

KARAKTERISTIK PEDAGANG KAKI LIMA (PKL) DI SENTRA PKL SURABAYA

Oleh :

Christina Menek Sri Handayani
(Fakultas Ekonomi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya)

Abstraksi

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan salah satu sektor informal yang berada di perkotaan, sebagai wujud dari usaha mikro yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada masyarakat yang membutuhkannya. PKL tumbuh tidak berencana dengan berbagai macam bentuk dan jenis barang yang diperdagangkan. Pertumbuhan PKL yang demikian pesatnya berdampak pada keindahan dan kenyamanan kota walaupun disisi lain adanya PKL dapat mengurangi pengangguran, dapat melayani kebutuhan masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah kebawah. Keberadaan PKL senantiasa bertambah seperti halnya di Surabaya di sepanjang tahun 2012 terdapat 13.015 pedagang yang tersebar di 489 titik. Upaya Wali Kota Surabaya untuk memberikan tempat pada pedagang kaki lima senantiasa dilakukan agar pedagang lebih tertata dan keindahan kota tetap terjaga, maka sejak tahun 2008 Pemerintah Kota Surabaya berkomitmen melakukan pembangunan sentra – sentra PKL.

Untuk mewujudkan program wali kota dalam hal penataan PKL maka perlu mengidentifikasi karakteristik PKL yang berada di sentra – sentra meliputi usia, jenis kelamin, pendidikan, tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan, pendapatan, lingkungan tempat usaha, lokasi, keamanan, dan jiwa wirausaha. Metode penelitian dilakukan secara deskriptif dengan pendekatan survei ditujukan pada PKL yang berada di Sentra PKL Wilayah Surabaya Selatan meliputi Wiyung, Karah, Taman Bungkul dan Gayungan. Hasil pengumpulan data dengan menggunakan angket diperoleh balikan sejumlah 63 orang PKL yang selanjutnya disebut sebagai sampel, dengan menggunakan analisis deskriptif persentase kemudian di deskripsikan sebagai gambaran karakteristik PKL.

Hasil penelitian diperoleh karakteristik PKL mayoritas berada pada usia 31- 45 tahun sebesar 50,8%, PKL berjenis laki-laki sebanyak 57,1% dengan demikian dapat dikatakan bahwa PKL merupakan sumber utama pendapatan keluarga, karena laki-laki merupakan tulang punggung keluarga, pendidikan formal PKL 57,1% adalah SMA/SMK, pedagang mempunyai tanggungan keluarga 3-4 orang menunjukkan angka 41,3% dan mempunyai tanggungan lebih dari 6 orang sebanyak 7,9%, pengalaman usaha yang dimiliki PKL 63,5% berdagang lebih dari 12 tahun yang berarti berada di sentra bukan merupakan pedagang baru, alokasi waktu kerja pedagang terbanyak sehari berjualan 7-9 jam menunjukkan angka 46%, hanya 1,6% yang berjualan kurang dari 4 jam, modal usaha rata-rata berkisar 3-5 juta sebanyak 49,2%, jumlah karyawan yang dimiliki kebanyakan 2-3 orang berada pada 66,7%, pendapatan bersih sebulan terbanyak pada posisi Rp 2.501.000,- - Rp 3.000.000,-, lingkungan tempat usaha 61,9% PKL merasa nyaman, yang menyatakan lokasi sangat strategis sebanyak 54%, pedagang menyatakan sangat aman sebanyak 58,7% dan pedagang mempunyai jiwa wirausaha yang tinggi pada posisi 98,4%. Dengan kondisi diatas maka Perlu kerjasama antara Pemerintah, Pengurus Sentra dan Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan daya tarik sentra terhadap konsumen agar aman,nyaman dan meningkatkan pendapatan pedagang.

Kata Kunci : *Karakteristik Pedagang Kaki Lima*

Pendahuluan

Pedagang Kaki Lima (PKL) merupakan salah satu sektor informal yang berada di perkotaan, sebagai wujud dari usaha mikro yang menghasilkan dan mendistribusikan barang dan jasa kepada masyarakat yang membutuhkannya

Menurut Kuntjoro(1986), Pedagang Kaki Lima PKL merupakan salah satu bentuk aktivitas perdagangan sektor informal. Pedagang Kaki Lima adalah pedagang kecil yang umumnya berperan sebagai penyalur barang-barang dan jasa ekonomi kota. PKL tumbuh tidak berencana dengan berbagai macam bentuk dan jenis barang yang diperdagangkan. Pertumbuhan PKL yang demikian pesatnya berdampak pada keindahan dan kenyamanan kota walaupun disisi lain adanya PKL dapat mengurangi pengangguran dan dapat melayani kebutuhan masyarakat khususnya masyarakat golongan menengah kebawah.

Pedagang Kaki Lima merupakan salah satu elemen penting dalam pemberdayaan UMKM, hal ini pulalah yang menjadi perhatian Menteri Koperasi dan UMKM Syarif Hassan menyambut gembira dengan maraknya UMKM yang ada di Jawa Timur pada umumnya dan Surabaya pada khususnya. "Ini merupakan bukti bahwa Surabaya menjadi salah satu sentranya UMKM di Indonesia," tegasnya. Bahkan Syarif Hassan juga mengingatkan agar para PKL tidak senantiasa digusur. "Hendaknya jangan ada pengusuran tetapi yang tepat bersinergi" (surabaya.tribunnews.com > [Surabaya Metro](#) Minggu, 27 Mei 2012 16:51)

Pedagang kaki lima merupakan dampak sulitnya perekonomian yang dialami masyarakat. Keadaan perekonomian yang semakin tidak menentu, harga-harga kebutuhan pokok yang semakin meningkat, pendapatan keluarga yang cenderung tidak meningkat akan berakibat pada terganggunya stabilitas perekonomian keluarga. Pedagang Kaki Lima (PKL) selalu saja menjadi masalah bagi kota-kota yang sedang berkembang apalagi bagi kota-kota besar yang sudah mempunyai predikat metropolitan.

Keberadaan Pedagang Kaki Lima dapat ditemukan, baik di negara maju maupun berkembang (Schneider, 2002). Istilah kaki lima sendiri berasal dari trotoar yang dahulu berukuran lebar *5 feet* atau sama dengan kurang lebih 1.5 meter, sehingga dalam pengertian ini PKL adalah pedagang yang berjualan pada kaki lima, dan biasanya mengambil tempat atau lokasi di daerah keramaian umum seperti trotoar di depan pertokoan atau kawasan perdagangan, pasar, sekolah dan gedung bioskop (Widodo, 2000).

Surabaya sebagai kota metropolitan, keberadaan PKL senantiasa bertambah di sepanjang tahun 2012 terdapat 13.015 pedagang yang tersebar di 489 titik. Upaya Wali Kota Surabaya untuk memberikan tempat pada pedagang kaki lima senantiasa dilakukan agar pedagang lebih tertata dan keindahan kota tetap terjaga, maka sejak tahun 2008 Pemerintah Kota Surabaya berkomitmen melakukan pembangunan sentra – sentra PKL. Sampai dengan tahun 2012 terdapat 19 sentra PKL, adapun sentra tersebut adalah :

Tabel 1.1 Sentra PKL Surabaya tahun 2012

No	Daerah / Tempat	No	Daerah / Tempat
1.	Babat Jerawat	11.	Karah
2.	Dharmawangsa	12.	Sukomanunggal
3.	Penjaringan Sari	13.	Urip sumoharjo
4.	Manukan	14.	Sememi
5.	Ketabang	15.	Kandangan
6.	Taman Bungkul	16.	Lidah Wetan
7.	Wiyung	17.	Lidah Kulon
8.	Potro Agung	18.	Sawah Pulo
9.	Indrapura	19.	Gayungan
10.	Taman Prestasi		

Sentra PKL tersebut diatas tersebar diseluruh wilayah Surabaya yang dapat menampung 1200 pedagang dengan tenaga kerja sebanyak 1500 orang.

Penelitian ini mencoba memberikan masukan kepada pengelola sentra PKL Surabaya khususnya Wali Kota Surabaya dan Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Menengah Surabaya agar tujuan yang yang dituangkan dalam Perda No 17/2003 tentang penataan dan pemberdayaan PKL dapat tercapai. Dengan mengetahui karakteristik pedagang yang berada di sentra – sentra PKL, maka selanjutnya akan dapat digunakan mengambil kebijakan dalam mendirikan sentra – sentra di daerah yang lain yang memungkinkan untuk didirikan sehingga memberikan kemampuan kepada masyarakat agar menjadi berdaya, mendorong atau memotivasi individu agar mempunyai kemampuan atau keberdayaan untuk menentukan pilihan hidupnya.

Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif (*qualitative research*) atau penelitian deskriptif yang merupakan metode penelitian yang berusaha menggambarkan dan menginterpretasi objek sesuai dengan apa adanya. Penelitian ini juga sering disebut non eksperimen, karena pada penelitian ini peneliti tidak melakukan kontrol dan manipulasi variabel penelitian. Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui gambaran tentang karakteristik Pedagang Kaki Lima.

Populasi penelitian ini adalah Pedagang Kaki Lima yang berada di Sentra PKL Wilayah Surabaya Selatan meliputi Sentra Wiyung, Karah, Taman Bungkul dan Gayungan. Dari 155 PKL yang ada, dengan menggunakan rumus $n = N/(1 + Ne^2)$ dari Slovin (2010) maka sampel yang diambil adalah 66 PKL. Melalui angket data diambil, dari 66 angket yang disebar, setelah dilakukan tabulasi maka 63 angket layak untuk dianalisis yang selanjutnya dikatakan sebagai sampel.

Analisis Data

Penelitian ini menggunakan teknik analisis deskriptif. Semua data yang dikumpulkan melalui angket dianalisis dengan menggunakan teknik analisis deskriptif persentase, selanjutnya diambil kesimpulan tentang masing–masing komponen atas dasar kriteria yang telah ditentukan.

Besarnya persentase pada kategori mana, menunjukkan gambaran secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta yang ada di lapangan.

Hasil dan Pembahasan

Gambaran Pedagang Kaki Lima yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah interpretasi dan penilaian hasil penelitian yang dideskripsikan dalam pembahasan, meliputi karakteristik Pedagang Kaki Lima yang berkaitan dengan usia, jenis kelamin, pendidikan, tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan, pendapatan, lingkungan tempat usaha, lokasi, keamanan dan jiwa wirausaha Pedagang Kaki Lima.

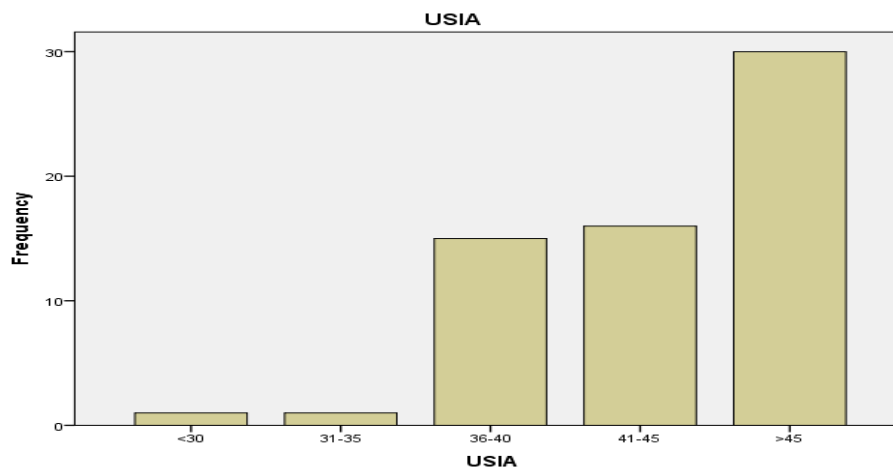
Dalam analisis ini dikelompokkan menjadi 4 (empat) yaitu a) Pengelola Usaha meliputi usia, jenis kelamin dan pendidikan b) Kegiatan Usaha meliputi tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan dan pendapatan c) Lingkungan usaha meliputi lingkungan tempat usaha, lokasi, keamanan d) dan jiwa wirausaha pedagang kaki lima

A. Analisis Deskripsi Pengelola usaha

Deskripsi pengelola usaha meliputi usia, jenis kelamin dan pendidikan. Dengan mendeskripsikan usia, jenis kelamin dan pendidikan akan diketahui kemampuan dan produktivitas pedagang kaki lima yang berada di sentra PKL.

1. Usia

Usia PKL yang berada di Sentra PKL tertinggi berada pada kelompok umur diatas 45 tahun sebanyak 47,6% disusul usia 41-45 tahun sebanyak 25,4% dan usia 36-40 tahun sebanyak 23,8% dan 1,6% berada pada usia 31 – 35 tahun. Hanya 1,6 % yang berusia kurang dari 30 tahun , hal ini berarti pekerjaan sebagai pedagang kaki lima merupakan sumber penghasilan karena mayoritas usia adalah usia produktif. Apabila digambarkan seperti dibawah ini :



Gambar 1 : Profil PKL berdasarkan Usia

2. Jenis Kelamin

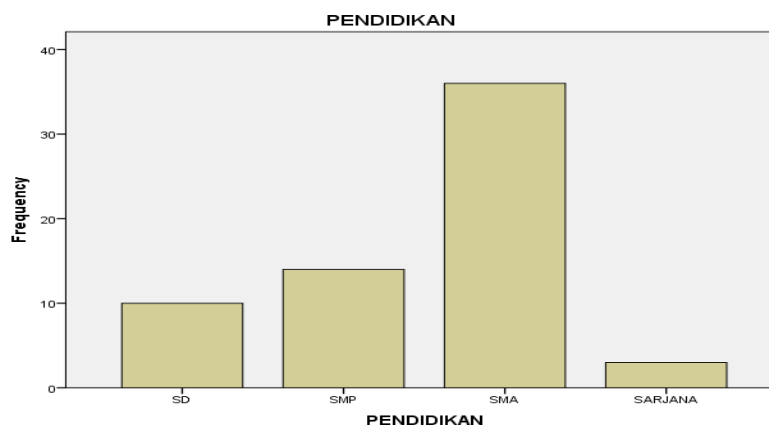
Jenis kelamin pedagang di sentra PKL Surabaya pada tabel 2 menunjukkan 57,1% dikelola oleh pedagang berjenis kelamin laki-laki dan 42,9% berjenis kelamin perempuan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa PKL merupakan sumber utama pendapatan keluarga, karena laki-laki merupakan tulang punggung keluarga.

Tabel 2 . Profil PKL berdasarkan Jenis Kelamin

JENIS KELAMIN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	36	57,1	57,1	57,1
	PEREMPUAN	27	42,9	42,9	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

3. Pendidikan

Profil PKL berdasarkan pendidikan formal yang diperolehnya menunjukkan bahwa 57,1% berpendidikan SMA /SMK , diikuti dengan berpendidikan SMP sebesar 22,2% dan 15,9 % berpendidikan SD. Disamping itu juga ada yang berpendidikan Sarjana menunjukkan angka 4,8%. Secara rinci terlihat pada gambar dibawah ini :



Gambar 2. Profil Pendidikan PKL

B. Analisis Deskriptif Kegiatan Usaha

Deskripsi kegiatan usaha meliputi tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan dan pendapatan. Dengan mendeskripsikan kegiatan usaha yang dilakukan pedagang maka akan mengetahui kesungguhan PKL dalam mengelola usaha.

1. Tanggungan Keluarga

Tabel 3 menunjukkan bahwa 41,3% pedagang mempunyai tanggungan keluarga sebanyak 3-4 orang diikuti dengan tanggungan keluarga 5-6 orang sebanyak 34,9% dan 7,9% yang harus menanggung keluarga lebih dari 6 orang. Hal ini berarti usaha PKL merupakan usaha untuk menambah dan atau menopang kebutuhan keluarga.

Tabel 3. Profil PKL berdasarkan Jumlah Tanggungan Keluarga

JUMLAH TANGGUNGAN KELUARGA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	1-2	10	15,9	15,9	15,9
	3-4	26	41,3	41,3	57,1
	5-6	22	34,9	34,9	92,1
	>6	5	7,9	7,9	100,0
Total		63	100,0	100,0	

2. Pengalaman Usaha

Pedagang kaki lima yang berada di sentra berpengalaman berdagang lebih dari 12 tahun menunjukkan angka 63,5% diikuti dengan 20,6% yang telah berdagang 9-12 tahun dan 15,9% pengalaman berdagang antara 5 – 8 tahun. Dengan demikian PKL merupakan sumber pendapatan utama dan PKL yang berada di sentra bukan merupakan pedagang baru.

Tabel 4. Profil pedagang berdasarkan pengalaman usaha

PENGALAMAN USAHA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	5-8 th	10	15,9	15,9	15,9
	9 – 12 th	13	20,6	20,6	36,5
	> 12 th	40	63,5	63,5	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

3. Alokasi Waktu Kerja

Alokasi waktu kerja merupakan lama waktu pedagang membuka usaha di sentra PKL. Membuka usaha antara 7-9 jam menunjukkan angka yang paling tinggi yaitu 46% diikuti dengan 4-6 jam sebanyak 28,6%, ada yang berjualan lebih dari 9 jam menunjukkan angka 23,8% dan hanya 1,6 % yang berjualan kurang dari 4 jam. Hal ini menunjukkan bahwa sentra PKL merupakan tempat untuk mencari nafkah. Secara rinci seperti tabel dibawah ini :

Tabel 5. Profil PKL berdasarkan Alokasi Waktu Kerja

ALOKASI WAKTU KERJA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 4 jam	1	1,6	1,6	1,6
	4 -6 jam	18	28,6	28,6	30,2
	7 - 9 jam	29	46,0	46,0	76,2
	> 9 jam	15	23,8	23,8	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

4. Modal Usaha

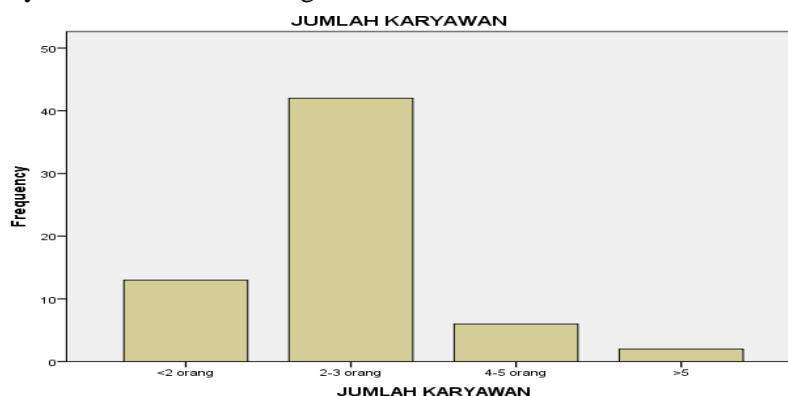
Berdasarkan hasil analisis pada tabel 6 , modal usaha pedagang berada pada kategori 3- 5 juta menunjukkan angka 49,2% diikuti dengan usaha dengan modal kurang dari 3 juta sebesar 36,5% dan 14,3% menyatakan mengeluarkan modal lebih dari 5 juta. Secara rinci terlihat pada tabel dibawah ini.

Tabel 6. Profil PKL berdasarkan Modal Usaha yang dikeluarkan

MODAL USAHA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< 3 juta	23	36,5	36,5	36,5
	3 – 5 juta	31	49,2	49,2	85,7
	> 5 juta	9	14,3	14,3	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

5. Jumlah Karyawan

Dalam melakukan usaha, PKL mempekerjakan karyawan dengan jumlah 2-3 orang menduduki prosentase yang tertinggi yaitu 66,7 % diikuti dengan kurang dari 2 orang tenaga karyawan yang dimiliki 20,6%, ada pula yang mempekerjakan karyawan lebih dari 5 orang adalah 3,2% . Secara rinci terlihat dalam gambar :



Gambar 3. Profil Jumlah Karyawan yang dimiliki PKL

6. Pendapatan

Dalam tabel 7, terlihat bahwa pendapatan PKL dalam satu bulan tertinggi berada pada kategori berpendapatan Rp 2.501.000,- - Rp 3.000.000,- menunjukkan angka 31,7% kemudian diikuti dengan berpendapatan Rp 3.001.000,- - Rp 4.000.000,- sebanyak 30,2%, berpendapatan lebih dari Rp 4.000.000,- sebanyak 27 %, namun demikian masih ada yang berpenghasilan kurang dari < Rp 2.000.000,- sebanyak 4,8% . Secara rinci terlihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 7. Profil PKL berdasarkan Pendapatan yang di peroleh

PENDAPATAN 1 BULAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	< Rp 2.000.000,-	3	4,8	4,8	4,8
	Rp 2.001.000,- - Rp 2.500.000,-	4	6,3	6,3	11,1
	Rp 2.501.000,- - Rp 3.000.000,-	20	31,7	31,7	42,9
	Rp 3.001.000,- - Rp 4.000.000,-	19	30,2	30,2	73,1
	> Rp 4.000.000 ,-	17	27,0	27,0	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

C. Analisis Deskriptif Lingkungan Usaha

Deskripsi lingkungan usaha meliputi lingkungan tempat usaha, lokasi dan keamanan selama PKL berdagang. Dengan lingkungan usaha yang nyaman, lokasi strategis dan keamanan terjamin akan membuat pedagang kerasan. Dari analisis lingkungan ini akan dapat diketahui tentang keberadaan sentra yang didirikan oleh pemerintah setempat.

1. Lingkungan tempat Usaha

Kenyamanan lingkungan tempat usaha akan mempengaruhi seseorang melakukan usaha. Untuk itu dalam penelitian ini perlu dikaji, berdasarkan hasil angket 61,9% PKL merasa sangat nyaman berdagang di sentra, hanya 1,6% pedagang yang menyatakan kurang nyaman . Secara jelas terlihat dalam tabel dibawah .

Tabel 8. Profil persepsi akan Lingkungan Tempat Usaha

LINGKUNGAN TEMPAT USAHA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Kurang Nyaman	1	1,6	1,6	1,6
	Nyaman	23	36,5	36,5	38,1
	Sangat nyaman	39	61,9	61,9	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

2. Lokasi

Lokasi tempat usaha akan berpengaruh pada kenyamanan berusaha, untuk itu lokasi yang strategis seperti dekat dengan jalan/ transportasi mudah dijangkau , tempat berdagang yang nyaman akan menjadi daya tarik tersendiri bagi konsumen. Berdasarkan deskripsi hasil penelitian, pedagang yang menyatakan sentra tempat berdagang sangat strategis sebanyak 54% dan selebihnya 46% menyatakan strategis

3. Keamanan

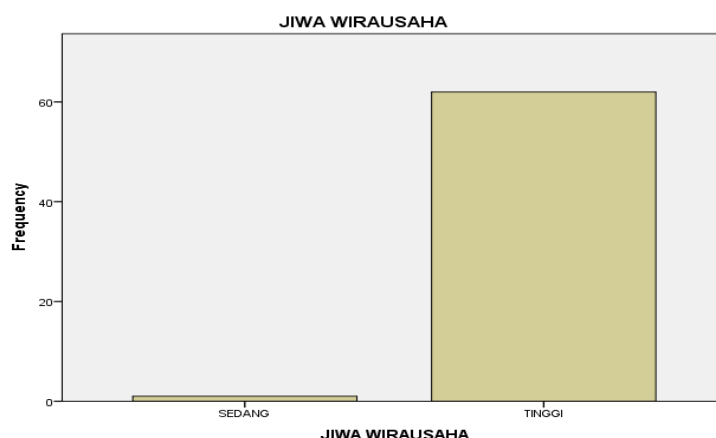
Faktor keamanan merupakan variabel yang perlu diteliti , karena persepsi akan keamanan mempunyai nilai tersendiri baik bagi pedagang maupun konsumen. Keamanan bukan hanya tanggung jawab pedagang dan konsumen tetapi juga pemerintah setempat. Hasil deskripsi menunjukkan bahwa 58,7% pedagang menyatakan sangat aman lokasi sentran , 30,2% menyatakan aman dan hanya 3,2 % yang menyatakan tidak aman.

Tabel 9 . Profil persepsi akan Keamanan Sentra.

KEAMANAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Tidak aman	2	3,2	3,2	3,2
	Kurang aman	5	7,9	7,9	11,1
	Aman	19	30,2	30,2	41,3
	Sangat aman	37	58,7	58,7	100,0
	Total	63	100,0	100,0	

D. Jiwa Wirausaha

Jiwa wirausaha perlu juga digali, karena dengan mengetahui jiwa wirausaha akan dapat diketahui kesungguhan PKL dalam berdagang . Untuk itu dalam jiwa wirausaha ini dikategorikan PKL mempunyai jiwa wirausahaan yang tinggi dan sedang. Dari hasil angket dapat dideskripsikan bahwa 98,4% mempunyai jiwa wirausaha yang tinggi dan hanya 1,6 % mempunyai jiwa wirausaha sedang. Kondisi diatas terlihat dalam gambar dibawah ini.



Gambar 4. Profil Jiwa Wirausaha PKL

Kesimpulan

Berdasar hasil analisis maka dapat disimpulkan :

1) Pengelola Usaha

Dengan mendeskripsikan usia, jenis kelamin dan pendidikan akan diketahui kemampuan dan produktivitas pedagang kaki lima yang berada di sentra PKL. Hasil penelitian diperoleh karakteristik PKL mayoritas berada pada usia 31- 45 tahun sebesar 50,8%, PKL berjenis laki-laki sebanyak 57,1% dengan demikian dapat dikatakan bahwa PKL merupakan sumber utama pendapatan keluarga, karena laki-laki merupakan tulang punggung keluarga, dan pendidikan formal yang dimiliki PKL 57,1% adalah SMA/SMK

2) Kegiatan Usaha

Dengan mendeskripsikan kegiatan usaha yang dilakukan pedagang maka akan mengetahui kesungguhan PKL dalam mengelola usaha yang meliputi tanggungan keluarga, pengalaman usaha, alokasi waktu kerja, modal usaha, jumlah karyawan dan pendapatan. Adapun hasil yang diperoleh dapat disimpulkan bahwa pedagang mempunyai tanggungan keluarga 3-4 orang menunjukkan angka 41,3% dan mempunyai tanggungan lebih dari 6 orang sebanyak 7,9% , pengalaman usaha yang dimiliki PKL 63,5% berdagang lebih dari 12 tahun yang berarti berada di sentra bukan merupakan pedagang baru, alokasi waktu kerja pedagang terbanyak sehari berjualan 7-9 jam menunjukkan angka 46% , hanya 1,6% yang berjualan kurang dari 4 jam, modal usaha rata-rata berkisar 3-5 juta sebanyak 49,2% , jumlah karyawan

yang dimiliki kebanyakan 2-3 orang berada pada 66,7%, pendapatan bersih sebulan terbanyak pada posisi Rp 2.501.000,- - Rp 3.000.000,-

3) Lingkungan Usaha

Dengan lingkungan usaha yang nyaman, lokasi strategis dan keamanan terjamin akan membuat pedagang kerasan. Dari analisis lingkungan ini akan dapat diketahui tentang keberadaan sentra yang didirikan oleh pemerintah setempat. Hasil analisis menunjukkan bahwa lingkungan tempat usaha 61,9% PKL menyatakan merasa nyaman, yang menyatakan lokasi sangat strategis sebanyak 54%, pedagang menyatakan sangat aman sebanyak 58,7%

4) Jiwa Wirausaha

Jiwa wirausaha perlu juga digali, karena dengan mengetahui jiwa wirausaha akan dapat diketahui kesungguhan PKL dalam berdagang. Hasil analisis menunjukkan bahwa pedagang mempunyai jiwa wirausaha yang tinggi pada posisi 98,4%

Saran

1. Perlu kerjasama antara Pemerintah, Pengurus Sentra dan Pedagang Kaki Lima dalam meningkatkan daya tarik sentra terhadap konsumen agar dapat meningkatkan pendapatan pedagang.
2. Dengan jiwa wirausaha yang sudah dimiliki Pedagang Kaki Lima, maka pemerintah dan atau pengurus perlu memberikan motivasi agar pedagang senantiasa berinovasi dalam memajukan usahanya.
3. Sebagian besar pedagang, berdagang di sentra PKL merupakan sumber pendapatan untuk menghidupi kelaungannya, untuk itu perlu kebijakan pemerintah agar sentra PKL menjadi aman dan nyaman.

DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto Suharsimi, 2002, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Edisi V Revisi, PT. Rineka Cipta, Jakarta
- Arsyad, I. 1993, *Prospek Pengembangan Industri Kecil Di Indonesia. Tinjauan teoritik dan Kebijakan*. Usahawan. Jakarta.
- Djakti, Dorodjatun Kuntjoro.1986. *Kemiskinan Di Indonesia*, Jakarta Yayasan Obor Indonesia.
- Hadi, Sutrisno. 2001. *Analisis Butir Untuk Instrumen Angket, Tes, dan Skala Nilai dengan BASICA*. Edisi Pertama, cetakan pertama. Penerbit Andi Offset, Yogyakarta.
- Hadi Santoso, *SURYA Online*, SURABAYA Minggu, 27 Mei 2012 16:51 WIB
- Hadi Mulyono, *Beritasurabaya.net*, 28-01-2011
- Hasibuan H, Malayu S.P 2001, *Organisasi dan Motivasi*, Cetakan Ketiga, Penerbit Bumi Aksara, Jakarta.
- Maulina Untari Dewi, 2009, *Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan pedagang kaki lima di Pengging Boyolali*
- Nata News Surabaya, Selasa, 13 November 2012
- Peraturan Daerah Kota Surabaya Nomor 17 tahun 2003 tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima*
- Rachbini, Didik, J dan Abdul Hamid. 1994. *Ekonomi Informal Perkotaan Gejala Involusi Gelombang Kedua*, Jakarta : LP3ES
- Schneider, F. dan D. Enste.2002. *Shadow Economies Around the World : Sizes, Cause and Consequences*. 2000. IMF Working Paper.00/26
- Slovin (Steph Ellen, *eHow Blog*, 2010; dengan rujukan *Principles and Methods of Research*, Ariolaetal
- surabaya.tribunnews.com > Surabaya Metro Minggu, 27 Mei 2012 16:51 WIB
- Widodo, Ahmadi. 2000. *Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pemilihan Lokasi Usaha PKL, Studi Kasus Kota Semarang*. Tesis tidak diterbitkan. Program Pascasarjana, Magister Teknik Pembangunan Kota, Universitas Diponegoro, Semarang.
- Wiratha, I M, 2006, *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, Yogyakarta, Andy