

**KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KAKI LIMA YANG
BEROPERASI DI JALAN PROF.Dr.M.YAMIN
(Studi Di Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan)**

RUTH NOVE CAHAYANI Z
E 11108017

Strata (1) Program Studi Ilmu Sosiatri FISIP Universitas Tanjungpura

Abstrak

Sosial yang merupakan segala perilaku manusia yang menggambarkan hubungan nonindividualis ini terjadi karena adanya interaksi sosial, dimana interaksi sosial ini merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis menyangkut hubungan antara orang perorangan, antara kelompok-kelompok manusia, maupun antara orang perorangan dengan kelompok manusia. Ekonomi merupakan cara-cara yang dilakukan oleh manusia dan kelompoknya untuk memanfaatkan sumber-sumber yang terbatas untuk memperoleh berbagai komoditi dan mendistribusikannya untuk dikonsumsi oleh masyarakat.

Pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dengan mempunyai modal yang terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kecil ini termasuk dalam sektor informal, dimana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terkait pada aturan-aturan hukum, hidup serba susah dan semi kriminal pada batas-batas tertentu.

Penelitian ini bertujuan untuk mendiskripsikan atau mengungkapkan motivasi dan strategi PKL dalam pemenuhan sosial ekonomi yang beroperasi di Jln.Prof.Dr.M.Yamin Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Berdasarkan hasil penelitian diperoleh bahwa para PKL memiliki motivasi dan strategi dalam memenuhi kebutuhan sosial ekonomi keluarganya.

Kata kuncinya : Sosial, Ekonomi, dan Pedagang kaki lima

Abstract

Are all human social behavior which describes the relationship nonindividualist this happens because of the social interaction in which social activities are social interaction is a key condition social. Interaction the social activities are social relations are dynamic relation between individual persons between human groups.

And between individual persons with the economic man was in some way by man and hid group to utilize limited resources to obtain various commodities and distribute them for consumption by the public. Street vendors are small businesses made by low income earners (daily pay) and have limited capital. In the economy, including small traders in the informal sector where jobs are not related to the legal rules paced life hard and semi criminal in certain limits.

This study aimed to describe or reveal the motivations and strategies of street vendors in meeting socio-economics needs of operating in the Prof.Dr.M.Yamin. Methods used in this research showe that the vendors have the motivation and strategies in meeting socio-economics needs of their families.

Key word: social, economy and the vendors

PENDAHULUAN

A. Identifikasi Masalah

Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Kaki Lima Yang Beroperasi di Jalan Prof. Dr. M. Yamin (Studi di Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan), hal yang melatarbelakangi penelitian judul ini adalah Dengan banyaknya jumlah Pedagang Kaki Lima di Sepanjang Jalan Prof. Dr. M. Yamin dapat menimbulkan masalah bagi pemerintah kota maupun masalah bagi masyarakat pengguna jalan maupun kendaraan

yang berlalulintas. Para Pedagang Kaki Lima yang menjual makanan dan minuman, selalu mencari tempat yang ramai pembelinya serta melihat kondisi sosial ekonomi para PKL. Adapun yang menjadi pembatasan masalah yaitu “Kondisi Sosial Ekonomi Pedagang Makanan yang beroperasi di Jalan Prof.Dr.M. Yamin Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan”.

B. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah yang pertama Mendiskripsikan atau mengungkapkan motivasi PKL dalam pemenuhan sosial ekonomi yang beroperasi di Jalan Prof.Dr.M.Yamin, yang kedua

Mendiskripsikan atau mengungkapkan strategi PKL dalam pemenuhan kebutuhan sosial ekonomi yang berjualan di Jalan Prof.Dr.M.Yamin.

C. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah Penelitian yang bersifat deskriptif. Menurut Lexy J.Moleong (2007:6) yaitu penelitian yang bermaksud untuk memahami fenomena tentang apa yang dialami oleh subjek penelitian

misalnya perilaku, persepsi, motivasi, tindakan dan lain-lain, secara holistik dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa pada suatu konteks khusus yang alamiah dan dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah.

TINJAUAN LITERATUR

Sosial yang merupakan segala perilaku manusia yang menggambarkan hubungan nonindividualis ini terjadi karena adanya interaksi sosial, dimana interaksi sosial ini merupakan syarat utama terjadinya aktivitas-aktivitas sosial. Interaksi sosial merupakan hubungan-hubungan sosial yang dinamis menyangkut hubungan antara orang perorangan, antara kelompok-kelompok manusia, maupun antara orang perorangan dengan kelompok manusia. Kata sosial berarti segala sesuatu yang berkenaan dengan masyarakat. Sedangkan dalam konsep sosiologi manusia seringkali disebut sebagai mahluk social yang artinya manusia tidak dapat hidup wajar tanpa adanya bantuan orang lain disekitarnya. Pengertian sosial ekonomi jarang dibahas secara bersamaan, seringkali dibahas secara terpisah. Pengertian dalam ilmu sosial menunjuk pada objeknya yaitu masyarakat. Sedangkan departemen

sosial menunjuk pada kegiatan yang ditunjukkan untuk persoalan yang dihadapi oleh masyarakat dalam bidang kesejahteraan yang ruang lingkup pekerjaan kesejahteraan sosial. Sedangkan ekonomi sendiri berasal dari Yunani yang berarti keluarga atau rumah tangga dan “nomos” yaitu peraturan, aturan, umum, manajemen rumah tangga. Berdasarkan beberapa pengertian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa sosial ekonomi adalah segala sesuatu yang berkaitan dengan pemenuhan kebutuhan masyarakat antara lain sandang, pangan, perumahan, pendidikan, kesehatan dan lain-lain. Pemenuhan kebutuhan tersebut berkaitan dengan penghasilan. Ekonomi merupakan cara-cara yang dilakukan oleh manusia dan kelompoknya untuk memanfaatkan sumber-sumber yang terbatas untuk memperoleh berbagai komoditi dan mendistribusikannya untuk dikonsumsi oleh masyarakat.

Didalam kehidupan ekonomi, tidak adanya kehendak bersama menemukan pernyataannya didalam bentuk tidak adanya permintaan sosial yang dihayati bersama oleh seluruh elemen masyarakat (*common social demand*). Kebutuhan-kebutuhan keagamaan, politik dan keindahan, pendek kata semua kebutuhan cultural, memiliki aspek ekonomi oleh karena semuanya pada akhirnya menyatakan diri secara terorganisasi hanya sebagai kebutuhan ekonomi, yakni sebagai *permintaan atau demand* masyarakat secara keseluruhan. Bila membicarakan tentang ekonomi secara otomatis kita juga akan membicarakan mengenai ilmu ekonomi dimana ilmu ekonomi merupakan sebuah ilmu kajian yang membahas dan mempelajari tentang ekonomi itu sendiri. Secara umum ilmu ekonomi dibagi menjadi 2 yaitu:

1. Ilmu Ekonomi Makro adalah yang mempelajari perilaku ekonomi sebagai keseluruhan tentang kehidupan ekonomi.

2. Ilmu Ekonomi Mikro adalah lebih memfokuskan pada keputusan-keputusan individu baik sektor rumah tangga maupun perusahaan dalam mengalokasikan sumber daya untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

Pedagang kaki lima (dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima) Pasal 1 No. 3 adalah upaya yang dilakukan oleh pemerintah, pemerintah daerah, dunia usaha dan masyarakat secara sinergis dalam bentuk pemenuhan iklim usaha dan pengembangan usaha terhadap PKL sehingga mampu tumbuh dan berkembang baik kualitas maupun kuantitas usahanya. Tujuan penataan dan pemberdayaan pedagang kaki lima (dalam Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 Tentang Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima) Pasal 5 adalah:

- a. Memberikan kesempatan berusaha bagi PKL melalui penetapan lokasi sesuai dengan peruntukannya.
- b. Menumbuhkan dan mengembangkan kemampuan usaha PKL menjadi usaha ekonomi mikro yang tangguh dan mandiri, dan
- c. Untuk mewujudkan kota yang bersih, indah, tertib dan aman dengan sarana dan prasarana perkotaan yang memadai dan berwawasan lingkungan.

Motivasi merupakan suatu proses psikologi yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi dan keputusan yang terjadi pada diri seseorang. Motivasi sebagai proses psikologis timbul diakibatkan oleh faktor didalam diri seseorang itu sendiri disebut intrinsik atau faktor diluar diri yang disebut faktor ekstrinsik. Faktor didalam diri seseorang dapat berupa kepribadian, sikap, pengalaman dan pendidikan atau berbagai harapan, cita-cita yang

menjangkau ke masa depan. Sedangkan faktor diluar diri dapat ditimbulkan oleh berbagai sumber, bisa karena pengaruh pemimpin, kolega atau faktor-faktor lain yang sangat kompleks. Tetapi baik faktor intrinsik maupun faktor luar motivasi timbul karena adanya ransangan(dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/motivasi>). Strategi merupakan pendekatan secara keseluruhan yang berkaitan dengan pelaksanaan gagasan, perencanaan, dan eksekusi sebuah aktivitas dalam kurun waktu tertentu (dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/strategi>). Didalam strategi yang baik terdapat koordinasi tim kerja, memiliki tema, mengidentifikasi factor pendukung yang sesuai dengan prinsip-prinsip pelaksanaan gagasan secara rasional, efisien dalam pendanaan dan memiliki taktik untuk mencapai tujuan secara efektif. Strategi dibedakan dengan taktik yang memiliki taktik yang memiliki ruang lingkup yang lebih sempit dan waktu yang lebih singkat, walaupun pada umumnya orang sering kali mencampuradukkan kedua kata tersebut. Menurut Daft (2002:307)

strategi adalah rencana tindakan yang menjabarkan alokasi sumber daya dan aktifitas-aktifitas untuk menanggapi lingkungan dan membantu mencapai sasaran atau tujuan organisasi (dalam <http://id.wikipedia.org/wiki/strategi>).

Strategi berdasarkan suatu tujuan dan sebuah strategi tidak cukup hanyalah

sebuah rencana belaka, namun strategi haruslah sampai pada penerapannya, sehingga demikianlah dikatakan bahwa strategi tidak semata-mata hanya sebuah pola perencanaan saja, namun bagaimana strategi tersebut dapat dilaksanakan.

Pembangunan dapat diartikan sebagai proses memajukan atau memperbaiki suatu keadaan melalui berbagai tahap secara terencana dan berkesinambungan menurut Conyers dan Hills; Jameson dan Wilber (dalam Edi Suharto 2005:3). Kemajuan ekonomi merupakan komponen penting dalam pembangunan. Namun demikian, pembangunan bukanlah semata-mata fenomena ekonomi. Pembangunan harus ditujukan lebih dari sekedar peningkatan kemakmuran manusia secara material dan finansial. Pembangunan harus dipandang sebagai proses multi-dimensional yang melibatkan reorganisasi dan reorientasi sistem ekonomi dan sosial secara menyeluruh. Kota Pontianak sebagai salah satu kota yang sedang berkembang pesat sebagai pusat pemerintahan, perdagangan, pendidikan dan hiburan di wilayah Kalimantan Barat. Keadaan semacam ini menyebabkan kebutuhan lapangan kerja di perkotaan semakin tinggi. Seiring dengan hal tersebut, ternyata sektor formal tidak mampu menyerap seluruh pertambahan angkatan kerja.

Akibatnya terjadi kelebihan tenaga kerja yang tidak tertampung, mengalir dan mempercepat tumbuhnya sektor informal. Sektor informal mengganggu karena cenderung tumbuh dimana saja, sehingga mau tidak mau perlu di tertibkan. Dilain pihak amatlah besar peran ekonomi, sosial dan politik sektor informal. Salah satu bentuk perdagangan informal yang penting adalah Pedagang Kaki Lima. Menurut Breman (dalam Suryanto, http://id.wikipedia.org/wiki/pedagang_kaki_lima), pedagang kaki lima merupakan usaha kecil yang dilakukan oleh masyarakat yang berpenghasilan rendah (gaji harian) dan mempunyai modal yang terbatas. Dalam bidang ekonomi, pedagang kecil ini termasuk dalam sektor informal, dimana merupakan pekerjaan yang tidak tetap dan tidak terampil serta golongan-golongan yang tidak terkait pada aturan hukum, hidup serba susah dan semi kriminal pada batas-batas tertentu. Sejumlah studi mengenai sektor informal menunjukkan bahwa untuk masuk ke sektor ini tidaklah sulit selama

bersangkutan mempunyai akses kerja. Hal ini dapat terjadi, karena sektor informal mempunyai sifat dan karakteristik yang fleksibel. Kenyataannya bahwa mereka yang datang itu tanpa memiliki skill atau keterampilan yang dibutuhkan atau diperlukan. Selain itu, dengan banyaknya angkatan kerja yang datang sedangkan kesempatan kerja yang ada jauh lebih kecil, mengakibatkan upah tergolong rendah sehingga tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka dari upah yang mereka peroleh. Ada pula yang berusaha sendiri di sektor informal sah dan maupun yang tidak sah yang sifatnya sementara, tidak menentu dalam penghasilan dan jam kerja. Selain itu, dengan banyaknya angkatan kerja yang datang sedangkan kesempatan kerja yang ada jauh lebih kecil, mengakibatkan upah tergolong rendah sehingga tidak mampu untuk memenuhi kebutuhan hidup mereka dari upah yang mereka peroleh. Ada pula yang berusaha sendiri di sektor informal sah dan maupun yang tidak sah yang sifatnya sementara, tidak

menentu dalam penghasilan dan jam kerja. Sektor informal merupakan suatu pekerjaan yang mencakup berbagai kegiatan ekonomi yang berskala kecil yang merupakan usaha sendiri, menggunakan sumber ekonomi dalam negeri dan tidak memerlukan campur tangan pemerintah. Melihat dari pengertian dan kriteria dari pedagang kaki lima di atas, maka sangatlah besar kemungkinan untuk pengaturan suatu kota akan mengalami kesulitan, karena sektor ini tidak mempunyai ketentuan yang tepat, disamping itu juga berdagang secara bebas. Hal ini dapat dimengerti karena sektor ini tidak dapat menuntut keterampilan dan pendidikan formal yang tinggi dan penghasilannya yang cukup memadai. Kesempatan kerja di sektor informal pada umumnya menggunakan jam kerja yang tidak tetap/tidak pasti, sehingga seringkali terlihat pada waktu tertentu mereka bekerja relatif lama, akan tetapi dalam waktu yang lain mereka bekerja dalam waktu yang singkat. Di satu sisi pedagang kaki lima memberikan kontribusi yang

cukup besar kepada pemerintah, namun dalam waktu yang bersamaan keberadaan mereka juga dianggap menimbulkan permasalahan bagi pemerintah maupun masyarakat lainnya. Terbukti dengan banyaknya keluhan dari masyarakat dan peringatan agar segera melakukan penertiban secara cepat. Oleh karenanya penertiban dan pendidikan keterampilan atau pembinaan dan melalui pemberdayaan PKL ini sangat perlu untuk memberikan kontribusi bagi mereka agar menyadari bahwa aktivitasnya secara langsung akan mempengaruhi kehidupan orang lain terlebih lagi akan suasana real tersebut bila dihubungkan dengan faktor keindahan dan kenyamanan.

Terdapat dua permasalahan pokok yang ditimbulkan oleh keberadaan pedagang informal (dalam :

[http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang_kaki lima](http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagang_kaki_lima)), yaitu:

1. permasalahan yang dihadapi oleh pedagang kaki lima itu sendiri, yaitu:

- a. Kecilnya modal usaha yang dimiliki.
- b. Rendahnya latarbelakang pendidikan
- c. Rendahnya keterampilan yang dimiliki.

2. Permasalahan yang dihadapi oleh Pemerintah Daerah atas keberadaan pedagang kaki lima, yaitu:

- a. Menyebabkan kesemerawutan kota.
- b. Mengurangi keindahan kota
- c. Menyebabkan kekumuhan kota
- d. Menimbulkan kerawanan sosial, kenyamanan lalu lintas dan mengganggu aktivitas ekonomi pedagang lain yang memiliki tempat resmi.

Permasalahan tersebut timbul dikarenakan pedagang kaki lima di Kota Pontianak Selatan khususnya di Kelurahan Akcaya umumnya

menggunakan fasilitas umum antara lain trotoar, di atas parit pada ruas-ruas jalan utama, di depan pertokoan pada pusat kawasan perdagangan, dan di lingkungan pasar-pasar tradisional. Pedagang kaki lima ini melakukan kegiatan usahanya dengan menggunakan gerobak, lapak, bangunan semi permanen. Berbagai upaya telah dilakukan pemerintah, namun hasilnya belum memuaskan, bahkan ada kecenderungan penyebaran semakin meluas dan jumlahnya

semakin bertambah. Meningkatnya jumlah pedagang kaki lima ini tidak terlepas dari berbagai faktor yang mendukung antara lain terbatasnya lapangan kerja baru, krisis ekonomi yang berkepanjangan berdampak pada pemutusan hubungan kerja, urbanisasi semakin meningkat, keterbatasan kemampuan untuk memiliki tempat usaha yang tetap, penegakkan hukum yang masih lemah serta belum dilaksanakannya operasi penertiban secara berkelanjutan dan konsisten.

PEMBAHASAN

A) Umur

Usia bisa berpengaruh terhadap daya tahan tubuh dalam hal bekerja (berjualan). Orang yang cenderung berusia tua daya tahan tubuhnya sangat berbeda dengan orang yang masih

berusia muda (dewasa+anak remaja) untuk mengetahui hasil wawancara informan mengenai usia dapat dilihat pada tabel 3.1 berikut ini:

Tabel 3.1

Komposisi Informan (PKL) Menurut Kelompok Umur

Keterangan Umur	Jumlah Informan	Persentase (%)
30-35	11	36,67
36-40	8	26,66
41 keatas	11	36,67
Jumlah	30	100

Sumber: Data Olahan,2012

Dari tabel 3.1 sebanyak 11 informan atau 36,67% berumur 30-35 tahun, sebanyak 8 informan atau 26,66% berumur 36-40 tahun dan sebanyak 11 informan atau 36,67%

berumur 41 tahun keatas. Jadi dapat disimpulkan bahwa informan dalam penelitian ini berumur antara 30 sampai 41 tahun keatas karena pada umur ini sudah cukup lama bekerja

dan sudah memiliki pengalaman dalam berdagang/berjualan maupun membeli serta memberikan penilaian akan

B) Jenis Kelamin

Jenis kelamin mempunyai pengaruh terhadap keinginan untuk menjual sesuatu dan untuk mendapatkan sesuatu. Antara laki-laki dan perempuan tentu berbeda daya jual

persepsi yang diberikannya terhadap PKL yang ada di Jalan ini.

menjual dari berbagai macam keperluan dan kebutuhan sehari-hari. Dalam hal ini laki-laki lebih dominan melakukan aktifitas berjualan kebutuhan hidup sehari-hari.

Berdasarkan wawancara dengan informan diperoleh keterangan terdapat sebanyak 8 informan (26,66%) yang berjenis kelamin perempuan dan sebanyak 22 informan (73,33%) yang berjenis kelamin laki-

C) Lamanya Beroperasi (Berjualan atau berdagang)

Lamanya beroperasi PKL mempunyai pengaruh terhadap pendapatan untuk memenuhi kebutuhan sosial, ekonomi keluarganya dan juga mempunyai pengaruh terhadap pengalaman dalam berjualan ataupun berdagang. Berdasarkan wawancara dengan

laki. Jadi dapat disimpulkan di dalam penelitian ini sebagian besar informan berjenis kelamin laki-laki karena aktifitas mereka yang banyak berjualan dan didukung pula dengan daya tahan tubuh yang kuat untuk berjualan.

informan diperoleh keterangan terdapat sebanyak 10 informan yang berjualan selama 3 tahun, ada juga 8 informan yang sudah lama berjualan selama 4 tahun. Ada 7 informan yang berjualan selama 5 tahun dan ada juga 5 informan yang sudah lama berjualan selama 6 tahun. Dapat disimpulkan

bahwa ada perbedaan lamanya berjualan dari jumlah keseluruhan

II. Motivasi dan Strategi PKL berjualan di Jln. Prof.M.Yamin

Kota Pontianak sebagai salah satu kota yang sedang berkembang pesat mengalami persoalan yang menyangkut ketenagakerjaan dan pengangguran, hal ini tentunya akan berakibat pada masalah sosial. Sebagai contoh adalah berkembang pesatnya sektor informal(pedagang kaki lima) di 2011 mencapai 171 pedagang yang menjual berbagai jenis barang dagangan.

Motivasi para pedagang kaki lima yang berdagang/berjualan di Jalan ini adalah mencari nafkah untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka sehari-hari serta untuk peningkatan dalam pendapatan sehari-hari untuk memenuhi kebutuhan sosial dan kebutuhan ekonomi. Antara pedagang yang satu dengan yang lain memiliki modal yang berbeda, tapi memiliki motivasi yang sama yaitu untuk mencari nafkah/pendapatan dalam memenuhi kebutuhan keluarga.

informan yaitu sebanyak 30 informan.

Jln.Prof.Dr.M.Yamin yang menjadi fokus kajian ini, yang ternyata dalam aktivitasnya mempunyai karakteristik tersendiri, misalnya tidak adanya keterikatan waktu kerja sehingga mereka bebas melakukan aktivitas dalam usahanya. Jumlah pedagang kaki lima di Jalan ini hingga tahun

Strategi yang dimiliki oleh PKL pada saat berjualan adalah berjualan dengan harga yang murah, barang dagangan yang halal, bersih dan yang penting adalah mutu dagangannya. Setiap PKL harus memiliki strategi dan bukan sebuah strategi saja namun langsung diterapkan dilapangan, sehingga mereka mendapat hasil yang lebih untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari. Pedagang kaki lima juga memiliki jam kerja yang tidak tentu, lama usahanya pun berbeda dan jenis

barang yang di dagangkan pun berbeda pula. Dilihat dari perbedaan tersebut sudah barang tentu akan menghasilkan pendapatan yang berbeda-beda dari setiap pedagang kaki lima, misalnya PKL yang berjualan makanan dan minuman akan berbeda pendapatannya dengan pedagang yang hanya menjual minuman. Para PKL juga berjualan dilokasi yang dapat menimbulkan masalah bagi masyarakat pengguna jalan maupun kendaraan yang berlalu lintas, dengan pola berdagangnya yang membentangkan tenda, menggelar meja, gerobak di tempat yang terbuka

oleh PKL berupa makanan dan minuman. Para pedagang kebanyakan berdagang menggunakan gerobak karena dinilai sangat praktis dan ekonomis, yang berjualan menggunakan gerobak pada umumnya

dll. Dari hasil pengamatan sebagian besar PKL bersal dari Pontianak adapula yang berasal dari Sulawesi,Jawa(madura,Jawa Timur,Jawa Tengah) dan Sumatera. Meskipun berasal dari luar Kalimantan

dan tempat yang ramai, menempati trotoar jalan, emperan kios atau toko. Pola berdagang seperti ini memang sangat menguntungkan karena tidak mengeluarkan biaya yang banyak untuk membangun tempat berjualan. Menghadapi permasalahan tersebut, pemerintah kota telah membuat aturan yang berkaitan dengan keberadaan PKL yang berjualan di sembarang tempat dan mengganggu kelancaran lalu lintas dan kesemerautan tata kota. Jenis dagangan yang di perdagangkan.

yang berjualan makanan dan minuman yang berjualan dengan menggunakan tenda adalah pedagang makanan siap saji seperti mie bakso,nasi goreng,mie goreng, dll dan minuman seperti jus,air kelapa muda,air tebu Barat tetapi mereka telah lama menetap di Kalimantan Barat khususnya Kota Pontianak Kecamatan Pontianak Selatan Kelurahan Akcaya. Menurut Tina yang merupakan salah seorang masyarakat yang berjualan

mengatakan dengan adanya kami sebagai PKL dapat menjadi solusi pemenuhan kebutuhan sehari-hari dengan harga yang kapan saja dapat melambung tinggi dan bagi masyarakat yang memiliki daya beli rendah mendapatkan solusinya, karena walaupun saya seorang pedagang kaki lima tapi saya juga merupakan salah satu konsumen. Kebanyakan para PKL memanfaatkan hari kerja mulai dari

dilihat dari ruang parkir yang memakan badan jalan utama. Kondisi ini menimbulkan padatnya aktivitas pada jalan utama, sehingga timbul ketidaknyamanan bagi pejalan kaki dan pengguna jalan (berkendaraan) karena jalan yang penuh dengan PKL. Selanjutnya dalam penelitian ini, juga telah dilakukan wawancara dan pengamatan dengan beberapa PKL dan dianggap representatif mewakili para PKL. Antara lain dengan PKL yang bernama Sulastris yang melakukan kegiatan berjualan yang sudah berjalan selama 4 tahun lamanya dan berada bersama dengan pedagang lainnya didepan sekolah diatas trotoar. Sulastris

hari senin-minggu (7hari) dalam seminggu, sehingga tidak ada hari libur bagi PKL. Sebagian besar PKL berjualan mulai dari pukul 5 pagi sampai 3 sore setiap harinya akan tetapi ada kelompok PKL yang berjualan dari jam 4 sore sampai jam 12 malam. Keberadaan PKL di Jalan ini kurang tertata karena seringkali menimbulkan masalah seperti kemacetan, kumuh dan kurang rapih juga mengatakan “ selama ini kami sebagai para PKL tidak pernah di perhatikan oleh Pemerintah Daerah”. Selanjutnya Sulastris yang menjadi tulang punggung keluarganya setelah suaminya meninggal. Sulastris menghidupkan 2 orang putra putri yang sedang duduk di bangku sekolah, anak pertamanya di SMP dan anak keduanya di SD. Menurut Ibu 2 anak ini, “saya selalu memberi semangat pada diri saya sendiri untuk tetap terus berjuang untuk hidup dengan cara berjualan supaya anak-anak saya dapat menempuh pendidikan sampai keperguruan tinggi sehingga anak-anak saya tidak menjadi PKL seperti

saya". Motivasi Ibu 2 anak ini adalah untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari dan memenuhi kebutuhan anak-anaknya dalam menempuh pendidikan serta kesehatan keluarganya dan kehidupan keluarganya mengalami peningkatan. Strategi yang digunakan Ibu ini adalah selalu membersihkan gerobak dagangannya sehingga terlihat bersih, tempat untuk meletakkan gorengannya pun selalu dibersihkan, dalam hal menggorengnya pun Ibu ini selalu cepat dalam arti setiap adanya pelanggan atau pembeli yang ingin membeli gorengannya selalu tersedia dengan masih terasa hangat karena sebagian besar pelanggannya menyukai gorengan yang masih terasa hangat. Pendapatan yang Ibu ini

tinggi jangan sampai seperti dirinya yang hanya berpendidikan SMA saja, Bapak ini juga mengungkapkan ingin membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain yang pengangguran atau belum mendapatkan pekerjaan. Agus selanjutnya menyatakan bahwa kami sebagai pedagang kaki lima

dapatkan sebesar 700rb per harinya, tapi ini bukanlah pendapatan bersihnya karena akan dibagi lagi untuk keperluan keluarga dan untuk membeli barang-barang kebutuhan utama untuk berjualan. Hal senada di ungkapkan oleh Agus (baru 3 tahun beroperasi) menjual ayam kfc dengan menggunakan gerobak yang terlihat biasa saja dan tidak memiliki warna gerobak yang menarik. Bapak ini memiliki 1 orang istri dan 3 anak yang harus dipenuhi kebutuhan hidupnya dari kebutuhan keluarga, pendidikan dan kesehatan keluarganya. Bapak 3 anak ini memiliki motivasi yang hampir sama dengan Ibu Sulastri yaitu berdagang untuk menyekolahkan anak-anaknya sampai keperguruan membutuhkan fasilitas dan program yang diberikan Pemerintah untuk dapat mengembangkan dirinya serta teman-teman PKL yang berjualan di Jln.Prof.Dr.M.Yamin sehingga mereka memiliki keahlian lain atau dapat meningkatkan kualitas mereka dapat mengelola dagangannya dalam segi penjualan, manajemen keuangan

dalam mengelola makanan atau masakan serta dalam hal penyajian

Strategi yang digunakan adalah selalu membersihkan gerobak untuk berjualan, membeli ayam sebagai bahan utamanya yang selalu segar dan tidak pernah menjual barang dagangannya sisa kemarin untuk dijual hari ini, walaupun tidak habis keluarganyalah yang akan mengkonsumsinya, sehingga tidak ada yang terbuang sia-sia. Tapi dari sinilah Saya belajar, ujar Pak Agus bahwa Saya harus membuat ayam yang lebih bervariasi lagi seperti ada rasa pedas, asin dan original sehingga orang tidak merasa bosan karena rasanya itu-itu saja. Pendapatan Bapak ini sebesar 750rb per harinya dan itu juga bukan pendapatan bersih karena akan dibagi lagi dengan keperluan keluarga dan kebutuhan untuk berdagang. Sehingga PKL ini dapat meningkatkan pendapatan untuk dirinya dan keluarganya serta orang lain yang sedang mencari kerja(membuka lapangan pekerjaan) atau yang baru mau memulai

sehingga terlihat menarik dll

berjualan(PKL) yang berkualitas. Adapula Supriyadi (4 tahun) yang menjadi salah satu PKL yang berjualan/berdagang martabak manis dan martabak telur dengan menggunakan gerobak yang warnanya telah pudar, menyatakan hal yang sama dengan Ibu Sulastri dan Pak Agus, yang menginginkan adanya program yang diberikan oleh Pemerintah agar mereka bisa mengembangkan dirinya melalui dagangan dan penghasilan yang diperoleh dapat lebih meningkat lagi dari sebelumnya, sehingga kebutuhan keluarga kami terpenuhi (kebutuhan social- ekonomi). Ada juga pedagang kaki lima yang bernama Pak Jamil (5 tahun berjualan) mengatakan berjualan berdasarkan keahlian yang dimilikinya yaitu membuat bakso, karena keahliannya itulah Bapak ini mulai berjualan. Namun, dengan gerobak yang seadanya, warna yang sudah kusam dan dipinjam dari tetangganya,

karena untuk membeli gerobak baru harganya cukup mahal. Namun Bapak ini tetap semangat untuk berjualan, karena untuk memenuhi kebutuhan

hidup sehari-hari keluarganya. Strategi dalam berjualan bakso ini adalah dengan membeli bahan utama yaitu daging

sapi dan pendampingnya seperti sayuran, daun bawang seledri dll yang masih segar. Dalam membuat bakso selalu dengan tangan yang bersih (steril), penyajiannya tidak terlihat asal-asalan. Bapak ini mengatakan walaupun baksonya hari ini tidak habis keluarganyalah yang akan mengkonsumsinya dan ketika besok akan berjualan lagi maka porsi baksonya lebih sedikit dibuatnya sehingga tidak ada yang tersisa. Selanjutnya Bapak ini menyatakan bahwa setiap harinya harus pandai membaca situasi, seperti musim hujan akan banyak pelanggan, musim panas agak berkurang dan sama halnya bila awal bulan akan banyak pelanggannya dan pada akhir bulan agak berkurang. Pendapatan Bapak ini perharinya tidak menentu tapi paling sedikit 600rb dan paling besar pendapatannya 700rb

perharinya ini belum pendapatan bersihnya karena akan tetap dibagi lagi antara keperluan keluarga dengan keperluan untuk berjualan. Berdasarkan hasil pengumpulan data dari beberapa hasil wawancara dan pengamatan, pada dasarnya PKL sebagian besar sudah menyandarkan kehidupannya dari aktivitas usaha berdagangnya. Namun dapat diperoleh juga gambaran dari berbagai PKL bahwa mereka ingin mendapatkan peningkatan dalam hal usahanya, seperti ingin mengalami peningkatan dalam segi manajemen keuangan, mengelola dagangan, penyajian, mengelola makan/minuman, memfasilitasi pengadaan gerobak yang baru sehingga hasil dagangan mereka berkualitas walaupun hanya pedagang kaki lima. Hal ini berarti sangat

membutuhkan peran penting dari Pemerintah Daerah, terutama Pemerintah Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan. Dapat juga dilihat bahwa dari beberapa PKL memiliki motivasi yang sama yaitu

III. Hasil Wawancara dengan Informan (PKL)

A. Motivasi

Motivasi merupakan suatu proses psikologi yang mencerminkan interaksi antara sikap, kebutuhan, persepsi dan keputusan yang terjadi pada diri seseorang. Motivasi sebagai proses psikologis timbul diakibatkan oleh faktor didalam diri seseorang itu sendiri disebut intrinsik atau faktor diluar diri yang disebut faktor ekstrinsik. Faktor didalam diri seseorang dapat berupa kepribadian, sikap, pengalaman dan pendidikan atau berbagai harapan, cita-cita yang menjangkau ke masa depan. Sedangkan faktor diluar diri dapat ditimbulkan oleh berbagai sumber, bisa karena pengaruh pemimpin, kolega atau faktor-faktor lain yang

berdagang untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya, walaupun sekeadarnya paling tidak kebutuhan sehari-hari dapat terpenuhi terutama untuk menyekolahkan anaknya.

sangat kompleks. Tetapi baik faktor intrinsik maupun faktor luar motivasi timbul karena adanya ransangan. 1) Motivasi Pedagang Kaki Lima dalam berdagang atau berjualan adalah untuk mendapatkan uang untuk pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari seperti untuk pendidikan anak-anaknya, kesehatan keluarga, kebutuhan makan-minum keluarga, kebutuhan pakaian, dan rumah untuk keluarga yang harus terpenuhi. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai apa motivasi yang dimiliki oleh PKL dalam berdagang atau berjualan di Jalan ini, sebagian besar PKL menyatakan bahwa motivasi yang mereka miliki adalah hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari mulai dari pemenuhan kebutuhan hidup keluarga seperti pendidikan, kesehatan dan lain-lain yang harus terpenuhi.

Ada juga yang memiliki motivasi ingin mengembangkan diri dari kemampuan yang di miliki sehingga dapat membuka lapangan pekerjaan juga untuk orang lain. Motivasi yang dimiliki oleh PKL merupakan suatu proses, karena dengan adanya kebutuhan yang harus dipenuhi maka mereka pun mempunyai motivasi untuk mengembangkan diri dan motivasi itu berasal dari proses mendapatkan motivasi dari Pemerintah. Sebagian besar informan menyatakan bahwa mereka yang sebagai PKL saja selalu digusur oleh pihak Pemerintah bukannya memberikan motivasi atau masukan maupun memberikan solusi bagi PKL seperti memberikan tempat yang strategis, cara menjual berbagai dagangan para PKL yang kurang laris atau kurang terlihat menarik dapat menjadi menarik. 3) Motivasi PKL yang datangnya dari proses psikologis dari dalam diri seseorang itu sendiri dan dari luar diri sendiri yang dapat mendukung para PKL untuk terus tetap berjuang bagi keluarganya dari hasil berdagang atau berjualan di Jln.Prof.Dr. M.Yamin. Berdasarkan

psikologi pada diri setiap manusia. 2) Motivasi Pedagang Kaki Lima yang berdagang atau berjualan di Jln.Prof. Dr.M.Yamin hanya datang dari diri sendiri dan keluarga saja belum ada dari Pemerintah. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai para PKL yang berjualan atau berdagang merasa tidak pernah hasil dari wawancara dengan informan motivasi yang PKL miliki saat ini sudah cukup mendukung mereka dengan berjualan atau berdagang karena menurut mereka kalau bukan diri sendiri dan keluarga yang memotivasikan untuk berusaha siapa lagi karena yang diharapkan dapat dukungan dari Pemerintah sama sekali tidak pernah memberikan motivasi dan dukungan kepada mereka. Motivasi yang dari dalam diri sendiri sudah mereka miliki karena kepribadian, sikap, pengalaman dan pendidikan atau berbagai harapan, cita-cita yang menjangkau masa depan yang para PKL inginkan untuk kehidupan keluarganya.

B. Strategi

Lokasi pedagang kaki lima di Jln. Prof. Dr.M.Yamin berada di badan jalan yang dapat memberikan nilai plus minus terhadap aktivitas mereka dalam hal berjualan/berdagang. Para PKL menyatakan tidak ada strategi yang khusus dalam beroperasi (berjualan atau berdagang). 1) Suatu kawasan dalam hal untuk berjualan yang baik dari segala hal seperti tempat yang strategis tanpa merugikan orang lain seperti pengguna jalan (berkendaraan) dan pejalan kaki, kebersihan lingkungan juga terpelihara dengan tidak adanya sampah yang berserakan yang dapat membuat kekumuhan,, Peningkatan PKL dari segi sosial ekonomi yang sangat dibutuhkan karena merupakan upaya untuk membangun daya dengan mendorong, memberikan motivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya. Sehingga pemberdayaan PKL sangat diperlukan dalam hal memotivasi dan

mengembangkan potensi yang dimiliki. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai ada tidaknya strategi khusus dalam berjualan, Sebagian besar informan yang berjualan makanan dan minuman menyatakan mereka tidak memiliki strategi khusus untuk berjualan yang penting mereka berjualan dengan baik dalam arti semua bahan yang digunakan halal dan tidak ada mengandung bahan-bahan selain yang dapat dimakan dan dengan harga yang sesuai sehingga pembeli tidak pergi tanpa membeli dagangan mereka dan tentunya juga dengan berbagai variasi dagangan yang dijual. Bahan-bahan dagangannya pun selalu baru dan segar sehingga pelanggan tidak merasa dibodohi. 2) Strategi bagi PKL sangat diperlukan dan dibutuhkan karena dengan berjualan dan memiliki pekerjaan selain berjualan, PKL akan memperoleh pendapatan yang cukup untuk memenuhi kebutuhan sosial, ekonomi. Berdasarkan hasil

wawancara dengan informan mengenai
selain berjualan adakah pekerjaan lain
yang mereka kerjakan, sebagian

informan menyatakan bahwa mereka
tentunya harus memiliki pekerjaan

lain selain berjualan karena pendapatan mereka berjualan tidak mencukupi untuk memenuhi pemenuhan kebutuhan hidup sehari-hari keluarganya. Ada yang bekerja sebagai pembantu rumah tangga yang hanya memasak, mencuci dan pulang pada siang harinya sehingga pada sore harinya dapat berjualan kembali. Ada juga yang bekerja sebagai pembuat layang-layang, menjadi pemotong rumput, semua mereka lakukan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarnya sehari-hari sehingga semuanya dapat terpenuhi. 3) PKL yang berjualan pada umumnya menggunakan jam kerja yang tidak tetap/tidak pasti, sehingga seringkali terlihat pada waktu tertentu mereka bekerja relatif lama akan tetapi dalam waktu yang lain

mereka bekerja dalam waktu yang singkat. Dilihat dari jam kerja yang tidak pasti itulah para PKL mendapatkan pendapatan yang lebih karena kapan saja bisa berjualan. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan mengenai dari jam kerja yang tidak pasti atau tidak tetap pendapatan para PKL berjualan meningkat tetapi tidak terlalu tinggi, bisa dijadikan modal kembali untuk berjualan dan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tetapi tidak setiap harinya pendapatan dari berjualan tetap meningkat kadang ada juga turun dari hari biasanya. Hal ini tergantung dari banyak tidaknya konsumen yang membeli dagangan mereka.

PENUTUP

A.Kesimpulan

1. **Motivasi PKL dalam Pemenuhan Sosial Ekonomi di Jln. Prof.Dr.M.Yamin.**

Motivasi merupakan keinginan atau dorongan yang timbul pada diri seseorang baik secara sadar maupun tidak sadar untuk melakukan sesuatu perbuatan dengan tujuan tertentu. Dilihat dari pengertian diatas Motivasi PKL adalah datang dari diri sendiri baik itu secara sadar atau tidak sadar, namun dari motivasi itulah mereka memiliki tujuan untuk berjualan yaitu untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari mulai dari kebutuhan sekolah, makan sehari-hari sampai

kesehatan tapi ada juga diantara para PKL yang berjualan karena mersa mempunyai keahlian membuat sesuatu sehingga berani untuk berjualan. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap 30 PKL sebagian besar PKL menyatakan motivasi yang miliki selama ini adalah untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari mulai dari kebutuhan sekolah, makan sehari-hari sampai kesehatan tapi ada juga diantara para PKL yang berjualan karena merasa mempunyai keahlian membuat sesuatu sehingga berani untuk berjualan serta untuk mengalami peningkatan dari segi pendapatannya.

2. Strategi PKL dalam Pemenuhan Sosial Ekonomi di Jln. Prof.Dr.M.Yamin.

Diantara PKL dan konsumen tentu saja ada simbiosis mutualisme, dimana keduanya saling membutuhkan. Walaupun diantara para PKL dan konsumen ada saling membutuhkan ataupun ketergantungan, tetapi para PKL harus memiliki strategi tersendiri dalam melakukan usahanya dimana harga bisa saja naik yang kadang-kadang dapat merugikan PKL. Dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti terhadap 30 PKL Strategi yang dilakukan oleh pedagang kaki lima

dalam menghadapi harga barang yang melambung tinggi adalah biasanya mereka memperkecil barang dagangan(potongannya seperti pisang, ubi, tempe dan tahu goreng), mengurangi porsi dagangan (makanan yang siap saji seperti mie bakso, mie goreng,nasi goreng dan lain-lain), atau tetap dengan harga yang tinggi, tanpa mengurangi barang dagangannya dan porsi dagangannya serta tetap halal tanpa menggunakan cara-cara berjualan yang tidak baik untuk para konsumen. Tapi lain halnya dengan PKL yang berjualan minuman, mereka biasanya tidak dapat mengurangi porsinya karena rasanya akan berbeda seperti PKL yang berjualan Jus buah, mereka akan menaikkan harga saja.

B.Saran-saran

1. Seharusnya PKL ini perlu diperhatikan atau dilakukan pembinaan yang sifatnya memberdayakan kemampuan para PKL menjadi lebih baik karena kehadiran PKL ada sisi positifnya

yaitu dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi dirinya sendiri, keluarganya bahkan untuk orang lain.
2. Perlunya dukungan dari Pemerintah untuk para PKL sehingga para PKL ini dapat memberdayakan dirinya,

keluarganya maupun orang lain. Para PKL memerlukan adanya penyediaan

tempat yang lebih baik, bersih dan strategis nyaman dan aman sehingga jual beli dapat berlangsung dengan baik, memberikan bekal atau ilmu bagi para PKL dalam mengelola keuangan agar dapat berputar, memberikan masukan atau mengajarkan cara berdagang yang baik dan dapat menggugah selera para pembeli untuk membeli, cara memasak makanan yang sudah ada tapi dikembangkan lagi variasinya ataupun memasak menu yang lain sehingga para pembeli tidak merasa bosan. Serta para PKL inipun dapat diajarkan bagaimana cara untuk memasarkan dagangannya menggunakan reklame-reklame, dengan gerobak yang diberi warna-warna yang mencolok sehingga para PKL mengalami perubahn dan perputaran ekonomi yang meningkat dalam usahanya serta para pembeli juga merasa puas, karena disinilah terjadi interaksi antara para pedagang

dan pembeli yang saling menguntungkan. Diharapkan dengan adanya dukungan dari Pemerintah lewat instansi-instansi Pemerintah yang berwenang. PKL dapat membentuk koperasi yang khusus untuk pedagang kaki lima, yang dibentuk sendiri dari kumpulan PKL sehingga para PKL ini memiliki perkumpulan dan bisa mengembangkan diri dan dagangannya seperti memilih sendiri orang-orang yang mengelola koperasi PKL yang dapat di percaya dan dapat juga menghubungkan koperasi dengan pihak-pihak yang terkait di Pemerintahan agar mudah mendapatkan bantuan modal untuk berjualan dan berdagang sehingga para pengangguran juga bisa membuka usahanya sendiri lewat koperasi ini dan juga dapat membuka lapangan pekerjaan bagi orang lain yang tidak memiliki pekerjaan.

DAFTAR PUSTAKA

Huri, Daman dkk. 2008. *Demokrasi dan Kemiskinan*. Malang : Program Sekolah Demokrasi

Menno, S dkk. 1994. *Antropologi Perkotaan*. Jakarta : Raja Grafindo Persada

Moleong, J Lexy. 2000. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Moleong, J Lexy. 2007. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: Remaja Rosdakarya.

Muslimin. 2004. *Hubungan Masyarakat dan Konsep Kepribadian*. Malang: UMM Press.

Soekanto, Soerjono. 1990. *Sosiologi (Suatu Pengantar)*. Jakarta : Raja Grafindo Persada.

Suharto, Edi. 2005. *Analisis Kebijakan Publik (Panduan Praktis Mengkaji Masalah dan Kebijakan Sosial)*. Bandung : Alfabeta

Dokumen Pemerintah :

Peraturan Daerah (Perda) Nomor 15 Tahun 2005 tentang *Ketertiban Umum pada Bab 4 tentang Tertib Bangunan dan Usaha*.

Peraturan Menteri Dalam Negeri Republik Indonesia Nomor 41 Tahun 2012 tentang *Pedoman Penataan dan Pemberdayaan Pedagang Kaki Lima*.

Sumber referensi dari Website Internet :

Suryanto. 2008. *Modal Sosial Pedagang Kaki Lima*. Didownload pada tanggal 31 Maret 2011 dengan alamat: <http://suryanto.blog.unair.ac.id/2008/12/19/modal-sosial-pedagang-kaki-lima/>

(diakses 31-03-2011 pukul 15.27)

Wikipedia. Pedagang Kaki Lima. Didownload pada tanggal 31 Maret 2011 dengan alamat :

http://id.wikipedia.org/wiki/Pedagogik_kaki_lima

(diakses 31-03-2011 pukul 16.15)

Wikipedia. Strategi. Didownload pada tanggal 27 Agustus 2012 dengan alamat :

<http://www.arvie13.com/2012/27/pengertian-strategis.html>

Wikipedia. Motivasi. Didownload pada tanggal 27 Agustus 2012 dengan alamat :
<http://www.arvie13.com/2012/27/pengertian-motivasi.html>



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
UNIVERSITAS TANJUNGPURA
FAKULTAS ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK
PENGELOLA JURNAL MAHASISWA
Jalan A.Yani Pontianak, Kotak Pos 78124
Homepage: <http://jurnalmahasiswa.fisip.untan.ac.id>
Email: jurnalmhs@fisip.untan.ac.id

LEMBAR PERNYATAAN PERSETUJUAN UNGGAH/PUBLIKASI
KARYA ILMIAH UNTUK JURNAL ELEKTRONIK MAHASISWA

Sebagai sivitas akademika Universitas Tanjungpura, yang bertanda tangan di bawah ini, saya:

Nama Lengkap : RUTH NOVE CAHAYANI ZENDRATO
NIM / Periode lulus : E 111 08017 / 2012 - 2013
Fakultas/Jurusan : ILMU SOSIAL DAN ILMU POLITIK / SOSIOLOGI
E-mail address/HP : Aku_ruthnovezendrato@yahoo.com

demi pengembangan ilmu pengetahuan dan pemenuhan syarat administratif kelulusan mahasiswa (S1), menyetujui untuk memberikan kepada Pengelola Jurnal Mahasiswa Socio dev *) pada Program Studi SOSIATRI Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Tanjungpura, Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif (Non-exclusive Royalty-Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul **):

KONDISI SOSIAL EKONOMI PEDAGANG KAKI LIMA YANG
BEROPERASI DI JALAN PROF DR M YAMIN Studi Di
Kelurahan Akcaya Kecamatan Pontianak Selatan)

beserta perangkat yang diperlukan (bila ada). Dengan Hak Bebas Royalti Non-Eksklusif ini, Pengelola Jurnal berhak menyimpan, mengalih-media/format-kan, mengelolanya dalam bentuk pangkalan data (database), mendistribusikannya, dan menampilkan/mempublikasikannya di Internet atau media lain):

- ☐ secara fulltext
☐ content artikel sesuai dengan standar penulisan jurnal yang berlaku.

untuk kepentingan akademis tanpa perlu meminta ijin dari saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan atau penerbit yang bersangkutan.

Saya bersedia untuk menanggung secara pribadi, tanpa melibatkan pihak Pengelola Jurnal, segala bentuk tuntutan hukum yang timbul atas pelanggaran Hak Cipta dalam karya ilmiah saya ini.

Demikian pernyataan ini yang saya buat dengan sebenarnya.



Mengetahui/di setujui
Pengelola Jurnal Sociodev
Ruth Nove Cahayani Zendrato
NIP. 198105102005012017
catatan

*tulis nama jurnal sesuai prodi masing-masing

Dibuat di : Pontianak
Pada tanggal: 20 Desember 2012

Ruth Nove Cahayani Zendrato
(Ruth Nove Cahayani Zendrato)
nama terang dan tanda tangan mhs

setelah mendapat persetujuan dari Pengelola Jurnal, berkas ini harus di scan dalam format PDF dan dilampirkan pada step4 upload supplementary sesuai proses unggah penyerahan berkas (submission author).