasta.
3. Melaksanakan bimbingan untuk peningkatan modal melalui simpanan/tabungan yang dikelola oleh kelompok/paguyuban.
4. Memberikan kesempatan kepada PKL melalui kelompok/paguyuban untuk memperoleh fasilitas pinjaman bergulir yang dikelola dari pemerintah /pemerintah daerah /badan usaha.
5. Menyiapkan disain alat peraga dengan memperhatikan kebutuhan usaha, keindahan dan keserasian lingkungan.
6. Memberikan perlindungan serta kesempatan berusaha kepada PKL dengan memanfaatkan wadah koperasi.
7. Program pemberdayaan PKL dilakukan secara lintas sektoral di bawah koordinasi Dinas Koperasi dan PKL dan dapat melibatkan pihak swasta.

BAB III

KERANGKA PIKIR

KEBIJAKAN DAN PEMBINAAN PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI SURABAYA

Keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) di Surabaya, dan kota-kota lain pada umumnya, selalu menimbulkan potensi dan masalah bagi pemerintah kota. Potensi tersebut dapat dilihat dari peranan PKL dalam menciptakan kesempatan kerja, output sektor riil, kesejahteraan masyarakat, dan menyediakan barang serta jasa kebutuhan yang relatif murah. Sementara masalah yang ditimbulkan berkaitan dengan estetika kota dan lingkungan sekitarnya. Dengan mengidentifikasi potensi dan masalah tersebut, maka pemerintah kota perlu mengambil kebijakan dan pembinaan terhadap PKL dengan tujuan untuk menciptakan PKL sebagai unit usaha mandiri sebagaimana diamanatkan oleh Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2003 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima yang dalam pelaksanaannya diatur dalam Keputusan Wali Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2004. Kebijakan PKL ditujukan untuk meminimalkan dampak negatif yang merupakan masalah dari keberadaan PKL sedangkan pembinaan diarahkan untuk mengoptimalkan potensi PKL sehingga dapat memberikan peran yang lebih besar bagi masyarakat dan Pemerintah Kota Surabaya. Kebijakan dan pembinaan PKL lebih jelas dapat dilihat pada diagram berikut.



BAB IV PEMBAHASAN

Peranan dan Potensi Pedagang Kaki Lima (PKL) di Surabaya

Meskipun keberadaan Pedagang Kaki Lima (PKL) masih mengundang kontroversi, namun sektor ini memberikan potensi besar terhadap perekonomian Kota Surabaya. Potensi tersebut dapat dilihat dari peranan dan kontribusi PKL dalam menciptakan kesempatan kerja dan usaha, meningkatkan kesejahteraan dan daya masyarakat, meningkatkan output sektor riil dan pendapatan daerah, serta mendukung semangat kewirausahaan dan sektor pariwisata.

Menciptakan Kesempatan Kerja

Sektor informal PKL mempunyai peranan penting dalam mengatasi masalah ketenagakerjaan. Ketika sektor formal tidak dapat lagi menampung pertumbuhan angkatan kerja yang cepat, maka sektor ini mampu menyerap kelebihan penawaran tenaga kerja tersebut. Data menunjukkan bahwa dalam melakukan usahanya PKL, rata-rata mempekerjakan 2 orang tenaga kerja di luar anggota keluarga. Dari hasil perhitungan diketahui bahwa sektor informal PKL diperkirakan telah mempekerjakan 21.298 orang tenaga kerja pada tahun 2003. Dengan pertumbuhan rata-rata PKL 11,42% per tahun, maka diperkirakan sektor ini mampu mempekerjakan 23.842 orang tenaga kerja pada tahun 2004. Dengan demikian, pada tahun 2004 sektor informal PKL mampu menyediakan kesempatan kerja bagi 2.444 orang tenaga kerja baru atau memiliki daya serap 15,4% total pencari kerja di Surabaya. Perhitungan ini didasarkan pada estimasi jumlah pencari kerja yang belum ditempatkan di Surabaya pada tahun 2004 berjumlah 15.857 orang.

Kesempatan kerja di sektor informal PKL ini diperkirakan akan mengalami peningkatan dalam tahun-tahun mendatang mengingat kondisi perekonomian yang masih dalam masa krisis. Faisal Basri (2004) mengatakan bahwa "Indonesia dikatakan tidak lagi krisis jika pertumbuhan ekonomi mencapai 6,3% untuk menopang angkatan kerja baru sebanyak 2,1 juta orang per tahun. Perkiraan hingga tahun 2007 pertumbuhan ekonomi masih di bawah 6%". Dalam kondisi seperti ini, jumlah tenaga kerja yang memilih sektor informal, khususnya PKL, semakin meningkat karena sektor ini "easy to entry". Artinya untuk bekerja di sektor ini tidak membutuhkan pendidikan formal yang tinggi dan pengalaman kerja yang memadai. Disamping itu, surplus tenaga kerja di sektor pertanian (dari pedesaan) dan meningkatnya tenaga kerja berpendidikan tinggi di perkotaan menyebabkan semakin terbatasnya bekeja di sektor sektor formal dan menjadikan PKL sebagai pilihan alternatif untuk bekerja dan berusaha.

Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat

Sektor informal PKL merupakan sumber penghidupan bagi sebagian masyarakat. Ribuan orang di Surabaya menggantungkan hidupnya pada sektor ini. Jika jumlah PKL yang terdata di Surabaya ada 10.699 orang dan diasumsikan satu orang PKL menanggung 3 anggota keluarga (1 orang isteri dan 2 orang anak), maka saat ini terdapat 42.769 orang yang hidupnya tergantung pada usaha sektor ini.

Selama ini ada anggapan bahwa pendapatan PKL pas-pasan dan taraf hidupnya berada pada golongan menengah ke bawah. Penelitian ini menunjukkan bahwa secara umum tingkat kesejahteraan PKL (diukur dengan secara ekonomis) relatif lebih dari cukup. Dari hasil perhitungan diketahui rata-rata pendapatan bersih PKL sebesar Rp 2.280.000,- per bulan atau Rp 27.360.000 per tahun. Jika dibandingkan dengan pendapatan per kapita penduduk Surabaya (diukur dengan PDRB per kapita) pada tahun 2003 sebesar 16.585.503,-, maka pendapatan PKL tersebut sekitar 1,7 kali lipatnya. Dari data tersebut, dapat dikatakan bahwa pada umumnya tingkat kesejahteraan PKL di Surabaya cukup tinggi dan berada pada posisi di atas kesejahteraan rata-rata penduduk Surabaya. Selain dapat meningkatkan kesejahteraan bagi PKL, sektor informal PKL yang menyediakan barang-barang kebutuhan dengan harga yang relatif murah secara tidak langsung berperan dalam meningkatkan daya beli atau kesejahteraan riil masyarakat. Dengan sejumlah dana tertentu, masyarakat yang berbelanja di PKL dapat membeli barang dalam jumlah yang lebih banyak dibandingkan dengan berbelanja di pusat-pusat perbelanjaan formal, seperti supermarket, mall, dan lain-lain. Kelebihan lain PKL dibandingkan dengan pusat perbelanjaan formal adalah Waktu jualan PKL yang hampir tidak pernah berhenti sepanjang siang dan malam sehingga masyarakat dapat dengan mudah memenuhi kebutuhannya setiap saat.

Berkaitan dengan peranan sektor informal untuk meningkatkan kesempatan kerja dan kesejahteraan masyarakat, maka sektor ini dapat dipandang sebagai katup pengaman perekonomian karena mampu menyerap angkatan kerja dalam jumlah besar, bahkan kapasitas penyerapan tenaga kerja di sektor ini tidak terbatas. Sektor ini juga berperan dalam mengatasi masalah ketimpangan distribusi pendapatan masyarakat sehingga dapat berfungsi sebagai jaring pengaman sosial yang dapat meredakan gejolak-gejolak sosial, seperti kriminalitas.

Meningkatkan Output Sektor Riil

Dalam skala makro, sektor informal PKL mempunyai peranan penting dalam menciptakan output sektor riil. Hasil penelitian menunjukkan bahwa omzet rata-rata per hari PKL sebesar Rp 262.000,-. Dari data tersebut diketahui bahwa estimasi total omzet PKL di Surabaya (asumsi 10.699 PKL) dalam setahun sebesar Rp 842.546.250.000,-.

Dengan margin pendapatan bersih terhadap omzet penjualan sebesar 34,7%, maka diperoleh nilai tambah output sektro riil PKL sebesar Rp 292.363.548.750,-. Sementara itu, nilai estimasi PDRB atas dasar harga berlaku Surabaya tahun 2003 sebesar Rp 51.188.650.796.608,-. Dengan demikian, kontribusi output sektor informal PKL terhadap PDRB sekitar 0,57%.

Walaupun kontribusi tersebut relatif kecil, namun angka tersebut relatif lebih besar dibandingkan dengan sub sektor tekstil, barang kulit, dan alas kaki, serta sub sektor air bersih, dan lain-lain. Kontribusi sektro informal PKL tersebut diperkirakan semakin meningkat untuk tahun-tahun mendatang mengingat jumlah PKL meningkat rata-rata 11,42% per tahun, sedangkan PDRB tumbuh hanya 4% per tahun. Disamping itu, jumlah PKL di Surabaya saat ini diduga jauh lebih besar dari jumlah yang terdata (10.699 orang). Menurut sumber informal, jumlah PKL di Surabaya saat ini mencapai lebih dari 20.000 orang atau lebih dari dua kali lipat dari jumlah PKL yang terdata di Biro Perekonomian Kota Surabaya.

TABEL 4.1.
KONTRIBUSI SUB SEKTOR EKONOMI TERHADAP PDRB
ATAS DASAR HARGA BERLAKU TAHUN 2003

No	Sub Sektor	Kontribusi thd PDRB
1	Makanan, Minuman, dan Tembakau/ <i>Food, Beverage and Tobacco</i>	17,53%
2	Perdagangan/ <i>Trade</i>	16,91%
3	Restoran/ <i>Restaurants</i>	14,64%
4	Angkutan/ <i>Transportation</i>	7,53%
5	Logam Dasar Besi dan Baja/ <i>Iron and Steel Basic Industries</i>	4,67%
6	Semen dan Barang Galian Non Logam	4,09%
7	Alat Angkutan, Mesin dan Peralatan	3,71%
8	Bank	3,34%
9	Jasa Penunjang Angkutan	3,29%
10	Angkutan Jalan Raya/ <i>Road Transportation</i>	3,28%
11	Swasta/ <i>Private</i>	3,15%
12	Jasa Perorangan dan Rumah Tangga/ <i>Personal and Household</i>	2,67%
13	Komunikasi/ <i>Communication</i>	2,38%
14	Pos dan Telekomunikasi/ <i>Post and Telecommunication</i>	2,00%
15	Pemerintahan Umum/ <i>General Administration</i>	1,76%
16	Jasa Perusahaan/ <i>Business Service</i>	1,43%
17	Listrik/ <i>Electricity</i>	1,24%
18	Barang Kayu dan Hasil Hutan Lain/ <i>Woods and other Forest Products</i>	1,09%
19	Kertas dan Barang Cetak/ <i>Paper and Printed Products</i>	1,07%
20	Gas	0,95%
21	Barang Lainnya/ <i>Other Products</i>	0,94%

22	Hotel	0.85%
23	Angkutan Laut/Sea Transportation	0.75%
24	Sewa Bangunan/Rental of Building	0.74%
25	Pupuk, Kimia, dan Barang dari Karet	0.67%
26	Lembaga Keuangan Bukan Bank/Others	0.58%
27	Tekstil, Barang Kulit, dan Alas Kaki	0.52%
28	Air Bersih/Clean Water	0.42%
29	Jasa Sosial Kemasyarakatan/Social and Household Service	0.40%
30	Jasa Penunjang Telekomunikasi/Service Allied to Telecommunication	0.38%
31	Perikanan/Fishery	0.17%
32	Angkutan Rel/Railway Transportation	0.15%
33	Jasa Hiburan dan Kebudayaan/Entertainment and Cultural	0.08%
34	Jasa Penunjang Keuangan/Service Allied to Financial	0.07%
35	Angkutan Penyeberangan/Water Transportation	0.06%
36	Tanaman Bahan Makanan/Farm Food Corp	0.03%
37	Peternakan/Livestock	0.01%
38	Penggalian/Quarrying	0.01%

Sumber : Surabaya dalam Angka, 2002 (diolah)

Meningkatkan Pendapatan Daerah

Keberadaan PKL jika dikelola secara serius oleh pemerintah daerah mempunyai potensi penerimaan yang besar bagi pendapatan daerah Kota Surabaya. Dari hasil perhitungan terhadap sejumlah sampel diketahui besarnya pungutan rata-rata relatif kecil, yaitu sebesar Rp 56.500,- per bulan atau Rp 678.000,- per tahun atau hanya sebesar 0,9% dari omzet penjualan. Pada umumnya PKL membayar pungutan rutin untuk jasa sewa tempat, kebersihan, dan keamanan kepada pihak-pihak yang tidak resmi (penguasa setempat). Biasanya pungutan tersebut dibayar harian dan besarnya pungutan bervariasi dari satu wilayah dengan wilayah lain. Berdasarkan data yang diperoleh, terlihat bahwa tidak ada dasar penetapan pungutan yang baku, baik berdasarkan omzet penjualan, lokasi usaha, jenis produk, maupun waktu usaha.

TABEL 4.2
KONTRIBUSI RETRIBUSI TERHADAP PAD
TAHUN 2003

No	Jenis Retribusi	Kontribusi thd PAD
1	Retribusi Pelayanan Persampahan/Kebersihan	6.25%
2	Retribusi Ijin Mendirikan Bangunan	6.12%
3	Retribusi Pemakaian Kekayaan Daerah	5.80%
4	Retribusi Terminal	3.23%

5	Retribusi Penggantian Biaya Cetak Peta	3.13%
6	Retribusi Pasar Grosir dan atau Pertokoan	2.41%
7	Retribusi Parkir di Tepi Jalan Umum	2.30%
8	Retribusi Pengujian Kendaraan Bermotor	1.28%
9	Retribusi Ijin Gangguan	0.89%
10	Retribusi Penggantian Biaya Cetak Kartu Tanda Penduduk dan Akte Catatan Sipil	0.86%
11	Retribusi Pelayanan Kesehatan	0.81%
12	Retribusi Pelayanan Kesehatan di RSUD Swadana Tambakrejo	0.60%
13	Retribusi Tempat Rekreasi dan Olah Raga	0.29%
14	Retribusi Ijin Pengambilan Hasil Hutan Ikutan	0.24%
15	Retribusi Pemeriksaan Alat Pemadam Kebakaran	0.17%
16	Retribusi Tempat Khusus Parkir	0.15%
17	Retribusi Ijin Trayek	0.14%
18	Retribusi Pelayanan Pemakaman dan Pengabuan Mayat	0.06%
19	Retribusi Penyedotan Kakus	0.05%
20	Retribusi Potong Pohon	0.00%

Sumber: Surabaya dalam Angka, 2002 (diolah)

Sejauh ini Pemerintah Kota Surabaya belum menggarap pungutan resmi dari PKL padahal sektor ini menyimpan potensi pendapatan daerah yang sangat menjanjikan. Jika pemerintah kota melakukan pungutan sebesar rata-rata nominal Rp 56.500,- per PKL, maka dari sektor informal PKL di Surabaya dapat dihimpun dana pendapatan daerah sekitar Rp 7.253.922.00,- per tahun. Jika diasumsikan Pendapatan Asli Daerah (PAD) Surabaya Tahun 2003 sebesar Rp 305.649.488.100,- maka rasio nilai pungutan PKL tersebut terhadap PAD sekitar 2,37%. Dibandingkan dengan jenis retribusi lain yang dipungut pemerintah kota selama ini, angka tersebut relatif cukup tinggi dan diperkirakan akan meningkat di tahun-tahun mendatang.

Mengembangkan Jiwa Kewirausahaan dan Sektor Pariwisata

Pedagang Kaki Lima (PKL) dapat dianggap sebagai kiat hidup dan seni berusaha. Dengan pendidikan formal rendah, modal relatif kecil, dan manajemen keluarga, PKL mampu mengangkat hidupnya ke taraf kesejahteraan ekonomi yang lebih baik. Sistem pemasaran yang digunakan adalah "menjemput bola" dengan mendekatkan produknya kepada konsumen. Fakta tersebut menunjukkan bahwa PKL mempunyai semangat kewirausahaan yang gigih, mandiri, tidak tergantung pada bantuan pihak lain.

Di samping itu, jika dikelola dengan profesional sektor informal PKL dapat menjadi objek pariwisata yang mempunyai daya tarik tersendiri. Pengalaman di negara-negara lain menunjukkan bahwa sektor informal mampu berdampingan, bahkan saling membutuhkan, dengan sektor formal. Contoh konkrit di Indonesia yang dapat dijadikan acuan

adalah Kawasan Marioboro di Yogyakarta dan Kya-Kya di Surabaya yang mempunyai daya tarik tersendiri bagi konsumen dan wisatawan.

Masalah, Kebijakan, dan Pembinaan PKL di Surabaya

Merebaknya jumlah PKL secara umum dapat terjadi karena dua faktor. *Pertama*, faktor yang menjadi penarik yaitu adanya permintaan atau tututan pasar terhadap jasa PKL sejalan dengan peningkatan kebutuhan dan variasinya yang membutuhkan pelayanan cepat dengan harga yang terjangkau. *Kedua*, faktor yang menjadi pendorong, yaitu motivasi para pebisnis jalanan, PKL, untuk memperoleh pendapatan yang dianggap memadai.

Sementara itu pada saat yang bersamaan, perkembangan jenis usaha ini menimbulkan dampak ikutan baik yang bersifat positif maupun negatif. Dampak positif yang timbul antara lain berkurangnya beban pemerintah dalam menyediakan lapangan kerja, serta menjadi alternatif "terbaik" bagi pemenuhan kebutuhan kelompok masyarakat menengah ke bawah. Berbagai studi terhadap jenis usaha ini menunjukkan bahwa sektor informal PKL telah menopang sektor formal dengan menyediakan lapangan kerja bagi kelompok penduduk usia kerja yang tidak tertampung di sektor formal, serta menyediakan beraneka ragam alat pemuas kebutuhan yang terjangkau daya beli para pekerja sektor formal. Sedangkan dampak ikutan yang bersifat negatif antara lain terganggunya fungsi penyediaan fasilitas publik yang terwujud dalam bentuk kemacetan lalu lintas, alih fungsi penggunaan trotoar, taman kota, serta dengan segala atributnya dianggap mengganggu aestatika kota.

Berbagai studi tentang sektor informal menunjukkan bahwa hal terpenting yang dibutuhkan oleh kelompok masyarakat yang bekerja di sektor informal adalah adanya legitimasi menjadi ekonomi formal atau dari kesan ilegal menjadi legal agar kesejahteraannya meningkat dan tidak hanya sekedar dapat mempertahankan hidup. Pedagang kaki lima sebagai bagian dari perekonomian informal merupakan bagian kecil dari perekonomian kota, namun mempunyai peran yang cukup vital dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari perekonomian kota. Tingkat pertumbuhannya cukup tinggi, bahkan di beberapa negara mencapai lebih dari 50% penduduk kota. Sejalan dengan pertumbuhannya, cakupan aktivitasnya juga semakin luas, semakin banyak orang yang mencari untung dalam bisnis di jalanan, membuat masalah pedagang kaki lima tidak banyak mengalami perubahan dari waktu ke waktu.

Kebijakan pengelolaan pedagang kaki lima pada umumnya mencakup upaya-upaya untuk membuat pedagang kaki lima menjadi bagian dari kebijakan struktural yang lebih luas dan untuk meningkatkan standar hidup dan kesejahteraan mereka. Oleh karena itu, isu-isu terkait dengan kebijakan pengelolaan pedagang kaki lima pada umumnya meliputi:

- Pemberian status 'legal' melalui penerbitan surat ijin usaha, perlindungan hukum dan penyediaan zona perdagangan.
- Pemberian akses legal untuk menggunakan space yang tepat dan tersedia di dalam area kota.
- Perlindungan terhadap mata pencaharian pedagang kaki lima di saat ini dan kelangsungan usahanya.
- Menjadikan pedagang kaki lima sebagai komponen dari perencanaan pengembangan kota dengan memperlakukan mereka sebagai bagian integral dari sistem distribusi perkotaan.
- Penentuan mekanisme non formal yang tepat dan partisipatif yang melibatkan pedagang kaki lima, pemerintah daerah, swasta dan instansi/ pelaku lain yang terkait.
- Penyediaan kemudahan pedagang kaki lima dalam mengakses kredit dan jasa-jasa finansial lainnya.

Keberadaan PKL selalu membawa dampak pada dua sisi yang berbeda. Di satu sisi PKL mempunyai peranan dan potensi bagi masyarakat dan pemerintah daerah, tetapi di sisi lain PKL dianggap menimbulkan berbagai masalah bagi kota seperti mengganggu kebersihan dan keindahan kota, ketertiban lalu lintas, keamanan, menyulitkan tata ruang. Melihat potensi dan masalah yang ditimbulkan dari keberadaan PKL tersebut, hendaknya pemerintah Kota Surabaya lebih berhati-hati dalam mengambil kebijakan pengelolaan PKL. Sesuai dengan Keputusan Wali Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2004 Tentang Pelaksanaan Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2003 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima, maka pengelolaan PKL dimaksudkan untuk memberikan kepastian usaha, perlindungan serta pengembangan usaha yang tertib, teratur, aman, serasi, selaras dan seimbang dengan lingkungannya. Dengan kata lain, keberadaan PKL diharapkan dapat memberikan manfaat kepada masyarakat dan pemerintah kota dengan tidak merusak lingkungan dan fasilitas kota. Walaupun demikian, pemerintah tidak dapat mengharapkan sektor informal PKL menjadi tumpuan perekonomian daerah sebab dalam jangka panjang keberadaan PKL justru kontra-produktif dengan usaha peningkatan pendapatan masyarakat terutama investasi. Faisal Basri (2004) mengatakan bahwa semakin maju perekonomian, sektor informal seharusnya semakin menciut dan jika lebih dari 70% tenaga kerja bekerja di sektor informal, maka merupakan "alarm bahaya".

Pada bagian ini akan diuraikan tentang masalah-masalah utama terkait dengan keberadaan dan perkembangan pedagang kaki lima berdasarkan kompilasi temuan-temuan di lapangan. Selanjutnya dari permasalahan yang ada akan dikemukakan berbagai alternatif penyelesaian yang mungkin dengan memfokuskan pada pembinaan dan kebijakan pengelolaan PKL.

Masalah : Pertumbuhan Jumlah PKL Tinggi dan Penyebaran Tidak Merata

Hasil penelitian menunjukkan bahwa pertumbuhan jumlah PKL dalam tiga tahun terakhir (2001 - 2003) sangat tinggi, yaitu rata-rata 11,42% per tahun dengan penyebaran yang tidak merata. Jumlah PKL terkonsentrasi di tiga wilayah : Surabaya Pusat, Surabaya Utara, dan Surabaya Selatan. Kondisi ini tentunya akan membawa dampak negatif bagi ketiga wilayah tersebut. Pemerintah wilayah tersebut akan mengalami kesulitan dalam perencanaan pembangunan wilayah yang melibatkan penyusunan tata ruang dan warga wilayah tersebut akan menanggung biaya sosial yang cukup tinggi dari keberadaan PKL tersebut, misalnya kemacetan dan pencemaran lingkungan yang tinggi. Data penelitian juga membuktikan bahwa sebagian besar (65,2%) PKL berasal dari luar Surabaya. Kondisi ini tentunya sangat ironis karena fasilitas publik dan sumber daya ekonomi yang diperuntukan untuk warga Surabaya ternyata dinikmati oleh penduduk di luar Surabaya, sedangkan dampak negatif yang ditimbulkan menjadi beban yang harus ditanggung oleh warga Surabaya. Kondisi ini pula akan sangat menyulitkan bagi pemerintah kota untuk melakukan perencanaan pembangunan wilayah, terutama berkaitan dengan penyediaan sarana dan prasarana fasilitas publik.

Rekomendasi :

Legalisasi Usaha

Kebijakan yang dapat diambil pemerintah kota untuk mengatasi masalah-masalah tersebut adalah dengan melakukan legalisasi usaha PKL. Kebijakan ini dilakukan dengan cara pemberian ijin usaha. Syarat perijinan mengacu pada Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2003 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima yang dalam pelaksanaannya diatur dalam Keputusan Wali Kota Surabaya Nomor 17 Tahun 2004. Permohonan ijin diajukan melalui Paguyuban PKL Surabaya (PPKLS) dengan melampirkan persyaratan :

- Kartu Tanda Penduduk (KTP) Surabaya
- Rekomendasi dari Camat dari wilayah kerja PKL
- Gambar alat peraga yang digunakan
- Surat pernyataan yang berisi :
 - Tidak memperdagangkan barang ilegal
 - Tidak membuat bangunan permanen/semi permanen di lokasi tempat usaha
 - Mengosongkan/mengembalikan/menyerahkan lokasi PKL kepada pemerintah kota apabila lokasi tersebut dibutuhkan tanpa syarat apapun

Dalam ijin usaha tersebut hendaknya juga telah diatur lokasi usaha, waktu usaha, jenis produk yang diperdagangkan, serta tarif yang besarnya bervariasi menurut ketentuan-ketentuan yang berlaku. Jika persyaratan ijin usaha tersebut telah dipenuhi, maka pemerintah menerbitkan Tanda

Daftar Usaha (TDU) yang merupakan identitas resmi PKL. Dalam menentukan lokasi usaha, maka perlu diperhatikan beberapa pertimbangan sebagai berikut :

1. Dekat dengan kegiatan ekonomi

Dari hasil penelitian teridentifikasi bahwa PKL menempati lokasi-lokasi yang dekat dengan kegiatan ekonomi, yaitu :

- Dekat jalan, pasar, rumah sakit, dan sekolah
- Dekat pusat bisnis/pertokoan
- Dekat pemukiman/perumahan
- Dekat fasilitas umum lainnya, misalnya masjid, lapangan, dan pusat keramaian lainnya.

Dengan demikian, lokasi PKL tidak terlalu jauh dari pusat kegiatan ekonomi atau konsentrasi masa dan dapat dijangkau dengan transportasi umum dalam waktu yang tidak terlalu lama.

2. Adanya kepastian usaha

Kepastian usaha dapat dilihat dari indikator-indikator :

- Jumlah pembeli potensial
- Daya beli penduduk

3. Lahan yang memadai

Lokasi yang digunakan untuk menampung harus merupakan lahan kosong, luas, dan tidak mengganggu arus lalu lintas. Lahan-lahan yang memenuhi kriteria tersebut dapat berupa :

- Pasar
- Fasilitas umum milik pemerintah
- Space pertokoan, kantor, perumahan
- Lahan kelurahan/kecamatan

Dr. Ir. Haryo Sulistiarso (2004) telah mengidentifikasi lokasi-lokasi yang memenuhi persyaratan-persyaratan tersebut, yaitu :

Surabaya Pusat	Surabaya Utara	Surabaya Timur	Surabaya Selatan	Surabaya Barat
<ul style="list-style-type: none"> • Pasar Genteng • Jl. Tunjungan • Jl. Praban • Koridor Jl. Pasar Kembang - Jl. Kedung Doro • Plaza Tunjungan • Pasar Blauran • Pasar Turi • Jl Demak - Dupak 	<ul style="list-style-type: none"> • Pelabuhan Ampel • Kembang Jepun • Pasar Tambahrejo • Kapas Krampung • Jembatan Merah Plaza 	<ul style="list-style-type: none"> • Jl. Mulyosari • Galaxi Mall • Kampus ITATS • Jl. Kertajaya • RSUD Dr. Soetomo • Pasar Pucang • Pasar Keputran 	<ul style="list-style-type: none"> • Pasar & stasiun Wonokromo • Kebun Binatang Surabaya • Terminal Joyo Boyo • Terminal Bratang • Terminal Bungur Asih 	<ul style="list-style-type: none"> • Kondor Jl. Mayjen Sungkono - Jl. HR Muhammad • Karang Pilang • Sepanjang

Pemerintah kota juga harus menetapkan area/zona yang tidak diperbolehkan untuk usaha PKL, terutama Kawasan Tertib Lalu Lintas (KTL), seperti :

- Jl. Diponegoro
- Jl. Ciliwung
- Jl. Adityawarman
- Jl. Kutai
- Jl. Bengawan
- Jl. Dr. Soetomo
- Jl. Mayjen Sungkono
- Jl. A. Yani
- Jl. Tunjungan
- Jl. Pemuda
- Jl. Wonokromo
- Jl. Raya Darmo
- Jl. Urip Sumoharjo
- Jl. Basuki Rahmat
- Jl. Embong Malang
- Jl. Praban
- Jl. Bubutan
- Jl. Gemblongan
- Jl. Panglima Sudirman
- Jl. Raya Gubeng
- Jl. Pahlawan

Penataan PKL

Kebijakan yang dilakukan untuk pengelolaan PKL setelah melegalkan usaha PKL adalah penataan PKL. Pemerintah harus mengatur luas tempat usaha PKL untuk menciptakan kenyamanan berbelanja bagi konsumen. Disamping itu, penataan luas tempat usaha PKL juga dilakukan untuk menghilangkan kesan bahwa PKL tempat usaha PKL kotor dan kumuh. Penataan PKL juga dapat dilakukan melalui pengaturan waktu usaha. Tujuannya adalah untuk mencegah timbulnya kemacetan lalu lintas, terutama di daerah-daerah padat PKL.

Penertiban

Penertiban PKL merupakan kebijakan terakhir yang dilakukan pemerintah untuk para PKL liar atau PKL legal tetapi tidak mematuhi kewajiban-kewajiban atau melakukan kegiatan-kegiatan yang dilarang, misalnya :

- Mendirikan bangunan permanen/semi permanen
- Mempergunakan tempat usaha sebagai tempat tinggal
- Menjual barang dagangan yang dilarang untuk diperjualbelikan
- Melakukan usaha di lokasi PKL selain yang telah dinyatakan dalam TDU

Sosialisasi

Masalah-masalah yang ditimbulkan oleh keberadaan PKL dapat dikurangi jika pemerintah dari awal melakukan pembinaan melalui sosialisasi kepada PKL. Sosialisasi tersebut meliputi : tempat usaha yang diperbolehkan/dilarang untuk usaha PKL melalui tanda/rambu-rambu PKL, sosialisasi kebersihan dan kesehatan lingkungan dengan memberikan pelatihan oleh dinas-dinas terkait, dan lain-lain

Masalah: Akses terhadap Sumberdaya dan Pasar

Hasil penelitian menunjukkan bahwa 70% PKL di Kota Surabaya hanya tamat pendidikan dasar (SD dan SMP). Kondisi ini tentu saja akan

dapat menjadi faktor penghambat bagi para PKL untuk meningkatkan skill, pengetahuan serta lebih jauh untuk mengakses informasi, dan lemah dalam mengakses kredit dari lembaga keuangan formal. Hal ini pula yang menjadi salah satu alasan bagi mereka untuk menggunakan tabungan sendiri, pinjaman dari anggota keluarga, teman dan relasinya (mencapai 65%) ketika memulai usaha. Lemahnya akses terhadap institusi formal tersebut bahkan kadangkala justru berasal dari institusi formal itu sendiri. Prosedur birokrasi yang tidak berpihak kepada kelompok miskin, adanya anggapan bahwa tidak profitable memberikan kredit untuk bisnis PKL, kredit harus disertai jaminan, pelatihan yang mensyaratkan pendidikan minimum bagi pesertanya dan banyak lagi kriteria lainnya yang dijadikan dasar untuk menentukan 'layak atau tidak layak'. Implikasinya para PKL harus membayar biaya yang sangat tinggi, tidak hanya dalam bentuk uang, tetapi juga waktu.

Lemahnya akses terhadap kredit pada giliran berikutnya menyebabkan rendahnya kemampuan PKL dalam meningkatkan produksi dan memperluas usaha. Pendapatan yang mereka pada akhirnya sangat ditentukan oleh sumberdaya yang mereka miliki sendiri, dan biasanya sangat kecil (69,3% berpendapatan Rp 25.000,- sampai dengan Rp100.000,- per hari) serta sebagian besar dialokasikan untuk memenuhi kebutuhan keluarga, sehingga tidak mungkin melakukan reinvestasi untuk memperluas usaha. Pasar para PKL sebagian besar "pedestrian" yang melewati lokasi bisnis para PKL, sehingga jika para PKL menempati titik lokasi tertentu dalam jangka waktu yang lebih lama, sangat dimungkinkan konsumen pelanggannya akan bertambah banyak. Konsumen para PKL pada umumnya sama, kecuali dalam kasus dimana terdapat persaingan yang cukup ketat diantara para PKL. Lokasi bisnisnya yang jauh dari memadai, profesionalisme kurang, daya beli konsumennya relatif rendah, bahkan sebagian konsumennya mungkin membeli secara kredit, juga mempengaruhi pasar para PKL.

Rekomendasi:

Pendidikan dan Pelatihan

1. Pelatihan tentang tata cara dan prosedur pengajuan kredit dengan melibatkan pihak-pihak terkait antara lain pemerintah daerah (sebagai fasilitator), asosiasi/ paguyuban PKL, LSM, perguruan tinggi, dan khususnya lembaga keuangan. Cara ini sekaligus dapat menciptakan link antara lembaga keuangan formal dengan para PKL.
2. Pelatihan untuk meningkatkan skill para PKL agar dapat menjalankan bisnisnya secara lebih formal. Kurikulum pelatihan idealnya harus mencakup:
 - Skill manajemen bisnis, antara lain: rencana bisnis, akuntansi dan penganggaran, rencana pembiayaan, pajak, persediaan, promosi dan pemasaran.

- Pemahaman tentang peraturan-peraturan daerah/kota.
- Kesehatan dan sanitasi
- Pengenalan Bahasa Inggris (jika PKL akan dikembangkan untuk tujuan pariwisata, seperti di Malioboro atau Bali)
- Teknik pengolahan makanan dan lain-lain
- Kebersihan alat peraga dan penyimpanan
- Keamanan
- Kearifan jalan (*street wisdom*) dalam menghadapi gangguan preman, konsumen yang agresif ataupun bentuk gangguan lainnya.

Penyusunan kurikulum dimotori oleh pihak yang terkait langsung dengan pembinaan PKL, yaitu Dinas Koperasi dan Dinas Perekonomian Kota, serta melibatkan Perguruan Tinggi, LSM, paguyuban/ asosiasi PKL dan dunia usaha. Materi pelatihan seyogyanya lebih applicable, sederhana dan disesuaikan dengan kapabilitas para PKL. Pelibatan dunia usaha mempunyai peran yang sangat penting terkait dengan transfer, sharing pengetahuan dan informasi sekitar dunia bisnis. Pelibatan dunia usaha juga akan membuka peluang kerjasama dalam rangka mencari sumber-sumber alternatif kredit dan permodalan, misalnya melalui pola-pola kemitraan. Kontrak menyangkut kesediaan para PKL untuk mengikuti program pelatihan akan menentukan topik pelatihan yang memang sangat diperlukan oleh para PKL.

Pemberdayaan Asosiasi/Paguyuban dan Koperasi PKL

Partisipasi para PKL dalam merencanakan aktivitas dan secara umum pada pembangunan kota sangat terbatas sebagai lemahnya posisi asosiasi/ paguyuban PKL. Asosiasi/ paguyuban PKL biasanya tidak mempunyai *bargaining power*, sehingga tidak secara efektif dapat mendorong para anggotanya untuk berkontribusi dalam perekonomian kota. Hal ini juga didukung oleh berbagai studi yang menunjukkan bahwa asosiasi PKL lebih banyak memfokuskan kegiatannya hanya pada isu-isu kesejahteraan, dan hanya sedikit yang concern dengan isu-isu bisnis yang mempengaruhi kegiatan para PKL, lokasi usaha, perizinan, kebijakan dan konsultasi bisnis. Dari Studi PKL di Afrika Selatan misalnya, asosiasi PKL menyediakan jasa-jasa bisnis bagi para anggotanya seperti pembelian input, penyimpanan, pemasaran, pelatihan, mewakili anggotanya dalam proses negosiasi dengan pengambil kebijakan, dan menjalankan konsultasi bisnis. Pemberdayaan asosiasi/paguyuban PKL dengan demikian sangat penting untuk mengembalikan peran lembaga ini ke arah yang lebih nyata.

Sementara itu, pengalaman di Kenya menunjukkan bahwa dalam kondisi dimana jasa-jasa finansial kurang tersedia, maka peran lembaga keuangan mikro akan dapat mengatasi persoalan ini. Namun, karena

tingkat bunga yang dibebankan terlalu tinggi dan adanya keterbatasan lembaga ini untuk mensupport kebutuhan kredit, maka biasanya para PKL akan mencari sumber pembiayaan dari koperasi PKL ataupun asosiasi/ paguyuban PKL. Peran koperasi, asosiasi/ paguyuban PKL untuk memobilisasi tabungan para anggotanya dan kemudian menyalurkan kembali dalam bentuk pinjaman bergulir menjadi sangat penting untuk mengatasi masalah tersebut.

Kemudahan Mengakses Kredit

Kebijakan lebih diartikan sebagai bentuk intervensi pemerintah pusat maupun daerah. Diantara berbagai jenis intervensi yang paling banyak dilakukan adalah dalam bentuk kemudahan mengakses kredit. Karena kredit tidak mudah diakses dari sumber-sumber formal, maka perlu difokuskan pada sumber-sumber alternatif dan mekanismenya dengan lebih difokuskan pada pengurangan hambatan-hambatan untuk mendapatkan kredit.

Upaya ini pada umumnya dilakukan untuk kelompok masyarakat miskin pedesaan, tetapi tidak menutup kemungkinan juga dapat diterapkan pada kasus PKL. Dalam hal ini, model-model seperti yang dilakukan oleh Grameen Bank di Bangladesh, BRI, dan Prodem di Bolivia yang mengkaitkan kredit dengan tabungan melalui mekanisme pinjaman kelompok merupakan contoh nyata dan terbukti secara finansial dapat berjalan tanpa perlu jaminan. Akses kredit dibuat lebih mudah melalui penyederhanaan prosedur, bentuk dan mekanisme pembayaran, dan jangka waktu pembayaran serta lingkupnya disesuaikan dengan kebutuhan dan kemampuan PKL. Fakta menunjukkan bahwa para pebisnis kecil ini tidak pernah mempersoalkan tingginya tingkat bunga asalkan prosesnya cepat. Artinya tanpa subsidi kreditpun para PKL sebenarnya mempunyai kemampuan membayar pinjamannya. Dalam mekanismenya penyalurannya, kelompok sasaran harus jelas (misalnya untuk PKL yang mempunyai ijin resmi).

Demikian juga, pendampingan akan sangat diperlukan untuk menjamin agar penggunaan kredit sesuai dengan peruntukannya. Pendamping dapat direkrut dari kalangan Perguruan Tinggi, LSM, dengan melibatkan peran asosiasi/ peguyuban PKL. Tugas pendampingan lebih difokuskan untuk membantu para PKL dalam menyusun rencana pembiayaan usaha. Namun demikian, rekomendasi ini akan sulit diterapkan untuk level daerah, karena kebijakan dalam bentuk memberi kemudahan dalam mengakses kredit membutuhkan reformasi terhadap aturan dan kebijakan di sektor keuangan, dimana wewenang untuk itu berada dalam lingkup kerja pemerintah pusat.

Masalah: Akses terhadap Infrastruktur

Gambaran lainnya tentang PKL sebagaimana juga hasil dari berbagai studi menunjukkan bahwa unit usaha ini tidak mempunyai 'lokasi tetap' atau

secara umum kegiatannya berlangsung, diruang terbuka atau lokasi yang dianggap ilegal. Di kota-kota besar termasuk Surabaya ketersediaan lahan sudah semakin langka, sehingga regulasi terhadap penggunaan lahan relatif sulit dilakukan. Sejalan dengan semakin langkanya lahan yang tersedia, harganya sewanya juga menjadi semakin mahal. Kondisi ini memaksa para PKL menyisihkan sebagian dari pendapatannya untuk biaya sewa lahan. Akibatnya mereka lebih suka menjalankan kegiatannya pada lokasi-lokasi yang dianggap "rent free" meskipun atas sikapnya ini mereka harus sering melanggar aturan, misalnya menempati fasilitas milik umum atau bahkan milik pribadi. (53,3% PKL di Surabaya tidak menempati lokasi sesuai peruntukannya). Pendapatan para PKL sangat tergantung pada lokasi bisnis yang mereka jalankan. Pada umumnya mereka akan cenderung memilih lokasi yang dekat pusat kota dimana daya beli dan permintaan terhadap output yang mereka jual terpusat di wilayah tersebut meskipun kemungkinan harus menanggung resiko penertiban. Secara individual mereka menganggap menjalankan usaha dilokasi yang padat lebih profitable meskipun secara sosial mengganggu terutama terkait dengan dampak negatif kegiatan tersebut terhadap lingkungan sekitarnya. Persoalan ini cukup rumit dan tidak dapat diselesaikan hanya dengan melihat kemampuan para PKL untuk membayar sewa lokasi yang ditempati, karena persoalan yang sebenarnya adalah konflik antara biaya privat dan sosial dengan manfaat privat dan sosial atau "trade off" antara efisiensi versus pemerataan. Lemahnya akses terhadap lahan dan infrastruktur berdampak pada pendapatan dan produktivitas pelaku usaha ini serta mobilitasnya. Hanya sedikit para PKL yang bersedia pindah dari lokasi yang ditempatinya sekarang. (dari hasil penelitian hanya 35,4% PKL yang pernah pindah lokasi).

Rekomendasi:

Solusi terhadap masalah ini lebih keaspek kebijakan pemerintah kota. Polanya mungkin dapat mencontoh daerah-daerah lain ataupun negara lain. Beberapa alternatif kebijakan yang disarankan, antara lain: Pemerintah dapat mengalokasikan lahan sebagai lokasi 'pasar' bagi para PKL, dan menyediakan infrastruktur misalnya bangunan sederhana yang murah (semacam kios) bagi para PKL. Contoh nyata misalnya *Jakarta multi-store buildings* yang dibangun untuk merelokasi PKL merupakan wujud pengakuan legal dan dukungan yang lebih besar terhadap eksistensi PKL. Namun demikian, dari banyak kajian tentang sektor informal PKL, hanya sedikit kasus (misalnya di Ghana) dimana perencanaan kota menyediakan lahan untuk sektor informal termasuk PKL secara terintegrasi dengan perekonomian kota. Bagi kota besar seperti Surabaya yang ketersediaan lahannya juga semakin terbatas, kebijakan seperti ini perlu didahului dan didukung seperangkat aturan penunjang.

Pada tahap awal pemerintah kota perlu melakukan inventarisasi lahan-lahan milik pemerintah. Lahan-lahan pemerintah yang masih menganggur mungkin dapat digunakan untuk kepentingan tersebut, namun tetap harus mempertimbangkan aspek lokasi bisnis bagi para PKL. Alternatifnya, pemerintah dapat melakukan evaluasi terhadap peraturan-peraturan tentang penggunaan lahan (*zoning regulation*), transaksi jual beli lahan, sewa, sehingga penggunaan lahan kota yang tidak untuk peruntukannya dapat dihindari, serta agar cukup tersedia space bagi PKL. Pemerintah dengan otoritasnya dapat melibatkan sektor dalam menyelesaikan masalah keterbatasan lahan untuk PKL. Berdasarkan pemikiran bahwa PKL dengan segala atribut informalnya turut mendukung keberadaan sektor formal dalam bentuk penyediaan barang dan jasa yang murah bagi pekerja sektor formal.

Fenomena kemunculan PKL juga dapat dipicu oleh dorongan permintaan terhadap output yang mereka jual. Sejalan dengan munculnya kawasan perumahan, industri, perkantoran, mall, baru permintaan terhadap jasa PKL juga akan muncul. Terkait dengan hal tersebut, pemerintah dapat membuat peraturan yang mewajibkan para pengembang menyediakan space pada area yang akan dibangun untuk menampung PKL. Relokasi PKL. Langkah ini pada umumnya tidak disukai oleh sebagian besar PKL (dari hasil penelitian 54,5% tidak setuju dengan relokasi). Alasan utamanya para PKL takut kehilangan pelanggan (40,9%) yang berarti berkurangnya pendapatan yang mereka peroleh. Penolakan ini kiranya wajar, karena dari banyak kasus yang terjadi, kebijakan merelokasi PKL ke tempat yang baru seringkali mengabaikan kelangsungan usaha para PKL. Berangkat dari kondisi tersebut, pemilihan alternatif lokasi yang tepat perlu dilakukan.

Dari hasil penelitian terungkap keinginan para PKL jika direlokasi, dimana sebagian besar memilih alternatif lokasi yang lebih ramai dari lokasi asal. Relokasi akan menjadi solusi yang efektif bagi PKL yang menempati lokasi dengan kepadatan PKL tinggi. Cara termudah untuk melihat tingkat kepadatan PKL dapat dilakukan dengan rasio penduduk terhadap jumlah PKL di lokasi tersebut. Besaran ini menunjukkan banyaknya penduduk yang dapat dilayani oleh PKL. Alternatif lainnya dapat dilakukan dengan mengobservasi trend permintaan terhadap jasa PKL di lokasi yang sama. Jika trendnya menurun atau stagnan, hampir dipastikan bahwa kepadatan PKL di lokasi tersebut cukup tinggi. Hal yang sama juga dapat dilakukan dengan mengajukan pertanyaan terhadap sampel PKL disuatu lokasi tentang tingkat persaingan diantara mereka. Jika sebagian besar menjawab tingkat persaingan diantara mereka cukup ketat, maka hal tersebut mengindikasikan kepadatan PKL yang cukup tinggi.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Problema pedagang kaki lima secara umum relatif sama dan tidak berubah dari waktu ke waktu. Hampir seluruh kota besar di dunia tidak terkecuali Surabaya menghadapi masalah serupa. Namun demikian, solusi tiap-tiap kota, kebijakan dan peraturan yang ditujukan terhadap masalah tersebut dapat berbeda antara satu kota besar dengan kota besar lainnya. Kondisi tersebut sangat dipengaruhi oleh banyak faktor, antara lain: intensitas masalah dan variabilitas kondisi sosial-ekonomi seperti jumlah dan kepadatan penduduk, kegiatan ekonomi, ketersediaan sumberdaya, ketersediaan infrastruktur.

Persoalan pedagang kaki lima mempunyai dimensi ganda. Disatu sisi menimbulkan masalah-masalah sosial di perkotaan, disisi lain dengan potensi ekonomi yang dimiliki, sektor ini mampu berkontribusi bagi perekonomian kota. Berdasarkan hasil observasi, analisis dan pembahasan, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Pertumbuhan PKL di Surabaya cukup tinggi dan diperkirakan akan meningkat dalam tahun-tahun mendatang. Sejalan dengan pertumbuhan unit usaha di sektor ini, penyerapan tenaga kerjanya juga mengalami peningkatan. Pada tahun 2004 diperkirakan sektor ini akan mampu menyerap 2.444 orang tenaga kerja baru.
2. Sektor informal PKL di Surabaya terbukti dapat memberikan tingkat penghidupan yang cukup memadai dilihat dari rata-rata pendapatan bersih yang dirima. Temuan yang cukup menarik dari hasil perhitungan menunjukkan bahwa pendapatan para PKL mencapai 1,7 kali lipat dibandingkan dengan pendapatan perkapita penduduk Surabaya.
3. Kontribusi output sektor informal terhadap perekonomian kota Surabaya ternyata cukup berarti meskipun masih relatif kecil, dan turut diperhitungkan dalam perhitungan PDRB, maka secara aktual sektor ini mampu menyumbang sekitar 0,57% dari PDRB Surabaya.
4. Pengelolaan PKL di Surabaya diperkirakan akan dapat memberikan sumbangan sekitar Rp 7.253.922.00,- per tahun bagi pendapatan daerah dilihat dari besarnya pungutan yang seharusnya di terima oleh pemerintah kota.
5. Masalah-masalah yang dianggap cukup serius terkait dengan keberadaan dan perkembangan PKL di Surabaya meliputi:
 - Pertumbuhan unit usaha yang cukup tinggi dan penyebarannya tidak merata
 - Disamping adanya hambatan-hambatan institusional, latar belakang pendidikan para PKL yang umumnya relatif rendah

sangat berpengaruh pada kemampuan PKL untuk meningkatkan skill dan lebih jauh menghambat para PKL dalam mengakses sumberdaya dan pasar.

- Secara keseluruhan akses para PKL terhadap infrastuktur kota dan lahan, disebabkan utamanya oleh lemahnya pelaksanaan kebijakan dan peraturan-peraturan kota.
6. Beberapa alternatif solusi yang ditawarkan terhadap masalah-masalah meliputi:
- Memberikan legitimasi keberadaan PKL melalui perijinan dengan mekanisme yang lebih selektif dan diperketat.
 - Penataan PKL dengan pada lokasi dengan kepadatan tinggi berdasarkan luas tempat usaha ataupun melalui pengaturan waktu. Relokasi dapat dilakukan jika suatu titik lokasi dianggap sudah *overcrowding* dengan tetap memperhatikan ketersediaan lahan dan kelangsungan usaha PKL. Penertiban dan penerapan sanksi secara tegas kepada para PKL yang terbukti melanggar.
 - Pengurangan hambatan-hambatan PKL dalam mengakses kredit dan permodalan dengan mencari sumber-sumber pembiayaan alternatif.
 - Pengalokasian lahan-lahan pemerintah yang masih menganggur sebagai lokasi usaha PKL, evaluasi terhadap peraturan-peraturan tentang penggunaan lahan, melibatkan peran swasta dalam mengatasi persoalan penyediaan lahan bagi PKL.
 - Melakukan pembinaan dalam bentuk pendidikan dan pelatihan tentang tata cara/ prosedur pengajuan kredit, kebersihan lingkungan, skill manajemen bisnis.
 - Pemberdayaan asosiasi/ paguyuban PKL agar lebih berperan secara nyata.

Saran

Selama ini solusi terhadap masalah PKL hanya berfokus pada dampak ikutan dari keberadaan sektor ini yang bersifat negatif. Keberadaan PKL lebih dipandang sebagai 'biang masalah' dan oleh karena itu perlu ditertibkan. Dalam prespektif ke depan yang perlu ditonjolkan justru bagaimana mengurangi dampak negatif tersebut. Beranjak dari pemikiran tersebut, maka saran yang diajukan:

- Melibatkan PKL secara aktif dalam perumusan kebijakan pembangunan kota. Paradigma memperlakukan PKL sebagai objek kebijakan perlu dirubah dengan memperlakukannya sebagai subyek paling tidak untuk menentukan nasibnya sendiri.
- Komunikasi yang lebih terbuka diantara para PKL, asosiasi/ paguyuban PKL dan pemerintah pada kondisi tertentu dapat menjadi cara yang lebih efektif dalam mensikapi berbagai masalah yang timbul

serta dalam rangka menemukan alternatif pemecahan yang lebih jujur dan berkeadilan.

- Kerjasama dan koordinasi berbagai dinas di Pemerintahan Kota baik yang terkait langsung maupun tidak langsung dengan masalah PKL perlu ditingkatkan agar intensitas masalah PKL dapat dikurangi.
- Integrasi kebijakan penanganan PKL dalam perencanaan pembangunan kota.

Daftar Pustaka

- Ana Cristina Leonardos (1999) *Non-formal vocational training programmes for disadvantaged youth and their insertion into the world of work: towards a framework for analysis and evaluation* - UNESCO, IIEP Occasional Paper No. 83.
- Arundhati, K. (2000) *Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima melalui kebijakan pembinaan, dukungan, kemitraan, serta peningkatan ketrampilan*. NEED Lingkungan Manajemen Ilmiah 2 (10). Oktober 2000. Jakarta
- Alisjahbana (2003) *Urban Hidden Economy*, Surabaya: Lembaga Penelitian IIS, 2003.
- Arief, Sritua (1993) *Penikiran Pembangunan dan Kebijaksanaan Ekonomi*. Jakarta: Lembaga Riset Pembangunan.
- Armstrong, A., McGee, T.G. (1985) *Theatres of Accumulation: Studies in Asian and Latin American Urbanization*, London: Methuen
- Bromley, R. (1978) *Organisation, Regulation and Exploitation in The So-called 'Urban Informal Sector': The Street Traders of Cali, Colombia*, World Development, Vol 6(9/10).
- Bromley, Ray & Gery Chris (eds.).1979. *Casual Work and Poverty in Third World Cities*. John Wiley: Chichester
- Berger, M & M. Buvinic (eds.).1989. *Women 's Venture Assistance to The Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Connecticut : Kumarian Press Inc.
- Boeke, J.H. (1953) *Economics and Economic policy of Dual Societies as Exemplified in Indonesia*, New York: Institute of Pacific Relations
- Center For Population and Policy Studies Gadjah Mada University (2000) *Pengembangan Sektor Informal*, Yogyakarta.
- De Soto, Hernando (1986) *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. New York, Harper & Row, 1989.
- Dharoko, A. (1994) *Studi karakteristik dan pola kerja pedagang kakilima di kawasan Maliboro Yogyakarta*. *Jurnal Manusia dan Lingkungan* II (4). Yogyakarta: Pusat Penelitian Lingkungan Hidup UGM.
- Fowler, D.A. 1981. *The Informal Sector for Selfemployment. The Urban Informal Sector in Developing Countries: Employment, Poverty and Environment*, edited by S.V Sethuraman, International Labor Office. Geneva

- Grice, K. (1989) *The Institutionalisation of Informal Sector Activities: A Case Study of Cooked Food Hawkers in Singapore*, Unpublished PhD Theses, Keele; University of Keele.
- Hart, J Keith (1970), "Small-scale Entrepreneurs in Ghana and Development Planning", *The Journal of Development Studies* Vol. 6, pp.104-120.
- Hidayat, (1978) *Pengembangan Sektor Informal dalam Pembangunan Nasional Masalah dan Prospek Bandung*; Pusat Penelitian Ekonomi dan SDM Fakultas Ekonomi Universitas Padjadjaran
- John C. Cross, Ph.D. (1998), *The Informal Sector*, published in the *Encyclopedia of Political Economy*, Philip O'Hara (ed). Routledge, London & New York. 1998