

KENAPA MEMILIH LOKASI INI?

MENGGALI ALASAN, KENAPA PARA PENJUAL/PKL
MEMILIH LOKASI TERTENTU UNTUK BERJUALAN
DAN MEMBUKA LAPAK TERSEBUT DI LOKASI ITU

ANGGOTA KELOMPOK :

1. Az Zahra Hemas
2. Bayu Seto
3. Dwiki Kuncara Jati
4. Nur Luthfi
5. Nofa Yuniary
6. Sri Murdiati Rin Permata Sari

Perencanaan Wilayah Dan Kota
Fakultas Teknik Universitas Sebelas Maret Surakarta
2014

Memetakan, persebaran dari lokasi para PKL, kemudian menggali alasan-alasan dalam memilih lokasi, kemudian perumusan alasan terbanyak yang berhubungan dengan pemilihan lokasi

PENDAHULUAN

Saat ini, urbanisasi yang menuju ke perkotaan sudah tidak bisa dikontrol lagi. Banyak pendatang yang berasal dari desa ingin mengadu nasibnya dan mendapatkan penghidupan lebih layak di daerah perkotaan. Perkotaan sebagai unsur penarik yang menghadirkan elemen-elemen yang tidak ada di daerah pedesaan. Minimnya lapangan pekerjaan yang ada di desa juga menjadi faktor pendorong orang untuk melakukan urbanisasi ke kota. Mereka datang ke kota dengan tujuan mendapatkan pekerjaan yang lebih baik. Akan Tetapi, sebagian dari mereka tidak memiliki keterampilan yang cukup untuk bisa bersaing di daerah perkotaan. Di daerah perkotaan sendiri, kompetisi dalam mendapatkan pekerjaan memiliki standar tertentu. Namun, tidak semua orang bisa mendapatkan kesempatan tersebut.

Hal ini lah yang menyebabkan munculnya sektor informal yang tersebar di berbagai kota yang ada di Indonesia, tak terkecuali kota Surakarta. Istilah Sektor informal pertama kali dilontarkan oleh Keith Hart (1971) dalam Ali Achsan Mustafa (2008) dengan menggambarkan sektor informal sebagai bagian angkatan kerja kota yang berada di luar pasar tenaga terorganisasi. Salah satu Sektor informal yang berkembang di daerah perkotaan adalah Pedagang Kaki Lima (PKL). Menurut Evens & Korf (dalam Ali Achsan Mustafa, 2008) definisi pedangan kaki lima adalah bagian dari sektor informal kota yang mengembangkan aktivitas produksi barang dan jasa di luar kontrol pemerintah dan tidak terdaftar.

PKL sendiri mempunyai kelebihan dan kekurangan dalam suatu kota/wilayah. Kekurangan PKL sendiri apabila tidak tertata dan tidak mampu diatasi ledakannya akan terkesan kumuh dan mengganggu arus lalu lintas. PKL yang biasanya memakan badan jalan sehingga mengganggu keindahan suatu kota/wilayah karena keberadaannya. Kelebihan PKL sendiri memberikan sumbangsih besar untuk PAD daerah dengan retribusi PKL ke pemerintah dan juga penggerak ekonomi lokal sebagai potensi ekonomi mikro dan juga secara tidak langsung mampu menyerap pengangguran. Secara garis besar, PKL non formal seharusnya diberikan "ruang" bagi mereka untuk menjajakan barang dagangannya.

Seperti di Kota Surakarta, dimana pemerintah menetapkan kebijakan yaitu *Zero Growth for PKL* dengan menekan habis PKL non formal hingga 0%. Dengan kata lain, ini dapat mengubah status dari PKL non formal atau "ilegal" menjadi formal atau "legal" di Kota Surakarta. Berdasarkan fakta yang ada, PKL yang berada di kawasan Banjarsari dipindahkan ke pasar notoharjo atau pasar klithikan. Dulunya, sebelum dipindahkan mereka memiliki pembeli. Namun, setelah dipindahkan mata pencaharian mereka kalah bersaing dengan pedagang yang memiliki modal besar sehingga mampu membeli kios pasar hingga 2 sampai 3. Hal ini juga terjadi di Pasar panggungrejo. Setelah dipindahkan, PKL non formal harus gulung tikar karena kehilangan pembelinya. Sehingga, ini menjadikan pegangan bagi PKL lain untuk tidak mau diberi tempat yang jauh dari tempat mereka awal karena takut kehilangan konsumennya.

TRANSKRIP NARASUMBER

Biodata :

Nama : Ibu Murni
Alamat : Amplingan
Umur : 43 tahun
Pedagang : Buah
Tempat berjualan : Ngoresan, Jebres



Sinopsis :

Ibu Murni telah berjualan di depan asgros selama 10 tahun. Dia adalah pedagang pertama yang berjualan di depan asgros. Setiap harinya, ia berangkat dari rumah jam 5 pagi untuk mengambil barang dari pedagang langganannya, dengan begitu ia berjualan sebagai orang dengan tangan kedua. Konsumen yang membeli ditempatnya biasanya untuk dijual kembali, misalnya pengusaha rumah makan. Dari hasil berjualannya itu, ia mendapatkan penghasilan rata-rata Rp 600.000-800.000/bulan. Kegiatannya setiap hari selain berjualan dan mengambil dagangan ia juga mengurus rumah tangga. Jika telah memiliki modal yang cukup ia mau membeli toko untuk dijadikan tempat berjualan jus. Kedepannya ia mengharapkan dana dari pemerintah untuk membantunya berdagang, tapi ia tidak mau dipindahkan karena takut kehilangan pelanggan.

Alasan berlokasi :

- Bisa ngurusin anak
- Ada banyak permukiman dan osan
- Tempat strategis pelanggan berasal dari Jebres, Mojosongo, Jaten
- Udah banyak langganan
- Tidak bayar retribusi
- Letak dipinggir jalan, ada motor lalu lalang

Alasan negatif :

- Dagangan cepet busuk
- Pernah tidak disetujui sama ketua RT
- Banyak saingannya
- Tergantung musim, kalo hujan sulit laku
- Tidak punya kepemilikan lapak
- Tidak punya izin usaha

Bidoata :

Nama : Bapak Misra
Alamat : Amplingan
Umur : 67 tahun
Pedagang : Sayuran
Tempat berjualan : Jalan Kabut, Jebres

**Sinopsis :**

Kegiatan berjualan Pak Mirsa dimulai dengan membeli dagangan ke pasar jam 3 pagi. Kemudian pukul setengah 5 pagi ia mulai berdagang di depan apotek belakang kampus UNS. Setelah mempersiapkan lapaknya sekekal dia meninggalkan lapaknya untuk mengantar beberapa pesanan sayur dari kantin-kantin. Sejak tahun 1980, Pak Mirsa memilih tempat tersebut untuk berjualan. Saat itu, daerah sekitar kentingan masih berupa permukiman penduduk, sehingga dia memiliki banyak langganan. Namun, sekarang daerah tersebut sudah berubah menjadi kos-kosan, hal tersebut mengakibatkan pelanggannya menurun. Selain itu, banyaknya pedagang sayur keliling juga mengakibatkan dagangannya semakin sepi. Oleh karena itu, dagangannya kini hanya bergantung pada pesanan dari kantin-kantin dan beberapa penduduk sekitar. Saat ini, dia memiliki 6 pelanggan tetap. Jika kantin-kantin tersebut tutup, beliau juga tidak berjualan. Dia hanya berjualan hari Senin-Jumat.

Alasan berlokasi :

- Sudah ada langganan
- Strategis
- Nyaman
- Kalau muter-muter menghabiskan waktu, lebih baik menetap
- Sudah akrab sama yang punya tanah tempat jualan
- Tidak ada preman

Alasan negatif :

- Udah banyak yang jualan sayur keliling
- Hanya berjualan hari senin-jumat soalnya kalo sabtu minggu pelanggannya (kantin) tutup
- Pelanggan hilang karena permukiman berubah jadi kos-kosan
- Tergantung musim, kalau hujan sulit laku
- Tidak punya kepemilikan lapak
- Tidak punya izin usaha

Bidoata :

Nama : Ibu Srikartini
Alamat : Dekat pasar ledoksari
Umur : -
Pedagang : Ayam potong
Tempat berjualan : Pasar Ledoksari

Sinopsis :

Ibu Sri Kartini telah berjualan di pasar ledoksari sejak pasar tersebut dibangun. Alasannya berjualan di tempat tersebut adalah karena dekat dengan tempat tinggalnya. Lapaknya berjualan juga adalah titipan dari adiknya sedangkan dagangannya adalah titipan dari saudara yang juga seorang tukang potong ayam, faktor tersebut memudahkan dia dalam berjualan. Lapak Ibu sri Kartini cukup sederhana untuk berjualan kira-kira belasan kilogram perhari. Dalam berjualan, harga dagangannya sama dengan pedagang yang lain, hal tersebut karena semua pedagang telah menyepakati harga dagangan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian serta kecurangan. Ibu Sri Kartini berjualan di pasar ledoksari kira-kira dari pagi hari hingga sore hari sampai dagangannya habis. Ibu Srikartini

Alasan berlokasi :

- a. Dekat dengan rumah
- b. Dipinggir pasar sehingga ramai pengunjung
- c. Tidak membayar tempat untuk jualan karena lapak yang dipakai merupakan teras dari ruko milik adiknya
- d. Tidak mau pindah-pindah karena takut tidak laku

Alasan negatif :

- a. Tidak punya modal (dagangannya hanya titipan orang) sehingga dagangannya tidak berkembang
- b. Jualan dipinggir pasar karena tidak punya biaya untuk menyewa ruko
- c. Tergantung musim, kalo hujan sulit laku
- d. Tidak punya kepemilikan lapak
- e. Tidak punya izin usaha

Bidoata :

Nama : Ibu Kartini
Alamat : Ngoresan
Umur : 40 tahun
Pedagang : Ayam dan ikan
Tempat berjualan : Ngoresan, Jebres

**Sinopsis :**

Ibu Sri Kartini ato sering dipanggil bu tini ini adalah penjual ayam yang berada di depan As gross, ngoresan. Bu tini ini sudah jualan selama kurang lebih 10 tahun sejak anaknya masih duduk di bangku SD sampe sekarang sudah duduk di bangku SMA. Bu Tini ini membeli ayam dari pasar palur untuk nanti dijual lagi. Setiap harinya dia bisa habis 40 kg, namun saat musim liburan sekolah penjualan menurun menjadi sekitar 10 kg. Beberapa permasalahan lain yang sering dihadapi adalah saat hujan penjualan menurun, karena lapak masih kecil dan hanya berbentuk payung.

Alasan berlokasi :

- a. Dekat rumah
- b. Sudah banyak langganan
- c. Lokasi dagan banyak permukiman

Alasan negatif :

- a. Penjualan menurun saat musim hujan
- b. Tidak punya kepemilikan lapak
- c. Tidak punya izin usaha
- d. Saat libur sekolah penjualan menurun

Bidoata :

Nama : Ibu Budiani
Alamat : Petoran, Jebres
Umur : 52 tahun
Pedagang : Sayuran
Tempat berjualan : Petoran, Jebres

**Sinopsis :**

Ibu Budiani sudah berjualan di tempat tersebut kurang lebih 8 tahun. Banyak alasan yang mendasari untuk berdagang di lokasi tersebut. Beliau berdagang mulai pukul 06:00 - 08:00 WIB. Ibu Budiani membeli barang dagangannya di pasar Ledoksari Jebres dari jam 05:00 WIB. Ibu Budiani asli Temanggung tetapi sudah lama menetap di Petoran, Jebres. Ibu Budiani setelah berjualan sayur beliau kembali menjadi ibu rumah tangga. Alasan lain Ibu Budiani berjualan sayur adalah untuk membantu perekonomian keluarganya. Alasan utama berjualan di lokasi tersebut adalah lokasinya dekat dengan rumah dan pelanggannya juga merupakan tetangga-tetangganya.

Alasan berlokasi :

- Letak yang strategis karena banyak yang berlalu lalang
- Lokasi dekat dengan rumah
- Tidak member retribusi untuk tempat berdagang
- Dekat dengan tempat dimana membeli barang dagangan
- Sudah banyak pelanggan dan sudah akrab dengan warga sekitar

Alasan negatif :

- Tempat berjualan bukan milik pribadi
- Kurangnya modal untuk berdagang

Bidoata :

Nama : Bapak Sandi
Alamat : Pucang Sawit
Umur : 30-an tahun
Pedagang : Sayuran
Tempat berjualan : Petoran, Jebres

**Sinopsis :**

Pak Sandi dulunya adalah seorang pekerja pembuat furniture berupa kursi, lemari, meja, dll. Namun karena sepiunya pasaran membuat dia jarang bekerja sehingga dia sering menganggur di rumah, hal tersebutlah yang membuat dia mencari pekerjaan lain untuk memenuhi akan kebutuhannya sehari-hari dengan berjualan sayuran. Dia telah berjualan sayuran ini sejak 8an tahun yang lalu dan memilih tempat di Petoran karena dekat dengan rumahnya yang beliau berdomisili di daerah Pucang sawit, menurutnya tempat tersebut strategis karena banyak yang berlalu-lalang dan dekat dengan kawasan permukiman. Pak Sandi membeli barang dagangannya ini dari Pasar Palur mulai membeli dagangan dari jam 4 pagi sampai di tempat berjualannya jam 6 pagi, dia berjualan disana sampai jam 9 pagi setelah kegiatan berjualannya telah selesai dia langsung pulang ke rumah dengan harapan dapat pekerjaan lainnya seperti bila ada pesanan furniture dia dapat lanjut bekerja namun bila tidak ada pekerjaan lagi dia menganggur. Selama berdagangan disana dia tidak mengalami gangguan-gangguan atau masalah-masalah namun beliau kalah saing dengan para pedagang sayuran yang berasal dari Tawangmangu karena dagangannya jauh lebih murah.

Alasan berlokasi :

- a. Tempat berjualan luas dan strategis
- b. Lokasi berjualan dekat dengan rumah
- c. Sudah banyak langganan

Alasan negatif :

- a. Kalah saingan dengan pedagang sayuran asal Tawangmangu

Bidoata :

Nama : Ibu Beti
Alamat : Sukoharjo
Umur : 52 tahun
Pedagang : Sayuran
Tempat berjualan : Barat taman satwa Taru Jurug

**Sinopsis :**

Ibu Beti adalah seorang pedagang sayuran yang berdomisili di daerah Sukoharjo yang telah kurang lebih selama 15 tahun telah berjualan sayuran di daerah sekitar kampus UNS, yang sejak beliau berdagangan dengan menggunakan sepeda ontel sampai saat ini yang telah menggunakan sepeda motor sehingga hal tersebut lebih meringankan pekerjaannya. Beliau mulai membeli barang dagangannya mulai jam 3 pagi di Pasar Palur lalu setelah itu langsung menuju ke tempat lokasi berdagangannya yang pertama yaitu di sebelah barat taman satwa taru jurug mulai jam 6 pagi sampai jam setengah 9 pagi, setelah itu beliau berpindah tempat berjualan di kawasan rusunawa jurug sampai dagangannya habis. Beliau memilih tempat tersebut karena letaknya yang strategis karena dekat dengan permukiman dan beliau menganggapnya aman dari para preman karena dekatnya lokasi dengan permukiman sehingga preman-preman tidak berani disana. Selain itu tempat tersebut tidak perlu member retribusi terhadap pihak-pihak tertentu sehingga tidak menambah biaya. Beliau merasa jaman dulu dan sekarang berbeda karena sekarang beliau sekarang tersaingi dengan para pedagang sayuran laki-laki yang berkeliling menggunakan sepeda motor sehingga terkadang mengambil para pelanggannya.

Alasan berlokasi :

- Letak yang srategis karena dekat dengan permukiman warga
- Sudah banyak pelanggan disana karena sudah kurang lebih 15 tahun berjualan disana
- Tidak memberi retribusi untuk tempat berjualannya
- Lokasi yang aman karena dekat dengan permukiman warga

Alasan negatif :

- Adanya saingan yang berkeliling dari gang ke gang dengan motor

Biodata :

Nama : Ibu Jumiaty
Alamat : Jumantono, Karanganyar
Umur : 56 tahun
Pedagang : Buah Durian
Tempat berjualan : Jalan Adi Sucipto, Colomadu

**Sinopsis :**

Buah durian memang selalu menjadi primadona bagi setiap masyarakat di seluruh Indonesia, tak terkecuali dengan daerah Surakarta yang biasa dikenal dengan Solo. Buah durian yang memiliki rasa yang enak ini dinilai dari daging buahnya yang manis dan struktur daging buahnya yang empuk. Hal inilah yang mendorong ibu Jumiaty untuk berdagang buah durian yang mungkin bisa memenuhi kebutuhan hidup dan keluarganya. Wanita yang telah berumur 56 tahun ini memilih lokasi berdagang di Jalan Adi Sucipto, arah jalan menuju Colomadu hingga Karanganyar. Banyak sekali yang melatarbelakangi alasan ibu Jumiaty untuk berdagang di daerah tersebut, diantaranya adalah sudah banyak pelanggan, tempat berdagang yang strategis, dan ramai pembeli. Lokasi berdagang tersebut memang ramai sekali dengan mobilitas kendaraan yang lewat. Tempat tinggal ibu Jumiaty sendiri berada di daerah Jumantono, Karanganyar. Meskipun begitu, beliau tetap bersikeras untuk tetap berdagang di lokasi yang berada ± 5 km dari tempat tinggalnya. Di samping keuntungan yang didapat dari berdagang di lokasi tersebut, ibu tiga anak ini juga tidak luput dari hambatan berdagang di lokasi tersebut, diantaranya tanah yang ditempati tanpa izin. Akan tetapi, Bu Jumiaty tetap tidak ingin meninggalkan lokasi tersebut karena sudah menjadi bagian dari hidupnya.

Alasan Berlokasi:

- Sudah banyak pelanggan
- Tempat Strategis dan mudah dijangkau
- Tidak perlu keliling yang menghabiskan waktu
- Tidak ada preman dan retribusi
- Takut berpindah karena takut tidak laku
- Akrab dengan warga setempat serta ramai pembeli
- Tempat berjualan luas/nyaman

Alasan negatif:

- Dagangan cepat busuk
- Tidak punya kepemilikan lapak
- Tidak punya izin usaha
- Tidak boleh membangun atau meluaskan lapak

Biodata :

Nama : Bapak Sutrisno
Alamat Rumah : Jumantono, Karanganyar
Umur : 60 tahun
Pedagang : Buah ace Binjai
Lokasi : Jalan Adi Sucipto, Colomadu

**Sinopsis :**

Pak sutrisno, yang lebih dikenal dengan pak Trisno adalah suami dari ibu Jumiati. Pedagang buah ace Binjai yang sudah berjualan \pm 4 tahun di daerah sepanjang jalan Adi Sucipto, Colomadu. Sebelumnya beliau sudah \pm 30 tahun berdagang buah ace binjai di depan Telkom Loji Wetan, namun pindah lokasi karena diusir oleh satpol PP setempat karena lapak yang ditempati tidak mendapatkan izin dan juga dalam rangka pembersihan PKL ilegal di masa kota Solo dipimpin oleh Bapak Jokowi. Sekarang, dia bersama istrinya bu Jumiati yang berada dalam satu lapak namun dipisahkan suatu sekat atau pembatas juga berdagang buah durian memilih lokasi di sepanjang jalan Adi Sucipto, Colomadu-Karanganyar untuk berdagang walaupun tetap dengan tanah yang tidak resmi. Pasangan suami istri ini berjualan dari jam 9 pagi hingga jam 9 malam dan bisa lebih larut apabila memang pembeli ramai.

Alasan Berlokasi:

1. Sudah banyak pelanggan
2. Banyak permukiman
3. Tempat Strategis
4. Tidak ada retribusi
5. Tidak perlu keliling yang menghabiskan waktu
6. Tidak ada preman
7. Ramai pembeli
8. Takut berpindah karena takut tidak laku
9. Akrab dengan warga setempat
10. Transportasi mudah
11. Tempat berjualan luas/nyaman

Hambatan Berlokasi:

1. Dagangan cepat busuk
2. Tidak punya kepemilikan lapak
3. Tidak punya izin usaha
4. Tidak boleh membangun atau meluaskan lapak

Biodata :

Nama : Ibu Yami
Alamat : Ngoresan
Umur : 72 tahun
Pedagang : Sayuran
Tempat berjualan : Rejosari, Purwodiningratan

**Sinopsis :**

Ibu Yami adalah seorang pedagang sayur yang bertempat tinggal di Ngoresan, daerah sebelah Timur kampus UNS. Beliau sudah berjualan sayur selama 40 tahun sejak kampus UNS belum dibangun dan masih berupa kuburan Cina. Awalnya, beliau berjualan di sekitar rumahnya sendiri namun tidak begitu laku, lalu mencoba untuk menjual sayurnya dengan berkeliling ke kampung-kampung dengan berjalan kaki. Akhirnya beliau memperoleh pelanggan di daerah Rejosari dan Petoran. Pelanggannya sendiri yang menyuruh agar ibu Yami berjualan di halaman rumahnya setiap pagi. Bahkan, rumah di daerah Rejosari yang halamannya beliau pakai untuk berjualan saat ini sudah berganti-ganti pemiliknya sampai empat kali. Namun, ibu Yami tetap diperbolehkan berjualan disana tanpa biaya. Setiap paginya beliau mengambil barang dagang di Pasar Ledoksari tepatnya di depan stasiun Jebres dekat dengan tempat beliau berjualan. Beliau berjualan mulai pukul 07.30 di halaman rumah pelanggannya di Rejosari, Jebres. Beliau tidak pengen berjualan sayur di pasar, karena berjualan berkeliling justru mendapatkan banyak langganan dan di pasar justru banyak saingan.

Alasan berlokasi :

- Memilih jualan disitu karena dulu sudah pernah berjualan dirumah tetapi tidak laku akhirnya berjualan berkeliling. Akhirnya lama-lama memiliki banyak pelanggan di daerah Rejosari dan Petoran dan diminta oleh pelanggannya untuk jualan di daerah situ setiap pagi
- Dekat dengan pasar Ledoksari tempat membeli barang buat dagangan.
- Tempat strategis, dipinggir jalan yang cukup ramai
- Tidak memilih pasar karena dipasar justru banyak saingan dan takut tidak laku
- Tidak membayar tempat untuk berjualan

Biodata :

Nama : Ibu Suharti
Alamat : Ngringo, Karanganyar
Umur : 45 tahun
Pedagang : Sayur dan Ayam Potong
Tempat berjualan : Jalan Surya Tenggela

**Sinopsis :**

Subuh menjelang, Ibu Suharti dan sang suami mulai mengemas barang dagangan dari pasar Palur menuju lokasi berdagang menggunakan mobil pick up Beliau mulai berjualan pukul 05.00 hingga pukul 09.00. Baru 3 tahun ibu Suharti berjualan di Jalan Surya namun sudah 24 tahun beliau berjualan ayam potong. Awal mula beliau berdagang disini karena tingginya persaingan di pasar Palur dan adanya pemotongan legal dari pemerintah daerah Karanganyar. Setelah pindah Bu Suharti mendapatkan langganan tetap seperti ibu rumah tangga sekitar dan warung makan langganan mahasiswa. Namun ketika musim libur menjelang, omset menurun tajam. Sebagai contoh, yang tadinya mampu menjual 4 kg ayam potong, turun hanya mampu menjual 1 kg ayam potong.

Alasan Berlokasi:

- Sudah banyak pelanggan
- Banyak permukiman
- Tempat Strategis
- Tidak ada retribusi
- Tidak ada preman
- Ramai pembeli
- Di pasar banyak saingan
- Akrab dengan warga setempat
- Transportasi mudah
- Disarankan oleh kerabat untuk berjualan disitu

Alasan negatif:

- Dagangan cepat busuk
- Saat libur sekolah penjualan menurun
- Tidak boleh membangun atau meluaskan lapak

Biodata :

Nama : Bu Ngatiyem
Alamat : Benowo, Palur, Karanganyar
Umur : 65 tahun
Pedagang : Sayur
Tempat Berjualan : Banaran, Palur

**Sinopsis :**

Bu Ngatiyem adalah salah satu warga dusun Benowo yang berjualan Sayur. Setiap hari, menggunakan sepeda Onthel, beliau berangkat pukul 05.00 membeli sayur mayur di Pasar Palur. Kemudian beliau akan menjual kembali di depan ruko di Desa Banaran Palur. Sudah 20 tahun Bu Ngatiyem berjualan sayur sejak berhenti menjadi buruh pabrik, namun baru berjualan dilokasi tersebut 2 tahun yang lalu. Pada pukul 08.30 beliau beralih berjualan ke perumahan-perumahan padat seperti perumahan Manggis, Palur, dan lain-lain karena sepiunya peminat yang berhenti untuk mampir. Alasan beliau berjualan dilokasi tersebut adalah karena tingginya persaingan pedagang sayur di tempat-tempat strategis, seperti sekolah-sekolah dasar. Selain alasan tersebut, Bu Ngatiyem mendapatkan warisan lokasi tersebut dari teman berdagangnya. Ketika kami bertanya apakah beliau ingin mendapatkan bantuan dari pemerintah, beliau menolak dan tersenyum berterima kasih.

Alasan berlokasi :

- a. Dekat dengan rumah
- b. Tempat Strategis
- c. Tidak ada retribusi
- d. Tidak ada preman
- e. Takut berpindah karena takut tidak laku
- f. Di pasar banyak saingan
- g. Dekat dengan tempat membeli dagangan
- h. Ditempat lain yang lebih strategis telah ditempati oleh penjual lain
- i. Bekas lapak orang

Alasan negatif :

- a. Dagangan cepat busuk
- b. Banyak saingan
- c. Tidak punya kepemilikan lapak
- d. Tidak punya izin usaha
- e. Tidak punya modal
- f. Saat libur sekolah penjualan menurun

Biodata :

Nama : Bapak Sugiyatno
Alamat : Karanganyar
Umur : 47 tahun
Pedagang : Tempe, tahu, telur ayam kampung, ubi
Tempat berjualan : Pasar Ngringo

**Sinopsis :**

Bapak Sugiyanto sudah berjualan selama 3 tahun, namun walaupun sudah 3 tahun dia merupakan penjual termuda di pasar Ngringo tersebut. Bapak Sugiyanto berjualan makanan mentah seperti tahu, tempe, ketela, kacang, ubi dan telur ayam kampung. Beberapa dari makanan yang dijual merupakan hasil dari kebun dan ternak pak sugiyanto sendiri.

Pak sugiyanto sendiri memulai usaha baru berjualan dan berternak ini adalah akibat atau dampak dari di PHK oleh pabrik yang di palur tempat dimana dia sebelumnya bekerja. Akhirnya dia menggunakan uang pesangon PHK untuk memulai ternak dan usaha pembuatan tempe tahu lalu dijual sendiri ke pasar yang dekat dengan rumahnya. Selama berjualan banyak hambatan yang sering dirasakan adalah sepi pembeli saat tanggal tua.

Alasan berlokasi :

- a. Dekat dengan rumah
- b. Sudah punya pelanggan tetap (dosen UNS)
- c. Tempatnya strategis
- d. Tidak dipungut biaya retribusi
- e. Aman, tidak ada preman yang mengganggu
- f. Karena merupakan pasar, sehingga ramai pembeli
- g. Karena penjual yang termuda (paling baru berjualannya) maka lapak nya di bagian ujung.

Alasan negatif :

- a. Saat tanggal tua sepi pembeli, namun saat liburan tanggal muda ramai pembeli.
- b. tempat berjualan bukan milik pribadi
- c. Tidak ada ijin untuk berjualan (ilegal)

REKAP ALASAN PEMILIHAN LOKASI LAPAK

[illegible]

18	Ditempat lain yang lebih strategis telah ditempati oleh penjual lain	-	√	√	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2
19	Bekas lapak orang	-	√	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
20	Tempat berjualan luas/nyaman	-	-	-	-	-	√	-	-	-	-	√	√	√	3

NO	ALASAN	SUHARTI	NGATIYEM	SUGIYATNO	KARTINI	MURNI	MISRA	SRI KARTINI	YAMI	BUDIANI	BETI	SANDY	JUMIYATI	SUTRISNO	TOTAL
1	Dagangan cepat busuk	√	√	-	-	√	-	-	-	-	-	-	√	√	5
2	Tidak disetujui berjualan di situ oleh aparat setempat	-	-	-	-	√	-	-	-	-	-	-	-	-	1
3	Banyak saingan	-	√	-	-	√	√	-	-	-	√	√	-	-	5
4	Penjualan menurun saat musim hujan	-	-	-	√	√	√	√	√	-	-	-	-	-	5
5	Tidak punya kepemilikan lapak	-	√	√	√	√	√	√	√	√	-	-	√	√	10
6	Tidak punya izin usaha	-	√	√	√	√	√	√	√	-	-	-	√	√	9
7	Hilangnya pelanggan karena pemukiman berubah menjadi kos-kosan	-	-	-	-	-	√	-	-	-	-	-	-	-	1
8	Saat akhir pekan terpaksa libur, karena kantin (langganan) tutup	-	-	-	-	-	√	-	-	-	-	-	-	-	1
9	Tidak punya modal	-	√	-	-	-	-	√	-	√	-	-	-	-	3
10	Saat libur sekolah penjualan menurun	√	√	-	√	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3
11	Saat tanggal tua penjualan menurun	-	-	√	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1
12	Tidak boleh membangun atau meluaskan lapak	√	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	√	√	3

INSPIRISING QUOTES



“Saya kredit BRI 5 juta untuk modal jualan, saya harus mengangsur 500 ribu tiap bulannya. Walaupun begitu saya masih bisa memenuhi kebutuhan anak dan ikut aktivitas-aktivitas warga. Bagi saya, jangan hiraukan cari maki orang yang mau menjatuhkan kita, yang penting jualan dengan jujur. Saya jualan demi anak saya.”

Murni, 43 tahun



“Hidup itu pilihan, berdagang pilihan saya, dan menjadi pedagang kaki lima adalah yang terbaik untuk hidup saya dan keluarga. Sing pentiing jujur ben berkah”

Jumiyati, 56 tahun



“Saya memilih berjualan disini karena memang sudah sejak dahulu tidak mau pindah-pindah. Dahulu daerah sini itu tempat permukiman penduduk sehingga dagangannya laris. Sejak daerah ini menjadi daerah kos-kosan pelanggan saya berkurang. Walaupun demikian saya masih terus bertahan disini. Kalau berdagang berkeliling menghabiskan banyak waktu dan belum tentu laku juga. Memang orang itu adanya kurang terus jadi jualan semampunya saja dan disyukuri apa hasilnya.”

Misra, 67 tahun

KESIMPULAN

Berdasarkan wawancara terhadap 13 narasumber yang tersebar di Solo Raya, diketahui alasan berlokasi terbanyak adalah sudah banyak pelanggan dan tempat berdagang strategis. Sedangkan hambatan terbanyak yang ditemukan adalah tidak memiliki kepemilikan lapak.